



**UNIVERSIDADE
KIMPA VITA**

01 - 01 | 2023

Acesso ao financiamento às pequenas e médias empresas em Moçambique

Access to financing for small and medium enterprises in Mozambique

Maria Helena Catarina Bicudo Abdul

Versão eletrónica

URL: <https://ciencia.unikivi.ao>

Data de publicação: 06-10-2023. Páginas: 10

Editor

RCI-UNIKIVI

Referência eletrónica

Abdul, M. H. C. B. (2023). Acesso ao financiamento às pequenas e médias empresas em Moçambique. Revista da UNIKIVI. Edição Temática: Ciências Sociais e Humanas. Número Especial: - IVº Simpósio de Economia e Gestão da Lusofonia 2023. 01(01), 01-10.



ACESSO AO FINANCIAMENTO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE

Access to financing for small and medium enterprises in Mozambique

Maria Helena Catarina Bicudo Abdul

Universidade Metodista de Angola, Luanda, Angola

milenabdul1@gmail.com

RESUMO

Esta pesquisa tem como objectivo analisar o acesso ao financiamento para as PME's em Moçambique. Recorreu-se metodologicamente a mecanismos bibliográficos através de diversos livros, internet, arquivos, onde foram retirados diversos artigos sobre o acesso a financiamento à PME's em Moçambique. Os resultados revelaram que as PME's representam a maior parte do tecido empresarial do país, no entanto tem dificuldades de acesso a financiamento, sendo que as grandes empresas têm mais aceitação perante a banca, olhando-se as PME's como clientes com elevado risco. As barreiras identificadas vão da deficiente informação, como demonstrações financeiras das PME's, a ausência de garantias, falta de critérios de avaliação de solvabilidade das PME's. Diante destes aspectos, sugere-se uma revisão de estratégias para potencializar esta camada empresarial, partindo de iniciativas como registo e legalização das empresas, capacitação das mesmas, uma melhor abertura da banca na avaliação da estrutura de capitais das PME's.

Palavras-chave: Acesso, Financiamento, Pequenas e Médias Empresas.

ABSTRACT

This research aims to analyze access to finance for SMEs in Mozambique. Methodologically, bibliographic mechanisms were used through several books, internet, archives, where several articles were taken on access to financing for SMEs in Mozambique. The results revealed that SMEs represent the majority of the country's business fabric, however they have difficulties in accessing finance, with large companies being more accepted by banks, looking at SMEs as high-risk customers. The identified barriers range from poor information, such as the financial statements of SMEs, the absence of guarantees, lack of creditworthiness assessment criteria for SMEs. In view of these aspects, a review of strategies is suggested to enhance this business layer, starting from initiatives such as registration and legalization of companies, training them, a better opening of banking in the evaluation of the capital structure of SMEs.

Keywords: Access, Financing, Small and Medium Enterprises.

1 INTRODUÇÃO

Sustenta-se que o desenvolvimento económico de um país depende em grande parte do desenvolvimento de um sector privado activo, o que vai gerar maior empregabilidade e redução da pobreza. Vários países em desenvolvimento como é o caso de Moçambique, consideram as PME's como fundamentais para o crescimento, sendo que constituem maior parte de empresas activas. Nesta senda, existe uma preocupação com relação a estrutura de capitais, que envolve a maneira como estas empresas financiam seus investimentos. Destaca-se duas formas de financiamento para este trabalho, sendo uma através do capital próprio, como por exemplo investimento dos accionistas e por outro lado o financiamento externo em que se recorre aos bancos para obter o financiamento.

Focalizando o financiamento externo (dos bancos), destaca-se como importante pois permite um crescimento do capital próprio da empresa e benefícios fiscais, garantindo uma alavancagem financeira. Como destaca Modigliani e Miller (1958) cit in Correia (2012), quanto mais financiamento a empresa tiver para investir, maior a sua possibilidade de crescimento. Assim, concluiu-se que uma empresa que se endivida tem uma maior capacidade de crescimento.

