

Sistema Financeiro em Moçambique: Análise na Perspectiva dos Produtos Bancários Existentes para o Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, no período de 2011 a 2022

Daniela Duarte Pereira

Trabalho de Licenciatura em Economia

Faculdade de economia

Universidade Eduardo Mondlane

Maputo, Setembro de 2023

Declaração

Declaro por minha honra que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Maputo, De Setembro de 2023

(Daniela Duarte Pereira)

Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado no dia de Setembro de 2023 por nós, membros do Júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.

(Presidente do Júri)

(Arguente)

(Supervisor)

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço a Deus pois me deu forças para concluir o curso sem cadeiras em atraso e me deu forças e recursos para que aqui pudesse chegar.

Sou extremamente grata aos meus pais que nunca mediram esforço no que toca a minha educação e sempre me deram todo o apoio necessário.

Às minhas 3 irmãs – Dayse, Patrícia e Maideen – que estiveram la pra mim, cada uma do seu jeito, com palavras sábias e encorajadoras, com lanches pra aguentar estudar até tarde, fazendo o trabalho comigo. À vocês endereço o meu muito obrigada por tudo.

Agradeço ao Djefson que sempre foi compreensivo, me encorajando e apoiando nos estudos.

Á toda minha família que sempre me pressionou para tirar boas notas e terminar o trabalho de licenciatura.

Endereço também o meu agradecimento aos meus colegas de trabalho que estiveram sempre disponíveis para me ajudar, especialmente ao Donald, a Célia, o Aires, o Nhambe, a Pricilda e ao Shaquil.

Agradeço às minhas amigas. Márcia que sempre me deu suporte e Filza que perdeu várias noites comigo para que pudéssemos tirar boas notas.

Agradeço ao docente Agostinho Machava que sempre me deu apoio ao longo de todo o processo de elaboração do trabalho, ao meu tutor Manoela Sylvestre que me deu todo o suporte necessário para que o trabalho fosse concluído com sucesso e mais uma vez agradeço ao meu pai que me acompanhou ao longo do processo de elaboração do trabalho, tendo lido todas as versões do trabalho até a presente.

RESUMO

O presente trabalho tem como objectivo principal analisar os meios de financiamento bancário disponível para as Pequenas e Médias Empresas (PME's) em Moçambique, tendo em conta as dificuldades enfrentadas por este segmento em obter crédito. Considerando o papel crucial das PME's no desenvolvimento económico e na geração de empregos, compreender os desafios e oportunidades que elas enfrentam em relação ao acesso a financiamento é de suma importância.

A pesquisa adoptou uma abordagem abrangente, utilizando métodos mistos que incluem uma revisão extensiva de literatura, entrevistas com representantes do sector bancário, inquéritos à PME's e análise documental de informações disponibilizadas pelos bancos e instituições financeiras. Este processo proporcionou uma visão aprofundada do sistema financeiro moçambicano e dos produtos bancários disponíveis para as PME's.

Os resultados revelam que os produtos bancários em Moçambique não estão alinhados de forma eficaz com as demandas de financiamento das PME's, apresentando uma série de desafios que as mesmas enfrentam ao buscar financiamento, incluindo requisitos de garantias onerosas, taxas de juros elevadas e procedimentos burocráticos. Além disso, a análise comparativa com as práticas bancárias na Austrália e Canadá ofereceu *insights* valiosos sobre estratégias eficazes de financiamento para empresas de menor porte.

Com base nessas conclusões, são recomendadas medidas que visam simplificar os processos de concessão de crédito, desenvolver produtos financeiros mais adaptados às necessidades específicas das PME's e investir em educação financeira e capacitação empresarial. Essas iniciativas são essenciais para promover o crescimento sustentável das PME's em Moçambique, contribuindo assim para o desenvolvimento económico do país.

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	iv
RESUMO.....	v
LISTA DE ABREVIATURAS	x
1 CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Problema de Pesquisa.....	3
1.2 Hipóteses	4
1.3 Objectivos.....	4
1.3.1 Objectivo geral.....	4
1.3.2 Objectivos específicos	4
1.4 Justificativa.....	5
1.5 Estrutura do trabalho	6
2 CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA	8
2.1 Revisão Teórica.....	8
2.1.1 Sistema Financeiro.....	8
2.1.2 Pequenas e Médias Empresas	9
2.1.3 Financiamento.....	12
2.1.4 Produtos Bancários	12
2.2 Revisão Empírica	13
2.2.1 Bancos Comerciais.....	16
2.2.2 Constrangimentos enfrentados.....	17
2.3 Avaliação Crítica.....	20
3 CAPÍTULO III: METODOLOGIA.....	23
3.1 Classificação do estudo	23
3.2 Técnica de recolha de dados.....	24
3.3 Técnica de análise e tratamento dos dados.....	24
3.4 Desenho e Cálculo da Amostra	25
3.5 Limitações da Pesquisa	27
4 CAPÍTULO IV: RESULTADOS E DISCUSSÃO	29
4.1 Bancos	29
4.1.1 Sistema Financeiro Moçambicano	29
4.1.2 Sistema Bancário em Moçambique	29
4.1.3 Produtos Bancários a Nível Internacional.....	34
4.1.4 Produtos Bancários para as PME's em Moçambique	41
4.2 PME's.....	47

4.3	Taxas de Juro a Nível Regional.....	49
5	CAPÍTULO V: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	54
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	56
	APÊNDICES.....	63
	ANEXOS	71

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 2.1 - Classificação das empresas a nível internacional	10
Tabela 2.2 - Número de Empresas e de Pessoas ao Serviço por Forma Jurídica e Dimensão das Empresas.....	15
Tabela 4.3- Condições Padronizadas por Categoria de Crédito	30
Tabela 4.4 - Produtos bancários mais aderidos pelas PME´s	41
Tabela 4.5 - Características do Descoberto Bancário com base nas especificações de cada banco	42
Tabela 4.6 - Características do Desconto de Livrança com base nas especificações do BCI..	43
Tabela 4.7 - Características do Desconto de Factura com base nas especificações do Standard Bank	43
Tabela 4.8 - Características da Conta Corrente Caucionada com base nas especificações de cada banco.....	44
Tabela 4.9 - Características da Conta Empréstimo com base nas especificações de cada banco	45
Tabela 4.10 - Características do Crédito PME´s com base nas especificações do Absa	45
Tabela 4.11 - Características das Soluções de Pagamento com base nas especificações do Absa	46
Tabela 4.12 - Taxas de juros dos principais bancos a nível regional.....	50
Tabela 4.13 - Spread Padronizado de Taxas de Juro dos Bancos Comerciais.....	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1 – Evolução dos Créditos Concedidos nos Últimos 10 Anos	32
Gráfico 4.2- Valor médio total de novos empréstimos mensais das PME's em milhões de Dólares entre Agosto de 2020 a Julho de 2022.....	35
Gráfico 4.3 - Contribuição das Empresas do Sector Privado para a Variação Líquida do Emprego, por Dimensão da Empresa.....	37
Gráfico 4.4 - Contribuição para o PIB por dimensão da empresa no Canadá	37
Gráfico 4.5 - Bancos nos quais as empresas se financiaram.....	47
Gráfico 4.6 - Produtos de crédito bancário mais adquiridos pelas PME's	48
Gráfico 4.7 - Evolução da Prime Rate	51
Gráfico 4.8 - Relação entre os empréstimos e a Prime Rate de 2011 a 2022	52

LISTA DE ABREVIATURAS

AMB – Associação Moçambicana de Bancos

BM – Banco de Moçambique

CCC – Conta Corrente Cauçionada

MPME's – Micro Pequenas e Médias Empresas

ODS – Objectivos de Desenvolvimento Sustentável

PIB – Produto Interno Bruto

PLR – Prime Lending Rate

PME's – Pequenas e Médias Empresas

SF – Sistema Financeiro

1 CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

A estabilidade financeira é primordial para o crescimento económico de um país, pois a maioria das transacções na economia real são feitas por meio do sistema financeiro. Para que haja essa estabilidade, é necessário que o sistema seja bem regulamentado e supervisionado.

O desenvolvimento de um sector privado activo é considerado como um dos componentes principais para sustento do crescimento económico, emprego e redução da pobreza em economias subdesenvolvidas e em transição. As Pequenas e Médias Empresas (PME's) desempenham um papel importante na economia pois: geram emprego e aumentam o volume de negócios; aumentam a competitividade e consequentemente aumenta a produção; estimulam a criatividade e inovação o que permite a diversificação na economia; são flexíveis e possuem a capacidade de adaptação a mudanças no mercado, o que traz dinamismo para a economia.

As PME's representam a maioria das empresas em todo o mundo e são importantes contribuintes para a criação de empregos e o desenvolvimento económico global. Elas representam cerca de 90% das empresas e mais de 50% do emprego em todo o mundo. As PME's formais contribuem com até 40% da renda nacional (PIB) nas economias emergentes. Esses números são maiores quando as PME's informais são incluídas. De acordo com as estimativas do Banco Mundial, serão necessários 600 milhões de empregos até 2030 para absorver a crescente força de trabalho global, o que torna o desenvolvimento de PME's uma alta prioridade para muitos governos em todo o mundo. Nos mercados emergentes, a maioria dos empregos formais é gerada por PME's, que criam 7 em cada 10 empregos (World Bank, n.d.).

De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), em 2020 Moçambique era constituído por 80 620 empresas activas, das quais 79 936 eram Micro Pequenas e Médias Empresas (MPME's) representado cerca de 99% das empresas, e as Grandes Empresas eram 684, somente 1% do total das empresas. Até ao ano de 2017, este segmento contribuía com cerca de 23% no PIB do país. Assim sendo as MPME's, que têm um papel extremamente importante no sector privado e no crescimento económico e alívio da pobreza.

Enquanto o desenvolvimento do sector privado, tem sido considerado como a abordagem para o desenvolvimento há várias décadas, continua a haver discussões e um desacordo construtivo

sobre o modo como promover o sector privado e melhor abranger os diferentes elementos do mesmo (Vandenberg, 2020).

Para o Ministro da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural, Celso Correia (2021), uma das prioridades para o desenvolvimento do sector privado em Moçambique, é de se avançar com programas de zoneamento de modo a assegurar a delimitação das áreas para as comunidades, áreas para actividade empresarial e as reservas do Estado, de maneira a que as terras zoneadas e priorizadas para as actividades estratégicas de desenvolvimento estejam disponíveis ao investimento, sendo isto fundamental para o crescimento da agricultura familiar e, por consequência, para a eliminação da pobreza absoluta no País. Por sua vez, para Carlos Henriques (2016), presidente da ACIS¹, o desenvolvimento do sector privado pode ser alcançado através da cooperação entre empresas moçambicanas e internacionais de modo a tentar abrir novos mercados e reforçar a competitividade e o interesse público de promover processos de desenvolvimento económico sustentável.

Apesar da importância e uma certa priorização dada as PME's nas estratégias de desenvolvimento do país, estas enfrentam fortes constrangimentos² para o seu desenvolvimento e funcionamento, e dentre os quais se podem destacar:

- Excessivas barreiras reguladoras no processo de registo e/ou obtenção de licenças;
- Fraca qualificação da mão-de-obra, reduzindo a rendibilidade das PME's;
- Uma carga fiscal excessiva e um custo elevado do pagamento dos impostos;
- O fraco acesso aos mercados;
- A falta de ligações horizontais e verticais entre empresas;
- Baixa capacidade de gestão de negócios;
- O custo elevado e a falta de acesso ao financiamento.

¹ Associação de Comércio, Indústria e Serviços

²De acordo com Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique - EDPME's (2007 – 2022)

O IPEME (2020) identificou como principais constrangimentos das MPME's em Moçambique os seguintes:

- A obtenção de fundos e financiamento bancário;
- A falta de pagamento/atraso dos clientes, e;
- Os recursos da empresa (equipamento, transporte, electricidade e armazenagem).

O acesso ao financiamento é uma restrição fundamental para o crescimento das PME's, é um dos obstáculos mais citado que as PME's enfrentam para expandir seus negócios em mercados emergentes e países em desenvolvimento.

O presente trabalho destina-se a um estudo do mercado de créditos, especificamente dos produtos bancários nele oferecido e perceber alguns dos motivos por detrás das dificuldades de acesso a financiamento bancário por parte as PME's. A análise basear-se-á: na observação dos produtos bancários usados internacionalmente para potenciar o desenvolvimento das PME's; na observação dos produtos bancários nacionais; na comparação de taxas de juro aplicadas a nível nacional e internacional; e na identificação de possíveis lacunas/constrangimentos que possa advir das legislações e dos próprios bancos comerciais.

1.1 Problema de Pesquisa

O desenvolvimento das PME's é de extrema importância para a economia, pois resulta no incremento na criação de postos de emprego, crescimento da arrecadação de impostos, aumento da competitividade da economia, diversificação das actividades, estímulo a inovação e a criatividade, e o aumento da produção interna, o que permite a redução da dependência de importações, uma vez que a propensão para o uso de matérias-primas locais é maior, melhorando assim a balança de pagamentos.

Contudo, no caso de Moçambique, o desenvolvimento das PME's tem sido limitado, uma vez que lidam com bastantes constrangimentos exógenos, sendo o acesso ao financiamento um dos principais, o que remete à algumas lacunas no sistema financeiro. Os bancos comerciais impõem taxas de juros bastante elevadas para o fornecimento de créditos às PME's, sendo estas taxas mais elevadas para as PME's do que para as grandes empresas, isto porque as PME's apresentam altos riscos de inadimplência fazendo assim com que os bancos racionem o crédito para as PME's.

Para que haja um desenvolvimento das PME's no país, é necessário que haja meios de financiamento disponíveis para as mesmas, daí a necessidade de se estudar sobre os produtos financeiros existentes na economia, mas para o presente trabalho o enfoque será o mercado créditos, com o objectivo de perceber os motivos pelos quais a maioria das PME's não conseguem ter acesso ao financiamento. Assim sendo, o presente trabalho levanta o seguinte problema: **Em que medida os produtos bancários disponíveis no sistema financeiro moçambicano atendem às necessidades de financiamento das PME's?**

1.2 Hipóteses

H0: Os produtos bancários disponíveis estão adequadamente estruturados para atender às necessidades específicas das PME's em Moçambique.

H1: Os produtos bancários disponíveis não estão adequadamente estruturados para atender às necessidades específicas das PME's em Moçambique.

1.3 Objectivos

1.3.1 Objectivo geral

O presente trabalho tem como objectivo avaliar a adequação dos produtos bancários existentes no sistema financeiro de Moçambique para atender às necessidades de financiamento das PME's, considerando os desafios enfrentados por essas empresas ao acessar crédito.

1.3.2 Objectivos específicos

- Identificar os principais desafios enfrentados pelas PME's em Moçambique ao buscar financiamento, incluindo a análise das opções alternativas, como agiotas e microcréditos.
- Analisar as condições e requisitos impostos pelos bancos comerciais em Moçambique para a concessão de crédito a PME's, destacando os obstáculos burocráticos e as taxas de juros aplicadas.
- Realizar uma comparação com experiências internacionais, para identificar as práticas bem-sucedidas em relação ao financiamento de PME's e verificar como elas se comparam às práticas em Moçambique.

- Medir a percepção das PME's sobre a adequação dos produtos de crédito oferecidos pelos bancos em relação às suas necessidades específicas.

1.4 Justificativa

As razões associadas a escolha do tema estão relacionadas ao facto de que as PME's são um importante meio para o alcance do desenvolvimento económico em Moçambique, mas estas enfrentam obstáculos no processo de obtenção de financiamento, que é um elemento essencial para o seu desenvolvimento.

Em Moçambique, boa parte das PME's não apresenta as suas contas organizadas, possui falta de capital humano capacitado e falta de tecnologia devido a limitação financeira, o que traduz-se em baixa produtividade e solvabilidade das empresas. Mas apesar disso, não deixam de ser importantes para o crescimento económico do país, uma vez que as pequenas empresas podem tornar-se médias ao longo do tempo e as médias podem transformar-se em grandes, se forem dotadas de todos os recursos necessário. Para que as PME's venham a ter os recursos para o seu desenvolvimento, é necessário que estas tenham acesso a financiamento.

O sistema financeiro de é constituído por diferentes mercados incluindo o monetário, cambial, de crédito e de capitais. Tratando se de um estudo sobre financiamento, os mercados monetário e cambial são excluídos da pesquisa. O financiamento das empresas pode ser por via do autofinanciamento, empréstimos informais como os de familiares ou amigos, créditos bancários, microcrédito, ou por via do mercado de capitais. Mas, uma vez que muitos dos empresários não possuem capital, recorrem à meios de endividamento para suprir as necessidades dos seus negócios.

Os meios de financiamento legais disponíveis são os seguintes: o mercado de capitais, que ainda encontra-se em desenvolvimento em moçambique, havendo um número reduzido de empresas que aderiu a este meio de financiamento; os microcréditos, que são uma das alternativas bastante aderidas por possuírem bastante flexibilidade, mas por sua vez cobram taxas de juros bastante elevadas; e os bancos comerciais, que são aderidos por passarem maior confiança e credibilidade, por permitirem o acesso a uma variedade de produtos e serviços financeiros e taxas de juro competitivas.

Para o presente trabalho escolheu-se analisar o sistema bancário porque dentro do sistema financeiro moçambicano, o financiamento bancário é um dos mais aderidos e muitos bancos têm criados linhas para financiamento à PME's, mas ainda assim, muitas destas empresas não têm conseguido aceder à este meio de financiamento.

A natureza ou concepção de um produto pode representar um risco operacional para as instituições bancárias, levando-os a buscar medidas preventivas para mitigar quaisquer possibilidades de inadimplência em seus produtos. Essa abordagem é crucial para proteger a integridade das instituições financeiras. No entanto, também cria obstáculos para as empresas que buscam obter empréstimos bancários, o que motiva o presente estudo a investigar se os produtos bancários estão adequadamente estruturados para fornecer financiamento às PME's.

Sendo que as PME's são consideradas meios para o alcance do crescimento económico, é necessário que haja condições para o seu desenvolvimento, desde o ambiente de negócios até ao sistema financeiro, mas no presente trabalho, o enfoque estará no sistema financeiro, mais propriamente o mercado de créditos.

1.5 Estrutura do trabalho

A estrutura do trabalho compreende seis capítulos, que representam, nomeadamente: a Introdução, Revisão da Literatura, Metodologia, Resultados e Discussão, Conclusão e Referências Bibliográficas.

1º Capítulo: Introdução – é a parte do trabalho onde será feita uma contextualização do tema e suas delimitações, apresentará o problema de pesquisa, os objectivos do trabalho, a justificativa para a escolha do tema e a organização do trabalho.

