



REVES - Revista Relações Sociais (eISSN 2595-4490)

Análise das Condições de Acesso ao Financiamento pelas Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique-Caso do Banco Nacional de Investimento

Analysis of the Conditions of Access to Financing by Micro, Small and Medium-Sized Enterprises in Mozambique-Case of the Banco Nacional de Investimento

Lúcio Daniel Mavundla

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9647-4205>

Instituto Superior de Ciências e Educação a Distância-ISCED & Instituto Superior de Gestão e Empreendedorismo Gwaza Muthini-ISGE-GM, Mocambique

E-mail: ldmavundla@gmail.com

Article Info:

Article history: Received 2021-07-03

Accepted 2021-09-20

Available online 2021-09-20

doi: 10.18540/revesv4i4iss4pp13158-01-15e



Resumo. Em Moçambique muitas empresas comerciais, indústrias, agrícolas e de prestação de serviços são classificadas como Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME). Elas constituem uma peça central na economia nacional, ou seja, uma alavanca à economia, tanto em tempos de prosperidade como em tempo de crise. A pesquisa procura avaliar a aplicabilidade das condições de acesso a linha de crédito COVID-19 do Banco Nacional de Investimento (BNI) MPME tendo em consideração a realidade do sector empresarial Nacional. A pesquisa é de cunho qualitativo quanto a abordagem e descritiva quanto aos objectivos tendo usando a entrevista para a colecta dos dados. A pesquisa documental foi usada para acesso a material institucional do BNI para além da observação durante o processo de colecta de dados. Foi conclusão deste estudo que as condições de acesso a linha de financiamento BNI são aplicáveis para as empresas no geral, mas não para as nacionais tendo em consideração as dificuldades que estas vêm enfrentando agravadas pela COVID-19 que assolou de maneiras a tesouraria das empresas. Como recomendações, o BNI deve adequar as condições de acesso ao financiamento as dificuldades das MPME e O Estado deve garantir a promoção da literacia financeira e monitoria permanente da actividades financeira no País. As MPME devem procurar fontes alternativas de financiamento como é o caso da Bolsa de Valores para além de apostar na formação do capital humano.

Palavras-chave: Financiamento. Micro, Pequenas e Medias empresas. Aplicabilidade das condições de financiamento.

Abstract. In Mozambique many commercial, industrial, agricultural and service companies are classified as Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). They constitute a central piece in the national economy, that is, a lever to the economy, both in times of prosperity and in times of crisis. The research seeks to assess the applicability of the conditions of access to the COVID-19 credit line of the National Investment Bank (NIB) MSMEs taking into consideration the reality of the National business sector. The research is qualitative in approach and descriptive in objectives, using interviews for data collection. Documentary research was used to access BNI institutional material in addition to observation during the data collection process. The conclusion of this study was that the conditions of access to the NIB credit line are applicable to companies in general but not to national companies, taking into consideration the difficulties that these companies are facing, aggravated by the COVID-19 crisis which devastated the treasury of these companies. As recommendations, the BNI should adapt the conditions of access to finance to the difficulties of MSMEs and The State should ensure the promotion of financial literacy and permanent monitoring of financial activities in the country. MSMEs should look for alternative sources of financing such as the Stock Exchange in addition to betting on the formation of human capital.

Keywords: Financing. Micro, Small and Medium enterprises. Applicability of financing conditions.

1. Introdução

Em Moçambique muitas empresas comerciais, industriais, agrícolas e de prestação de serviços são classificadas como Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME). Elas constituem uma peça central na economia nacional, ou seja, uma alavanca à economia, tanto em tempos de prosperidade como em tempo de crise. Apesar da sua extrema importância, as MPME continuam a sentir fortes restrições relativamente aos financiamentos oferecidos, pelas instituições de crédito, devido às opacidades das suas operações e a sua forte dependência de financiamento bancário. Essa percepção é corroborada por Lopes (2014) afirmando que apesar da extrema importância das MPME, apresentam dificuldades específicas, ligas à sua reduzida dimensão, que as torna pouco atractivas e notáveis em relação as empresas de maiores dimensões.

A sua dimensão é sim factor relevante para a sua notabilidade em relação as grandes empresas, mas a questão assimetria de informação assim como elevado risco, taxas de juro elevadas e ausência de garantias junto do sector financeiro mostram-se de acordo com Bădulescu (2010) como factores concorrentes se não determinantes para o deficiente acesso ao financiamento. A questão assimetria informacional pode ser de extrema importância se não a que contempla as demais razões do restrito acesso ao financiamento uma vez que pouca informação relativa a posição e desempenho financeiro das MPME mostra-se pouco disponível e elevando o risco de crédito o que leva as instituições financeiras a aplicarem elevadas taxas de juros encarecendo assim o financiamento e tornando assim o acesso mais difícil para o sector das MPME.

A pesquisa visava analisar a aplicabilidade das condições de acesso a linha de crédito COVID-19 do Banco Nacional de Investimento (BNI) pelas Micro, Pequenas e Medias Empresas (MPME) uma vez que o acesso ao financiamento é

um dos factores determinantes para o alcance dos objectivos das em MPME e este constitui um dos entraves para o seu progresso como defende (LOPES, 2014). Um estudo realizado pela (MOZAMBIQUE SUPPORT PROGRAM FOR ECONOMIC AND ENTERPRISE DEVELOPMENT [SPEED], 2014) sobre as Micro, Pequenas e Medias Empresas (MPMEs) em Moçambique no que respeita às oportunidades e desafios são listadas como dificuldades para as MPMEs a falta de gestão financeira eficiente, estrutura de financiamento rígida e capacidade limitada de planeamento e visão estratégica. Junta-se a esta ideia a (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO [OIT], 2015), quando a avança igualmente como dificuldades das MPME o acesso ao financiamento, o acesso à electricidade e a concorrência das empresas informais. Já a Estratégia de Desenvolvimento do Sector Financeiro 2013-2022 refere que uma das grandes motivações do difícil acesso ao financiamento está ligada a pouca concorrência no sector bancário, os custos, Spreads e comissões bancárias elevadas e não-transparentes. Esta situação, contribui para custos de empréstimo muito elevados para além da concentração das suas infra-estruturas em zonas urbanas, deficientes infra-estruturas física, obstáculos ao uso da tecnologia, fragilidades do quadro jurídico e regulamentar para além de fracos relatórios financeiros.