Bulding Markets (2016), destaca que na maioria dos países, a grande maioria das empresas não sobrevive além do primeiro ano. Isto devido a muitas razões, sendo uma delas a falta de acesso ao financiamento. Deste modo, permitir um crescimento dinâmico das PME's depende da facilidade de acesso a financiamento. Tornando-se assim objectivo desta pesquisa analisar o acesso ao financiamento para as PME's em Moçambique.

O papel do governo de Moçambique e as suas agências é criar um ambiente propício para as PMEs se desenvolverem. Isto se relaciona em grande parte à promulgação de leis e regulamentos que promovam o desenvolvimento das PMEs e que revogam os que prejudicam ou ficam no caminho do crescimento das PMEs (Bulding Markets, 2016).

O Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) é a agência governamental que defende, promove e advoga em nome das PMEs em Moçambique. Sua missão é incentivar a criação, consolidação e desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa em Moçambique. Entre outros, a IPEME defende, coordenada e de forma limitada, fornece capacitação, acesso a mercados e acesso ao financiamento de apoio às PMEs no país.

O sector bancário assume aqui um papel preponderante como intermediário e impulsionador destes produtos de crédito às PMEs com quem já estabelecem relações comerciais. As PMEs devem definir investimentos com base em projectos estruturados, devidamente ponderados e estudados, sempre de forma sensata, assegurando-se que só cumprindo um objectivo é que devem passar para outro nível, demonstrando sempre com muita clareza aos parceiros financeiros que os projectos a que são convidados a participar são credíveis, sustentados e lucrativos.

Esta temática, é de grande relevância olhando o papel que as PME's têm na economia nacional, assim avaliar-se o panorama em termos de financiamento vai permitir diagnosticar aspectos a serem solucionados para gear uma melhor permanência no mercado e crescimento desta camada empresarial.

2 QUADRO TEÓRICO

2.1 Conceito de pequenas e médias Empresas (PME's)

Classificação das empresas não é uno, o que significa que é dependente dos diversos critérios sendo os dominantes o volume de negócio anual e o número de trabalhadores; nestes moldes segundo, o Plano Geral de Contabilidade (PGC-Normas Internacionais de Relato Financeiro-NIRF) encontramos as empresas classificadas em grandes, médias e pequenas empresas das quais nas duas primeiras adopta-se o PGC-NIRF e nas empresas é adoptado o PGC-PE.

De acordo com o Decreto nº 44/2011, de 21 de Setembro, apresenta um conceito que melhor se adequa para a realidade da economia nacional ao apresentar um quadro que melhor nos indica os intervalos do volume de negócio e do número de trabalhadores que diferenciam e que definem as empresas de pequena e média dimensão, bem como as microempresas.

Tabela 1*Classificação de Empresas*

Categoria de empresa	Número de trabalhadores	Volume de negócios anuais (em Meticais)
Micro	1 a 4	Até 1 200 000,00
Pequena	5 a 49	1 200 000,00 a 14 700 000,00
Media	50 a 99	14 700 000,00 a 29 900 000,00

Fonte: Decreto n° 44/2011, de 21 de Setembro.

Assim, as empresas que apresentam mais de 99 trabalhadores com um volume de negócios acima de 29 900 000,00 MT anual são já classificadas como grandes empresas. As microempresas são aquelas que apresentam um número de trabalhadores abaixo de 5 e com um volume anual de negócio abaixo a 1 200 000,00 MT e as pequenas empresas vão até 49 trabalhadores e anualmente seus negócios vão de 1 200 000,00 MT até 14 700 000,00 MT e são agrupadas com as médias empresas para a designação de Médias Empresas.

No âmbito da legislação moçambicana, o n° 1 do artigo 34 da Lei 23/2007, de 1 de Agosto define as empresas classificando-as com base num só indicador, considerando que são grandes empresas as que empregam mais de cem trabalhadores, médias empresas as que empregam mais de dez e até ao máximo de cem trabalhadores e como pequenas empresas as que empregam até dez trabalhadores. Por outro lado, o n° 3 do artigo n° 2 do Decreto 70/2009, de 22 de Dezembro, considera médias empresas aquela que tiver o número médio anual igual ou superior a 250, mas, inferior a 500 trabalhadores.

