



INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

Financiamento às PMEs da Indústria Transformadora: Determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário em Moçambique

Benedito José Murambire Júnior

Doutoramento em Gestão, na especialidade em Estratégia e Empreendedorismo

Orientadores:

PhD, José Paulo Esperança, Professor Catedrático, ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

PhD, Pedro Fontes Falcão, Professor Auxiliar Convidado, ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Agosto, 2020



**BUSINESS
SCHOOL**

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral

Financiamento às PME's da Indústria Transformadora: Determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário em Moçambique

Benedito José Murambire Júnior

Doutoramento em Gestão, na especialidade em Estratégia e Empreendedorismo

Júri:

PhD, Leandro Pereira, Professor Auxiliar, ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa (Presidente)

PhD, Ana Paula Bernardino Matias Gama, Professor Auxiliar c/ Agregação, Universidade da Beira Interior

PhD, António Rui Carvalho Moreira de Carvalho, Professor Associado, ISG – Instituto Superior de Gestão

PhD, Pedro Manuel de Sousa Leite Inácio, Professor Auxiliar, ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

Agosto, 2020

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela Graça que me concede de concluir este projeto. Agradeço à minha esposa e melhor amiga Mita, aos meus filhos Edvan e Natley, pelo amor, dedicação e paciência em todos os momentos da minha vida.

Ao meu orientador José Paulo Esperança e ao meu co-orientador Pedro Fontes Falcão, pelo apoio direto prestado na realização deste trabalho e acima de tudo pelo encorajamento em momentos difíceis, vai o meu mais profundo agradecimento.

Os meus profundos agradecimentos são ainda extensivos ao Professor Doutor Victor Roldão, que sempre acreditou em mim e me encorajou a avançar para o doutoramento já em 2004, à Professora Doutora Sílvia Silva pelas valiosas contribuições na discussão metodológica da parte qualitativa, ao Professor Doutor Daniel Baloi e ao Doutor António Cruz sempre disponíveis para trocar ideias e desafiar as minhas abordagens.

Agradeço ao Doutor Ricardo Santos e à equipa do *World Institute for Development Economics Research* da Universidade das Nações Unidas pela oportunidade que me foi oferecida de usar a base de dados do inquérito às PME's da indústria transformadora.

Não poderia deixar de agradecer a todos os professores e colegas de turma do doutoramento em gestão, aos colegas das Faculdades de economia e de Arquitetura e Planeamento Físico da Universidade Eduardo Mondlane, à família do *Financial Sector Deepening Moçambique* (FSDMoç) e a todos os amigos pela força, apoio direto e indireto na realização deste trabalho.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha esposa Carmita, aos meus filhos Edvan e Natley, à minha mãe e ao meu pai em memória!

RESUMO

O objetivo deste estudo é compreender os fatores do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento bancário pelas Pequenas e Médias Empresas (PMEs) da indústria transformadora. Os fatores examinados foram as características dos gestores (género, idade, experiência e escolaridade), das PMEs (idade, tamanho, resultado bruto e capital próprio) e as práticas de gestão financeira (contabilidade, plano de negócios, compras a crédito e compras na *internet*). Poucos estudos se debruçam sobre estes fatores, no contexto de economias em desenvolvimento. O estudo usou o método misto – sequencial explicativo, iniciando com a pesquisa quantitativa a uma amostra de 347 PMEs seguida da qualitativa (30 PMEs), para reforçar a interpretação dos resultados. A utilização de estatística descritiva, inferência e a regressão logística serviu de base à análise dos resultados. Os resultados demonstram que a experiência do gestor (significância estatística de 95%), o tamanho da empresa, o resultado bruto e o capital próprio (significância estatística de 90%), são determinantes para o acesso ao crédito bancário, sendo o impacto das restantes variáveis não significativo. A análise temática identificou a tolerância ao risco, a literacia financeira, as competências em gestão financeira, as condições oferecidas, a qualidade dos serviços, as lições aprendidas, os aspetos culturais, as crenças dos gestores e os aspetos internos. O estudo debruça-se sobre o mercado moçambicano chamando a atenção para a necessidade de compreender estes determinantes, cruciais para informar estratégias e instrumentos efetivos. Uma das implicações nas políticas é a necessidade de se implementarem abordagens holísticas que priorizem o lado da procura.