Esta posição mostra-se relevante uma vez que o acesso ao financiamento constitui o meio pelo qual a empresa concretiza os seus objectivos como avança Tavares; Pacheco e Almeida (2015) quando defende que o financiamento é necessário para expandir qualquer parte da actividade empresa, quer seja para investigação, para produção, financiamento de stock ou para promoção internacional. Esse financiamento deve ser a custos razoáveis sobre tudo quando se trata de empresas que não têm capacidade, por norma, para fazer isso apenas com os recursos que geram (LOPES, 2014).

O COVID-19 agudizou a situação de acesso ao financiamento externo por parte das MPME no contexto Moçambicano assim como mundial segundo mostra o estudo da (CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES ECONÓMICAS DE MOÇAMBIQUE [CTA], 2020) quando estima que, por conta do COVID-19, o sector empresarial Moçambicano poderá registar perdas entre USD 234 Milhões e USD 375 Milhões. Esta situação incrementa o risco de crédito por parte das MPME junto das instituições financeiras para além de que o sector bancário será, igualmente, afectado pelos efeitos do COVID-19 uma vez que por conta dos impactos que esta pandemia irá causar as MPME, grande parte dos tomadores dos créditos bancários terão dificuldades de honrar com as suas obrigações, sendo que o serviço de dívida de créditos bancários será uma delas (CTA, 2020).

Neste contexto, com vista a minimizar o difícil acesso ao financiamento assim como os impactos negativos do COVID-19, o BNI, negociou com o Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), um financiamento para o seu balanço, através da emissão de Obrigações Corporativas (Obrigações BNI COVID-19 2020), com a finalidade de mobilizar recursos para financiar as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), afectadas directa ou indirectamente pelos impactos da pandemia do COVID-19. Se o financiamento é na perspectiva de apoiar as MPME com dificuldades acima referidas e recentemente assoladas pela pandemia do COVID-19 mostra-se necessário a reflexão desta realidade nas condições de acesso assim como de amortização da mesma. Atendendo os esses pressupostos, urge levantar a seguinte questão: será que os critérios de acesso a Linha de Crédito COVID-19 do BNI são acessíveis para as MPME em Moçambique tendo em consideração os obstáculos por si atravessadas e o actual cenário do COVID-19?

Responder a esta pergunta mostra-se relevante pelo facto de ajudar na percepção das principais dificuldades que enfermam as MPME Moçambicanas no

acesso ao crédito. Já na área científica, traz uma abordagem discutível sobre a gestão das empresas em tempos de pandemia uma vez pretender levar a mudança de paradigma do BNI assim como de outras IFs no que concerne ao financiamento.

Por fim, os resultados obtidos têm um elevado grau de interesse no meio empresarial bem como no seio das entidades públicas, numa altura em que muito se debate as políticas de relançamento da economia, onde um dos pilares principais são as MPME, efectivando deste modo a própria diversificação da economia Moçambicana.

Constituíram dificuldades da pesquisa o acesso aos entrevistados por meio presencial devido a pandemia da COVID-19 onde os meus virtuais como email, WhatsApp assim como chamadas telefónicas mostraram-se funcionais. Não menos importante foi a percepção inspectiva por parte dos entrevistados tratando de instituições financeiras onde o sigilo é crucial. Para contornar esta situação declarou-se a salvaguarda dos entrevistados por meio de codificação. Constitui estrutura: a primeira apresenta um breve contexto sobre as MPME, financiamento para além do objectivo e relevância da pesquisa. A segunda traz o debate teórico sobre o financiamento, a terceira aborda a metodologia usada para pesquisa, a quarta apresenta e discute os resultados e apresenta as considerações finais.

2. Revisao da Literatura

A Teoria de Pecking Order assim como a de sinalização, estão inseridas na corrente que aborda a problemática da assimetria de informação, e defende quais são os mecanismos de sinalização para o mercado que leva a uma hierarquização das várias fontes de financiamento das empresas.

A teoria da Pecking Order ou selecção hierárquica ou da hierarquização das fontes de financiamento foi desenvolvida por Ross (1977); Leland e Pyle (1977); Myers (1984) e Myers e Majluf (1984), e veio contrapor o que fora dito pela teoria do Trade-Off defendendo que as decisões sobre a forma de financiar os seus investimentos, não são tomadas no sentido de alcançar uma estrutura de capitais óptima, mas sim, de acordo com uma hierarquia de preferências pelas fontes de financiamento, pois os estudos concluem que as assimetrias entre os gestores e os investidores externos provocam muitos condicionantes ao financiamento externo.

O conceito do valor que a informação tem nas decisões de financiamento e o conceito das assimetrias de informação entre os gestores das empresas e os investidores que são externos a empresa, são a base desta teoria da Pecking Order de Myers e Majluf (1984) e da teoria da sinalização, que foi impulsionada por (ROSS,1977; LELAND e PYLE ,1977).

Assim sendo, segundo esta teoria as empresas tendem a seguir uma ordem no que respeita às fontes de financiamento: financiar os seus investimentos com os lucros gerados pela empresa, i.e., autofinanciamento, ou seja, as empresas vão reter os recursos financeiros gerados internamente para não terem que recorrer ao financiamento externo no futuro e com recurso aos capitais alheios e, só por último é que recorrem aos capitais próprios.