2º Capítulo: Revisão da Literatura – será composta por uma revisão teórica, na qual serão definidos conceitos básicos ligados as PME's e ao financiamento; uma revisão empírica que apresentará o desenvolvimento circunstancial, descritivo e detalhado, mostrando os resultados das pesquisas de outros autores; e uma avaliação crítica da temática, evidenciando o posicionamento da autora do trabalho em causa.

3º Capítulo: Metodologia – apresentará o conjunto de métodos, técnicas, procedimentos e instrumentos do trabalho empírico da pesquisa a serem usados para a realização do

trabalho. Estarão inclusos: a classificação da pesquisa quanto a abordagem e objectivo; as técnicas de recolha de dados; e as técnicas de análise e tratamento dos dados.

4º Capítulo: Resultados e Discussão – é onde se fará a apresentação, leitura e interpretação explicação dos dados recolhidos. É nesta secção que se faz a análise, e explicação dos resultados observados com base nos modelos teóricos e estudos dos autores apresentados na revisão bibliográfica.

5º Capítulo: Conclusões e Recomendações – nela serão apresentados os principais resultados do trabalho, procurando responder aos objectivos estabelecidos, e apresentar possíveis soluções para o problema levantado.

2 CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA

A economia de Moçambique tem experimentado um crescimento notável nas últimas décadas, impulsionado por uma série de factores, incluindo investimentos estrangeiros, recursos naturais e iniciativas governamentais. No entanto, em meio a esse crescimento, as PME's continuam a enfrentar desafios significativos no que diz respeito ao acesso a financiamento adequado.

O acesso a financiamento é fundamental para o crescimento e desenvolvimento sustentável das PME's, mas muitas vezes é uma barreira insuperável devido a uma série de obstáculos, como altas taxas de juros, requisitos de garantias onerosas e procedimentos burocráticos. Esta revisão da literatura busca examinar a nível teórico e empírico questões relacionadas ao sistema financeiro, às PME's e aos produtos bancários. O objectivo principal desta revisão da literatura é fornecer uma base sólida para a análise dos produtos bancários existentes e sua eficácia no apoio ao crescimento das PME's moçambicanas.

2.1 Revisão Teórica

No âmbito da revisão teórica, serão apresentados diferentes perspectivas relativamente ao sistema financeiro a nível geral, ao financiamento e às PME's e sua importância.

2.1.1 Sistema Financeiro

O sistema financeiro de um país inclui seus bancos, credores não bancários; mercados de valores mobiliários; fundos de pensão, mútuos e outros fundos de investimento; seguradoras; e infraestruturas de mercado, como contrapartes centrais de compensação, provedores de pagamento e bancos centrais, bem como suas autoridades reguladoras e supervisoras. Essas instituições e mercados fornecem uma estrutura para a realização de transacções económicas e política monetária e ajudam a canalizar a poupança para o investimento, apoiando assim o crescimento económico (FMI, 2021).

Um sistema financeiro estável é capaz de alocar recursos de forma eficiente, avaliar e gerenciar riscos financeiros, manter níveis de emprego próximos da taxa natural da economia e eliminar movimentos relativos de preços de activos reais ou financeiros que afectarão a estabilidade monetária ou os níveis de emprego. Um sistema financeiro está em uma faixa de estabilidade quando dissipa desequilíbrios financeiros que surgem endogenamente ou como resultado de eventos adversos e imprevistos significativos. Na estabilidade, o sistema absorverá os choques principalmente por meio de mecanismos autocorrectivos, evitando que eventos adversos

tenham um efeito disruptivo na economia real ou em outros sistemas financeiros. A estabilidade financeira é primordial para o crescimento económico, pois a maioria das transacções na economia real são feitas por meio do sistema financeiro (World Bank, n.d.).

Para Macore (2015), o sistema financeiro joga um papel multidimensional no processo de desenvolvimento económico porque a interacção dos agentes económicos na actividade económica envolve custos de informação ou de transacção resultados das imperfeições dos mercados, os quais devem ser minimizados. Para o efeito, é importante a existência de intermediários financeiros, o que contribui para mitigar os problemas decorrentes dos custos de transacção e de informação, um facto que concorre para influenciar as decisões de poupança e de investimentos, por via disso, o crescimento económico.

2.1.2 Pequenas e Médias Empresas

Para um melhor entendimento do conceito de PME's é necessário primeiramente abordar-se o conceito de empresa, uma vez que o termo PME's está directamente ligado ao mesmo.

Correia (2007) afirma que na acção jurídica e de trabalho, empresa é a organização destinada a realizar um fim determinado, económico ou não, mediante a utilização permanente de energia pessoal de empregados sob direcção e retribuição do organizador. A empresa afigura uma pessoa que exerce uma actividade económica de produção ou distribuição de bens e serviços, ou apenas como a actividade económica exercida pelo empresário de forma profissional e organizada, com vista a realização de fins de produção ou troca de bens e serviços.

Para o mesmo autor, as empresas muitas vezes são classificadas segundo a sua forma jurídica, onde afiguram as empresas ou sociedades comerciais; segundo a área de actividade (agricultura, extracção mineira, etc.); segundo a forma de propriedade e gestão (empresas privadas, empresas públicas e cooperativas); e segundo a sua dimensão, em que estas aparecem, frequentemente, classificada em micro, pequenas, médias e grandes empresas.

O conceito de PME pode variar em função da realidade de cada país, mas convencionalmente, consideram-se dois a três critérios que definem uma PME; o primeiro é o número de trabalhadores que empregam; o segundo é o volume de facturação anual, o terceiro e último, mas muitas vezes não tido em conta, é o balanço anual (Essuvi, 2008).

De acordo com a União Europeia, as PME's classificam-se do seguinte modo:

Tabela 2.1 - Classificação das empresas a nível internacional

Categoria	Nº de trabalhadores	Volume de negócios	Balço total
Pequenas empresas	<50	<Ou = 10 Milhões de euros	<Ou = 10 Milhões de euros
Médias empresas	<250	<Ou = 50 Milhões de euros	<Ou = 43 Milhões de euros

Fonte: Jornal Oficial da União Europeia, Recomendação da Comissão de 6 de Maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas.

2.1.3.1 Caracterização das PME's em Moçambique

De acordo com as alíneas b) e c), do artigo 3 do Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas aprovado pelo Conselho de Ministros da República de Moçambique em Setembro de 2011:

- Pequena Empresa é aquela cujo número de trabalhadores varia de 5 a 49 e o volume anual de negócios é superior a 1.200.000,00 Mts e menor ou igual a 14.700.000,00 Mts;
- Média Empresa é aquela cujo número de trabalhadores varia de 50 a 100 e o volume anual de negócios é superior a 14.700.000,00 Mts e menor ou igual a 29.970.000,00 Mts.

Passados 10 anos, houve alterações nos critérios de classificação das PME's, que com base no Artigo 4 do Código Comercial Lei n.º 1/2021 de 15 de Abril, passaram a ser consideradas em Moçambique:

- a) Pequenas empresas – todas aquelas que empreguem de 5 a 10 trabalhadores, com um volume anual de negócios situado entre 2.500.000,00Mts e 15.000.000,00Mts, um investimento inicial igual ou superior a 750.000,00Mts e com uma potência instalada ou a instalar igual ou superior a 10KvA³;

³ O kVA é uma unidade de mediada importante no gerador de energia para descobrir o valor de potência ideal que o equipamento deve ter para conseguir suprir a demanda energética. (DCML Solutions, 2019)

- b) Médias empresas – todas aquelas que empreguem de 11 até 100 trabalhadores, com um volume anual de negócios superior a 15.000.000,00Mts até 80.000.000,00Mts, com um investimento inicial igual ou superior a 75.000.000,00Mts e com uma potência instalada ou a instalar que seja igual ou superior a 500KvA (Conselho de Ministros da República de Moçambique, 2021).

Em 2022 foi publicado o Boletim da República com o Decreto-Lei n.º 1/2022 de 25 de maio que aprova o Código Comercial segundo o qual no artigo 5 é apresentada a nova classificação das PME's que tem apenas em conta o número de trabalhadores e o volume de negócios. Assim sendo, a classificação das PME's passou a ser a seguinte:

- a) Pequena empresa - a que emprega entre 01 a 30 trabalhadores e tenha um volume, anual, de negócios superior a 3 milhões de meticais até 30 milhões de meticais;
- b) Média empresa - a que emprega 31 até 100 trabalhadores e tenha um volume de negócios, anual, superior a 30 milhões de meticais até 160 milhões de meticais.

2.1.3.2 A Importância das PME'S para a Economia

Normalmente as pequenas e médias empresas tem actividades diversificadas e estruturas flexíveis que favorecem respostas rápidas a mudanças de mercado (Rothwell & Dodgson, 1993).

Segundo o MIC (2007), a importância das MPME's para a economia de uma nação tem três dimensões que são:

- Geram emprego e um elevado volume de negócios;
- São cruciais para a competitividade de um país, pois encorajam a concorrência e a produção e inspiram inovações e o empreendedorismo;
- Diversificam as actividades, estimulam a inovação e a criatividade.

As PME desempenham um importante instrumento para alcançar uma globalização e um crescimento mais inclusivos. As PME são protagonistas da economia e do vasto ecossistema das empresas. As PME's têm um papel importante para alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e para promover o crescimento económico inclusivo e

sustentável, o emprego, fomentar a inovação e diminuir as desigualdades de renda em todo o mundo (Bayraktar & Algan, 2019).

2.1.3 Financiamento

Segundo Matavele et al (2016), financiamento é uma operação em que uma instituição financeira fornece recursos para a outra parte que está sendo financiada de modo que esta possa executar algum investimento específico previamente acordado. Ou por outra, pode-se dizer que financiamento é a compra parcelada de um produto ou serviço em que se acrescenta uma taxa de juro ao montante inicial que variará conforme o tempo de duração do mesmo.

As empresas recorrem a diversas fontes de financiamento, das quais se podem encontrar o autofinanciamento, a emissão de acções, a emissão de títulos financeiros, como também os empréstimos bancários. A estrutura de financiamento da empresa dependerá dos custos de cada uma das fontes acima citadas. Porém a capacidade de mobilização dos recursos dependerá não apenas da estrutura de financiamento, mas também das instituições financeiras e bancárias (Machaca, 2017).

2.1.4 Produtos Bancários

Os produtos bancários representam os serviços e as soluções oferecidas pelos bancos de diferentes portes. Em geral, as instituições ofertam um conjunto de recursos diferentes, além de apresentar condições específicas para cada um deles (Atrio Investimentos, 2023).

De acordo com Rose e Hudgins (2004) produtos bancários são os diversos serviços financeiros oferecidos pelos bancos e outras instituições financeiras aos seus clientes. Esses serviços incluem uma ampla gama de produtos, como contas correntes, contas de poupança, empréstimos, hipotecas, cartões de crédito, investimentos, seguros, serviços de pagamento, entre outros. Os produtos bancários são projectados para atender às necessidades financeiras dos clientes, fornecendo soluções convenientes e seguras para gerenciar seu dinheiro, realizar transacções e alcançar objectivos financeiros específicos.

Os produtos de crédito são uma grande variedade de produtos bilaterais oferecidos por empresas e instituições bancárias privadas ou públicas. Estes podem ser: Cartões de crédito; Crédito automóvel; Hipotecas (Hipoteca residencial e Crédito Imobiliário Comercial); Empréstimos para construção; Empréstimos ao consumidor; Empréstimos comerciais;

Empréstimos a empresas; e Empréstimos com base em títulos. A concessão de empréstimos é a principal actividade da maioria dos bancos comerciais. A carteira de empréstimos é normalmente o maior activo e a fonte predominante de receitas (Administrator of National Banks, 1998).

Segundo Gestel e Baesens (2009), falhas nos produtos bancários podem representar um risco operacional para os bancos. Estas falhas podem advir da natureza ou concepção do produto.

Um pré-requisito importante para o empréstimo responsável é que os produtos de crédito ao consumo sejam concebidos de forma responsável, de modo a reduzir os potenciais riscos de prejuízo para os mutuários, que podem ser previstos e, por conseguinte, evitados. A importância do *design* de produtos financeiros do ponto de vista da protecção do consumidor tem sido cada vez mais reconhecida na era pós-crise, que testemunhou a introdução dos chamados regimes de governança de produtos em diferentes áreas de serviços financeiros. Tais regimes geralmente dizem respeito à conduta organizacional das regras de negócios que devem ser observadas pelas instituições financeiras no desenvolvimento de produtos financeiros (Financial Services Users Group, 2019).

2.2 Revisão Empírica

Embora as PME's sejam dominantes em grande número, estas são significativas devido à sua importância como motores prioritários do emprego, crescimento económico e inovação. Segundo a Organização Mundial do Comércio, as PME's representam mais de 90% da população empresarial, 60-70% do emprego e 55% do PIB nas economias desenvolvidas. As PME's detêm cerca de 20% das patentes, uma medida de inovação, em domínios relacionados com a biotecnologia na Europa. À medida que a economia mundial enfrenta os desafios predominantes, os governos começam cada vez mais a transformar as PME's em um elemento significativo do crescimento económico sustentável e inclusivo. As PME's são elementos-chave para o crescimento económico, a redução da pobreza, a inovação e a criação de emprego, bem como a coesão social (Bayraktar & Algan, 2019).

Os bancos na maioria dos países africanos favorecem os empréstimos a governos e grandes empresas, canalizando pouco financiamento para as pequenas e médias empresas, conclui o relatório sobre a banca africana, publicado pelo Banco Europeu de Investimentos. Isso secou os empréstimos que poderiam ser canalizados para as empresas, a quem são exigidos níveis

significativos de garantias, diminuindo o investimento no sector privado devido à falta de financiamento (Bordalo, 2020).

Moçambique como a maioria dos países em vias de desenvolvimento tem o sistema financeiro pouco desenvolvido, poucos operadores e instrumentos financeiros para suportar a actividade económica. Os operadores financeiros principais, no sistema financeiro, são os bancos comerciais e portanto a estabilidade deste sistema depende crucialmente do funcionamento eficiente e eficaz dos bancos comerciais. As crises do passado demonstraram que a eficiência de um banco comercial pode ameaçar a estabilidade do sistema financeiro (Macore, 2015).

De acordo com o autor acima citado, dadas as características predominantes do sistema financeiro moçambicano, pode-se dizer que este é baseado no modelo alemão, isto é, baseado no crédito bancário privado, sendo que, o mercado de capitais moçambicanos é ainda muito pouco desenvolvido.

Segundo De Sousa (2017), as Pequenas e Médias Empresas jogam um papel importante na economia nacional, têm um grande contributo na geração de centenas de milhares de postos de trabalhos, geram 48% do emprego no país, garantem renda a muitas famílias, o que possibilita uma expansão e contribuem com 28,6% no Produto Interno Bruto (PIB). As PME's dinamizam a economia local através da provisão de bens e serviços solicitados a nível local.

As PME's em Moçambique apresentam uma forte probabilidade de se desenvolverem, pois por serem flexíveis, facilmente se adaptam as condições do mercado, tem fraca dependência de importações, usam matérias-primas locais e possuem grande possibilidade de absorção da mão-de-obra excedentária (Crescimento Inclusivo em Moçambique, 2019).

De acordo com dados do Estatísticas do Ficheiro de Unidades Estatísticas⁴ de Moçambique, em 2020 o país possuía cerca de 80.600 empresas das quais 99,9% eram MPME's, e estas por sua vez empregavam cerca de 500.000 trabalhadores, como se pode observar na tabela abaixo.

⁴ (Instituto Nacional de Estatística, 2020)

Tabela 2.2 - Número de Empresas e de Pessoas ao Serviço por Forma Jurídica e Dimensão das Empresas

		Empresas		Pessoal ao Serviço	
		Nº	%	Nº	%
Forma jurídica	Sociedade anónima	716	0.90%	93.232	11.90%
	Sociedade por quotas	22.512	27.90%	426.068	54.60%
	Sociedade financeira	22	0%	800	0.10%
	Sociedade unipessoal	6.249	7.80%	71.988	9.20%
	Empresa pública/estatal	44	0.10%	19.981	2.60%
	Empresário em nome individual	50.872	63.10%	165.921	21.30%
	Cooperativa	35	0%	377	0%
	Outra sociedade	170	0.20%	2.616	0.30%
	Total	80.620	100.00%	780.983	100.00%
Dimensão	Micro empresa	63.188	78.40%	274.663	35.20%
	Pequena empresa	15.921	19.70%	187.484	24.00%
	Média empresa	827	1.00%	56.564	7.20%
	Grande empresa	684	0.90%	262.272	33.60%
		Total	80.620	100.00%	780.983

Fonte: INE (2020)

O sector das micro, pequenas e médias empresas (MPME's) tem um contributo importante e um segmento imprescindível para o desenvolvimento económico e social. Em muitos países, ao longo das últimas décadas, o sector tem sido o principal motor do crescimento, forma redes e cadeias de valor com grandes empresas e é visto como um dinamizador do emprego, da produção e da exportação. Nos países em desenvolvimento, estas empresas também são vistas como um instrumento importante para a erradicação da pobreza (Kaufmann, 2020).

As PME's são motores importantes do crescimento, do emprego e da inovação na Europa, elas representam mais de 90% das empresas e empregam dois terços da população activa (Banco Europeu de Investimento, 2016).

De acordo com Manguinhane (2010), as MPME's servem como elementos importantes na cadeia produtiva de vários sectores da economia moderna. Elas desempenham um papel de destaque no cenário actual, propiciam um lastro de estabilidade económica e, servem em muitas situações de incerteza e de refluxo de actividades económicas, como verdadeiros "colchões"

amortecedores dos impactos das crises. As MPME's actuam em actividades de baixa intensidade de capital e com alta intensidade de mão-de-obra, estimulam inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas, produzem eficiência e são responsáveis pela produção da maior parte de bens e serviços da economia contribuindo para o bem-estar económico e social da nação.

Entretanto, as pequenas empresas não têm tido necessariamente um potencial inovador, pois têm menor acesso a informações tecnológicas, e portanto podem ser menos propensas à inovação (OECD, 1995). Além disso, a actividade inovadora envolve um risco para as empresas que frequentemente as inibe. Por exemplo, uma pesquisa na Itália no início dos anos 90 mostrou que 85% das empresas inovadoras e 80% das não inovadoras consideravam os riscos da actividade inovadora elevados, face às dificuldades de obtenção de financiamento adequado (Esposito & Lanzara, 1996).

2.2.1 Bancos Comerciais

O financiamento bancário, dos diversos tipos de financiamento que se podem destacar no sistema financeiro é o mais próximo das PME's bem como das pessoas singulares mas, de acordo com o IFBM (2012) “não é fácil obter um empréstimo de um Banco, tem exigências rigorosas”. Tais exigências se vinculam geralmente no facto de o banco procurar confiar a pessoa ou a empresa que pretende o financiamento (Machaca, 2017).