Palavras Chave: Acesso a Financiamento Bancário; Pequenas e Médias Empresas; Indústria Transformadora,

JEL: G32

ABSTRACT

The objective of this study is to understand the demand-side factors that influence access to bank financing by Small and Medium Enterprises (SMEs) in the manufacturing industry. The factors examined were the characteristics of managers (gender, age, experience, and education), SMEs (age, size, gross income, and equity), and financial management practices (accounting, business plan, credit purchases, and internet purchases). Few studies look at these factors in the context of developing economies. The study used the mixed method - sequential explanatory approach, starting with quantitative research to a sample of 347 SMEs followed by qualitative research (30 SMEs), to strengthen the interpretation of the results. The use of descriptive statistics, inference, and logistic regression served as the basis for the analysis of the results. The results show that manager experience (95% statistical significance), firm size, gross profit and equity (90% statistical significance), are determinants for access to bank credit, with the impact of the remaining variables being non-significant. The thematic analysis identified risk tolerance, financial literacy, financial management skills, terms offered, quality of services, lessons learned, cultural aspects, managers' beliefs and internal aspects. The study focuses on the Mozambican market, drawing attention to the need to understand these determinants, which are crucial to inform effective strategies and instruments. One of the implications for policy is the need to implement holistic approaches that prioritize the demand-side factors.

Keywords: Access to Bank Financing; Small and Medium Enterprises; manufacturing sector
JEL: G32

ÍNDICE GERAL

RESUMO.....	i
ABSTRACT.....	ii
ÍNDICE DE QUADROS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
LISTA DE ABREVIATURAS.....	viii
CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO	1
1.1 Contextualização	1
1.2 Motivação sobre o tema.....	6
1.3 Relevância do tema.....	10
1.4 Estrutura da tese.....	14
CAPÍTULO 2: REVISÃO DA LITERATURA	17
2.1 Conceito de PMEs	17
2.1.1 Pequenas e Médias Empresas (PMEs).....	17
2.1.2 PMEs em Moçambique.....	18
2.2 Acesso ao financiamento	20
2.2.1 Acesso	20
2.2.2 Financiamento.....	22
2.2.3 Assimetria de informação, teorias de <i>trade-off</i> e <i>pecking-order</i>	22
2.2.4 Teoria da contabilidade mental (finanças comportamentais)	24
2.2.5 Teoria do Comportamento Racional	26
2.2.6 Teoria do Comportamento Planeado	28
2.3 Alternativas de financiamento	30
2.4 Determinantes do Acesso a financiamento.....	32
2.5 Características dos gestores/proprietários e Acesso a financiamento	38
2.5.1 Género do Gestor	41
2.5.2 Idade do Gestor	43
2.5.3 Experiência do Gestor.....	44
2.5.4 Nível de Escolaridade	45
2.5.5 Alguns estudos sobre as características dos Gestores/proprietários e Acesso a Financiamento	47
2.6 Características das PMEs e Acesso a Financiamento	50
2.6.1 Idade da empresa.....	52
2.6.2 Tamanho da empresa (número de trabalhadores)	53
2.6.3 Resultado Bruto	54
2.6.4 Capital Próprio.....	55
2.7 Práticas de gestão financeira das PMEs e Acesso a financiamento	56
2.7.1 Contabilidade organizada.....	57
2.7.2 Plano de negócios	58
2.7.3 Compras na <i>internet</i>	58
2.7.4 Compras a prazo	59
CAPÍTULO 3: OBJETIVOS E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA	61
3.1 Objetivo geral	62
3.2 Objetivos específicos.....	63
3.3 Formulação do problema.....	63
CAPÍTULO 4: QUADRO CONCEITUAL, VARIÁVEIS E HIPÓTESES.....	67