Na percepção de Bădulescu (2010), a ausência de demonstrações financeiras padronizadas e auditadas, além do conhecimento limitado do banco sobre a empresa mutuária, faz surgir a informação assimétrica, ou seja, devido também a insuficiência informacional, relativamente aos dados financeiros da empresa para

tomada de decisão por parte da instituição financeira. Vale referir que as MPME não têm obrigação de partilhar informações sigilosas dos contratos feitos com diversas entidades tornando assim o problema de assimetria informacional aguda. Devido a ausência dessas informações as instituições financeiras enfrentam problemas de selecção adversa e risco moral o que torna a avaliação dos projectos de investimento e o acompanhamento das oportunidades dos seus mutuários muito difícil e como consequência, é muitas vezes negado o financiamento aos projectos viáveis (GARCÍA-TERUEL; MARTINEZ-SOLANO & SÁNCHEZ-BALLESTA, 2014). Por fim, esta teoria ordena as fontes de financiamento, primeiramente, pelas que são mais afectadas pelos custos de informação e oferta, ao mesmo tempo, as que têm menos risco, sendo a fonte de financiamento preferida a gerada internamente.

2.1. Definição das MPME e seu contributo na Economia e constrangimentos

A definição das MPME varia muitas vezes de País para País e baseiam-se geralmente no número de trabalhadores, no volume anual de negócios ou no valor do activo das empresas (CASTANHEIRA; LUPORINI; DE SOUSA, & ROJO, 2012; OIT, 2015). A OIT (2015), defende ainda que as empresas podem ser definidas como micro quando possuem até 10 trabalhadores, pequenas quando possuem de 10 a 100 trabalhadores e médias as que possuem de 100 a 250 trabalhadores. Essa forma de definição é igualmente usada no contexto Moçambicano assim como em toda a região Austral como se pode notar na realidade Moçambicana a luz do Decreto 44/2011 de 21 de setembro define-as de acordo com o número de trabalhadores e volume de negócios anual, sendo que o volume de negócios é o factor prevalectante na classificação, i.e., se volume de negócios for equivalente ao de uma pequena empresa a variável número de trabalhadores ignora-se. Abaixo apresenta-se de forma sumaria a classificação das MPME a luz do decreto 44/2011 assim como da OIT (2015):

Quadro 1-Definição das PME

Classificação/Porte	Nº de Trabalhadores	Volume anual de Vendas (MZN)
Micro	1-4	<1.200.000,00
Pequena	5-49	1.200.000,00 ≤ 14.700.000,00
Media	50-100	14.700.000,00 ≤ 29.970.000,00

Fonte: ADAPTADO DO DECRETO 44/2011 DE 21 DE SETEMBRO

Esta forma de definir as MPME é questionável uma vez que a variável volume de vendas é tido como factor determinante na classificação criando assim uma irrelevância da variável número de trabalhadores constar para efeitos de definição. Esta situação pode levar a uma sugestão de revisão da forma de definição das MPME, i.e., definir as empresas em função do volume de vendas suprimindo assim a variável número de trabalhadores.

Apesar desta constatação na definição das MPME, elas desempenham um papel preponderante na economia mundial assim como do mundo. A OIT (2015), defende que as MPME contribuem significativamente para a criação de emprego e de rendimentos, sendo responsáveis por 2/3 do emprego em todo o mundo que em termos percentuais representam cerca de 90% dos negócios mundiais e mais de 60% do emprego criado (OIT, 2015).

No contexto Moçambicano, constituem um bloco empresarial muito importante para a economia do país sendo que 98,6% do mercado é constituído por este tipo de empresas (SPEED, 2014). A luz do Manual de Estratégias Moçambique, Ministério da Indústria e Comércio (2007), apesar da sua dimensão e do seu volume de negócios reduzido as MPME absorvem mais força de trabalho do que as grandes empresas chegando a cobrir 28% do PIB e 42 % do emprego formal. Portanto, o crescimento económico do país, a criação de emprego e a redução da pobreza está altamente dependente do sucesso das MPME. Sendo assim, As MPME são de extrema importância na economia mundial, da região e de Moçambique em particular como avança Kaya, Schildbach e Hoffmann (2014) que as PME têm um papel relevante no emprego, investimento, inovação e crescimento económico, por essa razão há necessidade de maior atenção por parte dos governos nesta altura de crise económico-financeira. Por isso o acesso muito dificultado ao mercado de capitais por parte das MPME, faz com que estas dependam em maior medida dos bancos para obterem financiamento externo, consubstanciando-se numa maior pressão sobre as disponibilidades financeiras quando as condições de financiamento são dificultadas e o crédito menos disponível principalmente em alturas de crise económico-financeira.

2.2. Constrangimentos das MPME no acesso ao financiamento

Não obstante a vital importância das MPME, estas enfrentam diversos constrangimentos ao seu crescimento nomeadamente: o acesso ao financiamento, o acesso à electricidade e a concorrência de empresas informais (OIT, 2015). Porém, os constrangimentos variam de acordo com o nível de desenvolvimento dos países, bem como da região (OIT, 2015). Segundo dados dos Inquéritos às Empresas do Grupo do Banco Mundial, o acesso ao financiamento está no topo da lista de constrangimentos que afectam as PME onde para as instituições financeiras na óptica de Bădulescu (2010) esse constrangimento é ao ambiente das MPME que é muito competitivo e incerto quando necessitem de realizar seus projectos de investimentos em comparação com as grandes empresas, o que implica uma alta variabilidade de retorno dessas empresas, dentro do mesmo sector e, conseqüentemente, elevadas taxas de incumprimento. Outra situação que torna as MPME de alto risco é possuírem activos insuficientes para fazer face as suas obrigações, tendo como conseqüências altas taxas de insucessos, baixa capitalização e vulnerabilidade a riscos de mercado (BĂDULESCU, 2010).