De acordo com a KPMG (2020) na Pesquisa sobre o Sector Bancário de 2020, Moçambique é constituído por 20 bancos nomeadamente:

- Standard Bank, SA; Absa Bank Moçambique, SA; BIM - Banco Internacional de Moçambique, SA; BCI - Banco Comercial e de Investimentos, SA; Socrema Banco de Microfinanças, SA; Société Générale Moçambique, SA; African Banking Corporation Moçambique, SA; Ecobank Moçambique, SA; MyBucks Banking Corporation, SA; FNB Moçambique, SA; Moza Banco, SA; UBA - United Bank for Africa Moçambique SA; Banco Letshego SA; BNI - Banco Nacional de Investimento SA; Banco Único, SA; Bayport Financial Services Moçambique SA; First Capital Bank SA; Banco Mais - Banco Moçambicano de Apoio aos Investimentos SA; BIG - Banco de Investimento Global SA; e Access Bank Moçambique SA.

No ano de 2021, o African Banking Corporation Moçambique, SA (Banco ABC), anunciou a sua extinção a partir do dia 21 de Dezembro, devido a fusão com o Access Bank Moçambique, SA, criando assim o sétimo maior banco de Moçambique (Carta de Moçambique, 2021).

Segundo a lista de instituições autorizadas do Banco de Moçambique (BM), até Setembro do ano de 2022, estavam em funcionamento 15 bancos que são:

- Banco Internacional de Moçambique (BIM); Standard Bank; Banco Comercial e de Investimentos (BCI); Absa Bank Moçambique; Société Générale Moçambique; Ecobank Moçambique; FNB Moçambique; Moza Banco; United Bank for Africa Moçambique (UBA); Banco Letshego SA; Banco Nacional de Investimento (BNI); Nedbank; First Capital Bank; Banco de Investimento Global (BIG); e Access Bank Moçambique.

De acordo com Machaca (2017), as formas mais comuns de financiamento bancário em Moçambique são o *leasing* (loca o financeira) e através de empréstimos bancários. O que faz uma diferente da outra   o facto de que, enquanto através do *leasing* o cliente recebe o financiamento em bens patrimoniais como máquinas de trabalho ou mesmo viaturas, pelos empréstimos bancários o banco financia o cliente através de créditos bancários (valores monetários).

Os bancos tradicionalmente consideram as PME's arriscadas e tendem a ser conservadores em suas avalia es de risco das PME's. Isto ocorre devido ao facto de grande parte do mercado de PME's ser informal, com pequenas empresas que não possuem processos formais de manuten o de registos, como contas financeiras ou demonstra es financeiras auditadas, havendo assim falta de informa es verificáveis para avaliar adequadamente a situa o financeira da PME, o que torna a avalia o de risco mais difícil (International Finance Corporation, 2019).

2.2.2 Constrangimentos enfrentados

De acordo com DNEAP⁵, durante vários anos o acesso ao crédito tem sido o constrangimento principal para o desenvolvimento do sector privado em Moçambique. Uma das razões para esta descoberta,   que o sistema financeiro moçambicano   caracterizado por uma série de falhas,

⁵ Direc o Nacional de Estudos e Análise de Políticas

para além de ser fraco e apertado. Além disso, poucos bancos comerciais dominam o sector financeiro, e os três maiores bancos comerciais representam cerca de 80% do total dos activos bancários no país. A competição limitada resultou num sistema financeiro não-dinâmico com níveis baixos de intermediações financeiras e de elevadas margens de lucro (também ajudado pelas taxas excessivamente elevadas nos serviços de operação bancária).

Segundo Francisco António Souto (2022) no artigo sobre Sistema Financeiro e Exclusão Social:

O sistema financeiro está induzindo desigualdade, favorecendo a concentração de renda em operadores identificados como “corporate”... mais de metade da população rural não tem capacidade para produzir excedentes para vender com o objectivo de realizar dinheiro e poder comprar outros bens essenciais à melhoria das suas condições de vida...Porque é que esta situação prevalece 33 anos após terem sido adoptados os princípios e práticas de uma economia de mercado?

Uma das razões desta anomalia é a existência de um crescente desalinhamento entre: por um lado, um sistema financeiro concentrado em instituições bancárias que, por sua vez, estão cada vez mais focadas no segmento designado por “corporate”; e por outro lado, temos um sistema de produção e comercialização onde a esmagadora maioria dos operadores não são corporate, embora operem subordinados a regras de mercado impostas por corporações.

O pouco financiamento bancário à comercialização concentra-se nas grandes empresas, cuja actividade está orientada para bens de exportação. Mas não se espere que a banca comercial satisfaça a procura de crédito por parte de novos pequenos negócios com garantias frágeis.

A banca comercial está cada vez mais obrigada a seguir regras que decorrem dos acordos de Basileia 2 e 3. Estas regras amarram as instituições financeiras formais ao cumprimento de uma matriz de gestão prudencial focada em objectivos estritos de políticas monetárias que não incorporam objectivos de inclusão social e económica específicas de sociedades ainda eminentemente informais. Em Moçambique, menos de 9% dos adultos têm uma ocupação profissional ligada ao sector formal.

2.2.3.1 Por parte dos bancos

As PME's estão a tornar-se um segmento mais atraente para financiamento, e os bancos tradicionais de PME's enfrentam pressão competitiva de bancos comerciais que se deslocam para o segmento de pequenas empresas, bem como instituições de microfinanças que se deslocam para o segmento de pequenas e médias empresas, havendo assim uma maior competição para o financiamento das PME's (International Finance Corporation, 2019).

Há um “ônus de regulamentação excessiva” para os bancos, pois eles são obrigados a seguir uma regulamentação mais rigorosa que limita suas práticas de empréstimo e limita o tamanho dos empréstimos concedidos às PME's. Isso também aumenta o custo da avaliação de risco do banco, porque haverá mais requisitos regulatórios que os bancos precisam cumprir, o que restringe a capacidade dos bancos de emprestar para pequenas empresas (International Finance Corporation, 2019).

Para os bancos o custo operacional para os clientes PME's é alto e o custo de atendê-los é relativamente desproporcional ao ganho potencial. As PME's são diversas e, por isso, são bastante complicadas de atender. Muitos bancos não adaptam os produtos a subsegmentos ou os combinam com os estágios da vida empresarial. Os sistemas legados também bloqueiam as mudanças e continuam sendo um grande obstáculo para os projectos de transformação bancária das PME's (Fintech Finance News, 2021).

2.2.3.2 Por parte das PME's

Segundo o Conselho de Ministros da República de Moçambique (2007), na EDPME's⁶ (2007 – 2022), os bancos são a fonte tradicional de financiamento das actividades das empresas, não obstante a maior parte das PME's não use créditos bancários como fonte de financiamento devido ao elevado custo e ao problema de acessibilidade, recorrendo, para o efeito, às instituições não financeiras, tais como os fundos e as instituições de microcrédito.

Em Moçambique as PME's têm muitas dificuldades em aceder ao financiamento bancário e isso deve-se, por um lado, à selecção adversa e risco moral, conforme visto, e por outro lado, devido à estrutura oligopolizada do sistema financeiro em que os bancos “líderes” conseguem

⁶ Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique

organizar a concorrência de modo a evitar “guerras de preços” o que inibe de certa forma a concorrência (Manguinhane, 2010).

Tipicamente, PME’s não têm acesso ao mercado de capital organizado. Não podem, por exemplo, emitir acções com vista à capitalização da própria empresa em casos de necessidades ou mesmo por motivos estratégicos, mesmo porque elas raramente se adaptam a este tipo de estatuto. Tocando um pouco mais neste caso de participações (capital próprio), muitas empresas não estão abertas a intervenção de outros agentes, instituições ou de novos sócios. Sendo assim, as tais empresas excluem de antemão possibilidades de capitalização e financiamento por motivos psicológicos. O facto de se pautar por um capital familiar (por exemplo) limita eventuais potencialidades de crescimento da própria empresa (Link to Leaders, 2018).

Durante o primeiro ano de operação, a falta de fundos é o problema mais comum enfrentado por uma PME e um dos principais motivos de desligamento. O dinheiro é a espinha dorsal de qualquer negócio e a disponibilidade de fundos é essencial. Assim sendo, as PME’s possuem acesso ao financiamento é de extrema importância para o seu desenvolvimento (Reliance Money, n.d.).

2.3 Avaliação Crítica

De acordo com a literatura apresentada, compreende-se que o sistema financeiro de Moçambique apresenta diversas lacunas, principalmente no mercado de créditos, o qual tende a racionar directa ou indirectamente o crédito para indivíduos e pequenas e médias empresas, que são um meio extremamente importante para o alcance do crescimento e desenvolvimento económico na medida em que geram emprego, aumentam a competitividade e consequentemente a produção, reduzindo assim a dependência das importações. As PME’s desempenham um papel importante não só para os países em vias de desenvolvimento, mas também para os países desenvolvidos, pois além de contribuir para a redução da pobreza, promovem também um crescimento económico inclusivo e sustentável.

Mas apesar dos diversos benefícios apresentados, as PME’s lidam com alguns constrangimentos para o seu funcionamento e desenvolvimento, sendo um dos principais o acesso ao financiamento. Existem diversas causas por detrás das complicações no acesso ao financiamento, sendo algumas delas:

- a falta de contas organizadas, o que reduz a fiabilidade das empresas;
- a maioria das empresas não estar completamente formalizadas;
- boa parte das empresas estar constituídas em sociedades por quotas ou empresário em nome individual, não possibilitando o seu financiamento no mercado de capitais;
- a imposição de altas taxas de juro por parte dos bancos comerciais; e,
- os requisitos impostos em alguns dos produtos financeiros oferecidos no sistema.

Todos os aspectos acima mencionados são de extrema importância e requerem uma solução, mas no presente trabalho o enfoque está no financiamento bancário, uma vez que este é um dos meios mais usados pelas empresas para se financiarem.

Segundo a informação da Direcção Nacional de Estudos e Análise de Políticas anteriormente apresentada na revisão empírica, o sistema financeiro moçambicano é fraco e apertado, sendo dominado apenas por 3 bancos – Millenium Bim, BCI e Standard Bank – o que reduz a competição, resultando num sistema financeiro com pouca dinâmica, baixos níveis de intermediações financeiras e de elevadas margens de lucro devido às elevadas taxas nos serviços de operação bancária. Os bancos por sua vez, apresentam-se mais virados para o financiamento das grandes empresas – *corporate* – porque estas conseguem ser mais lucrativas que as PME'S, apresentam mais activos, que por sua vez podem servir de garantias, reduzindo assim o risco de crédito.

A situação do sistema financeiro e as normas impostas pelo banco central e as internacionais vão ditar: a disponibilidade dos bancos comerciais em conceder créditos; a maneira como estes estruturam os serviços a oferecer; e a possibilidade de as empresas conseguirem um financiamento bancário.

Os desafios de risco de crédito, os custos elevados de avaliação de risco e as condições económicas desfavoráveis são apenas algumas das dificuldades enfrentadas pelas instituições bancárias neste mercado. No entanto, na tentativa de protegerem-se, os bancos podem inadvertidamente prejudicar seus clientes. Além disso, diversos problemas relacionados aos produtos bancários podem surgir, tais como:

- A má adequação aos clientes;
- A opacidade e falta de transparência;
- Os riscos ocultos e complexidade excessiva;

- As práticas de venda agressivas;
- As falhas de segurança e protecção do consumidor.

Assim sendo, é de extrema importância analisar os produtos bancários oferecidos a nível nacional e compará-los com os produtos bancários de outros países, de modo a analisar se os mesmos se adequam para o financiamento das PME's moçambicanas. É necessário analisar os requisitos impostos pelos bancos e os motivos por detrás dos mesmos, pois algumas alterações nos requisitos e nas taxas de juros cobradas, podem levar a uma diminuição no racionamento do crédito por parte dos bancos, ou uma maior procura pelos serviços bancários, o que pode levar a um maior crescimento económico.

3 CAPITULO III: METODOLOGIA

Este capítulo tem como objectivo apresentar a metodologia que foi aplicada para a materialização da presente pesquisa. Segundo Marconi & Lakatos (2003), a metodologia, são os caminhos usados no processo investigação científica, ou os procedimentos sistemáticos para a descrição e explicação dos fenómenos. A seguir são apresentados os meios e as técnicas usadas para a realização deste trabalho, bem como a forma como os mesmos foram operacionalizados.

3.1 Classificação do estudo

A classificação da pesquisa foi feita com base na abordagem e nos objectivos. Quanto a abordagem, o presente trabalho baseou-se num estudo qualitativo e também quantitativo. Segundo Goldenberg (1997), a pesquisa qualitativa não se preocupa com representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da compreensão de um grupo social, de uma organização, etc. E para Michel (2005) a pesquisa quantitativa é um método de pesquisa social que utiliza a quantificação nas modalidades de colecta de informações e no seu tratamento, mediante técnicas estatísticas, tais como percentual, média, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, entre outros.

O presente trabalho fundamentou-se numa metodologia qualitativa na medida em que fez-se um estudo dos produtos bancários existentes no mercado e dos constrangimentos de acesso a financiamento por parte das PME's através de entrevistas aos bancos e inquéritos as PME's. E quantitativa através de uma análise estatística dos dados relativos aos créditos bancários.

Quanto ao objectivo foi feita a pesquisa explicativa, que segundo Gil (2019), tem como propósito identificar actores que determinam ou contribuem para a ocorrência de fenómenos. Este tipo de pesquisa aprofunda mais o conhecimento da realidade, pois tem como finalidade explicar a razão, o porquê das coisas. Ao longo do trabalho fez-se uma análise e interpretação dos dados relativos aos créditos bancários, e das informações obtidas nas entrevistas e inquéritos, para extrair-se os motivos por detrás da dificuldade de acesso ao financiamento bancário por parte das PME's e das dificuldades de concessão de créditos por parte dos bancos, de modo a procurar soluções para este problema, contribuindo assim para o desenvolvimento das PME's em Moçambique.

3.2 Técnica de recolha de dados

Para a obtenção dos dados vai-se recorrer à:

- Pesquisas bibliográficas- que de acordo com Gil (2019),é elaborada com base em material já publicado. Neste trabalho a pesquisa será feita através da leitura e interpretação de diversos livros, monografias, revistas, jornais e artigos escritos sobre o crescimento e desenvolvimento económico de modo a familiarizar o pesquisador com o assunto pesquisado.
- Pesquisas documentais – Piana (2009) citando Gil (2002) afirma que a pesquisa documental apresenta algumas vantagens por ser “fonte rica e estável de dados”: não implica altos custos, não exige contacto com os sujeitos da pesquisa e possibilita uma leitura aprofundada das fontes. No presente trabalho o estudo será feito com base no levantamento, leitura e interpretação de documentos relevantes publicados por diversas instituições como é o caso do INE, FMI, Banco Mundial e outros relacionados ao tema estudado.
- Entrevistas – é um meio de recolha de dados usado geralmente para amostras relativamente pequenas com o objectivo de obter informações relevantes por meio de conversação objectiva. Neste trabalho, as entrevistas foram feitas aos bancos com o intuito de perceber de modo geral a situação da concessão de créditos às PME´s.
- Inquéritos – é uma das formas de interrogação geralmente usada para grandes amostras, feita com base em perguntas formuladas de forma relativamente fechada, cujas respostas são registadas e contadas. No presente trabalho esta técnica de recolha de dados foi usada para obter informações das PME´s relativamente à obtenção de créditos bancários.

3.3 Técnica de análise e tratamento dos dados

No processo de análise de dados Laville & Dionne (1999), afirmam, no seu modelo, que o primeiro passo é a familiarização com o tema, seguindo-se a descrição, com a finalidade de efectuar uma análise e interpretação de dados. Os procedimentos são: a leitura – que baseia-se na familiarização com os dados colhidos; a descrição – a examinação dos dados colhidos; categorização e agrupamento dos dados por assuntos ou temas; a interpretação – com o objectivo de efectuar a síntese dos dados, organizar em forma de conclusões gerais.

Os procedimentos acima mencionados foram aplicados neste trabalho para a análise e tratamento de dados. Primeiramente foi feita uma leitura geral com o intuito de expandir os

conhecimentos relacionados às PME's e ao financiamento bancário; de seguida fez-se uma análise aprofundada dos dados obtidos de modo a compreender os constrangimentos relativos ao acesso ao crédito bancário; terceiro, recorreu-se ao agrupamento dos dados numéricos de modo a observá-los e compreender a tendência das concessões de créditos ao longo do tempo, e de dados qualitativos de modo a perceber o posicionamento da maioria dos bancos e PME's relativamente ao caso em estudo; e por fim interpretaram-se os resultados obtidos das análises anteriormente feitas, obtendo assim as conclusões sobre o assunto em estudo.

3.4 Desenho e Cálculo da Amostra

A amostra do presente estudo foi determinada para dois (2) instrumentos de recolha de dados, as entrevistas e os inquéritos.

Por ser necessário conhecer da parte dos bancos os problemas que as PME's tem tido no processo de obtenção de créditos bancários, foram utilizadas as entrevistas como o meio de recolha dessa informação. Foi seleccionada a entrevista porque actualmente operam em Moçambique 15 bancos, sendo esta uma amostra relativamente pequenas. Foram solicitadas entrevistas á todos os bancos, nomeadamente: Banco Internacional de Moçambique (Millenium Bim); Banco Comercial e de Investimentos (BCI); Moza Banco; Standard Bank; Nedbank; FNB Moçambique; Absa Bank Moçambique; Société Générale Moçambique; Banco Nacional de Investimento (BNI); Banco de Investimento Global (BIG); First Capital Bank; Banco Mais; Banco Letshego; Access Bank Moçambique; United Bank for Africa Moçambique (UBA); Ecobank Moçambique. Das solicitações enviadas, apenas 7 bancos responderam, que foram: o Millenium Bim; o BCI; o Standard Bank; o Nedbank; o UBA; Moza Banco; e o Absa Bank Moçambique.

De modo a enriquecer a pesquisa, foi seleccionadas uma instituições que se encontra directamente ligada as PME's e ao seu financiamento, que é a GAPI, SI. A Gapi, SI é uma instituição financeira de desenvolvimento que promove o empreendedorismo nacional e a inclusão financeira fornecendo serviços de financiamento, consultoria e capacitação empresarial. Esta também tem desenvolvidos diversos projectos para a promoção das PME's.

Para avaliar se os produtos bancários são realmente adequados para o financiamento das PME's, era necessário inquerir às mesmas de modo a obter as respostas. De acordo com os bancos entrevistados, a maioria das PME's no país não possui a capacidade para adquirir um

empréstimo bancário por motivos como: falta de educação financeira (contas organizadas), transparência no negócio e falta de garantias. Por estes motivos, foi escolhida uma amostra baseada nas 100 melhores PME's de Moçambique de acordo com a sexta edição do concurso 100 melhores PME, uma iniciativa do Grupo Soico e Ministério da Indústria e Comércio, através do Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME).