4.1	Quadro conceitual.....	67
4.2	Variáveis da pesquisa	68
4.3	Hipóteses da pesquisa.....	69
CAPÍTULO 5: METODOLOGIA DA PESQUISA		73
5.1	Filosofia da pesquisa	73
5.2	Método escolhido	73
5.3	Fases de trabalho do método misto.....	76
5.4	Tamanho e composição das amostras.....	78
5.4.1	Tamanho e composição da amostra da pesquisa quantitativa.....	78
5.4.2	Tamanho e composição da amostra da pesquisa qualitativa.....	79
5.5	Técnicas de recolha de dados	80
5.5.1	Técnica de recolha de dados quantitativos.....	80
5.5.2	Técnica de recolha de dados qualitativos.....	80
5.6	Técnicas de análise de dados	81
5.6.1	Técnicas de análise quantitativa.....	81
5.6.1.1	Modelo empírico: Regressão Logística.....	81
5.6.1.2	Pressupostos da regressão logística.....	82
5.6.1.3	Modelo de Regressão Logística	83
5.6.2	Técnicas de análise qualitativa.....	83
5.7	Considerações éticas.....	86
CAPÍTULO 6: RESULTADOS DA PESQUISA.....		87
6.1	Caraterísticas da amostra quantitativa	87
6.1.1	Acesso ao Financiamento por Área Geográfica.....	87
6.1.2	Caraterísticas dos gestores	87
6.1.2.1	Idade do gestor	88
6.1.2.2	Género do Gestor	88
6.1.2.3	Nível de Escolaridade.....	89
6.1.2.4	Experiência.....	90
6.1.3	Caraterísticas das PMEs.....	90
6.1.3.1	Idade da empresa	91
6.1.3.2	Tamanho da empresa.....	91
6.1.3.3	Resultado bruto	92
6.1.3.4	Capital Próprio	93
6.1.4	Práticas de gestão financeira das PMEs.....	94
6.1.4.1	Contabilidade Organizada	94
6.1.4.2	Compras a crédito.....	95
6.1.4.3	Compras na <i>internet</i>	95
6.1.4.4	Plano de Negócios.....	96
6.2	Característica da amostra qualitativa.....	97
CAPÍTULO 7: ANÁLISE DOS DADOS E DOS RESULTADOS		99
7.1	Análise dos dados e dos resultados quantitativos.....	99
7.1.1	Análise do Modelo Binário	99
7.1.2	Teste das hipóteses relativas ao Modelo.....	100
7.1.3	Teste das hipóteses relativas às caraterísticas do gestor/proprietário	103
7.1.4	Teste das hipóteses relativas às caraterísticas das PMEs.....	105
7.1.5	Teste das hipóteses relativas às práticas de gestão financeira das PMEs	107
7.2	Análise dos dados e resultados qualitativos	108
7.2.1	Análise de dados	108
7.2.2	Resultados da pesquisa qualitativa.....	109
7.2.3	Resultados relativos às caraterísticas do gestor/proprietário	112

7.2.4	Resultados relativos às características das PMEs	125
7.2.5	Resultados relativos às práticas de gestão financeira das PMEs	133
7.3	Validação dos resultados	142
7.4	Discussão conjunta dos resultados da análise quantitativa e qualitativa	143
7.5	Comparação com outros estudos similares	159
CAPÍTULO 8: CONCLUSÕES		161
8.1	Caraterísticas do gestor/proprietário e acesso a financiamento	161
8.2	Caraterísticas das PMEs e acesso a financiamento	163
8.3	Práticas de gestão financeira das PMEs e acesso a financiamento.....	164
8.4	Conclusões globais	165
CAPÍTULO 9: RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E ÁREAS DE INVESTIGAÇÃO FUTURA		169
9.1	Recomendações	169
9.2	Limitações da pesquisa	171
9.3	Áreas de investigação futuras	172
BIBLIOGRAFIA		175
ANEXOS		189
Anexo A: Amostra de empresas entrevistadas na pesquisa qualitativa.....		190
Anexo B: Guião da Entrevista Estruturada.....		192
Anexo C: Quadros-resumo da Análise Temática		195

ÍNDICE DE QUADROS

<u>Quadro</u>	<u>Página</u>
Quadro 2.1: Relação e associação entre as características dos gestores e acesso a financiamento externo.....	48
Quadro 2.2: Alguns estudos sobre características dos gestores e acesso a financiamento.....	49
Quadro 4.1: Medidas e operacionalização das variáveis independentes no modelo	68
Quadro 4.2: Hipóteses de pesquisa	69
Quadro 4.3: Sub-Hipóteses para cada grupo de hipóteses	70
Quadro 5.1: Características da análise conjunta	77
Quadro 5.2: Etapas seguidas na análise qualitativa	85
Quadro 6.1: Características da amostra qualitativa	97
Quadro 7.1: Bloco Inicial (Modelo sem variáveis independentes).....	99
Quadro 7.2: Bloco Inicial (Variáveis na equação).....	100
Quadro 7.3: Bloco Inicial (História de interações)	100
Quadro 7.4: Coeficientes do Ominibus Test Model	101
Quadro 7.5: Resultados dos Pseudo R quadrados.....	101
Quadro 7.6: Resultados dos Testes de Hosmer e Lemeshow	102
Quadro 7.7: Tabela de Classificação Final	102
Quadro 7.8: <i>Outputs</i> sobre características do gestor/proprietário	103
Quadro 7.9: Teste de hipóteses sobre as características do gestor/proprietário	104
Quadro 7.10: <i>Outputs</i> sobre as características das PMEs.....	105
Quadro 7.11: Teste de hipóteses sobre as características das PMEs	106
Quadro 7.12: <i>Outputs</i> sobre as práticas de gestão financeira	107
Quadro 7.13: Teste de hipóteses sobre práticas de gestão financeira	108
Quadro 7.14: Resumo da Análise Temática	111
Quadro 7.15: Análise temática sobre as características dos gestores	123
Quadro 7.16: Análise temática sobre as características das PMEs.....	132
Quadro 7.17: Análise temática sobre as práticas de gestão financeira	140