Acrescenta ainda o autor que o factor de possuírem dotações técnicas insatisfatórias, impedimentos em assegurar pessoal técnico habilitado e uma gestão inexperiente (capital humano) em se adaptar às rápidas mudanças da economia actual de modo a dar sustentabilidade aos seus projectos torna as MPME mais inadimplentes ao financiamento. O ambiente legislativo e competitivo instável, acarreta conseqüências negativas para a segurança das transacções, em países em desenvolvimento, tendo em conta o perfil e risco de mercado (LOPES, 2014). Essa situação eleva mais uma vez o risco de financiamento na óptica das instituições financeiras e para estar disponível a correr o risco, o financiador vai aplicar altas taxas de juro aos empréstimos, que as MPME têm dificuldades em cumprir, o que provoca desmotivação em avançar com o pedido de empréstimo ou dificuldades em pagar as prestações (LOPES, 2014).

Portanto, nota-se que a mudança de paradigma no que concerne aposta no capital humano, melhoria do ambiente legislativo e competitivo assim como melhoria na gestão, incremento de activos e realização de bons exercícios segundo Luzio (2015), pode de certa forma reduzir se não eliminar o maior constrangimento das MPME que é o acesso ao financiamento que conseqüentemente veda o investimento e afecta de maneira o sector familiar e estatal no que tange ao desenvolvimento.

2.3. Financiamento nas MPME, constrangimentos e importância

Um dos temas mais debatidos quando o assunto são MPME é o financiamento uma vez que é necessário para as mesmas poderem expandir qualquer parte de sua actividade, quer seja para investigação, produção, financiamento de estoques ou para promoção internacional (ALMEIDA, 2014). Sendo assim as empresas podem recorrer a dois tipos de financiamento quanto a origem para fazer face as suas necessidades como defende Tavares., et al (2015): interno ou autofinanciamento que é a retenção dos lucros obtidos, pela gestão mais eficiente dos activos (corrente e não correntes) ou pelo controlo racional de custos e externo ou por capitais alheios (créditos de fornecedores, empréstimos bancários, linhas de crédito, leasing e factoring), por capitais próprios (aumento de capital, business angels, capital de risco e recurso ao mercado de capitais). No financiamento externo vale frisar o crédito bancário e o apoio ao financiamento por serem uma das formas de financiamento mais comum no financiamento a MPME e que criam maior dependência nas empresas e o seu maior objectivo é desenvolver projectos de investimento de curto, médio ou longo prazo. O apoio ao financiamento pode ser de médio ou longo prazo e o seu objectivo é reforçar os capitais permanentes da empresa, assim como o financiamento de projectos de investimento. O capital é disponibilizado e reembolsado consoante as características de cada projecto, sendo comum a atribuição de um período de utilização do empréstimo ou a atribuição de um período de carência, de juros e capital ou só de capital.

Ciente das dificuldades legais e administrativas que assolam as MPME Moçambicanas impossibilitando o uso dos recursos internos situação esta que foi agudizada pela COVID-19 que assola o mundo no geral e Moçambique em particular diversas linhas de financiamento são disponibilizadas com recurso a fundos internos assim com externos como avança (BANCO DE MOÇAMBIQUE [BdM], 2015; ASSOCIAÇÃO MOÇAMBICANA DE BANCOS [AMB], 2015).

Não obstante a existência de diversas linhas de financiamento a favor das MPME deve se observar uma série de procedimentos de ordem legal e administrativo nomeadamente: a falta de contabilidade organizada; insuficiência de garantias; fraco poder negocial; capacidade de gestão empresarial e debilidades na elaboração de planos de negócio (AMB, 2015). A não observância destes factores torna as MPME inadimplentes no acesso as linhas e por essa razão, de acordo com a AMB (2015) estas dificuldades devem ser reduzidas se não colmatada de modo a incrementar o contributo deste sector na economia nacional uma vez que estes factores tornam o custo de financiamento elevado devido ao elevado risco de crédito.

2.4. Constrangimentos e importância

No que concerne aos entraves no acesso ao financiamento por parte das MPME, Kaya et al. (2014), um dos factores que também explica a restrição de

crédito às MPME é o facto da percepção de risco aumentar em momentos de crise, facto que leva a um aumento nos custos de financiamento, uma vez que as empresas de menor dimensão passaram a ser vistas com maior probabilidade de Default quando comparadas com as grandes empresas que além do acesso ao financiamento bancário têm também a possibilidade de recorrerem ao mercado de capitais de forma mais facilitada que as primeiras. Lopes (2014) diz existirem outros factores que constituem entrave para o acesso ao financiamento por parte das MPME. Já Lee, Sameen e Cowling (2015) analisando o financiamento alheio nas empresas em tempos de crise financeira, defende que empresas inovadoras são menos susceptíveis de obterem financiamento em comparação as outras e este cenário que se agrava em tempos de crise.

Desafios são avançados pelo BdM (2015) com vista a inverter o cenário tais como: promover taxas de juros que incentivem a poupança e o investimento; continuar a angariar fundos para linhas de crédito dedicadas; assegurar a estabilidade macroeconómica; criação da central de registo de informação de crédito (híbrido) e criação de uma central de registo de colaterais. Essas medidas têm em vista no nosso entender a redução das elevadas taxas de juros devido ao elevado risco de crédito motivado pela assimetria de informação entre as instituições financeiras e as MPME. A questão da criação de registo de colaterais é de extrema importância uma vez que visa analisar a qualidade de crédito por meio da informação disponibilizada pelas MPME no acto da adesão das diversas linhas disponibilizadas pelas instituições financeiras.