A selecção da amostra teve como critério-base a participação no concurso das 100 melhores PME's e a localização geográfica das empresas. Foram apenas seleccionadas as empresas que participaram do concurso das 100 melhores PME porque para participar deste concurso é necessário que as empresas:

- Encontrem-se devidamente legalizadas;
- Tenham a contabilidade organizada; e,
- Apresentem um valor mínimo de facturação de 70 milhões de meticais.

Dentro das 100 PME's encontradas no relatório do concurso foram seleccionadas as PME's localizadas na província de Maputo, que neste caso totalizam 72 empresas.

Para o cálculo do tamanho da amostra, foi usada a fórmula que permite a determinação do tamanho estatisticamente significativo para a amostra proveniente de população finita, que se exprime de acordo com a fórmula que se segue:

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot (Z_{\alpha/2})^2}{p \cdot q \cdot (Z_{\alpha/2})^2 + (N - 1) \cdot E^2}$$

Onde:

- N=Tamanho da população (72 PME's da sexta edição do concurso 100 melhores PME);
- $Z_{\alpha/2}$ =Valor crítico da distribuição normal padrão, cujo valor é de 1,96, que corresponde o nível de 95% de confiança, que se mostrou possível de ser empregue na população em estudo;
- \hat{p} = Estimativa da proporção da amostra de indivíduos (PME's), que foi considerada como 0,5 que é a proporção que fornece o maior tamanho da amostra, mantendo os outros elementos constantes;
- \hat{q} = Estimativa da proporção de indivíduos (PME's) igual a 0,5, obtida por $1 - \hat{p}$;

- E = Erro amostral de 0,045 (4.5%), que representa a máxima diferença que se pode suportar entre a proporção amostral e a proporção populacional de indivíduos (PME's), ou seja, $|p - \hat{p}| \leq E$, tendo em conta que a maioria dos estudos de determinação do tamanho da amostra apresenta uma margem de erro entre 4% e 10%.

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot (Z_{\alpha/2})^2}{p \cdot q \cdot (Z_{\alpha/2})^2 + (N - 1) \cdot E^2}$$

$$n = \frac{72 \times 0,5 \times 0,5 \times 1,96^2}{0,5 \times 0,5 \times 1,96^2 + (72 - 1) \times 0,045^2}$$

$$n = \frac{69,1488}{1,104175}$$

$$n = 62,62$$

De acordo com a fórmula acima apresenta, o tamanho da amostra é de 63 PME's, que devem ser inqueridas para o tamanho da população (PME's) existente.

3.5 Limitações da Pesquisa

Um dos principais constrangimentos enfrentados na elaboração deste trabalho foi o acesso aos bancos, pois estes são instituições muito reservadas, aonde dificilmente partilham informação interna, mesmo aquela não sensível. Houve também dificuldade de acesso às PME's por se tratar de uma amostra grande e porque o relatório do concurso não continha muita informação sobre as empresas participantes, tendo sido necessário contactar cada empresa para obter a sua localização para que fosse possível fazer o inquérito.

Um dos constrangimentos foi a dificuldade de acesso á dados recentes, pois o objectivo inicial era de trabalhar-se com as PME's que participaram da última edição – sétima edição – do concurso das 100 melhores PME, mas devido a falta de relatórios sobre esta, foi necessário recorrer ao relatório da última edição disponível que foi a sexta edição.

Algumas empresas recusaram-se preencher o inquérito por tratar-se de um trabalho universitário e não estar associado à alguma empresa ou instituição.

Outro constrangimento é a falta de estatística de crédito que permita identificar claramente a quantidade de crédito concedido as PME's. As estatísticas existentes tratam o crédito de forma agregada, sem especificar o sector das PME's.

4 CAPÍTULO IV: RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo marca o ponto culminante da análise realizada no presente estudo, centrando-se na apresentação e exame dos resultados obtidos durante o período de análise abrangido, de 2011 a 2022, referentes ao financiamento das PME's em Moçambique.

4.1 Bancos

Por forma a ter informações sobre os bancos recorreu-se à entrevistas aos mesmos e à análise documental por meio das informações fornecidas em seus *sites*. Nesta subcapítulo são apresentadas informações sobre os sistemas financeiro e bancário em Moçambique na perspectiva dos bancos e também informações sobre alguns dos principais produtos bancários disponíveis para as PME's nos maiores bancos a nível da Austrália e Canadá com vista a permitir uma melhor análise da situação nacional.

4.1.1 Sistema Financeiro Moçambicano

O sistema financeiro de Moçambicano é regido pelo Banco Central e é constituído por 4 subdivisões nomeadamente: o mercado monetário, mercado cambial, mercado de crédito e mercado de capitais. No presente trabalho o mercado de interesse é o de crédito, que é onde operam os bancos comerciais e outras instituições de crédito. Até Setembro de 2022 o mercado de crédito era constituído por 15 bancos, 13 microbancos, 4 cooperativas de crédito e 13 organizações de poupança e empréstimo (Banco de Moçambique, 2022).

De acordo com alguns dos bancos entrevistados, o sistema financeiro moçambicano apresenta actualmente inúmeros desafios, mas encontra-se cada vez mais estável, não constituindo assim um problema para as PME's.

4.1.2 Sistema Bancário em Moçambique

Apesar de existirem actualmente quinze (15) bancos no país, o sector bancário continua a ser dominado pelos três (3) principais bancos que são o Banco Comercial e de Investimentos (BCI), o Banco Internacional de Moçambique (BIM), e o Standard Bank. Juntos, os três principais bancos detém mais de 60% do total de activos, total de depósitos, e total de empréstimos e adiantamentos para o sector. (KPMG, 2020)

Com base nas entrevistas feitas, pôde-se constatar que existem no país muitos bancos para a actual dimensão da economia, fazendo assim com que, em termos de quotas de mercado, os bancos não estejam a crescer. Porém prevê-se uma maior consolidação do sistema, na medida em que tem havido fusões entre os bancos, como o caso do Moza Banco e o Banco Terra Moçambique, no qual o Moza Banco comprou 100% do capital do Banco Terra, e também o caso do Banco ABC e do Access Bank.

Os bancos comerciais em Moçambique são regidos pelo Banco Central e pela Associação Moçambicana de Bancos (AMB), que ditam as normas e regras nas quais os bancos se baseiam para a sua actuação. De acordo com Associação Moçambicana de Bancos, (2022) as condições padronizadas dos Bancos Comerciais para a concessão de crédito são as seguintes:

- a) O mutuário deve ser cliente do banco há pelo menos 6 meses, com um histórico de transacções;
- b) O mutuário não deve ter incidentes registados na Central de Registos de Crédito do BM nem outros incidentes junto do sistema bancário, à data do pedido de crédito; e
- c) O mutuário deve apresentar uma livrança em branco.

Segundo a mesma fonte, as condições padronizadas aplicáveis às empresas na concessão de créditos são as seguintes:

Tabela 4.3- Condições Padronizadas por Categoria de Crédito

Condições Padronizadas por Categoria de Crédito	
Empréstimo de Curto Prazo (até 1 ano)	<ul style="list-style-type: none"> – Prazo: máximo de 1 ano; – Colateral aceitável para o banco, com cobertura mínima de 120% do crédito pretendido; – Contas auditadas dos últimos 3 anos.
Empréstimo de Longo Prazo (acima de 1 ano)	<ul style="list-style-type: none"> – Prazo: até 7 anos (e acima de 1 ano); – Colateral aceitável para o banco, com cobertura mínima de 120% do crédito pretendido; – Contas auditadas dos últimos 3 anos ou plano de negócios.
Leasing Mobiliário	<ul style="list-style-type: none"> – Prazo: até 5 anos; – Tipo de colateral: objecto do <i>leasing</i>;

Condições Padronizadas por Categoria de Crédito	
	<ul style="list-style-type: none"> – Objecto do <i>leasing</i> deve encontrar-se na condição de novo, e deve ser apresentada uma avaliação recente do mesmo efectuada por uma empresa reconhecida pelo banco; – Montante a financiar deve corresponder a um máximo de 90% do valor avaliado do objecto do <i>leasing</i>; – Título de propriedade do objecto do <i>leasing</i> deve passar a estar em nome do banco após a concessão do financiamento; – Seguro de vida e do objecto do <i>leasing</i>.
<i>Leasing</i> Imobiliário	<ul style="list-style-type: none"> – Prazo: 20 anos; – Tipo de colateral: objecto do <i>leasing</i>; – Deve ser apresentada uma avaliação recente do objecto do <i>leasing</i>, efectuada por uma empresa reconhecida pelo banco; – Montante a financiar deve corresponder ao máximo de 90% do valor avaliado do objecto do <i>leasing</i>; – Título de propriedade do objecto do <i>leasing</i> deve passar a estar em nome do banco após a concessão do financiamento; – Seguro do objecto do <i>leasing</i>; – Seguro de vida, no caso de o mutuário ser um particular; – Contas auditadas dos últimos 3 anos ou plano de negócios, no caso de o mutuário ser uma empresa.

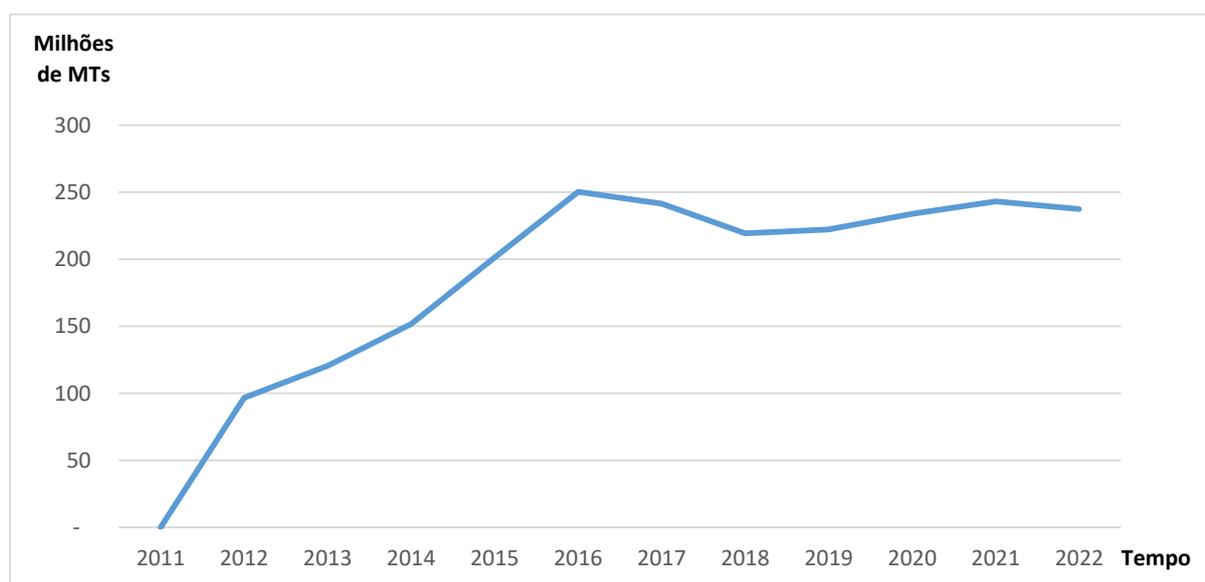
Fonte: AMB

É importante que sejam analisadas as condições acima apresentadas porque estas podem ter alguma influência sobre o acesso ao financiamento. Tendo em conta as condições acima apresentadas, pode-se observar que para uma PME ter acesso ao financiamento ela deve apresentar as contas dos últimos 3 anos auditadas e colateral que cubra pelo menos 120% do crédito pretendido o que pode representar um ónus financeiro adicional para as PME's, especialmente para aquelas com recursos financeiros limitados.

4.1.3.1 Evolução dos créditos concedidos

O Sistema Bancário em Moçambique depara-se com inúmeros desafios principalmente no que concerne a concessão de créditos. Este processo é baseado na análise do risco que passa por avaliar a média salarial, o tempo registrado de trabalho na empresa e se a pessoa, física ou jurídica, tem histórico de bom pagador. No caso de tratar-se de uma empresa, avaliam-se também factores como o seu facturamento e lucro. A Concessão de créditos pode também ser influenciada pela situação política e económica do país. Por exemplo, em períodos de crise, a capacidade para pagar das pessoas fica reduzida, logo, o risco da concessão torna-se muito mais elevado. Nesses casos, o Banco Central pode implementar medidas financeiras para mitigar o problema, estimulando a concessão de crédito.

Gráfico 4.1 – Evolução dos Créditos Concedidos nos Últimos 10 Anos



Fonte: Banco de Moçambique

Com base em dados do banco central, os créditos concedidos de 2011 á 2016 apresentaram uma tendência crescente, tendo havido um crescimento bastante acelerado. Este fenómeno pode ter-se dado devido a descoberta em 2010 do petróleo e posteriormente do gás natural na Bacia do Rovuma, o que colocou Moçambique entre os 13 países com as maiores reservas de gás natural do mundo, atraindo assim altos investimentos de marcas multinacionais desse ramo, o que contribuiu para o aumento no volume de créditos solicitados e concedidos no país, uma vez que surgem novas oportunidades de empreendimento.

De Novembro para Dezembro de 2014, houve um crescimento acentuado no volume de créditos concedidos. Em Novembro o valor de créditos concedidos foi de cerca de 160 milhões

de meticais e em Dezembro de foi aproximadamente 186 milhões de meticais, o que representa um aumento de cerca de 25 milhões de meticais nos créditos concedidos e nesse período, a média do crescimento mensal dos montantes de créditos concedidos era de 2,7 milhões de Meticais. Este fenómeno pode ser justificado por vários acontecimentos, tais como: a assinatura do acordo de cessação de hostilidades pelo Ex-Presidente Armando Guebuza e o Ex-líder do principal partido da oposição, a RENAMO, Afonso Dhlakama a 5 de Setembro de 2014, o que de certa forma contribuiu para uma maior estabilidade económica no país através da redução de conflitos armados; as eleições gerais de 15 de Outubro de 2014, porque por via das campanhas fazem-se mais obras, comícios, celebrações, entre outros, o que gera oportunidades para os empreendedores fazerem face a procuras específicas, por exemplo, para produzir materiais de campanha; uma taxa de inflação média de 2.56% contra os 5.6% programados no Plano Económico e Social de 2014⁷, o que significou um maior poder de compra para os empreendedores e aumento nas oportunidades de investimento.

Com o rápido crescimento ao longo do tempo, o volume de créditos concedidos atingiu o seu valor máximo em Setembro de 2016 com um valor de cerca de 274.86 milhões de meticais.

Após Setembro de 2016, o valor dos créditos concedidos teve uma tendência decrescente, com algumas oscilações. Segundo o Comité de Política Monetária (2017)⁸, o crédito caiu devido a restritividade da política monetária que dominou a segunda metade de 2016 e todo o ano de 2017, num contexto de limitada capacidade financeira do Estado para cobrir as despesas de investimento, bem como algumas despesas correntes com bens e serviços. Nessa altura o país sofreu também com: grande instabilidade político-militar, caracterizada por confrontos entre as forças governamentais e os guerrilheiros da Renamo; assassínios de políticos e magistrados; e as dívidas ocultas, que levaram a comunidade internacional a suspender o apoio a Moçambique. O ano anterior foi caracterizado por um aumento do preço do dólar norte-americano que esmagou a moeda moçambicana, o metical, fazendo disparar os preços de produtos de consumo, num país dependente de importações da África do Sul. Todos estes acontecimentos têm influência directa na economia, uma vez que reduzem o investimento no país, baixando assim a apetência pelos créditos.

⁷ De acordo com o Balanço do Plano Económico e Social de 2014 (Ministério da Economia e Finanças, 2015)

⁸ Na Conjuntura Económica e Perspectivas de Inflação

O volume de créditos concedidos voltou a recuperar no ano 2017, a partir do mês de Outubro, no qual o montante chegou a 235,4 milhões de meticais, tendo tido um aumento de cerca de 0,82% em comparação com os 233,5 milhões de meticais do mês anterior. Esta recuperação, pode se dever ao facto de o metical ter recuperado de forma notável face ao dólar norte-americano, ao euro e ao rand, o que, conjugado com a melhoria da oferta interna dos produtos alimentares, num contexto de baixa procura, permitiu uma rápida queda da inflação anual em Moçambique, fixando-se em 5,7% em Dezembro, após 23,7% em igual período de 2016. E até ao ano de 2022, o volume dos créditos concedidos apresentou fortes oscilações causadas por diversos fenómenos.

4.1.3 Produtos Bancários a Nível Internacional

Para uma melhor análise da qualidade dos produtos bancários existentes em Moçambique para o financiamento das PME's foram escolhidos o Canadá e a Austrália como os países de base para a comparação dos produtos bancários. Optou-se por estes países porque de acordo com a World Economic Forum (2021), estes são alguns dos principais países nos quais as PME's desfrutam de crescimento⁹ mais rápido e foram também alguns dos principais países com o maior crescimento na formação de novas empresas em 2020, tendo a Austrália tido um aumento de 73% e o Canadá um aumento de 58% relativamente ao ano anterior. Além disso estes países possuem as PME's como base de desenvolvimento económico e os seus sistemas bancários possuem extrema importância nos sistemas financeiros dos mesmos.

Para a realização do estudo, foram seleccionados os produtos bancários dos maiores bancos dos países em causa, e analisaram-se as características comuns dos produtos nos diferentes bancos, com vista a identificar aspectos nos quais os produtos nacionais devem ser melhorados.

4.1.3.1 O Caso da Austrália

Foi seleccionada a Austrália como um dos países a analisar, porque neste país as PME's, são de longe, o maior empregador. De acordo com Hanson (2022) e a Australian Banking Association (2022), as PME's contribuem com mais de metade do PIB nacional e constituem 99,8% de todas as empresas australianas tais como: ginásios, floristas, cabeleiros, agentes imobiliários, açougueiros, mecânica, os restaurantes, as empresas de cuidados de saúde e outras

⁹ Medido com base no número de localizações, volume de vendas, número de transacções e dimensão média das transacções (World Economic Forum, 2021).

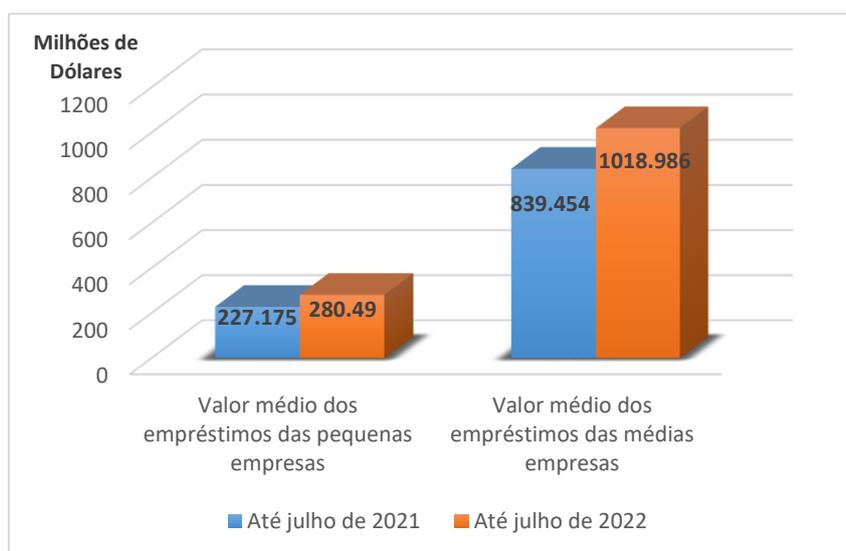
que criam empregos e estimulam crescimento económico. O outro motivo pelo qual a Austrália foi seleccionada é o facto de o seu sistema bancário desempenhar um papel importante no sistema financeiro do país, sendo que até ao primeiro trimestre do ano de 2022 este sistema era constituído por 97 bancos (Statista, 2022).