ÍNDICE DE FIGURAS

<u>Figura</u>	<u>Página</u>
Figura 2.1: Teoria do Comportamento Racional	27
Figura 2.2: Teoria do Comportamento Planeado	29
Figura 4.1: Quadro Conceitual da Pesquisa	67
Figura 5.1: Fases do trabalho do método misto	76
Figura 6.1: Acesso ao Crédito Bancário por Área Geográfica	87
Figura 6.2: Idade do gestor e acesso ao crédito bancário	88
Figura 6.3: Género do gestor e acesso ao crédito bancário.....	89
Figura 6.4: Nível de Escolaridade e acesso ao crédito bancário.....	89
Figura 6.5: Experiência e acesso ao crédito bancário	90
Figura 6.6: Idade da empresa e acesso ao crédito bancário	91
Figura 6.7: Tamanho da empresa e acesso ao crédito bancário	92
Figura 6.8: Resultado Bruto e acesso ao crédito bancário	93
Figura 6.9: Capital Próprio e acesso ao crédito bancário.....	93
Figura 6.10: Contabilidade organizada e acesso ao crédito bancário	94
Figura 6.11: Compras a crédito e acesso ao crédito bancário.....	95
Figura 6.12: Compras na <i>internet</i> e acesso ao crédito bancário	96
Figura 6.13: Plano de Negócios e acesso ao crédito bancário	96

LISTA DE ABREVIATURAS

Abreviatura

BVM	Bolsa de Valores de Moçambique
CEEG	Centro de Estudos de Economia e Gestão
DERG	<i>Development Economics Research Group</i>
DPP	Diagnóstico Participativo
EIB	<i>European Investment Bank.</i>
EMAN	Estratégia de Melhoria do Ambiente de Negócios
ENIF	Estratégia Nacional de Inclusão Financeira
FARE	Fundo de Apoio e Recuperação à Economia
GIZ	<i>Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit</i>
ICO	<i>Initial Coin Offerings</i>
IFC	Corporação Financeira Internacional
IIM	Inquérito à Indústria Manufatureira
IPEME	Instituto para a Promoção da Pequena e Média Empresa
IOSCO	<i>International Organization of Securities Commissions</i>
MPME	Micro, Pequena e Média Empresa
OCED	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PAMAN	Plano de Ação de Melhoria do Ambiente de Negócio
PME	Pequena e Média Empresa
ROSCAS	<i>Rotative Saving and Credit Association</i>
SPEED	<i>Supporting the Policy Environment for Economic Development</i>
TPA	Teoria do Comportamento Planeado
TRA	Teoria da Ação Racional
UNU	<i>United Nations University</i>
WIDER	<i>World Institute for Development Economics Research</i>
USAID	Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Ao longo do seu ciclo de vida as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) precisam de fontes de financiamento apropriadas para os seus diferentes estágios de desenvolvimento.

A OECD (2019) considera que as PME e o empreendedorismo são impulsionadores do bem-estar económico e social. Estas representam 99% de todos os negócios, geram cerca de 60% do emprego e agrupam entre 50% e 60% do valor acrescentado na área da OECD, sendo por isso, as PME consideradas a chave para assegurar o crescimento económico inclusivo e sustentável. O relatório refere ainda que estas são fundamentais para assegurar que a economia e a sociedade se adaptem a grandes transformações, tais como a digitalização, globalização, envelhecimento e pressões ambientais.

Fatoki & Van Aardt Smit (2011) defendem que as novas PME podem assegurar o crescimento sustentável da economia. Um país arrisca-se à estagnação económica se não tiver uma elevada taxa de criação e sustentabilidade de PMEs.

Wattanaputtipaisan (2003) defende que as PME têm uma grande importância socio-económica embora o seu crescimento e competitividade estejam muitas vezes, em países em vias de desenvolvimento, condicionados ao acesso ao financiamento formal, entre outros problemas sistémicos e institucionais. Ganbold (2008) refere que as PME podem melhorar a competitividade e o empreendedorismo, e trazer benefícios externos à economia, para além de contribuir para a inovação e melhorar a produtividade agregada. Defende ainda que as PME são “mais produtivas” do que as grandes empresas, têm condições para melhor responder às necessidades da maior parte da população. Por último, importa referir que as PME criam mais postos de trabalho do que as grandes firmas, por serem, em geral, mais intensivas em trabalho. Esta tendência pode estar a ser reduzida nos últimos anos, decorrente dos recentes avanços nas áreas das tecnologias de informação e comunicação. Aryeetey, Baah-Nuakoh, Duggleby, Hettige, & Steel (2000) defendem que as PME podem desenvolver habilidades empreendedoras e de gestão indígenas como base para a industrialização sustentada.