Ryan et al., (2014) defende ainda que os reguladores devem promover competição no sector bancário por meio de inúmeras medidas como barreiras à entrada, a sincronização da informação e registos de crédito a nível internacional, uma legislação de recuperação de crédito eficaz, a par da criação de agências nacionais de promoção do investimento importantes. Para o caso de países emergentes e cujo sistema financeiro não seja muito desenvolvido torna-se decisivo para o futuro da maioria das empresas perceber as interações entre relacionamento bancário e performance económico-financeira (RYAN et al., 2014).

Portanto, o maior desafio tendo em consideração os obstáculos apresentados é eliminação das mesmas de modo a tornar as empresas adimplentes assim como reduzir o elevado custo de capital uma vez que há consenso na literatura no que concerne ao acesso ao financiamento pelas MPME como a maior dificuldade restritiva para expansão dos seus projectos de investimentos. Mostra-se ainda importante que as empresas desenvolvam confiança aceitáveis que as instituições financeiras cedam financiamento a taxas relativamente baixas de modo a realizarem os seus investimentos.

As MPME desempenham um papel crucial de um País uma vez serem o pulmão para a alavancagem das economias. Por esta razão, elas aparecem como colchão amortecedor do desemprego constituindo assim uma alternativa de ocupação para as populações. As MPME são vistas como uma parte de crucial relevância para sustentabilidade económica e para redução das taxas de desemprego devido à sua natureza eminentemente activa em capital humano (Luzio, 2015). A AIP realizou em 2012 um estudo a diversas empresas onde concluiu que o financiamento bancário é essencial para a gestão financeira das MPME e, conseqüentemente para a estabilidade e crescimento das empresas. O crédito bancário foi mencionado com a principal fonte de financiamento as MPME (AIP, 2012). Avança ainda Tavares et., (2015) que o financiamento externo é essencial

para que as empresas possam expandir qualquer parte de sua actividade, quer seja para investigação, para produção, financiamento de Stock ou para promoção internacional.

Portanto, é de extremamente importante que as PME consigam ter níveis de confiança aceitáveis, para que as instituições bancárias cedam então os financiamentos bancários necessários para que, as mesmas levem a cabo os seus projectos de investimentos e que as entidades financiadoras, ou seja os bancos desburocratizem ao máximo as condições de acesso ao financiamento.

2.5. Assimetria de Informação

Informação assimétrica é um fenómeno que ocorre quando dois ou mais agentes estabelecem entre si uma transacção com uma das partes envolvidas detendo informações qualitativa ou quantitativamente superiores aos da outra parte. Segundo essa abordagem os vários intervenientes da empresa não dispõem da mesma informação. A Assimetria de informação gera o que se define na microeconomia como falhas de mercado onde os seus fenómenos mais abordados são: a selecção adversa, o risco moral e o herd behavior (ZIDORA; WANDER, 2015).

Ainda na percepção de Zidora e Wander (2015), a existência da assimetria faz com que os agentes envolvidos não aloquem seus recursos da maneira mais eficiente possível, ou seja, em um cenário first-best. Isso ocorre devido à incerteza em relação ao comportamento do outro agente envolvido na troca, e assim, sobre o retorno esperado da transacção. Para Carvalho; Martinhago; Rocha e De Melo (2012), este cenário faz com que um dos agentes esteja disposto a abrir mão da eficiência alocativa com vista a minimizar o risco e a incerteza da troca.

Em alguns sectores, como por exemplo o financeiro uma série de factores como: a falta de contabilidade organizada; insuficiência de garantias; fraco poder negocial; capacidade de gestão empresarial e debilidades na elaboração de planos de negócio faz com o problema da assimetria de informação fique mais complexo (AMB, 2015). Contudo, tendo em consideração que o grande foco dos agentes é maximizar o lucro nas transacções efectuadas, a assimetria de informação permitirá o surgimento de comportamentos oportunistas (Carvalho et al., 2012). Vale abordar outro factor importante na assimetria de informação que é a incerteza pois o fato de que as partes de uma transacção detêm informações de forma assimétrica, pode se juntar ao oportunismo dos agentes a fim de restringir a elaboração de contractos completos, que permitiriam a redução da assimetria de informação, por meio da criação de regras claras que devem ser cumpridas igualmente por todos os agentes da cadeia reduzindo assim o risco na operação (CARVALHO et al., 2012).

Para Zidora e Wander (2015), na presença da assimetria de informação há um maior espaço para o exercício do comportamento oportunista, elevando os custos de transacção devido ao risco pela ausência da informação e a firma não maximiza o valor social da troca, mais precisamente, de seu lucro. Segundo Carvalho et al., (2012), a teoria da assimetria de informação são avançados três problemas nomeadamente: característica ocultas (problemas ex-ante) onde antes de uma transacção ser efectuada, o agente pode ocultar informações sobre características negativas do bem a ser transaccionado, prejudicando todo o mercado; acções ocultas (problemas ex-post) onde o agente que detém de recursos durante a transacção incorre risco moral após a efectivação de uma transacção com um agente oportunista que não cumpre os termos do contrato e age em interesse próprio e por fim a intenção oculta (problemas durante) onde o problema de

vulnerabilidade no caso de haver quebra nos termos contratuais por acção oportunista de uma das partes. Assim, para Gomes (2012), existe assimetria de informação quando os gestores das empresas têm em seu poder informações que os investidores não possuem. Os gestores possuem informações operacionais e sobre características das empresas que os investidores não possuem, tais como retornos previstos, os riscos envolvidos, as oportunidades de investimento e as decisões operacionais. A assimetria de informação gera duas teorias: a de sinalização (alterações na estrutura de capital sinaliza um determinado tipo de informação para o mercado e a de Pecking Order (defende a existência de uma hierarquia de preferências relativamente às diversas formas de financiamento a disposição da empresa).

Portanto, a falta de informações exactas e suficientes para nortear a tomada de decisão dos agentes envolvidos limita sua capacidade de agir de modo eficiente, sendo fonte de mau funcionamento dos mercados e perda de bem-estar que na realidade bancária manifesta-se com dificuldades no acesso a diversos serviços e alguns casos a limitação do acesso por meio de elevadas taxas de juros.