De acordo com o Australian Bureau of Statistics (2018), são consideradas pequenas empresas aquelas que contêm de 0 a 19 trabalhadores, e médias as que possuem de 20 a 199 trabalhadores.

As pequenas empresas contribuíram com quase 418 mil milhões de dólares de valor acrescentado em 2018-19, o que representou mais de 32% do PIB total da Austrália (Commonwealth of Australia, 2020).

Segundo a Australian Banking Association (2022), até Junho de 2022 o país era constituído por 1,015,216 PME's, dentre as quais apenas cerca de 9% a 17% contraíam empréstimos a cada mês. Do ano de 2021 para o ano de 2022 as pequenas empresas registaram um aumento de cerca de 23,5% no valor médio de empréstimo bancário e as empresas médias tiveram no mesmo período um aumento no valor médio de empréstimo bancário de cerca de 21,4%, como se pode observar no gráfico abaixo:

Gráfico 4.2- Valor médio total de novos empréstimos mensais das PME's em milhões de Dólares entre Agosto de 2020 a Julho de 2022



Fonte: Australian Banking Association

Ao longo da pesquisa foram analisados os produtos bancários, especificamente os meios de aquisição de créditos, dos três maiores bancos australianos, o *Commonwealth Bank*, o *Australia and New Zealand Banking Group (ANZ)* e o *National Australian Bank (NAB)*.

De acordo os produtos bancários dispostos nos *websites* dos bancos, pode-se observar que as informações são divulgadas com bastante clareza e objectividade. São apresentados os produtos bancários disponíveis, como funcionam, suas vantagens e desvantagens, para que casos se adequam e requisitos para elegibilidade, reduzindo assim a possibilidade de ocorrência de assimetria de informação.

Segundo o último relatório da Associação Australiana de Bancos, 54% das PME's solicitam empréstimos para o apoio a tesouraria, 27% solicitam para a obtenção de financiamento para a aquisição de instalações, maquinaria, ou equipamento, e 19% solicitam para outros fins como a obtenção de fundo para expandir em novos mercados e para o financiamento das actividades de importação/exportação (Australian Banking Association, 2022).

Assim sendo, foram seleccionados nos três bancos acima citados, e são apresentados abaixo, alguns produtos de crédito de apoio à tesouraria e de financiamento para a aquisição de instalações, maquinaria, ou equipamento que são os mais adquiridos ao nível do país.

1. O *BetterBusiness Loan* ou Melhor Empréstimo Empresarial – é um produto bancário oferecido pelo banco *Commonwealth Bank*, que permite escolher entre uma taxa de juro variável ou fixa. Pode-se fazer reembolsos apenas de juros ou de capital e juros.
2. *Business Boost Loan* ou Empréstimo para a Impulsão de Negócios – também do *Commonwealth Bank*, possibilita pedir um empréstimo até \$100.000 sem garantia e sem juros, apenas uma taxa de estabelecimento que se conhece antecipadamente, adicionada ao montante total do seu empréstimo. A taxa de estabelecimento é de \$700 por cada \$5.000 emprestados. Isto será adicionado ao montante total do empréstimo e reembolsado com as prestações regulares. Este produto é considerado adequado para as PME's.
3. O *Business Boost Loan* proporciona acesso rápido aos fundos e sem burocracia. A candidatura demora apenas cerca de 15 minutos e, se for aprovada, os fundos serão disponibilizados dentro de poucos dias após a apresentação da candidatura. Além disso,

o banco utiliza a informação de que já dispõem para reduzir o número de documentos necessários para avaliar a candidatura.

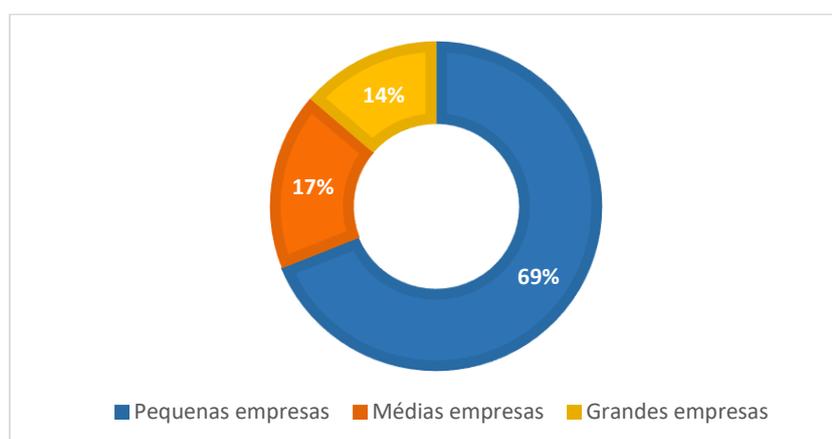
4.1.3.2 O caso do Canadá

No Canadá, uma pequena empresa tem de 1 à 99 empregados e uma empresa média tem de 100 á 499 empregados.

Foi seleccionado o Canadá como um dos países a estudar, devido ao grande impacto que as PME's têm na economia do país e porque alguns estudos apresentam o país como sendo um dos melhores para o desenvolvimento das PME's, uma vez que apresenta um mercado de trabalho flexível em termos de procedimentos de contratação e despedimento e um baixo nível de burocracia, apresenta também políticas fiscais favoráveis e condições de financiamento relativamente boas (Boata, 2019).

Até finais do ano 2020, havia no Canadá 1,22 milhões de PME's, que eram responsáveis por mais de 10 milhões de empregos no país. Dos 48.325 estabelecimentos canadianos que exportaram mercadorias em 2020, a grande maioria (97,5%) eram PME's, que até a altura, produziam cerca de 43% do valor total das exportações canadiana.

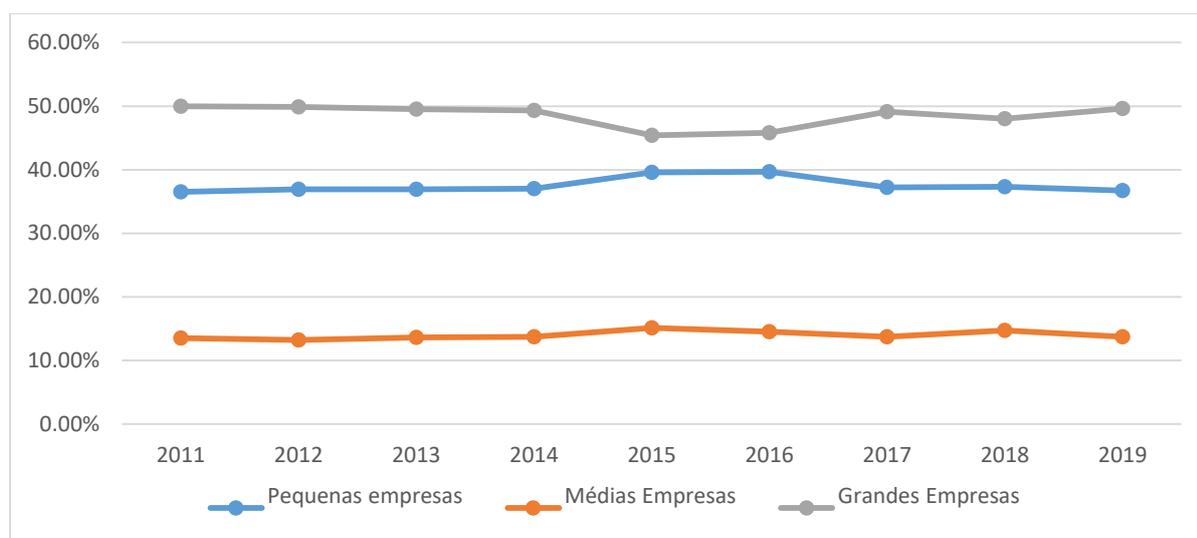
Gráfico 4.3 - Contribuição das Empresas do Sector Privado para a Variação Líquida do Emprego, por Dimensão da Empresa



Fonte: Governo do Canada

De acordo com o gráfico acima apresentado, pode-se observar que as pequenas empresas são as que mais têm contribuído para a redução do desemprego no Canadá, tendo assim um papel extremamente importante para a economia do país.

Gráfico 4.4 - Contribuição para o PIB por dimensão da empresa no Canadá



Fonte: Governo do Canada

De acordo com os gráficos acima representados, pode-se observar que as PME's desempenham um papel de extrema importância para a economia canadense, sendo elas que absorvem a maior parte da mão-de-obra e apesar de não terem o maior contributo para o PIB do país, contribuem de forma significativa.

Mais de metade das PME's no país têm menos de quatro empregados. Os serviços profissionais, científicos e técnicos são os que têm mais PME's tanto nos sectores de produção de bens como nos sectores de produção de serviços. Mais de 99% das empresas deste sector baseado no conhecimento e nas competências têm menos de 500 empregados. Por outras palavras, as PME's dominam o sector que requer um elevado grau de especialização e formação.

De acordo com a Canadian Bakers Association (2022), as taxas de aprovação de empréstimos para as PME's são elevadas, sendo que 90,8% de todas as PME's que solicitaram um empréstimo a uma instituição financeira foram aprovadas. A maioria dos clientes das empresas bancárias são pequenas e médias empresas e os bancos trabalham arduamente para satisfazer as necessidades deste mercado - que é cada vez mais competitivo, diversificado e tecnologicamente conhecedor. Todos os bancos da associação têm departamentos dedicados a ajudar as PME's. Os bancos também oferecem produtos mais flexíveis e simplificam o processo de aplicação do crédito, especialmente para montantes de crédito mais reduzidos, facilitando o acesso ao financiamento.

Segundo White (2021), os produtos de crédito bancário mais aderidos pelas PME's são os empréstimos a prazo, que são geralmente usados para apoio a tesouraria. No presente trabalho foram analisados produtos oferecidos pelos três principais bancos do país, nomeadamente: o *Royal Bank*, *The Bank of Montreal*, e o *Canadian Imperial Bank*.

Alguns dos produtos e aspectos que se destacaram foram os seguintes:

1. O *Term Loans* ou Empréstimos a prazo – é um produto oferecido pelo *Royal Bank*, que permite que os empréstimos sejam feitos a taxas de juro fixas ou variáveis. Quando é feito a taxas variáveis, existe a possibilidade de os pré-pagamentos, parciais ou totais, poderem ser efectuados a qualquer momento sem penalização.
2. O *Commercial Mortgage* ou Hipoteca comercial – é um produto bancário do *Royal Bank*, que permite obter financiamento a longo prazo para os bens de rendimento. Apresenta disponíveis opções de taxa variável e fixa, com a capacidade de converter de variável para fixa se as taxas de juro flutuarem.
3. O *Royal Bank* oferece conjuntamente com os seus produtos uma **Calculadora de Empréstimos** comerciais que tem como objectivo ajudar o cliente a determinar o pagamento mensal e os custos de juros para os vários tipos de empréstimos.
4. O *Bank of Montreal* oferece uma linha de crédito com custos de empréstimo mais baixos, na qual paga-se apenas juros sobre o montante emprestado, não há taxa anual e em alguns casos não são necessárias garantias.
5. O *Business Loan* ou Empréstimo empresarial – é um produto disponibilizado pelo *Canadian Imperial Bank of Commerce*, no qual é possível seleccionar as condições de reembolso tais como pedir um prazo de reembolso mais longo ou mais curto, escolher um empréstimo de taxa de juro fixa ou variável, e não há penalização por pagar antecipadamente o empréstimo de taxa variável.

No Canadá, a maioria dos bancos participa no Programa de Financiamento de Pequenas Empresas do Governo Federal do Canadá (CSBFP). O governo partilha o risco com os mutuantes através deste programa, o que ajuda a estimular a criação de emprego e riqueza. As pequenas empresas ou empresas em fase de arranque que operam com fins lucrativos no Canadá com receitas anuais brutas de 10 milhões de dólares ou menos são elegíveis para empréstimos do CSBFP (Canada.ca, 2022).

- Estas soluções bancárias incluem:
- Prestar aconselhamento e apoio para ajudar os clientes de pequenas empresas a gerir a sua gestão imediata de dinheiro ou novas necessidades de empréstimo;
- Cheques comerciais e contas poupança, tanto em denominações canadianas como em dólares estrangeiros;
- Serviços de pagamento de impostos;
- Serviços de câmbio de divisas;
- Planeamento da sucessão e do investimento;
- Transferências electrónicas de fundos;
- Banco *online* e por telefone;
- Serviços de folha de pagamento e de arquivo; e,
- *Podcasts* de treino, folhetos e seminários.

4.1.3.3 O caso da Ruanda

De acordo com o relatório *Doing Business 2020* do World Bank Group (2020), Ruanda é o segundo melhor país africano para abrir um negócio e isso é medido tendo em conta os seguintes aspectos:

Figura 4. 1- Indicadores Usados pelo World Bank para Medir a Actividade Empresarial



Fonte: relatório *Doing Business* (2020)

Segundo este relatório, o primeiro país africano com melhor ambiente para abertura de um negócio é Maurícias, que encontra-se no 13º lugar, e na lista dos 50 melhores países no que respeita à facilidade de fazer negócios apenas Maurícias e Ruanda representam o continente africano. Mas apesar de Ruanda posicionar-se no 38º lugar nessa lista, sendo assim o segundo melhor país africano para abrir um negócio, optou-se por apresentar este país como um dos exemplos a nível internacional devido ao facto de Ruanda ser uma das economias de mais rápido crescimento no continente e devido ao contexto histórico por detrás do seu crescimento, que assemelha-se ao contexto Moçambicano.

Em 2009, uma reportagem da rede de notícias CNN classificou Ruanda como tendo a história de maior sucesso do continente, tendo alcançado estabilidade, crescimento da economia e

integração internacional. Ruanda recebeu uma atenção internacional considerável devido ao genocídio ocorrido em 1994, no qual cerca de 800 mil pessoas foram mortas. Desde então, o país viveu uma grande recuperação social e, hoje em dia, apresenta um modelo de desenvolvimento que é considerado exemplar para países em desenvolvimento.

Ruanda alcançou a sua independência a 1 de Julho de 1962, tendo Moçambique alcançado a sua independência 13 anos depois (25 de Junho de 1975). Enquanto Ruanda enfrentou as consequências do genocídio de 1994, Moçambique lidou de 1997 a 1992 com a Guerra Civil e sofreu mais tarde com as consequências das cheias de 2000.

De acordo com o International Trade Administration (2022) os três maiores bancos comerciais tendo em conta as quotas de mercado, são: **Bank of Kigali**, **BPR Bank Rwanda** e **I&M Bank**, e para a realização do presente trabalho foram analisados os produtos de crédito destes 3 bancos.

Alguns dos aspectos que se destacaram foram os seguintes:

1. O **Bank of Kigali** não apresenta em seu *website* os detalhes e características dos seus produtos de crédito, apresentado apenas uma lista dos produtos disponíveis. Apresentam os requisitos necessários para aceder aos créditos e uma **Calculadora de Empréstimos**.
2. O **BPR Bank Rwanda** apresenta produtos específicos para as PME's que são: o *LPO Financing*, o *Invoice Financing*, o *Asset Based Financing*, os *Overdrafts*, e o *Insurance Premium Finance*. Dentre estes produtos destacou-se:
 - **LPO Financing** que refere-se à **Local Purchase Order Financing** ou Financiamento Local de Ordens de Compra o qual tem um processo rápido de aprovação e até 3 meses para o reembolso;
 - **Asset Based Financing** ou Financiamento baseado em activos – também conhecido como **Leasing**, que neste caso permite não só a compra de carros ou imóveis, mas também para a compra de máquinas industriais, equipamento agrícola, médico e de construção, entre outros.
3. O **I&M Bank** assemelha-se ao **Bank of Kigali**, uma vez que não apresenta as características dos seus produtos de crédito, apresentando somente a lista dos mesmos,

que se encontram divididos em 2 tipo de financiamento: os financiamentos de activos e os financiamentos de capital de exploração. Tal como o *Bank of Kigali*, apresenta também os requisitos para aceder ao crédito, porém, não possui uma **Calculadora de Empréstimos**.

4.1.4 Produtos Bancários para as PME's em Moçambique

A nível nacional os produtos bancários mais aderidos pelas PME's são os seguintes:

Tabela 4.4 - Produtos bancários mais aderidos pelas PME's

Bancos	Produtos de crédito	Objectivo
Millennium BIM	<ul style="list-style-type: none"> • Conta Empréstimo • Conta Corrente Cauçionada 	Os produtos de crédito apresentados têm como objectivo financiar despesas de exploração ou necessidades pontuais de tesouraria à excepção da conta empréstimo, que se destina ao financiamento de bens de capital
Banco Comercial e de Investimentos	<ul style="list-style-type: none"> • Conta Corrente Cauçionada • Desconto de Livranças 	
Standard Bank	<ul style="list-style-type: none"> • Descoberto Autorizado • Desconto de Factura 	
UBA	<ul style="list-style-type: none"> • Descoberto Autorizado • Conta Empréstimo 	
Nedbank	<ul style="list-style-type: none"> • Descoberto Negociado • Conta Corrente Cauçionada 	
Moza Banco	<ul style="list-style-type: none"> • Descoberto Autorizado • Conta Corrente Cauçionada 	
Absa	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito PME's • Soluções de pagamentos 	

Fonte: Entrevistas

A seguir, são apresentadas algumas das características dos produtos bancário anteriormente mencionados de acordo com as especificidades de cada banco. Alguns bancos possuem mais características que outros devido a falta de informação disponível em alguns casos, contudo, é importante apresentar esta informação de modo a permitir ter uma visão abrangente de como são estruturados os produtos.

A. Descoberto Bancário

Dos bancos entrevistados, 60% financiam as PME's por meio do **descoberto bancário**, também conhecido como **descoberto autorizado** ou **descoberto negociado** ou *Overdraft*, por meio do qual o banco autoriza previamente – através de um contrato escrito – o cliente a continuar a debitar a sua conta mesmo na ausência de saldo credor, isto é, o cliente fica autorizado a apresentar um saldo devedor na sua conta. O cliente e o banco negociam previamente o montante autorizado, a respetiva taxa de juro e o período de vigência do saldo a descoberto.