Em Moçambique a Estratégia de Desenvolvimento das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) defende que estas constituem o centro de desenvolvimento da economia nacional, na medida em que são determinantes para a geração de emprego, encorajam a concorrência e a produção, inspiram a inovação, o empreendedorismo, a criatividade, a competitividade da economia e permitem a mobilização de recursos sociais e económicos

(República de Moçambique. Conselho de Ministros, 2016). De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) em 2016, as MPMEs contribuíram com 28,6% para o PIB e representavam cerca de 98.7% do total de empresas registadas no país, dados que denunciam tratar-se de uma economia dominada pelas MPMEs. A mesma fonte indicou que existiam cerca de 50.156 MPMEs empregando 284.128 trabalhadores. Destas, 822 eram médias, 12.097 pequenas e 37.237 micro empresas. Em termos de distribuição percentual, no contexto empresarial nacional, 73,3% das empresas são de micro dimensão, 23,8% de pequena e 1,6% de média dimensão, respetivamente.

No entanto, em muitos mercados existem falhas e desafios estruturais que têm prevalecido ao longo de várias décadas, tornando o acesso ao financiamento um grande desafio para as PME. Não tendo acesso ao financiamento necessário a sua contribuição para o crescimento e desenvolvimento da economia pode ficar comprometida.

Estudos recentes do Banco Mundial revelam que um dos principais impedimentos para o crescimento das PME é o acesso aos serviços financeiros, o que poderia aumentar o crescimento económico e a geração de mais postos de trabalho, assim como reduzir a pobreza (Ganbold, 2008). As dificuldades de acesso ao financiamento têm sido descritas como um dos constrangimentos mais significativos enfrentados pelas PME, quer em países desenvolvidos como em países em vias de desenvolvimento (Beck & Cull, 2014; Mensah, 2004; Mina, Lahr, & Hughesy, 2013). Anne, Gichuki, Njeru, & Tirimba (2014) revelaram que os principais desafios que impediam as MPMEs de ter acesso ao crédito eram o alto custo do crédito, os requisitos de colateral, a indisponibilidade de avalistas, os custos elevados de processamento do crédito e períodos de reembolso curtos.

Em Moçambique apesar do seu contributo para a economia as PME têm um limitado acesso ao financiamento. O sistema financeiro é pouco desenvolvido, com uma oferta de serviços financeiros limitada para as PME, elevadas taxas de juro, e exigências que a maior parte das PME têm dificuldade de satisfazer. O mercado de capitais encontra-se numa fase ainda incipiente, com poucas empresas cotadas na Bolsa de Valores de Moçambique (BVM). Existe escassez de *Private Equity e Venture Capital* decorrente de vários desafios legais e regulamentares, entre outros. Para além disso, trata-se de um mercado com limitadas alternativas de financiamento para as PME, onde as soluções do tipo *crowdfunding* e outras plataformas digitais ainda se encontram numa fase muito embrionária, com alguns desafios ao nível de infraestruturas tecnológica e de legislação. Como consequência o crédito bancário tem sido a principal fonte de financiamento externo para as PME.

No entanto, constata-se que apesar de ser a principal fonte de financiamento para as PMEs, segundo o Banco de Moçambique apenas 3,5% do crédito total à economia tinha sido absorvido pelas PMEs, estimando-se que esta cifra atinja 7% em 2022 (BM, 2015). Para além disso, de acordo com os dados do FinScope 2012, cerca de 75% MPMEs estavam excluídas do sistema financeira, ou seja, não tinham acesso a produtos financeiros formais. Das 25% de MPMEs incluídas: 9% eram servidas pelos bancos comerciais, 2% por instituições financeiras não-bancárias e 14% através de mecanismos informais de provisão de serviços financeiros (Finmark Trust, 2012).

Mais recentemente, segundo o inquérito sobre as PMEs do Banco Mundial (2018), apenas 5% das PMEs usou financiamento bancário para comprar ativos fixos, sendo esta percentagem de 9% na África Sub-Sahariana e 7% para os países de baixa renda. Este inquérito revelou ainda que 80% das PMEs em Moçambique usou financiamento interno (fundos próprios) para este efeito, sendo esta cifra de 74% e 79%, para a África Sub-Sahariana e para os países de baixa renda, respetivamente. The World Bank (2019) *Enterprise Surveys – Mozambique 2018 Country Profile*.