2.2 Financiamento

Alcides (2017), define o financiamento como uma operação financeira mediante a qual a parte financiadora (instituição financeira), atribui recursos para uma outra entidade ou indivíduo de modo que este possa realizar algum investimento específico previamente.

Pinhal (2010), destaca que as principais formas de financiamento bancário são o Leasing e empréstimos bancários. Nesta senda, percebe-se o financiamento como um mecanismo de fornecimento de recursos em que existem duas partes, uma financiada e outra financiada, dando a possibilidade de executar um investimento.

2.3 Crédito bancário

O empréstimo bancário, é uma operação em que o banco entrega uma determinada quantia de dinheiro a um cliente, e este tem uma obrigação de restituir em um determinado prazo, sendo acrescido os juros e comissões, conforme foi acordado inicialmente (Kohler, 2012).

Nunes (2009), aponta sendo a entrega inicial de dinheiro a um cliente, e este tem a responsabilidade em datas futuras de diferentes prestações, restituir o valor igual ao da entrega, acrescido do preço fixado para este serviço.

No sistema financeiro moçambicano (SISFINM) encontram-se diferentes intermediários financeiros e mercados financeiros, os quais angariam fundos junto dos agentes económicos excedentários e canalizam para agentes económicos deficitários, garantindo o bem-estar e eficiência na gestão de recursos. Este sistema é composto de seguintes tipos de instituições: Banco de Moçambique, Sede, Filiais, Agências, Bancos de depósitos, Bancos comerciais e de investimento, Bancos de micro-finanças, Cooperativas de crédito, Outras instituições financeiras, Companhias de seguros, Instituições de locação financeira, Bolsa de valores, Organizações de poupança e empréstimo e Operadores de microcrédito (Banco de Moçambique, 2022).

De acordo com a KPMG (2014), o SISFINM, tem principalmente na base o sector bancário, que é constituído por bancos comerciais e de investimento, assim como micro-finanças e cooperativas de crédito. Deste modo, os bancos comerciais são fundamentais para o funcionamento do sistema financeiro moçambicano.

2.4 Teorias sobre financiamento

2.4.1 Teoria moderna

A teoria moderna tem como mentores Modigliani e Miller (1958), que destacaram a direcção de que em determinadas condições o tipo de financiamento de empresas é fundamental. Deste então, diversas pesquisas sobre o tema foram conduzidas, tendo como ponto de partida as conclusões de Modigliani & Miller.

A estrutura de capital será determinada pela tangibilidade, tamanho, rentabilidade, risco, oportunidades de crescimento, nível de imposto de renda, benefícios. Entretanto, outros factores podem ou devem influir no nível de endividamento da firma, como o ambiente no qual a afirma esta inserida (Modigliani & Miller, 1958).

Damodaran (2004), cita cinco variáveis que explicam o nível de endividamento de uma empresa: agiotas de impostos marginais, separação da propriedade e da administração, variabilidade nos fluxos de caixa operacionais, dificuldade dos titulares de dívidas em monitorar as decisões, os investimentos e o desempenho da empresa, e necessidade de flexibilidade.

Na estrutura óptima de capital (uma combinação óptima de capital próprio e capital de terceiros) capaz de maximizar o valor da empresa.

Mediante a teoria de trade off, as empresas procuram o ponto óptimo de endividamento, olhando a facilidade fiscal, a questão dos custos e dificuldades financeiras. Diante disso, considera-se o valor da empresa composto por três partes:

- Valor da empresa (financiada completamente por capital próprio)
- Valor do benefício fiscal (juros da dívida que propiciam dedução do imposto de renda)
- valor das dificuldades financeiras (custo directo e indirecto de falência e custos de agência) (Brealey, Myers & Allen, 2006)

Myers (1984), analisa a teoria do *trad off* mostrando que, a medida que a empresa vai elevando seu endividamento, vai ampliando, também, seu benefício fiscal, o que leva a empresa a aumentar seu valor. Entretanto, conforme se aumenta o endividamento, aumentam-se também os custos de dificuldades financeiros.