Tabela 4.5 - Características do Descoberto Bancário com base nas especificações de cada banco

Bancos	Características	Prazo
Standard Bank	<ul style="list-style-type: none"> • A Taxa de Juro = PRL + 11.25% • Taxa de Juro máxima para excessos = PRL + 21.25% • Comissão de abertura / Renovação do limite: 1% • Comissão de imobilização: 0.25% / mês; • Sobre o capital: 0.03% da fracção mensal do crédito; • Sobre o Juro: 2% do valor do juro mensal; 	Máximo 12 meses
UBA	PLR + (2,00% -10,00%)	Máximo 12 meses
Nedbank	Taxa de juro = PLR SF ¹⁰ + 9.50%* <i>Spread</i> ¹¹ * <i>Spread</i> máximo indicativo (sujeito a análise casuística)	3 a 6 meses
Moza Banco	<ul style="list-style-type: none"> • O <i>spread</i> varia de 3.5 a 10%; • A Comissão de abertura é de 1,25% (com um valor mínimo de 3.060,00 MT). 	6 ou 12 meses

Fonte: Sites dos bancos e entrevistas

¹⁰ Prime Lending Rate do Sistema Financeiro

¹¹ *Spread*: % que varia de acordo com o perfil de risco da operação/mutuário (pode ser positiva como negativa).

B. Desconto de livrança

É o tipo de financiamento suportado por um título de crédito, que se traduz numa promessa de pagamento, na qual o cliente se compromete a pagar ao banco, uma determinada importância. É válido por um prazo previamente determinado e que tem como principal objectivo financiar despesas de exploração ou necessidades pontuais de tesouraria.

Tabela 4.6 - Características do Desconto de Livrança com base nas especificações do BCI

Banco	Características	Prazo
BCI	<ul style="list-style-type: none">• <i>Spread</i> Padronizado = 4.50%• Taxa de Juro Anual = PRL SF + 11,00• Constituição de Serviço e Organização de Processo 1,25% (Min. 2.750,00 Mts)• Comissão de Imobilização 0,25% (mensal).	Máximo 12 meses

Fonte: Site do BCI

C. Desconto de Factura

Também denominado *Factoring*, é a prática de usar uma factura de vendas não paga da empresa para um empréstimo a curto prazo, na qual é emitido por um banco ou empresa financeira. O Desconto de Factura permite levantar recursos através da antecipação de dívidas, por meio da venda de direitos creditórios. Quando uma empresa não tem recursos financeiros suficientes para se sustentar enquanto não recebe do cliente, ele usa a factura do valor que espera receber pelo trabalho feito e pede ao banco um crédito, comprometendo-se ao pagamento de juros.

Tabela 4.7 - Características do Desconto de Factura com base nas especificações do Standard Bank

Bancos	Características	Prazo
Standard Bank	Taxa de Juro máxima para excessos: Taxa de Juro = Reference Rate ¹² + <i>Spread</i>	Máximo 12 meses

Fonte: Site do Standard Bank e entrevista

¹² Reference rate: Indexada a moeda de financiamento (Mzn: PLRSF; Usd: SOFR - *Secured Overnight Financing Rate* - taxa de financiamento noturno garantida; Eur: Euribor - taxa de juros média dos empréstimos interbancários sem garantia da Zona Euro; entre outros);

D. Conta Corrente Caucionada

Trata-se da atribuição de um crédito de tesouraria, acordado entre o cliente e o banco. É estabelecido um limite de crédito por parte do banco, que deposita o valor na conta do cliente, possibilitando o a realizar movimentações como saques, pagamentos e depósitos ilimitados, o que faz com que este tipo de financiamento seja o ideal para o dia-a-dia.

Tabela 4.8 - Características da Conta Corrente Caucionada com base nas especificações de cada banco

Banco	Características	Prazo
BCI	<ul style="list-style-type: none">• Taxa de Juro Anual = PRL SF + 11,00• Constituição de Serviço e Organização de Processo = 1,25% (Min. 2.750,00 Mts)• Comissão de Imobilização = 0,25% (mensal)	6 meses
Moza Banco	<ul style="list-style-type: none">• O <i>spread</i> varia de 3.5 a 10%;• A Comissão de abertura é de 1,25% (com um valor mínimo de 3.060,00 MT);• A comissão de imobilização é de 0,20% ao mês.	6 ou 12 meses
Millenium Bim	<ul style="list-style-type: none">• Taxa de Juro = PRSF + <i>Spread</i>;• O <i>Spread</i> varia entre 0 e 10%;• Comissão de abertura/ organização - 0,50 %;• Comissão de imobilização – 0,2 %;• O imposto de selo depende dos prazos e finalidade:<ul style="list-style-type: none">– até 01 ano - 0,3 %;– de 01 ano a 5 – 0,4 %;– acima de 5 anos é 0,5 %.	

Fonte: Sites dos bancos e entrevistas

E. Conta Empréstimo

É uma linha de crédito destinada a apoiar ao investimento em bens de capital. Este tipo de financiamento assenta num contrato celebrado entre o banco e o cliente, em que o banco concede um empréstimo nas condições e pelo prazo definidos no contrato, ficando o cliente responsável pelo reembolso do capital e dos respetivos juros.

Tabela 4.9 - Características da Conta Empréstimo com base nas especificações de cada banco

Bancos	Características	Prazo
UBA	PLR + (2,00% -10,00%)	Máximo 12 meses
Millenium Bim	<ul style="list-style-type: none"> • Taxa de Juro = PRSF + <i>Spread</i> • O <i>Spread</i> varia entre 0 e 10%; • Comissão de abertura/ organização - 0,50 %; • O imposto de selo depende dos prazos e finalidade: <ul style="list-style-type: none"> – até 01 ano - 0,3 %; – de 01 ano a 5 – 0,4 %; – acima de 5 anos é 0,5 %. 	

Fonte: Sites dos bancos e entrevistas

F. Crédito PME's

Trata-se de uma linha de crédito sem garantia até 2,000,000.00 Mts elaborada pelo banco Absa especificamente voltada para as PME's, com o intuito de atender às suas necessidades levando em consideração as particularidades e características das PMEs.

Tabela 4.10 - Características do Crédito PME's com base nas especificações do Absa

Bancos	Características	Prazo
Absa	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito: PLR 23.50% + 4.45% (<i>Spread</i> Credito sem garantia); • Comissão em Terminais de pagamento (POS) - 0.75%; • Comissão de preparos: MZN 12,500.00, • Imposto de Selo: MZN 2,500,00; • Taxa Administrativa: MZN 2,500,00; • Comissão de imobilização: 2%, sobre o valor de financiamento em divida em caso de incumprimento, e 2.5% de comissão de reembolso antecipado. 	12 a 36 meses

Fonte: Entrevista

G. Soluções de pagamentos

As Soluções de Pagamento são um produto de crédito oferecido com o objectivo de facilitar e agilizar os processos de pagamento para empresas e clientes. Esse produto visa proporcionar opções flexíveis e convenientes de pagamento, adaptadas às necessidades individuais de cada cliente, tornando-se assim um produto atractivo para as PME's.

Tabela 4.11 - Características das Soluções de Pagamento com base nas especificações do Absa

Bancos	Características	Prazo	
Absa	<ul style="list-style-type: none">• Crédito: PLR 23.50% + 4.45% (<i>Spread</i> Credito sem garantia);• Comissão em Terminais de pagamento (POS) - 0.75%;• Comissão de preparos: MZN 12,500.00,• Imposto de Selo: MZN 2,500,00;• Taxa Administrativa: MZN 2,500,00;• Comissão de imobilização: 2%, sobre o valor de financiamento em divida em caso de incumprimento, e 2.5% de comissão de reembolso antecipado.	12 a 36 meses	

Fonte: Entrevistas

Conforme evidenciado nas entrevistas realizadas, de forma geral, as instituições bancárias afirmaram impor requisitos que se mostram de difícil alcance para as PME's. Alguns bancos recomendaram a necessidade de redução desses requisitos, enquanto outros argumentaram que essas condições são indispensáveis para avaliar a viabilidade de fornecer financiamento. No entanto, em um consenso unânime, os bancos entrevistados concordaram que o financiamento direccionado às PME's acarreta um elevado grau de risco para as instituições financeiras. Esse cenário decorre, em grande parte, da falta de educação financeira por parte das PME's, da ausência de registros financeiros organizados, da carência de transparência nas operações e da insuficiência de garantias, ressaltando, portanto, a necessidade urgente de investir nestes aspectos para mitigar os riscos associados à concessão de crédito a esse segmento empresarial.

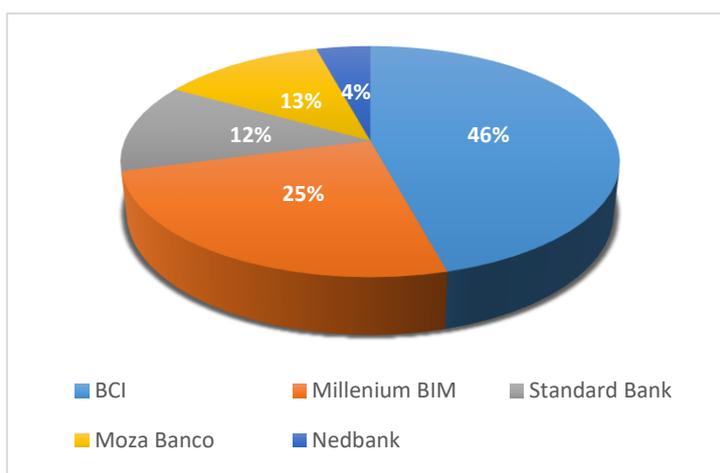
4.2 PME's

Na elaboração do presente trabalho foi considerada a classificação do Decreto-Lei n.º 1/2022 que considera PME's todas as empresas com 11 a 100 trabalhadores, que apresentam um volume de negócios entre 3 milhões e 160 milhões de meticais.

Para o desenvolvimento do presente estudo foi necessário elaborar um inquérito para medir a sensibilidade das PME's relativamente à adequabilidade dos produtos bancários existentes para o financiamento das mesmas. Este inquérito tinha como principais objectivos: captar a percentagem de empresas que conseguiu se financiar em algum banco; identificar os produtos de crédito mais utilizados; avaliar se, na perspectiva das PMEs, os produtos de crédito estão bem estruturados; e identificar os constrangimentos elas têm enfrentado no processo de solicitação e aquisição de créditos bancários.

De acordo com os inquéritos feitos às PME's, constatou-se que 45,2% das empresas obtiveram financiamento por meio de bancos, enquanto o restante não obteve. Os bancos nos quais essas empresas se financiaram foram os seguintes, com as respectivas percentagens: Banco Comercial e de Investimentos (BCI), com 57,9% das empresas; Banco Internacional de Moçambique (Millenium Bim), com 31,6%; Moza Banco e Standard Bank, ambos com 15,8%; e Nedbank, com 5,3%.

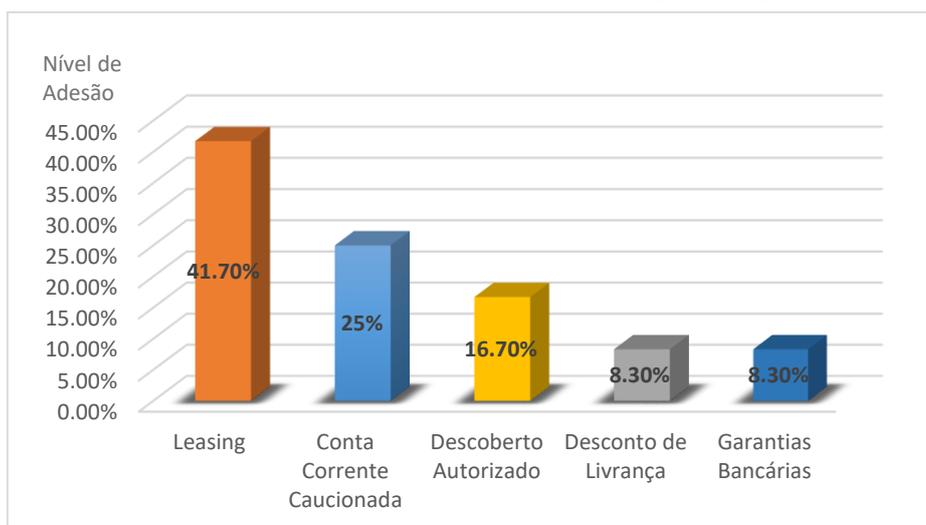
Gráfico 4.5 - Bancos nos quais as empresas se financiaram



Fonte: inquéritos

Dos produtos de crédito adquiridos nos bancos pelas PME's, os mais aderidos foram: o *Leasing*; o Descoberto Autorizado; a Conta Corrente Cauçionada; o Desconto de Livrança; e as Garantias Bancárias, como apresentado no gráfico abaixo.

Gráfico 4.6 - Produtos de crédito bancário mais adquiridos pelas PME's



Fonte: inquéritos

No processo de aquisição dos créditos bancários, algumas empresas enfrentaram constrangimentos, dos quais 36,8% das empresas que conseguiram obter os créditos foram afectadas. Além disso, é importante ressaltar que algumas empresas não conseguiram obter os créditos devido aos obstáculos enfrentados. Foram identificadas as seguintes causas como principais obstáculos enfrentados pelas empresas:

- a) Demora na tramitação do processo, o que resulta em atrasos na obtenção dos créditos;
- b) Excesso de requisitos exigidos pelos bancos, tornando o processo mais complexo e dificultando a obtenção dos créditos;
- c) Morosidade e burocracia excessiva por parte dos bancos, reflectindo uma falta de disposição em conceder financiamentos;
- d) Custos da transacção, incluindo taxas e encargos cobrados pelos bancos para fins contratuais, bem como o impacto do excesso de burocracia e documentação exigida, garantias e avalistas, e o próprio custo do capital;
- e) Dificuldade enfrentada pelas empresas em obter a documentação necessária exigida pelos bancos para dar andamento ao processo de financiamento, especialmente para aquelas que estão iniciando suas actividades;
- f) Exigência contínua de mais documentos e evidências ao longo do processo, levando a um prolongamento significativo na aprovação do pedido;
- g) Juros excessivamente altos, o que dificulta o acesso a crédito em condições favoráveis.

Esses factores foram identificados como contribuintes significativos para as dificuldades enfrentadas pelas empresas no processo de obtenção de créditos bancários. Considerando os inúmeros obstáculos e o escopo da pesquisa em questão, optou-se por solicitar às PME's suas opiniões sobre a adequação dos produtos de crédito oferecidos pelos bancos. De acordo com as respostas obtidas, verificou-se que 73,2% das PME's consultadas afirmaram que os produtos bancários não se encontram adequadamente estruturados para atender às suas necessidades. Apesar de representar a minoria, tal dado é relevante, visto que indica uma percepção por parte das PME's de que os produtos bancários disponíveis no mercado não atendem plenamente às suas especificidades e particularidades, o que pode representar um desafio para essas empresas, que apontaram como lacunas as seguintes:

- A falta de segmentação dos clientes quanto ao volume de negócio, *cash flow*, e necessidades dos mesmos;
- As condições requeridas são pouco viáveis para PME's, como a exigência de depósitos equivalentes ao valor do financiamento, acompanhada de taxas elevadas;
- A demora no acto da disponibilização do financiamento.

Considerando as diversas limitações e obstáculos que as PME's enfrentam, estas apresentaram uma série de sugestões e soluções para lidar com esses desafios. Dentre as opções propostas, podem-se destacar as seguintes:

- a) Maior flexibilidade e rapidez na tramitação dos processos;
- b) A segmentação dos clientes de modo a servir-lhes melhor;
- c) Melhorar o tempo de resposta no processo de avaliação e concessão do crédito;
- d) Actuar junto do regulador para flexibilizar procedimentos para PME's;
- e) Redução das taxas de juros aplicadas e criação de facilidade nas colaterais,
- f) Revisão dos requisitos de acesso aos produtos de crédito.

4.3 Taxas de Juro a Nível Regional

Observando os produtos bancários seleccionados, todos eles fazem menção ao pagamento de juros, pois este é um dos aspectos de extrema importância no financiamento a nível geral. Segundo a Infomoney (2022), taxa de juros é o preço do aluguer do dinheiro por um determinado prazo, ou seja, é a remuneração cobrada pelo empréstimo de dinheiro. O dinheiro é emprestado pelo banco às PME's e estas por sua vez devem retornar o dinheiro com o juro

cobrado pelo banco, que pode ser uma taxa variável ou fixa. Assim sendo, quanto maior o valor da taxa de juro, menor a apetência das empresas pelos empréstimos, porque mais caro é o mesmo.

Para uma melhor análise das taxas de juros aplicadas pelos bancos comerciais em Moçambique, foi feito um levantamento a nível regional das taxas de juro aplicadas nos principais bancos de alguns dos países da SADC, como apresentado na tabela abaixo.

Tabela 4.12 - Taxas de juros dos principais bancos a nível regional

Países	Bancos	Taxas de juro
África do Sul	Standard Bank	10,25% - 27,5%
Zimbabwe	Stanbic	100%
Malawi	National Bank of Malawi	8,25%
Zâmbia	Absa	27%
Angola	Banco Fomento de Angola	20%
Botswana	Absa	21,5%,

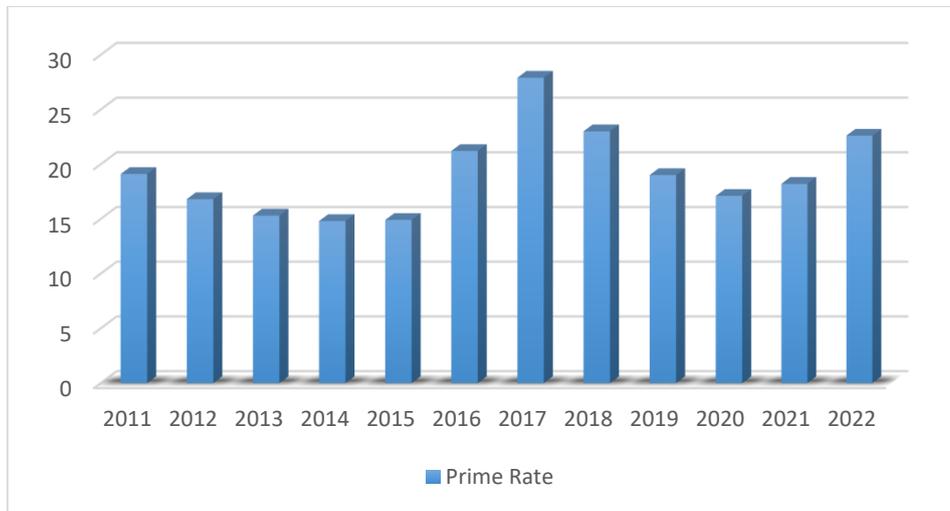
Fonte: *Sites dos bancos*

Em Moçambique a taxa de juros a pagar pelos empréstimos bancários é calculada com base na soma da Prime Rate com o *Spread*. A Prime Rate é a taxa única de referência para as operações de crédito de taxa de juro variável e é acrescida de uma margem (*spread*) que será adicionada ou subtraída à Prime Rate, mediante a análise de risco de cada categoria de crédito ou operação em concreto. O *Spread* por sua vez, é uma taxa variável que representa a margem de lucro dos bancos, isto é, a diferença financeira entre o que o banco paga a um investidor para obter os recursos e o que ele cobra para emprestar esses mesmos recursos.