Neste contexto, a necessidade de melhorar o ambiente de negócios tem sido uma preocupação constante. Esta preocupação consubstancia-se, de acordo com o Ministério da Indústria e Comércio (2018), em três principais instrumentos dedicados à melhoria do ambiente de negócios no país: a estratégia (EMAN), a matriz de prioridades (DPP) e a matriz de *Doing Business*. O Plano de Ação de Melhoria de Ambiente de Negócios 2019-2022 (PAMAN) pretende contribuir para a redução do alto custo de acesso ao financiamento, um dos desafios que tem sido apontado pelo setor empresarial de forma persistente. Murambire Jr. (2014) refere que o acesso ao financiamento por parte das PMEs, tem sido uma das questões cimeiras e permanentes do setor privado nos fóruns de diálogo público-privado sobre a melhoria do ambiente de negócios.

Neste contexto, de entre as várias soluções têm sido implementadas para aumentar o acesso ao financiamento para as PMEs, destacam-se as várias linhas de crédito que têm sido lançadas pelos bancos comerciais em parceria com os parceiros de desenvolvimento e os fundos de garantia igualmente apoiados pelos parceiros de desenvolvimento orientados para setores específicos da economia. Paralelamente, existem Fundos e Projetos de desenvolvimento que contemplam a Assistência Técnica, em áreas, setores e regiões específicas entre outras. Tem sido notável os esforços da BVM que aliviou os seus requisitos de adesão criando um Segundo Mercado, cujo principal objetivo é promover/facilitar a adesão das PMEs à BVM. Mais

recentemente, criou o Terceiro Mercado com o objetivo de responder aos constrangimentos que ainda persistem no Segundo Mercado, como sejam a organização das contas e a dispersão do capital social. Como se pode depreender as soluções que têm sido implementadas têm maior enfoque na provisão/oferta de serviços financeiros para as PME's. Contudo, o que se tem constatado é que o impacto destas soluções na melhoria do acesso ao financiamento pelas PME's tem sido positivo mas limitado, uma vez que o problema persiste.

A maior parte dos estudos que se debruçam sobre as questões de financiamento às PME's, tendem a abordar o problema na perspectiva da oferta, sendo o lado da procura abordado de forma muito tímida, o que resulta na limitada disponibilidade de literatura. Por exemplo, Alhassan & Sakara (2014) analisaram os determinantes socioeconómicos do acesso ao crédito fornecido pelo Barclays Bank em Tamale-Gana, por reconhecer a existência de um limitado conhecimento sobre esta matéria.

No equacionamento do problema do acesso ao financiamento para as PME's, o lado da procura tem sido muitas vezes negligenciado. Entende-se como procura, a intenção das PME's de contraírem empréstimos junto aos bancos comerciais. As soluções que têm sido implementadas incluem iniciativas isoladas de capacitação mas com grandes desafios de sustentabilidade, podendo-se referir a programas de capacitação da iniciativa de alguns bancos, com o objetivo entre outros de aumentar a base de empresas bancáveis, para uma oferta de soluções pré-definida.

Existe uma tendência de considerar que o limitado acesso ao financiamento pelas MPME's, se deve essencialmente aos bancos. No entanto, Zavatta (2008) defendeu que o comportamento das instituições financeiras não é a única razão para que as MPME's não tenham acesso ao financiamento. As decisões que as PME's tomam sobre o financiamento, são principalmente provenientes do lado da procura. Existe algum receio por parte das PME's de não cumprir com os termos e condições contratuais, altas taxas de juros, colaterais, e eventualmente receio de não honrar com o reembolso do empréstimo (Olutunla & Obamuyi, 2008).

Do lado da procura têm sido referido constrangimentos que tem a ver com as próprias PME's, destacando-se a qualidade dos conhecimentos de gestão, o baixo interesse em aceder a certos tipos de financiamentos, e deficientes práticas de gestão (Fiestas, Sinha, & Associates, 2011).

Ainda no que concerne à procura, poucos estudos têm sido realizados para avaliar o impacto dos programas e projetos de capacitação que têm sido implementados. Como consequência, existe muita especulação no mercado sobre os determinantes do lado da procura do acesso ao

financiamento bancário pelas PMEs. Por outro lado, existe uma limitada informação sobre o que pensam as PMEs sobre as razões do difícil acesso ao financiamento.