Hovakimian *et al.* (2001), indicam que os lucros passados constituem importantes fontes de financiamento, consistente e com a teoria do *pecking order*, entretanto as mudanças no nível de endividamento foram interpretadas pelos autores como uma teoria *trade off* dinâmica, pois tais mudanças visam atingir um nível óptimo de endividamento no longo prazo.

Frank e Goyal (2003), concluíram que as empresas procuram fortemente levantar fundos mais fortes e que tais fundos vêm, na maioria das vezes, na forma de emissão de acções.

Portanto, a teoria do *pecking order* Esta teoria é motivada pela discrepância de informação e, como tal, estaria alinhada com empresas de pequeno porte que apresentam elevadas oportunidades de crescimento.

2.4.2 Teoria de agência

Para Jensen (1986), um factor importante para a teoria de agência esta na verificação da estrutura de capital, ou seja, a partir de um certo nível de endividamento, uma determinada empresa poderia ter mais oportunidades de crescimento notório, pelos juros que a mesma ira obter neste endividamento.

Ainda na mesma perspectiva de autor esta teoria ocorre, entretanto, um fluxo de caixa residual maior pode aumentar o comportamento arbitrário do administrador. Deste modo o autor defende um maior nível de endividamento uma vez que obriga os administradores a serem mais eficientes, sem contar que as dívidas reduzem os custos de agência do fluxo de caixa livre, tornando menos arbitrárias as decisões dos administradores.

Como bem observa Leland (1998), quando as políticas de investimentos escolhidas para maximizar o valor da empresa são decididas depois da contratação da dívida.

2.4.3 Acesso ao financiamento em países PALOP

Olhando o Contexto Cabo-Verdiano Varela (2012), apontou que o financiamento interno mais empregado foram os fundos próprios, 76 %, somente e 16 % teve o empréstimo de amigos e familiares. Relativamente ao financiamento externo 48 % teve acesso ao empréstimo bancário, 24% aos Fornecedores e 12 % aos Fornecedores de Imobilizado. Nenhuma das empresas respondentes utilizou o Leasing, e 12 % apresentaram outras fontes de financiamento externo, como a entrada de sócios e contractos de prestação de serviço. Um menor recurso ao Financiamento Externo é justificado por 48 % dos empresários, por considerarem ser Muito Difícil a obtenção de Financiamento Externo pelas PMEs.

No contexto angolano Chicucunho (2017), constatou que Os resultados demonstram que as MPME continuam muito dependentes do financiamento bancário. As maiores dificuldades no acesso ao financiamento são as taxas de juro aplicadas aos empréstimos bancários e as garantias solicitadas. A crise afectou um pouco as relações PME-Banca, tendo as empresas revelado, de um modo geral, um relacionamento razoável com a Banca. As demonstrações financeiras têm tido um papel cada vez mais decisivo no aumento da confiança nas relações e conseqüentemente na concessão de crédito, sendo o documento mais solicitado pelas instituições financeiras antes de conceder crédito às MPMEs, segundo os resultados obtidos. Várias são as políticas económicas que têm sido debatidas no sentido de melhorar o acesso ao financiamento pelas PMEs e muitas já foram postas em prática, quer em Angola, quer a nível da União Europeia, assim como noutras partes do mundo.

De acordo com informação do Banco de Portugal (BdP, 2014), o endividamento das empresas não financeiras portuguesas aumentou significativamente desde 1995, principalmente por meio de empréstimos bancários, existe, no entanto, um elevado número de PMEs inteiramente financiadas por capitais próprios. Constata-se também que apenas um pequeno número de empresas se financia por meio dos mercados de capitais, quer através de ações, quer de obrigações, sendo esta forma de financiamento geralmente utilizada apenas por grandes empresas, pois existem barreiras à entrada das pequenas (Demirguc-Kunt & Beck, 2006).