O valor destas taxas possui um grande impacto sobre o nível de apetência das empresas pelos créditos bancários, ditando se vão ou não aderir aos créditos bancários e onde o farão.

De 2011 a 2022 a Prime Rate teve a seguinte evolução:

Gráfico 4.7 - Evolução da Prime Rate

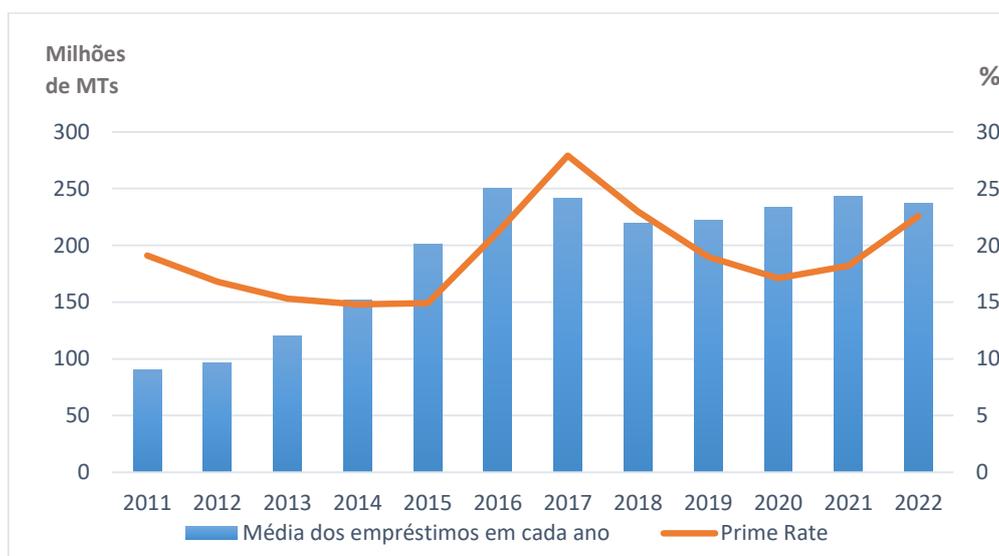


Fonte: Banco de Moçambique

A Prime Rate do Sistema Financeiro Moçambicano resulta da soma do Indexante Único e do Prémio de Custo. O Indexante Único é a taxa média medida pelo volume das operações efectuadas no Mercado Monetário Interbancário para o prazo de vencimento de um dia útil e é calculado mensalmente pelo BM. O Prémio de Custo é a margem que representa os elementos de risco da actividade bancária não reflectidos nas operações do mercado interbancário. É calculado trimestralmente pela AMB, com base numa metodologia que toma em conta o *rating* do país, o rácio do crédito em incumprimento, o rácio de crédito saneado e o coeficiente de reservas obrigatórias para passivos em moeda nacional. Isto quer dizer que a situação económica do país e o nível de investimentos vão influenciar no Prémio de Custo uma vez que este é determinado pelo *rating* o que representa a capacidade de um país ou uma empresa saldar seus compromissos financeiros, e o rácio do crédito em incumprimento, que em tempos de crise económica tende a aumentar e em alturas de estabilidade tende a reduzir.

Tendo em conta o gráfico acima, pode se observar que a evolução da Prime Rate apresenta uma tendência inversa à Evolução dos créditos concedidos que é apresentada no gráfico 4.3 apesar de ambas serem justificadas pelos mesmos acontecimentos.

Gráfico 4.8 - Relação entre os empréstimos e a Prime Rate de 2011 a 2022



Fonte: Banco de Moçambique

Este fenómeno dá-se devido ao facto quanto maior a taxa de juros, menor será a demanda por moeda como afirma a Teoria da Preferência pela Liquidez, proposta por John Maynard Keynes. Essa teoria argumenta que os agentes económicos têm uma preferência por manter seus activos em formas líquidas, como dinheiro, em vez de investi-los em activos menos líquidos, como títulos de longo prazo. Quando a taxa de juros aumenta, o custo de oportunidade de manter dinheiro em vez de investi-lo se torna mais alto, levando a uma redução na demanda por moeda (Keynes, 1936).

Outro elemento importante para determinação da taxa de juros a pagar pelo financiamento é o *Spread*, que é uma taxa que varia mediante a análise de risco de cada categoria de crédito ou operação e que pode ser calculada pela seguinte fórmula:

$$Spread = i_1 - i_2$$

Onde:

i_1 – taxa de juro activa

i_2 – taxa de juro passiva

A nível dos bancos comerciais são estabelecidos regularmente *Spreads* padronizados por categoria de produto de crédito. De acordo com a Associação Moçambicana de Bancos (2023), as instituições de crédito devem divulgar amplamente aos seus clientes e ao público em geral o *spread* de crédito padronizado para cada categoria de produto de crédito. Abaixo é apresentada uma tabela com os *Spreads* Padronizados de Taxas de Juro dos Bancos Comerciais

que entraram em vigor no mês de Abril de 2023, com base no COMUNICADO N.º 03/2024 da Associação Moçambicana de Bancos.

Tabela 4.13 - Spread Padronizado de Taxas de Juro dos Bancos Comerciais

Empréstimos a Empresas				
Instituição	Empréstimos de curto prazo (até 1 ano)	Empréstimos de longo prazo (acima de 1 ano)	Leasing	
			Mobiliário	Imobiliário
BCI	4,50%	5,25%	3,00%	4,50%
Millenium BIM	1,30%	1,78%	3,50%	1,20%
Standard Bank	3,31%	3,20%	2,50%	-
ABSA	3,00%	1,00%	5,00%	-
Nedbank	4,50%	2,00%	1,50%	-
Moza Banco	2,00%	3,00%	5,00%	4,50%
FNB	4,00%	3,00%	4,00%	4,00%
Access Bank	3,00%	5,00%	4,00%	0,00%
BNI	2,00%	4,00%	-	-
Société Générale	4,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Ecobank	0,02%	3,68%	-	-
BIG	5,00%	5,50%	-	-
First Capital Bank	0,50%	3,00%	-	-
UBA	4,00%	6,00%	-	-

Fonte: Associação Moçambicana de Bancos

O *spread* que consta da tabela acima é indicativo, sendo que a concessão de financiamento é sujeita à análise de risco interna de cada instituição, de forma a aferir a capacidade de endividamento e risco associados do mutuário e da operação. Cada instituição reserva-se o direito de aplicar condições adicionais distintas das estabelecidas acima, em função do perfil de risco, historial comercial e creditício e eventuais protocolos celebrados com o cliente ou a sua instituição (Associação Moçambicana de Bancos, 2023).

De acordo com os inquéritos feitas as PME's, as empresas afirmaram que se financiaram com taxas de juros entre 15% a 30%, as quais foram consideradas muito altas por boa parte das empresas. Parte reduzida das empresas afirmou ter-se beneficiado de taxas acessíveis devido as boas relações com os bancos.

5 CAPÍTULO V: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Com base na pesquisa realizada e nas informações colectadas, é evidente que as PME's em Moçambique enfrentam desafios significativos ao buscar financiamento por meio do sistema bancário tradicional. Embora existam várias instituições financeiras disponíveis, os requisitos rigorosos, a burocracia excessiva e as taxas de juros elevadas tornam o processo de obtenção de crédito bancário desafiador para muitas dessas empresas.

A pesquisa revelou que a maioria das PME's acredita que os produtos bancários disponíveis não estão adequadamente estruturados para atender às suas necessidades específicas. Isso indica uma desconexão entre a oferta de serviços financeiros e as demandas do sector de PME's em Moçambique.

Por outro lado, os bancos argumentam que as dificuldades decorrem da falta de capacitação das PME's para cumprir requisitos essenciais, como a organização de suas contas, a transparência financeira e a rentabilidade de seus negócios. Essa perspectiva dos bancos sugere que o acesso limitado das PME's ao financiamento bancário não é apenas resultado de políticas restritivas, mas também das próprias limitações das PME's em demonstrar a viabilidade e a sustentabilidade de seus negócios.

Como resultado, é essencial considerar medidas para melhorar o acesso ao financiamento para as PME's. Isso pode incluir a simplificação dos procedimentos bancários, a redução das taxas de juros, a flexibilização dos requisitos e uma abordagem mais segmentada para atender às diferentes necessidades das PMEs com base em seu tamanho, fluxo de caixa e histórico de transacções, isto sem negligenciar a importância da promoção da educação financeira e do aprimoramento das habilidades empresariais, com o objectivo de capacitar as PME's a atender aos requisitos e demonstrar sua viabilidade perante as instituições bancárias.

Abordar as questões anteriormente apresentadas pode ser fundamental para estimular o crescimento económico e o desenvolvimento das PME's em Moçambique, permitindo que elas contribuam de forma mais significativa para a economia do país. Portanto, é importante que o sector financeiro e reguladores considerem essas recomendações para promover um ambiente de negócios mais favorável às PME's.

Em suma, o presente trabalho contribui para a expansão do conhecimento sobre o acesso ao crédito bancário por parte das PME's, fornecendo uma visão sobre a estrutura dos produtos bancários existentes e uma análise sobre os motivos por detrás das dificuldades das PME's em

aceder o financiamento bancário. Através da abordagem adoptada, espera-se que este trabalho seja um ponto de partida para pesquisas futuras que possam contribuir para o avanço contínuo do conhecimento académico e para mudanças nos sistemas financeiro e bancário que possam contribuir para o crescimento e desenvolvimento económico do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Administrator of National Banks. (1998). *Loan Portfolio Management*, New York.
- Associação Moçambicana de Bancos. (2023). *Prime Rate do Sistema Financeiro Moçambicano—Comunicado n.º 03/2023*, Maputo.
- Atrio Investimentos. (2023). *Produtos bancários: O que são e quais os principais do mercado?* Disponível em: <https://atrioinvest.com.br/educacao-financeira/produtos-bancarios-o-que-sao-e-quais-os-principais-do-mercado/>, Acesso em: 13/05/2023.
- Australian Banking Association. (2022). *SME Lending Report*, Sydney.
- Australian Bureau of Statistics. (2018). *Business Size*. Disponível em: <https://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Previousproducts/8155.0Main%20Features42016-17?opendocument&tabname=Summary&prodno=8155.0&issue=2016-17&num=&view=>, Acesso em: 13/05/2023.
- Banco de Moçambique. (2022). *Relação das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras em funcionamento_2022*. Banco de Moçambique, Maputo.
- Banco Europeu de Investimento. (2016). *Financiar as PME para impulsionar o crescimento económico*, Reino Unido.
- Bayraktar, C. M., & Algan, N. (2019). *The Importance Of SMEs On World Economies*. INTERNATIONAL CONFERENCE ON EURASIAN ECONOMIES, Turquia. Disponível em: <https://www.avekon.org/papers/2265.pdf>, Acesso em: 28/07/2022.
- Boata, A. (2019). *Which country is the best in class for SMEs?* Allianz. Disponível em: https://www.allianz.com/en/economic_research/publications/specials_fmo/Business_Climate_SME_14112019.html, Acesso em: 22/10/2022.
- Bordalo, Sabel C. (2020). *Banca na África Austral “Resistiu Bem” á Desaceleração Económica*. Disponível em: <https://www.expansao.co.ao/mundo/interior/bancos->

- preferem-financiar-governos-e-recusam-credito-a-pme-com-excesso-de-garantias-85118.html, Acesso em: 15/11/2022.
- Canada.ca. (2022). *Key Small Business Statistics 2022*. Disponível em: <https://ised-isde.canada.ca/site/sme-research-statistics/en/key-small-business-statistics/key-small-business-statistics-2022>, Acesso em: 18/03/2023.
- Canadian Bakers Association. (2022). *Focus: Small and Medium Sized Enterprises: Lending and More*. Disponível em: <https://cba.ca/small-and-medium-sized-enterprises>, Acesso em: 18/03/2023.
- Carta de Moçambique. (2021). *Banco ABC Moçambique dá lugar a Access Bank no dia 21*. Disponível em: <https://cartamz.com/index.php/economia-e-negocios/item/9500-banco-abc-mocambique-da-lugar-a-access-bank-no-dia-21>, Acesso em: 10/11/2022.
- CNN. (2009). *Zakaria: Africa's biggest success story*. Disponível em: <http://edition.cnn.com/2009/WORLD/africa/07/17/zakaria.rwanda/index.html>, Acesso em: 10/05/2023.
- Código Comercial. (2022). *Boletim da República*, Maputo.
- Comité de Política Monetária. (2017). *Conjuntura Económica e Perspectivas de Inflação*, Maputo.
- Commonwealth of Australia. (2020). *Small Business Counts December 2020*. The Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman, Camberra.
- Conselho de Ministros da República de Moçambique. (2007). *Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique.*, Maputo.
- Conselho de Ministros da República de Moçambique. (2021). *Código Comercial Lei n.º 1/2021 de 15 de Abril*, Maputo.
- (Conselho de Ministros da República de Moçambique. (2011, de Setembro de). *Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas*. Boletim da República, Maputo.

- Correia, C. (2021, e 12 de Setembro de). *Prioridade para o desenvolvimento do Sector Privado em Moçambique*. Fórum Internacional dos Empresários dos Sectores Agrários e Pescadores, Gondola. Disponível em: <https://cta.org.mz/prioridade-para-o-desenvolvimento-do-sector-privado-em-mocambique/>, Acesso:15/07/2022.
- Correia, M. J. A. P. (2007). *Direito Comercial: Direito da Empresa*. Edições Jurídicas, Maputo.
- Crescimento Inclusivo em Moçambique. (2019). *O Papel das Pequenas e Médias Empresas na Promoção do Emprego em Moçambique*. Disponível em: <https://igmozambique.wider.unu.edu/sites/default/files/Event/Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20PMes%20em%20Mo%C3%A7ambique%20e%20o%20emprego.pdf>, Acesso em: 25/11/2022.
- DCML Solutions. (2019, February 6). *O que significa kVA e como converter para Watts?* Disponível em: <https://www.dcml.com.br/o-que-significa-kva/>, Acesso em: 26/07/2022.
- De Sousa, R. (2017). *100 melhores pmes, 6ª edição*, Maputo.
- DNEAP. (n.d.). *Será que as Taxas de Juro das Instituições de Microfinanças, em Moçambique, são muito elevadas?*, Maputo.
- Esposito, G. F., & Lanzara, R. (1996). *Informazione tecnologica e processi di learning nelle imprese del Mezzogiorno: Una lettura attraverso prime evidenze empiriche*. L'Industria numero speciale, Madrid.
- Essuvi, J. H. E. (2008). *A Importância das PMEs na Economia*, Luanda.
- Financial Services Users Group. (2019). *Responsible consumer credit lending*, New York.
- Fintech Finance News. (2021). *SME Banking: Why banks forget and neglect an untapped market*. Disponível em: <https://ffnews.com/thought-leader/sme-banking-why-banks-forget-and-neglect-an-untapped-market/>, Acesso em: 29/11/2022.

- FMI. (2021). *Financial System Soundness*. Disponível em: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Financial-System-Soundness>, Acesso em: 28/07/2022.
- Gestel, T. V., & Baensens, B. (2009). *Credit Risk Management*. Oxford.
- Gil, A. C. (2019). *Pesquisa Bibliográfica*. Metodologia Científica. Disponível em: <https://www.metodologiacientifica.org/tipos-de-pesquisa/pesquisa-bibliografica/>, Acesso em:28/07/2022.
- Goldenberg, M. (1997). *A arte de pesquisar*. Record, Rio de Janeiro.
- Hanson, S. (2022). *SMEs key to driving growth in Australia*. CSIRO SME, Sydney.
- Henriques, C. (2016). *Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado—Uma Visão Geral dos Programas de Doadores em Moçambique—Oportunidades de Cooperação para Empresas Estrangeiras e Nacionais*. ACIS. Disponível em: <https://www.acis.moz.com/wp-content/uploads/2017/06/Parcerias%20de%20Desenvolvimento%20com%20o%20Sector%20Privado.pdf>, Acesso em: 28/07/2022.
- IFBM. (2012). *Curso de Candidatos à Profissão Bancária: Sistema Financeiro Moçambicano*. IFB, Maputo.
- Infomoney. (2022). *Taxa de juros: O que é e como impacta nos seus investimentos?* Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/guias/taxa-de-juros/>, Acesso em: 28/07/2022.
- Instituto Nacional de Estatística. (2020). *Estatísticas do Ficheiro de Unidades Estatísticas*. INE, Maputo.
- International Finance Corporation. (2019). *BANKING ON SMEs: TRENDS AND CHALLENGES Perspectives from SME Banking Leaders*, Washington.
- International Trade Administration. (2022). *Rwanda—Country Commercial Guide*, Washington.

- IPEME. (2020). O Perfil das PME's em Moçambique. In *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação E Desafios* (2nd ed.), Maputo.
- Kaufmann, F. (2020). Política Centrada nas Micro, Pequenas e Médias Empresas: Situação, Justificação e Desafios. In *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação E Desafios* (2nd ed.), Maputo.
- Keynes, J. M. (1936). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. Palgrave Macmillan, Reino Unido.
- KPMG. (2020). *Pesquisa Sobre o Sector Bancário*, Maputo.
- Laville, C., & Dionne, J. A. (1999). *A construção do saber: Manual de metodologia da Pesquisa em ciências humanas*. UFMG, Belo Horizonte.
- Link to Leaders. (2018). *Prós e contras de cinco tipos de financiamento para PMEs*. ABSA. Disponível em: <https://linktoleaders.com/pros-contras-cinco-tipos-financiamento-pmes/>, Acesso em:28/07/2022.
- Machaca, J. (2017). *Financiamento Bancário em Moçambique*, Maputo.
- Macore, S. A. (2015). *Sistema Financeiro Moçambicano*, Maputo.
- Manguinhane, E. B. (2010). *A Titularização de Receptíveis como Alternativa ao Racionamento de Crédito às Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.
- Marconi, M. A., & Lakatos, E. M. (2003). *Metodologia do trabalho científico: Procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projecto e relatórios*. Atlas, São Paulo.
- Matavele, Á., Nhaca, Á., Banze, C., Borges, D., & Simbine, L. (2016). *Financiamento*. Universidade Técnica de Moçambique, Maputo.
- MIC, M. da I. e C. (2007). *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação, Perspectivas e Desafios*, Maputo.