Adicionalmente, embora reconhecendo que muito se sabe sobre as características e o comportamento das PMEs, para muitos estudiosos este conhecimento ainda continua imperfeito, e um grande número de questões relacionadas com o financiamento e desenvolvimento das PMEs em países em vias desenvolvimento, continuam por ser respondidas (Paul, 2001). O mesmo autor, chama a atenção para a necessidade de se ultrapassarem alguns *gaps* na literatura que têm a ver com o limitado conhecimento entre as finanças e o desenvolvimento das PMEs, ou seja assumindo que as práticas de gestão financeira influenciam o acesso ao financiamento, e conseqüentemente no desenvolvimento das PMEs. As questões sobre a influência das características dos gestores, das PMEs e das práticas de gestão sobre o acesso ao financiamento, carecem de um estudo mais aprofundado, uma vez que a literatura é bastante limitada, no que se refere a estes temas.

Em Moçambique, o financiamento para as PMEs é uma prioridade nacional, por isso torna-se imperioso compreender os problemas que o determinam. Neste contexto, a questão que fica por responder é *Que fatores do lado da procura determinam a decisão de contrair empréstimo por parte das PMEs?*

Esta pesquisa visa determinar e compreender os determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário pelas PMEs. Mais especificamente, pretende-se responder as seguintes questões: (i) quais são as características dos gestores, das PMEs e as práticas de gestão financeira que influenciam o acesso ao crédito bancário? (ii) como é que esses determinantes do lado da procura influenciam o acesso a crédito bancário? (iii) como melhorar o acesso ao crédito bancário, tendo em conta os resultados das questões acima?

A pesquisa usou o método misto sequencial explicativo, que prevê uma pesquisa quantitativa para determinar através do modelo de regressão logística, a relação e associação entre as variáveis relacionadas com as características dos gestores, das PMEs e as suas práticas de gestão com o acesso ao financiamento bancário, seguida de uma pesquisa qualitativa que através da análise temática forneceu elementos que permitiram compreender as razões que podem explicar a relação entre as variáveis.

1.2 Motivação sobre o tema

A motivação para este tema confunde-se com toda a importância do acesso ao financiamento pelas PME's, um tema cuja atualidade para além de inquestionável é incontornável, na maior parte dos países.

Fatoki & Odeyemi (2010), por exemplo, chamam a atenção para as elevadas taxas de rejeição dos pedidos de empréstimos das PME's na África do Sul, indicando cerca de 75% de taxas de rejeição, consideradas das mais altas do mundo. A falta de financiamento tem sido considerada uma das principais causas da falência de empresas. Os autores com base na regressão logística (a um universo de cerca de 445 respondentes) constataram que os determinantes significativos da aprovação de crédito na África do Sul eram as competências de gestão, informação sobre os negócios, *networking*, localização, crime, tamanho da empresa e estatuto jurídico.

À semelhança do que acontece em Moçambique e em muitos países em vias de desenvolvimento, Mutoko & Kapunda (2017) referem haver uma escassez de estudos que se debruçam sobre os fatores que influenciam o acesso ao financiamento pelas PME's do setor manufatureiro no Botswana.

Importa referir que a questão do financiamento às PME's tem sido muito estudada há várias décadas, em economias desenvolvidas e em vias de desenvolvimento. No entanto, no seu estudo, tem sido frequente avaliar os principais constrangimentos para o acesso ao financiamento, em geral e do acesso ao financiamento bancário, em particular. Embora reconhecendo que as novas plataformas digitais estão em alguns mercados a transformar o processo de concessão de crédito para as PME's, é importante notar que nos países em vias de desenvolvimento, o crédito bancário ainda desempenha um papel crucial, e ainda poderá nos próximos anos continuar a ter este papel fundamental, sendo uma das principais fontes de financiamento para as PME's.

No entanto, o relatório da OCDE (2018) sobre o financiamento às PME's refere que as lacunas de dados sobre o financiamento às PME's continuam a ser proeminentes e devem ser envidados esforços adicionais para melhorar a recolha de dados e provas sobre o financiamento das PME's.

No caso de Moçambique, o Relatório de Competitividade Global, do Fórum Económico Mundial¹, instituído em 2004, citado pelo Ministério da Indústria e Comércio (2018) refere que de 2014 a 2018, um dos fatores mais problemáticos que influencia a classificação do país no Índice de Competitividade Global é o acesso a financiamento. A profundidade e o impacto deste problema não tem merecido o devido acompanhamento nos estudos que têm sido feitos sobre este tema.

No Relatório do “Doing Business” do Banco Mundial², Moçambique ocupa o 165º lugar com apenas 25 pontos numa escala de 100 pontos, relativamente ao indicador de facilidade de acesso a crédito³, num total de 190 economias (Profile, 2020). Segundo o Banco de Moçambique, a procura de crédito diminuiu de 2014 a 2017, devido em parte à política monetária restritiva, em quase todos os sectores da economia (dados de 2017).