3. Metodologia

Tendo em conta o objectivo da pesquisa a abordagem é qualitativa, uma vez que não utilizará técnicas estatísticas para o tratamento dos dados recolhidos (DE FREITAS; PRODANOV, 2013). Neste tipo de investigação na percepção de Oliveira (2011), não são utilizadas técnicas estatísticas como centro de processo e análise de um problema, não tendo, portanto, a prioridade de numeração ou medição de unidades. No que concerne aos objectivos a pesquisa é descritiva uma vez que busca descrever um fenómeno ou situação em detalhe, especialmente o que está ocorrendo, permitindo abranger, com exactidão, as características de um indivíduo, uma situação, ou um grupo, bem como desvendar a relação entre os eventos (OLIVEIRA, 2011). Quanto aos procedimentos técnicos é um estudo de caso único como defende Yin (2001) que neste tipo de estudo, aborda-se de forma exaustiva fatos objectos de investigação, permitindo um amplo e pormenorizado conhecimento da realidade e dos fenómenos pesquisados que para este estudo é o BNI no que concerne a linha de crédito COVID-19.

Para a selecção dos participantes da pesquisa foi usada a amostragem não probabilística intencional ou racional onde os elementos são seleccionados de acordo com a racionalidade do pesquisador (DE FREITAS; PRODANOV, 2013). Para tal foram entrevistados quatro (04) gestores tendo sido codificados em E1, E2, E3 e E4. Relativamente à técnica de recolha de dados, foi utilizada a entrevista por proporcionar maior detalhe nos dados obtidos (OLIVEIRA, 2011). No que tange a técnica de análise de dados foi usada a análise de conteúdo por assegurar uma descrição objectiva, sistemática e com a riqueza manifestada no momento da colecta dos mesmos (GUERRA, 2014). Foram agrupadas as respostas das diferentes perguntas e usou-se a convergências entre elas para agrupar. Os dados foram tratados no MS Word 2013 no que concerne a organização dos dados colectados até a produção do relatório.

4. Apresentação e discussão dos resultados

A aplicação das entrevistas teve como objectivo a aferir a percepção dos entrevistados no que concerne a linha de crédito BNI COVID-19 tendo com pano de fundo a assimetria informacional, as barreiras enfrentadas pelas MPME no acesso ao financiamento, as condições assim como as possíveis saídas para minimizar as possíveis barreiras no acesso.

4.1. A assimetria informacional no acesso ao financiamento

A pesquisa visava aferir o grau de aplicabilidade das condições de acesso a linha de crédito COVID-19 do BNI onde foram colhidas as percepções de 04 gestores onde um (01) é do BNI. A pesquisa previa colher percepções de 10 gestores o que não foi possível dada a pandemia e assim como a percepção inspectiva dos gestores as empresas nacionais sobre tudo as publicas. Mesmo com as questões acima foi possível alcançar o objectivo uma vez contar mais em pesquisas qualitativas a qualidades dos intervenientes e não o número deles. Os gestores foram unanimes em dizer que a assimetria informacional constitui o maior desafio tanto para a empresa que possui o valor assim como para a que procura como as percepções a seguir mostram:

A assimetria informacional é um dos grandes problemas no acesso ao crédito por parte das MPME e está ligado a esta questão a informalidade das MPME o que as leva a não obedecerem exigências legais tais como contabilidade organizada, inscrição na segurança social, entre outras (Percepção de dois dos gestores incluindo o BNI).

A questão da assimetria informacional é uma realidade e em nossas empresas é devido a questões burocráticas que se vivem nos locais de licenciamento/registo (BAU) de propriedade o que leva a execução das actividades sem o registo prévio das entidades (Percepção de um dos gestores).

As respostas dos entrevistados mostram que tanto para o BNI assim os gestores das MPME têm conhecimento da existência da assimetria informacional para além de ser vista como uma das razões que levam o BNI a não ceder a linha de crédito em alusão. Esta situação reduz de algum modo a elegibilidade da empresa para beneficiar do financiamento como defende Zidora e Wender (2015) que a assimetria informacional faz com que os agentes detectores de liquidez não aloquem seus recursos de maneira mais eficiente possível. Reforça ainda a posição Rocha e De Melo (2012) defendendo que este cenário faz com que uma das partes reduza a eficiência alocativa com vista a minimizar o risco e a incerteza da troca. A assimetria informacional gera o que Carvalho et al., (2012) chama de comportamentos oportunistas pois o foco dos agentes é a maximização do lucro nas transacções efectuadas. Assim, eliminar a assimetria informacional mostra-se factor crucial para a elegibilidade na concepção de crédito pelo BNI uma vez reduz o risco que credito facto este que muitos gestores de firmas lutam para eliminar ou no mínimo reduzir.

4.2. Condições e barreiras das MPME no acesso ao crédito COVID-19 BNI

As MPME enfrentam diversas barreiras de ordem Administrativas e legais como se pode aferir das diversas percepções dos gestores:

Uma das grandes dificuldades que as MPME enfrentam é a falta de contabilidade organizada, a não inscrição no INSS, assim como terem

passivos maior que os activos não preenchendo os requisitos básicos para ao acesso a linha de crédito COVID-19 BNI (Percepção dos gestores das MPME).

Mesmo achando que as condições de acesso a linha crédito COVID-19 BNI são abrangentes para a realidade das MPME nacionais vale ressaltar que têm tido como barreiras a falta de um sistema contabilidade organizada, só vão a procura de documentos quando estão diante de uma oportunidade de financiamento. Facto que no nosso entender é motivado pelo baixo nível de escolaridade dos gestores assim como gestão de nível familiar e a burocracia impostas pelo sistema de licenciamento das MPME assim como baixa divulgação dos serviços financeiros (Percepção do BNI).