3 METODOLOGIA

Apresenta-se a seguir os métodos que foram adoptados na pesquisa, como sendo os caminhos que permitiram alcançar o objectivo da pesquisa.

Quanto a natureza adoptou-se uma pesquisa qualitativa, de acordo com Oliveira (2009), a abordagem qualitativa implica uma série de leituras sobre o assunto pesquisado, ou seja, é preciso descrever ou relatar minuciosamente o que os diferentes autores ou especialistas escrevem sobre o assunto, e a partir daí, estabelecer uma série de correlações, para ao final, o pesquisador construir o seu ponto de vista conclusivo.

Neste sentido, com esta abordagem, fez-se um levantamento e uma construção teórica da temática respondendo à questão traçada na pesquisa.

Quanto aos objectivos, adoptou-se uma pesquisa descritiva, segundo Diehl e Gatim (2004), as pesquisas descritivas têm como objectivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenómeno, ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos os estudos que podem ser classificados com a pesquisa descritiva, e uma de suas características mais significativas é a utilização de técnicas padronizadas de colecta de dados, tais como questionário e observação sistemática.

Desta forma, procurou-se fazer uma caracterização o acesso ao financiamento para PME's em Moçambique.

Quanto aos procedimentos técnicos, é uma pesquisa bibliográfica e documental, segundo Oliveira (2010, p.63) "entende-se por pesquisa bibliográfica o acto de fichar, relacionar, referenciar, ler, arquivar, fazer resumos de assuntos relacionados com a pesquisa em questão. O levantamento bibliográfico é mais amplo do que a pesquisa documental".

Esta pesquisa de carácter bibliográfico, tendo como objectivo perceber a questão de acesso a financiamento para as PME's. Assim recorreu-se a uma revisão da literatura, buscando-se autores que abordam o assunto culminando numa metodologia de análise de conteúdo.

Segundo Marconi e Lakatos (1992), a pesquisa bibliográfica é o levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações a avulsas e imprensa escrita. Os textos e as informações são fontes para a base teórica da pesquisa e na investigação dos estudos que possam colaborar no desenvolvimento da pesquisa. A pesquisa bibliográfica, conforme Amaral (2007):

[...] é uma etapa fundamental em todo trabalho científico que influenciará todas as etapas de uma pesquisa, na medida em que der o embasamento teórico em que se baseará o trabalho. Consistem no levantamento, selecção, fechamento e arquivamento de informações relacionadas à pesquisa (Amaral, 2007, p.1)

Para Gil (2002, p. 44), a pesquisa bibliográfica “[...] é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”.

Conforme explicado pelas definições acima a base da pesquisa bibliográfica são os livros, teses, artigos e outros documentos publicados que contribuem na investigação do problema proposto na pesquisa, com a pesquisa bibliográfica faz-se o levantamento de informações que sejam relevantes na construção da pesquisa científica, tendo em conta às obras já publicadas sobre o assunto.

O investigador Yin (2003), identificou seis tipos diferentes de fontes de recolha de dados tais como, documentação, arquivo, entrevistas, observações directas, observações participantes e artefactos físicos. A pesquisa baseou-se por uma perspectiva qualitativa, esta na qual investigam fenómenos fugidos que não são mensuráveis, mas podem ser qualificáveis, com bases documentais, na qual fornecem matéria confiável sobre as categorias analíticas em estudo como para a elaboração do referencial teórico.

Em termos de método de abordagem, foi aplicado o método dedutivo. Diehl e Gatim (2004, p.21): “Esse método fundamenta-se no raciocínio dedutivo. Procura transformar enunciados complexos e universais em particulares, em uma ou várias premissas”.

Mediante o método, parte de um raciocínio geral para um específico, assim apoiou-se no quadro teórico relacionado ao assunto abordando para tirar-se conclusões que incidem em pontos particulares.