- Michel, M. H. (2005). *Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais: Um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos*. Atlas, São Paulo.
- Ministério da Economia e Finanças. (2015). *Balanço do Plano Económico e Social de 2014*, Maputo.
- OECD. (1995). *Information Technology (IT) Diffusion Policies for Small and Medium- Sized Enterprises*. OECD, Paris.
- Piana, M. C. (2009). *A construção da pesquisa documental: Avanços e desafios na atuação do serviço social no campo educacional*. Scielo books, São Paulo.
- Reliance Money. (n.d.). *The Importance of raising funds for Small and Medium Enterprises*. Disponível em: <https://www.reliancemoney.co.in/the-importance-of-raising-funds-for-small-and-medium-enterprises>, Acesso em: 07/12/2022.
- Rose, P., & Hudgins, S. C. (2004). *Bank Management and Financial Services*. McGraw-Hill/Irwin, New York.
- Rothwell, R., & Dodgson, M. (1993). *Techonology-based SMEs: Their Role in industrial and Economic Change*. Inderscience Enterprises. UK, Buckinghamshire.
- Souto, F. A. (2022). *Sistema Financeiro e Exclusão Social*. Gapi. Disponível em: <http://www.gapi.co.mz/sistema-financeiro-e-exclusao-social/> Acesso em: 28/07/2022.
- Statista. (2022). *Total number of banks operating in Australia from September 2004 to March 2022*. Disponível em: <https://www.statista.com/statistics/1211692/australia-number-of-banks/> Acesso em: 28/04/2023.
- Vandenberg, P. (2020). A Relevância da Dimensão da Empresa para a Reforma do Ambiente Empresarial. In *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação E Desafios* (2nd ed.). ABSA, Maputo.

White, A. (2021). *Secure financing with these 9 types of small business loans*. CBNC.

Disponível em: <https://www.cnbc.com/select/small-business-loan-types/>, Acesso em: 28/05/2023.

World Bank. (n.d.-a). *Financial stability*. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/financial-stability>, Acesso em: 28/07/2022.

World Bank. (n.d.-b). *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance: Improving SMEs' access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital*. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>, Acesso em: 28/06/2022.

World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020*, Washington DC.

World Economic Forum. (2021). *Here are the top 10 nations enjoying the fastest growth in small businesses – and why it matters*. Disponível em: <https://www.weforum.org/agenda/2021/11/here-are-the-top-countries-enjoying-the-largest-growth-in-small-businesses-and-why-that-matters/> Acesso em: 03/06/2023.

APÊNDICES

APÊNDICE 1

GUIÃO DE ENTREVISTA SOBRE QUESTÕES RELATIVAS A CONCESSÃO DE CRÉDITOS ÀS PME'S

No âmbito da conclusão do curso de Licenciatura em Economia, foi seleccionado o seguinte tema para trabalho de fim do curso: *Sistema Financeiro em Moçambique: Análise na Perspectiva dos Produtos Bancários Existentes para o Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. A selecção do tema deve-se ao facto de o acesso ao financiamento ter sido identificado como um dos principais constrangimentos das Pequenas e Médias Empresas (PME's) em Moçambique e, tem como objectivos estudar a qualidade dos produtos bancários oferecidos e os constrangimentos enfrentados pelos bancos no processo de concessão de crédito as PME's.

O questionário contém 12 perguntas, que são a seguir apresentadas:

1. Quanto ao quadro jurídico e legal para PME's e as actividades do Banco Central, são adequados ou precisam de melhorias? Por favor, elabore.
2. Quais são os produtos de crédito que o seu banco tem? Existe algum específico para as PME's?
3. Quais são os produtos bancários mais usados pelas PME's? Qual o nível de adesão dos mesmos?
4. Como tem evoluído o número de créditos concedidos para PME's ao longo dos últimos 5 anos? Porquê?
5. Como tem evoluído os casos de incumprimento? Porquê?
6. Quais são os principais constrangimentos por parte do banco para aumentar o acesso ao crédito às PME's? E do lado das PME's?
7. O que poderia mudar a nível da banca comercial para aumentar o acesso ao crédito às PME's?
8. Como avalia a capacidade das PME's de aceder ao crédito comercial?
9. No geral, qual é a experiência do banco com as PME's?
10. Em que aspectos as PME's precisam de apostar mais para aumentar o acesso ao crédito?
11. O ambiente de negócios do país é propício para o acesso ao crédito às PME's?
12. Que impacto poderá ter o Fundo de Garantia Mutuária, recentemente anunciado pelo Governo no âmbito do PAE (Programa de Aceleração Económica)?
13. Quais são os problemas do Sistema Bancário e Financeiro para as PME's em Moçambique?

Algum ponto que gostaria de adicionar que não foi abordado acima?

Obrigado pela colaboração

APÊNDICE 2

Inquérito às PME's

No âmbito da conclusão do curso de Licenciatura em Economia, foi seleccionado o seguinte tema para trabalho de fim do curso: Sistema Financeiro em Moçambique: Análise na Perspectiva dos Produtos Bancários Existentes para o Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique. A selecção do tema deve-se ao facto de o acesso ao financiamento ter sido identificado como um dos principais constrangimentos das Pequenas e Médias Empresas (PME's) em Moçambique e, tem como objectivos estudar a qualidade dos produtos bancários oferecidos e os constrangimentos enfrentados no processo de concessão de crédito as PME's.

*Obrigatório

Email*

1. A empresa já se financiou em algum banco?*

- SIM
- NÃO

1.1 Se **SIM**. Qual?

- Absa Bank
- Access Bank
- BCI
- First Capital Bank
- FNB
- Banco Letshego
- Millennium BIM
- MozaBanco
- Stantard Bank
- Societê Generale
- UBA
- BIG - Banco de Investimento Global
- EcoBank
- Outra: _____

1.2 Qual foi o produto de crédito que aderiu?

1.3 Teve constrangimentos no processo de aquisição do crédito?

- SIM
- NÃO

1.3.1 Se **SIM**, quais?

2. Os produtos bancários estão bem estruturados para as PME's? *

- SIM
- NÃO

2.1 Se **NÃO**, quais são os problemas e o que poderia melhorar?

3. A que taxa de juros foi-lhe concedido o crédito? E qual é a sua opinião sobre o nível da mesma?

4. Quais os meios de financiamento que já aderiu?

- Microcréditos
 - Familiares/Amigos
 - Agiotas
 - Mercado de capitais
 - Bancos
 - Sociedade de Investimentos
 - Nenhum
 - Outra: _____
-

APÊNDICE 3

Tópicos das entrevistas e as respostas de cada banco:

Perguntas	BIM	BCI	Standard Bank	NedBank	UBA	Mozabanco	Absa	GAPI
1. Quadro jurídico e legal para PMEs e as actividades do Banco Central	Adequado	Tem havido melhorias	Adequado mas carece de <i>updates</i>	Ainda não está bom para as PMEs	Adequado mas precisa de melhorias	Não há instrumento que obrigue a que o BM e as PME's estejam estritamente vinculadas.	–	O banco Central dita as políticas e Bancos comerciais devem seguir
2. Produtos de crédito específicos para as PMEs	Associação Industrial de Moçambique; FECOP - Calamidades; FECOP - Empresas; KFW para o Financiamento das MPMEs; Mulher Empreendedora . E Fundo de Garantia AGRO - GARANTE	Crédito de curto, médio e longo prazo para apoio a tesouraria ou investimento; <i>leasing</i> para aquisição de viaturas ou outros bens	Desconto bancário; Factoring; Cartões de crédito; Distributor Finance; Flexy credit; Garantias bancárias; Letras de crédito; <i>Leasing</i> /VAFs; Crédito de habitação	PME mais	–	Descoberto Autorizado; CCC; Desconto de Livrança/ Desconto de Facturas; Cartões de Crédito; Contas Empréstimo; <i>Leasing</i> ; Garantias Bancárias; Créditos Documentários de Importação.	Crédito PMEs; <i>Leasing</i> ; Créditos e Remessas documentárias; Garantias Bancárias; Supply Finance; Créditos com Garantia.	Não tem um específico, mas todas linhas estão abertas a todas empresas que reúnam os requisitos e tenham um estudo de viabilidade positivo.
3. Produtos bancários mais usados pelas PMEs	–	CCC e Desconto de Livranças	Overdraft (Descoberto Autorizado) & Descoberto Bancário	Descoberto Negociado e CCC	Desconto Autorizado & Conta Empréstimo	Descobertos Bancários; CCC; Descontos de Livrança; Garantias Bancárias.	Crédito PME's e Soluções de pagamentos	Agro Business. Mas não impede de financiar outras actividades.

Perguntas	BIM	BCI	Standard Bank	NedBank	UBA	Mozabanco	Absa	GAPI
4. Evolução do número de créditos concedidos para PMEs ao longo dos últimos 5 anos	Positiva, apesar do COVID19 que deteriorou nos últimos 2 anos o tecido das PMEs e tornou a banca mais restritiva	Positiva, tendo registado um período anómalo na época da COVID19	Positiva, tem havido em média um crescimento de cerca de 15% ao ano	Positiva, com uma carteira constituída com cerca de 32% de PMEs	Positiva	Devido ao COVID19 houve alguma alteração, mas a tendência foi crescente	Positiva	Houve quebra de 2 anos devido ao COVID, mas depois disso tem estado a subir.
5. Evolução dos casos de incumprimento	Nos últimos 2 anos tem aumentado	Estão devidamente controlados	Tem estado a aumentar com as crises e pandemia	Tem estado a aumentar com as crises e pandemia	Constante	Ainda que o crescimento da actividade creditícia tenha desacelerado com o COVID19, o nível de exposição a este Risco, continuou elevado	Não tem evoluído de maneira crescente, o nível de delinquência das PME's é aceitável e ronda a uma media de 5% pela carteira total de credito.	Com Covid e depois a situação macroeconómica do país, os custos subiram, muitas empresas entraram em incumprimento.
6.1 Principais constrangimentos por parte do banco para a concessão de crédito às PMEs	A incapacidade das PMEs, de proverem informação robustas, fiáveis e consistentes, para assegurar o risco de crédito	Conjuntura global do mercado e as subidas das taxas de juro	Falta de contas auditadas por parte das PMEs	Falta de contas organizadas por parte das PMEs	Falta de contas organizadas, fluxo de caixa, e garantias por parte das PMEs	Falta de Informação financeira organizada; Informalidade no negócio; Trâmites processuais e burocráticos.	Falta de informação financeira organizada	Disponibilidade de capital (por causa da COVID, as dívidas ocultas, muitos financiadores recuaram); as taxas de juros.

Perguntas	BIM	BCI	Standard Bank	NedBank	UBA	Mozabanco	Absa	GAPI
6.2 Principais constrangimentos do lado das PMEs para o acesso ao crédito	Devido a sua dimensão racionalização de custos, ausência de recursos humanos capacitados não consegue produzir a informação requerida pelos bancos	A falta de planos de negócios sustentáveis e contabilidade organizada	Falta de contas organizadas e fiáveis que mostrem a transparência do negócio.	Falta de educação financeira e de qualidade na informação financeira por elas disponibilizada	Ter uma contabilidade familiar	Custo do financiamento; limitações em concessão de garantias e informações sobre o negócio bem como financeiras;	Falta de uma estrutura empresarial organizada; dificuldade em apresentar garantias	Da parte das PME's: Muitas PME's não tem colaterais para dar; custos para legalização dos financiamentos subiram e tornam-se onerosos para as PME's poderem legalizar os contractos.
7. Mudanças a nível da banca comercial para aumentar o acesso ao crédito para PMEs	Pouco deveria mudar, devendo as PMEs adaptarem-se às exigências do mercado	Apostar em iniciativas conjuntas de literacia financeira	O banco poderia consultar a Central de Registos de Crédito (CRC) para melhor avaliar o risco de crédito e diminuir assim as exigências as PMEs	–	Apostar na digitalização por via das <i>Nanolendings</i>	Bancarização da economia e inclusão da população (rural)... garantir respostas em tempo recorde; desburocratizaã o dos processos; dar assistência técnica as empresas, para que melhor possam gerir os seus negócios.	Criação de: um fundo pelo BM, para cobrir o valor de financiamento em pelo menos 50%; leis que assegurem os bancos; um Programa Nacional de Apoio ao Negócio e de Formação e Desenvolvimento de Empresas.	–
8. Capacidade das PMEs de aceder ao crédito comercial	Fraca	Razoável	Média	–	Baixa	Tem melhorado	Têm estado a organizar-se cada vez mais para se tornarem elegíveis ao financiamento bancário.	–

Perguntas	BIM	BCI	Standard Bank	NedBank	UBA	Mozabanco	Absa	GAPI
9. Experiência do banco com as PMEs	Boa	Excelente	Vasta	Boa	-	Com grandes desafios, entretanto, com tendências de melhorias	O Banco procura contribuir para o empoderamento da PME's, robustez, profissionalização, exposição a novos mercados.	Tem dado formação/orientação as empresas; Organização da empresa, com um gestor da GAPI
10. Aspectos nos quais as PMEs devem de apostar	Posicionar-se no mercado, ter um bom marketing, estar informados, de forma a terem acesso aos negócios que vão surgindo	Consolidação dos negócios tendo planos de negócios concretos e apostar numa contabilidade organizada que espelhe a realidade dos seus negócios.	Transparência	Educação financeira & transparência	Devem apostar na organização	Capacitação de seus quadros gestores; Formalização dos seus negócios; Reporte de informação realística e credível	As PMEs devem ter atenção aos processos regulatórios; devem igualmente fortalecer e estabelecer uma relação com as instituições bancárias.	Se Legalizar; Contabilidade Organizada
11. O ambiente de negócios do país relativamente ao acesso ao crédito por parte das PMEs	Por um lado, há dificuldades no processo de criação, registo, licenciamento e de acesso ao mercado das PMEs, Por outro lado, o Risco país é bastante elevado	Instável, contudo as perspectivas são animadoras	É médio, com taxas de juro, inflação e impostos elevados	-	É propício, há muitas oportunidades.	Precisa ser organizado para permitir que as empresas no geral beneficiem do acesso ao crédito	Sim	Sim, um pouco complicada por causa das taxas de juros, mas o país é grande é so preciso de um bocado de criatividade de inovação.

Perguntas	BIM	BCI	Standard Bank	NedBank	UBA	Mozabanco	Absa	GAPI
12. Impacto do Fundo de Garantia Mutuária, anunciado pelo Governo no âmbito do PAE	Poderá ter um impacto muito positivo e determinante para a evolução e alavancagem das PME's	Só após a sua implementação efectiva é que se poderá apurar o verdadeiro impacto	Vai ter um impacto directo para a banca e para alguns sectores	Depende de como vai ser estruturado	É uma boa iniciativa que deve ser gerida a nível nacional	Aumenta o acesso a serviços financeiros e oportunidades económicas; Traz reformas do ambiente de negócios; Investimentos em infraestruturas.	Terá um impacto e importância imensurável para o sector privado, na medida em que ajudará as PMES a resolver os problemas derivados das sucessivas crises.	–
13. Problemas do Sistema Bancário e Financeiro para as PME's em Moçambique	De uma forma geral, os sistemas bancários e financeiros não constituem problemas para as PME's	O Sistema Bancário Financeiro em Moçambique depara-se com inúmeros desafios sendo um deles o cumprimento das regras de <i>Compliance</i> , aqui as PME's têm que estar devidamente preparadas para responder a esses desafios	Os bancos comerciais e central poderiam aliviar os encargos financeiros para certos tipos de transacções.	Temos bancos a mais em Moçambique, para uma economia desta dimensão e por isso em termos de quotas de mercado, os bancos não estão a crescer. Estão todos ao canalizar as carteiras uns dos outros.	–	Cada Banco tem o seu <i>lending framework</i> ; os Bancos são altamente líquidos, reflectindo a natureza da sua estrutura de financiamento e aversão ao risco num cenário de volatilidade macroeconómica.	–	Taxas de juros, Legalização, documentação, garantias

ANEXOS

Gráfico 4.1 – Evolução dos Créditos Concedidos nos Últimos 10 Anos

Tempo	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Total de Créditos	90,634,58 2.87	96,810,02 3.81	120,484,76 0.55	151,600,14 7.76	201,238,86 2.67	250,192,00 4.07	241,472,52 6.16	219,239,04 6.35	222,249,34 0.02	233,766,30 1.56	243,135,36 8.36	237,326,10 7.97

Gráfico 4.2- Valor médio total de novos empréstimos mensais das PME's em milhões de Dólares entre Agosto de 2020 a Julho de 2022

	Até julho de 2021	Até julho de 2022
Valor médio dos empréstimos das pequenas empresas	227.175	280.49
Valor médio dos empréstimos das médias empresas	839.454	1018.986

Gráfico 4.3 - Contribuição das Empresas do Sector Privado para a Variação Líquida do Emprego, por Dimensão da Empresa

Dimensão	Contributo para a Variação Líquida do emprego no Sector Privado
Pequenas empresas	69%
Médias empresas	17.40%
Grandes empresas	13.70%

Gráfico 4.4 - Contribuição para o PIB por dimensão da empresa no Canadá

Ano	Pequenas empresas	Médias Empresas	Grandes Empresas
2011	36.50%	13.50%	50.00%
2012	36.90%	13.20%	49.90%
2013	36.90%	13.60%	49.50%
2014	37.00%	13.70%	49.30%
2015	39.60%	15.10%	45.40%
2016	39.70%	14.50%	45.80%
2017	37.20%	13.70%	49.10%
2018	37.30%	14.70%	48.00%
2019	36.70%	13.70%	49.60%

Gráfico 4.5 - Bancos nos quais as empresas se financiaram

	Nº de Empresas (%)
BCI	46%
Millenium BIM	25%
Standard Bank	12%
Moza Banco	13%
Nedbank	4%

Gráfico 4.6 - Produtos de crédito bancário mais adquiridos pelas PME's

	Nível de Aderência
<i>Leasing</i>	41.70%
Conta Corrente Cauçionada	25%
Descoberto Autorizado	16.70%
Desconto de Livrança	8.30%
Garantias Bancárias	8.30%

Gráfico 4.7 - Evolução da Prime Rate

	Prime Rate (%)
2011	19.1
2012	16.8
2013	15.3
2014	14.8
2015	14.9
2016	21.2
2017	27.9
2018	23
2019	19
2020	17.1
2021	18.2
2022	22.6

Gráfico 4.8 - Relação entre os empréstimos e a Prime Rate de 2011 a 2022

Anos	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Média dos empréstimos em cada ano	90.6	96.8	120.5	151.6	201.2	250.2	241.5	219.2	222.2	233.8	243.1	237.3
Prime Rate (%)	19.1	16.8	15.3	14.8	14.9	21.2	27.9	23	19	17.1	18.2	22.6