Neste ponto os entrevistados são unânimes em dizer que uma das barreiras é a falta de um sistema de contabilidade organizada, a operação num sistema informal devido a burocracia assim como a não inscrição no INSS e custo do dinheiro. Vale ressaltar neste ponto que existem empresas que acham que as condições de acesso a linha de crédito COVID-19 BNI já constituem uma barreiras por não serem acessíveis para a realidade das empresas nacionais sendo assim necessário um debate conducente a alteração se não atualização das condições de acesso a linha de crédito.

Achamos que as condições de acesso não são totalmente aplicáveis para as MPME uma vez que o BNI tem informação das dificuldades por nós enfrentadas no que concerne ao acesso ao financiamento dai que sugerimos a definição de condições tendo em conta o nível de escolaridade dos gestores das MPME, as elevadas taxas de juro, empresas que operam no sistema informal pois é possível criar condições de garantia de reduzir o risco de crédito mesmo sem ter contabilidade organizada (Percepção dos gestores das MPME).

Com base nas contribuições dos entrevistados pode se dizer que a taxa de juros para além das diversas exigências por parte do BNI devem-se a necessidade de minimização do risco o que pode levantar um certo debate uma vez que isso pode ser um dos vectores da difícil devolução do valor sendo por isso necessário a definição de estratégias por parte do BNI.

Pode-se aferir das percepções que são aplicáveis as condições na percepção do BNI, mas as MPME são divergentes quanto a essa questão uma vez que grosso das delas entendem que as taxas aplicadas são proibitivas numa altura em que enfrentam problemas de tesouraria. Essa proibição é avançada igualmente pelo BdM (2015) e AMB (2015) quando apontam para dificuldade de ordem administrativa e legais que assolam as MPME Moçambicanas impossibilitando o uso de recursos internos uma situação que foi agravada pela COVID-19. Assim sendo deviam beneficiar as MPME nacionais de recursos a taxas bonificadas entre 1-2% uma vez estarem a enfrentar problemas de tesouraria assim como pagamento de fornecedores.

Kaya et al., (2014) defende que a taxa aplicada pelas instituições financeiras são proibitivas para as empresas e essa proibição se agrava em momentos de crise e essa situação aumenta a percepção de risco de crédito e as instituições financeiras tendem a cobrir o risco de crédito agravando as taxas o que penaliza ainda mais as MPME deixando-as menos elegíveis ao financiamento. Para tal são incentivadas as instituições financeiras a promoverem taxas de juros que incentivem a poupança e o investimento, criar central de registo de risco de crédito e de registo

de colaterais (BdM, 2015). Deste modo, a redução de burocracias (documentação exigida e tempo de tramitação), redução do custo do dinheiro para além da educação financeira das empresas mostra-se crucial para a aplicabilidade das condições de acesso a linha de crédito COVID-19 BNI.

Assim umas maiores estratégias tendo como bases as intervenções dos entrevistados e base literária apresentada acima é a divulgação (literacia financeira) dos serviços oferecidos pelo BNI assim como o Banco Central na qualidade de regulador do sistema financeiro nacional para além de criar delegações a nível das províncias e um constantes acompanhamento desde a concessão do financiamento até a implementação do projecto e o início da amortização incluindo o período de carência. A criação das delegações mostra-se crucial uma vez que, mesmo para a linha em análise o BNI usou a direcções provinciais do IPEME assim como as representações provinciais do CTA o que pode constituir uma outra limitante no acesso a linha uma vez que certas excepções assim como explicações podiam ser dadas as empresas bem mesmo no local da inscrição.

Um outro facto não menos importante é a não observância das teorias financeiras relativas a alavancagem. A teoria de Pecking Order defende a hierarquização das várias fontes de financiamento o que não é opção visível para as empresas nacionais que enfrentam sérios problemas de tesourarias assim como a não legalização de questões burocráticas (administrativas e legais). Esta para além da Bolsa de Valores pode ser vista como uma fonte alternativa de financiamento evitando uma das grandes e mais pesadas condições, as taxas de juros (custo de dinheiro) que impacta negativamente no acesso ao crédito pelas MPME. A teoria de Pecking Order mostra-se crucial uma vez que convida as empresas a priorizar as fontes internas de financiamento e só depois recorrer a banca (hierarquização).

5. Conclusão

O objectivo desta pesquisa foi analisar a aplicabilidade das condições de acesso a linha de crédito COVID-19 do Banco Nacional de Investimento (BNI) pelas MPME tendo em consideração a realidade do sector empresarial Nacional. Foi conclusão deste estudo que as condições de acesso a linha de financiamento BNI são aplicáveis para as empresas no geral, mas não para as nacionais tendo em consideração as dificuldades que estas vêm enfrentando agravadas pela COVID-19 que assolou de maneiras a tesouraria das empresas. São apresentadas a seguir conclusões deste estudo de forma detalhada tendo como base as percepções dos entrevistados e as percepções dos diversos autores arrolados na revisão da literatura.

As MPME nacionais que submeteram suas candidaturas junto do BNI viram os seus pedidos reprovados devido a questões legais e administrativas tais como a falta de contabilidade organizada, a não inscrição na segurança social para além de questões ligadas a assimetria informacional mesmo sendo dificuldades já conhecidas quando o assunto são as MPME nacionais. A questão assimetria informacional é um facto, mas fora dela existe a questão da falta de contabilidade organizada devido a burocracia verificada no momento de licenciamento da firma para além da reduzida capacidade de percepção de procedimentos de gestão e gestão das firmas ao nível familiar sendo que o tamanho da empresa constitui uma grande motivação para a inexistência de contabilidade organizada no seio das empresas analisadas podendo ser reduzido em ausência de literacia financeira.