Quanto as técnicas de pesquisa foram utilizadas a técnica documental e bibliográfica. A técnica documental baseou-se no uso de fontes primárias, como arquivos, documentos, leis, decretos, etc. enquanto na técnica bibliográfica foram aplicadas fontes secundárias, como obras, trabalhos académicos desenvolvidos e publicados em revistas científicas, livros.

A elaboração da análise de dados foi realizada em três níveis:

- a) Interpretação
- b) Explicação
- c) Especificação das variáveis independentes e dependente.

A interpretação dos dados, constitui na verificação das relações entre as variáveis independentes e dependentes a fim de ampliar o conhecimento sobre as contribuições mínimas, concessão de salário para gestantes. Quanto a explicação, baseou-se no esclarecimento da origem das viáveis dependentes e a necessidade de encontra a variável antecedente, e finalizando na especificação dos dados, procurou-se demonstrar até que ponto as relações entre as variáveis independente e dependente são válidas.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Acesso a financiamento em Moçambique

As PME's em Moçambique têm grande representatividade no tecido empresarial, no entanto no que tange ao acesso ao financiamento, pelo levantamento teórico feito, existe um diagnóstico de dificuldades. Como aponta Kaufmann *et al.* (2020) mediante a Estratégia de Desenvolvimento das PME's a falta de financiamento representa o principal constrangimento, sendo o acesso ao financiamento muito limitado diferentemente para as grandes empresas, estas têm grande facilidade de crédito bancário.

Acompanha-se que no cenário moçambicano a facilidade de acesso a Financiamento é mais frequente nas grandes empresas em relação as PME's devido a questão de risco financeiro. Sendo que a banca olha as PME's como organizações com fraca capacidade de liquidez.

Segundo Correia (2012), as empresas enfrentam problemas de liquidez quando o serviço da dívida a curto prazo é superior aos *cash-flows* gerados nesse período pelos seus activos.

Mediante um inquérito realizado a 104 empresas feito pelo Ministério de Planificação e Desenvolvimento, constatou-se os seguintes aspectos:

Tabela 2

Resultados de inquérito a 104 empresas

Tamanho da empresa	Lucro retido	Capital de família e amigos	Empréstimos bancários	Leasing	Outro
Micro	84,6	0	7,7	7,7	0
Pequena	85	2,6	6,2	1,6	4,6
Média	80,2	1,6	10,4	2,4	5,3
Grande	54,2	0	45,8	0	0
Tamanho desconhecido	100	0	0	0	0

Fonte: Ministério de Planificação e Desenvolvimento

A tabela revela que 85 % das PMES, que foram inqueridas procuram financiar as suas actividades através dos seus próprios recursos, por outro lado 8 % procuram empréstimos bancários. Assim a maior parte das empresas opta por autofinanciamento devido, a dificuldade de acesso aos serviços financeiros dos bancos comerciais.

Aprofundando este aspecto a Building Markets (2016), aponta que os factores das barreiras ao financiamento às PME's pelos bancos comerciais em Moçambique são:

- Os bancos muitas vezes podem ganhar altos retornos nos seus mercados e têm pouco incentivo para o serviço do mercado das PME'S que normalmente carrega um risco mais elevado;
- Os bancos incorrem em custos administrativos mais elevados por empréstimos às PME's, visto os montantes dos mesmos serem pequenos e os custos de transacção por empréstimo serem relativamente constantes;
- Os bancos têm informações, habilidades e apoio regulatório limitados para ajudar na concessão de empréstimos às PME's. Têm geralmente poucas ou nenhuma demonstrações financeiras precisas sobre suas receitas, lucros e capacidade de pagamento. Além disso, há uma falta de dados gerais de mercado disponíveis para PME's e em subsectores específicos (por exemplo, informações sobre as taxas de inadimplência);
- A falta de garantia para alguns devedores e ou uma legislação específica (por exemplo, capacidade para reivindicar a garantia) complica as possibilidades para fazer empréstimo baseado em garantia;

- e) Os bancos podem carecer de habilidades específicas para avaliar a solvabilidade das PME's e, portanto, pedir taxas mais elevadas e requisitos de garantia. A falta de tais habilidades pode levar os bancos a afastarem as PME's; dos mercados na sua totalidade.

Este rol de barreiras, demonstram que os bancos têm receio em ceder crédito aos pequenos empresários devido a falta de garantias e informações confiáveis sobre o negócio.

Segundo Jossefa (2011), o Sistema Financeiro moçambicano caracteriza-se pelas assimetrias na distribuição das instituições financeiras e existe um maior foco para a população com renda média e alta, localizada na capital do país.

As PMEs com défice de fundos próprios utilizam o financiamento externo para conseguirem realizar os seus projectos. Porém a obtenção de um tal financiamento externo não é simples, pois é considerado pelo mercado de capitais como um financiamento de risco, visto que as PMEs têm uma baixa taxa de rentabilidade e fracos meios que sirvam de garantia. As PME's não possuem um historial sólido e longo, nem muitos meios que sirvam de garantias, penalizando-se assim no processo de selecção por parte dos financiadores, encontram-se assim perante a assimetria de informação.

Pode-se identificar que a falta de instituições financeiras nas áreas rurais está associada a ausência de infra-estruturas, rede de internet, electricidade e dinâmica de negócios.

De acordo com a KPMG (2014), a banca comercial em Moçambique, depara-se com dificuldades devido a política monetária, cultura empresarial moçambicana e às condições das infra-estruturas disponíveis no país.

Esta situação é evidenciada por um cenário em que as PME's sem uma devida legalização bancária e muitas das vezes são sociedades anónimas, não incorporando princípios de boa governação corporativa, que são aspectos destacados para facilitar o acesso a serviços financeiros da bolsa de valores.

No âmbito do crédito bancário de acordo com o Banco de Moçambique (B.M., 2022):

No diagnóstico feito para a elaboração da Estratégia para o Desenvolvimento das PMEs em Moçambique, a persistência de um menor fluxo de crédito direccionado às MPME. Segundo os resultados do relatório FinScope MSME Survey Mozambique 2012, cerca de $\frac{3}{4}$ das micro e $\frac{1}{2}$ das pequenas empresas não têm acesso aos produtos e serviços financeiros no País, onde se destaca o acesso ao financiamento bancário (BM, 2022, p.18)

De acordo com a USAID (2014), os empresários acabam não optando por empréstimos bancários, por apresentarem custos elevados de capital, uma fraca bancarização e exigências de garantias. As taxas de juro quando são altas fazem com que os custos dos empréstimos sejam também elevados, fazendo com que o pagamento de empréstimo seja alto.

A banca comercial em Moçambique tende a colocar as PME's como clientes de risco, porque não correspondem as garantias e por outro lado as PME's fazem promessas que não estão ao seu alcance, caracterizando-se por uma assimetria de informação em que um não desconhece os objectivos do outro.

Segundo Kaufmann *et al.* (2020), existem em Moçambique 14 fundos de fomento do Governo nos diferentes sectores económicos e um Fundo de Reabilitação Económica (FARE) que está a estimular o desenvolvimento de operadores de microcrédito, em particular a nível local. Contudo estes enfrentam constrangimentos como sejam o baixo índice de retorno do investimento, fraca capacidade de resposta à procura das províncias e distritos, gestão dos recursos financeiros de investimentos, fraca divulgação e deficiente fluxo de informação desde o nível central até os distritos, reduzindo o impacto ao nível dos beneficiários.

Os bancos têm dificuldades em fazer uma monitoria dos negócios das PME's devido a fraca disponibilidade de informação; associada a isto, Ennew e Binks (1995), destacam que a falta de garantias adequadas e fraca qualidade e fiabilidade de informação sobre a capacidade de reembolso da empresa dificultam o acesso ao crédito, existindo assim, imperfeições no mercado financeiro. Sente-se que as instituições financeiras tendem a instalar-se principalmente as suas infra-estruturas

em regiões urbanas, sendo destacado a zona sul de Moçambique, o que resulta num fraco alcance para os empreendimentos localizados na região central e norte, e rural. Associadas as dificuldades encontra-se o fraco uso de tecnologias de informação e comunicação o que limita o acesso a informação de oportunidades de Financiamento.