O custo do dinheiro (taxas de juros) constitui um grande entrave no acesso ao financiamento por parte das empresas sobre tudo em momentos de crise como é o caso da COVID-19 e parte-se do princípio que esta linha de financiamento devia

tender a aliviar o peso na tesouraria das empresas de modo a garantirem a sua vital importância nas receitas públicas e no acesso ao emprego. Vale referir ainda que a falta de educação financeira constante e um monitoramento das actividades das MPME apos a aquisição do crédito constitui um outro grande entrave e aumenta o risco de crédito para o Banco. A pesquisa não estudou as motivações da manutenção das condições proibitivas no acesso ao crédito BNI por parte das MPME sendo este um tema para futuras pesquisa. Outro facto não menos importante para futuras pesquisas são as motivações da não eliminação da assimetria informacional por parte das MPME no acto da solicitação do crédito.

Referências

AIP. **Inquérito ao Crédito. Lisboa:** Associação Industrial Portuguesa, 2012.

ALMEIDA, E. J.F. **Financiamento das PME – Análise das Empresas do Distrito do Porto**, 2014. Dissertação de Mestrado. Departamento de Ciências Económicas e Empresariais.

BĂDULESCU, D. **SMEs Financing: the Extent of Need and the Responses of Different Credit Structures**. Theoretical and Applied Economics, 17 (548), pp.25-36, 2010.

CARVALHO, N., MARTINHAGO, D.Z., ROCHA, C.T e De Melo, L.Q. **Efeitos da assimetria de informação sobre os custos de transacção da cadeia produtiva da batata**, 2012. VII simpósio de excelência em gestão e tecnologia, Minas gerais – MG.

CASTANHEIRA, D; LUPORINI, E; de SOUSA, A; e ROJO, C. **O Uso do Orçamento Empresarial como Ferramenta de Apoio à Tomada de Decisão e ao Controle Gerencial: Um Estudo Comparado em Indústrias Farmacêuticas de Médio Porte**, 2012. Publicado em 28/01/2013, pp.1-20. Disponível: <http://Revista de Finanças Aplicadas>.

CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES ECONÓMICAS DE MOÇAMBIQUE [CTA]. **Impacto do Covid-19 no Sector Empresarial Moçambicano e Propostas de Medidas para a sua Mitigação: Moçambique**, 2020.

GARCÍA-TERUEL P; MARTINEZ-SOLANO P. e SÁNCHEZ-BALLESTA J. **The role of accruals quality in the access to bank debt**. Journal of Banking & Finance, nº 38, 2014 ,186 – 193.

GOMES, R. A. **Estrutura do Capital das Empresas: teoria ao longo de 50 anos**. Economia e Empresas nº 14, 2012, 119-143.

GUERRA, E. L. A. **Manual de Pesquisa Qualitativa**. Belo Horizonte. EAD, 2014.

KAYA, O; SCHILDBACH, J; AG, D. B; e Hoffmann, R. **“SME financing in the euro area: New solutions to an old problem”**. E.U. Monitor Global financial markets, Deutsche Bank Research, 2014.

LEE, N; SAMEEN, H; and COWLING, M. **“Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis”**, Research Policy, 44 (2), 370-380, Lisboa School of Economics & Management, 2015. Dissertação de mestrado.

LELAND, H. E; PYLE D. H. “**Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation**”, The Journal of Finance, 32(2), 1997, 371-387.

LOPES, S. R.S. **As PME e as suas dificuldades em obter financiamento**, 2014.

LUZIO, R. F. T. **Os determinantes do financiamento bancário às PME portuguesas**. Tese de Mestrado em Gestão Comercial. Universidade do Porto, 2015.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO. **Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique**. Aprovada pela 22ª sessão Ordinária do Conselho de Ministros em 21 de Agosto de 2007. Moçambique: MIC. Disponível em: docplayer.com.br/8471749-Republica-de-mocambique-estrategia-de-mocambique-para-o-processo-de-integracao-regional-na-sadc.html.

MYERS, S. C. “**The Capital Structure Puzzle**”, The Journal of Finance, 39(3), 1984, 575- 592.

MYERS, S. C. and MAJLUF, N. S. “**Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have**”, Journal of Financial Economics, 13(2), 1984, 187-221.

NATIONAL INVESTMENT BANK [NIB]. **Missão, visão e valores do BNI**, 2020. Disponível em <https://en.wikipedia.org/wiki/Banco-Nacional-de-Investimento>.

OLIVEIRA, M. F. **Metodologia Científica: um manual para a realização de pesquisas em administração**. Catalao-Go, UFG, 2011.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO [OIT]. **Pequenas e médias empresas e a criação de emprego digno e produtivo**. Genebra: Bureau Internacional do Trabalho, 2015.

PRODANOV, C., & DE FREITAS, E. *Metodologia do Trabalho Académico: Métodos e técnicas de pesquisa e do trabalho académico*. (Ed. 2). Brasil-Rio Grande do Sul, 2013.

ROSS, S. A. “**The Determination of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach**”, Bell Journal of Economics, 8(1), 1997, 23-40.

SUPPORT PROGRAM FOR ECONOMIC AND ENTERPRISE DEVELOPMENT [SPEED]. **PME em Moçambique: oportunidades de desafios**. Moçambique: Baker Tilly Moçambique, 2014.

TAVARES, F. O; PACHECO, L e ALMEIDA, E. F. **Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal**. *Revista de Administração*, 50 (2), 2015, 254-267. DOI: 10.5700/rausp1198.

YIN, R. K. **Estudo de caso: Planeamento e métodos**. 2. Ed, 2001, Porto Alegre: Bookman.

ZIDORA, M ; WANDER, A.E. *Revista de Economia*, Anápolis-GO, 11 (01), 2015, 41-55 Jan./Ago. [<http://www.revista.ueg.br/index.php/economia/about/index>]