4.2 Considerações Finais

Com base nos aspectos discutidos acima, constata-se que as PME's são reconhecidas como essenciais para o desenvolvimento socioeconómico do país, contudo para o seu funcionamento estas dependem do seu autofinanciamento e financiamento bancário. Porém para o acesso deste segundo, esta entidade tem acompanhado dificuldades para obter o crédito.

As dificuldades para acesso ao financiamento, tem sido devido as garantias que são solicitadas, taxas de juros e deficit de informação, caracterizando-se como um processo burocrático em que as empresas grandes tendem a ter mais facilidade em relação as respectivas PME's.

Face as barreiras de financiamento para as PME's, é necessária uma revisão de estratégias para potencializar esta camada empresarial, partindo de iniciativas como registo e legalização das empresas, capacitação das mesmas, uma melhor abertura da banca na avaliação da estrutura de capitais das PME's.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcides, M. (2017). *Economia Monetária Financeira*. Lisboa, Portugal: Editora Escolar.
- Amaral, O. (2007). *Pesquisa em ciências sociais*. Lisboa, Portugal: Pacto Editora.
- Banco de Moçambique (2022). *Cadernos do Banco de Moçambique: Crédito Bancário*. Maputo, Moçambique.
- Banco de Moçambique (2022). *Estratégia Nacional de Inclusão Financeira 2016-2022*. Maputo: SGL.
- Bulding Markets (2016). *Guia de Acesso ao Financiamento para Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. Maputo: Canada Edt.
- Conselho de Ministros (CM). (2009). Decreto nº 70/2009 de 22 de Dezembro: Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial em Moçambique. In Boletim da República (1º Série, nº50). 372-(16) – 372-(206). Maputo, Moçambique.
- Conselho de Ministros (CM). (2011). Decreto nº 44/2011 de 21 de Setembro: Estatuto geral da micro, pequenas e medias empresas. In Boletim da República (1º Série, nº38). 423- 425.Maputo, Moçambique
- Correia, L. (2012). *Decisões de Financiamento de PME's e as suas Condicionantes*. Lisboa, Portugal: Escolar Editora.
- Gil, A. (2002). *Metodologia de Investigação Científica*. São Paulo, Brasil: Atlas Editora.
- Jossefa, A. (2012). *Determinantes do acesso ao sistema: O caso de Moçambique*. Dissertação (Mestrado em Economia Monetária e Financeira), Lisboa, Portugal: Universidade Técnica de Lisboa.
- Kaufmann, F. (2020). *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique. Situação e Desafios*. Maputo: AHK/ExpertTS GIZ.
- Kohler, E. (2012). *Direito Bancário*. São Paulo, Brasil: Editora Unijai.
- KPMG (2014). *Situação da Banca em Moçambique*. Maputo, Moçambique.
- Assembleia da República (AR). (2007). Lei 23/2007, de 1 de Agosto: princípios gerais e estabelece o regime jurídico aplicáveis às relações individuais e colectivas de trabalho subordinado, prestado por conta de outrem mediante remuneração. In Boletim da República (1º Série, nº31). 466- 506.Maputo, Moçambique.
- Marconi, M. & Lakatos, E. (1992). *Metodologia de Investigação Científica*. São Paulo, Brasil: Atlas.
- Nunes, O. (2009). *Crédito Bancário*. São Paulo, Brasil: Atlas Editora.
- Pinhal, J. (2010). *Locações: uma nova abordagem*. Lisboa, Portugal: Revisores e Auditores.
- Reis, A. (2009). *Demonstrações Contábeis*, São Paulo, Brasil: Saraiva.
- USAID (2014), *The State's Engagement in Business in Mozambique*. Maputo, Mozambique.
- Yin, A. (2003). *Métodos de pesquisa qualitativa*. Rio de Janeiro, Brasil: Saraiva Editora.