Em Moçambique, tanto quanto o autor tem conhecimento, este tópico não tem sido estudado, propiciando um ambiente de muita especulação sobre este assunto, mas com evidências muito limitadas ou quase inexistentes. No entanto, antes de aprofundar o estudo sobre as preferências, parece pertinente perceber as características do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento. Este entendimento, poderá ser a base para analisar com profundidade as preferências no que concerne às fontes de financiamento mais usadas pelas PME's.

Vários autores abordaram os fatores que influenciam o acesso ao financiamento pelas PME's, quer do lado da oferta assim como do lado da procura, colocando na maior parte dos casos o cerne da questão nas PME's que não tiveram acesso ao crédito, procurando na maior parte das vezes respostas ao nível das questões macroeconómicas, taxas de juro, necessidade de mitigar o risco, necessidade de reduzir os custos de transação, adequar as políticas de promoção e desenvolvimento das PME's, entre outros aspetos. No entanto, é interessante notar, que alguns estudos já avançaram propostas e recomendações para a resolução deste problema que, no entanto, tem persistido há vários anos. Refira-se, por exemplo, Wattanapruttipaisan (2003) que apresentou quatro propostas nomeadamente (i) a maior partilha de informação pelas PME's, (ii) melhores planos de negócios das PME's, (iii) fortalecimento das capacidades

¹ Instituído em 2004, que avalia anualmente 12 pilares de competitividade com vista a verificar como o conjunto de instituições e políticas determinam o nível de produtividade de um país.

² Trata-se de uma avaliação anual realizada pelo Banco Mundial, que compara 190 economias a nível mundial com base em 11 indicadores sobre a facilidade de fazer negócios.

³ A classificação das economias na facilidade de obter crédito (*ease of getting credit*) é determinada pela classificação de suas pontuações para obtenção de crédito. Essas pontuações são a soma das pontuações referentes ao índice dos direitos legais (*strength of legal rights index*) e ao índice da profundidade de informações de crédito (*depth of credit information index*).

institucionais na análise de risco de crédito às PME e, por último (iv) *SME Credit Risk Scoring e competitiveness benchmarking*.

Apesar dos vários estudos efetuados e das várias propostas de soluções que têm sido referidas, destacando as acima apresentadas, a pergunta que se coloca é de se saber quais foram os fatores do lado da procura que influenciaram a decisão da PME aplicar (e ter acesso) para o crédito bancário?

Importa referir que compreender os aspetos críticos para a decisão de contrair crédito bancário e/ou financiamento externo, poderá ajudar a definir e implementar políticas que resultem no aumento do número de PME que passa a ter acesso à esta fonte de financiamento. Este facto, poderá ainda contribuir para identificar os aspetos que podem influenciar o uso de plataformas digitais, de forma a definir as medidas mais adequadas para a promoção da potencial provisão de financiamento pela via digital.

Sobre as alternativas de financiamento, de acordo com um estudo recente da Thirdway Africa (2018) apesar de existirem várias, o atual cenário evidencia o crédito bancário como a principal fonte de financiamento ajustado ao risco, a uma escassez de “equity” e sujeita a alguma resistência e falta de vontade de propriedade compartilhada. Em termos de financiamento não ajustado ao risco, os donativos são vistos como menos importantes devido à sua falta de escalabilidade e sustentabilidade e, normalmente não incentivam práticas comerciais precisas para a contabilidade ou avaliação do risco. Os fundos de garantia, a este respeito, são melhor recebidos, embora não sejam escaláveis de forma a terem um impacto duradouro no acesso ao financiamento pelas PME. Estas constatações reforçam a necessidade de se privilegiar o crédito bancário como a alternativa de curto e médio prazo para o financiamento às PME, pelo menos em Moçambique. Este facto é exacerbado pelas limitações existentes na legislação para as *Fintechs*, tais como, operadores de pagamentos e outras entidades não bancárias, o que noutras geografias tem constituído uma alternativa ao financiamento às PME.

Neste contexto, uma das grandes motivações desta pesquisa reside no facto de que para o caso de Moçambique pouco ou quase nada ter sido estudado sobre as práticas de financiamento das PME, particularmente no que concerne à decisão de solicitar um empréstimo, ou decidir pela utilização de financiamento externo, no caso de Moçambique, financiamento bancário. Tanto quanto o autor teve conhecimento não existem estudos que aprofundem estes elementos, com enfoque na relação entre o perfil do gestor, estrutura legal, perfil da PME e suas práticas de gestão financeira e o acesso ao financiamento. No entanto, a limitada oferta de opções de financiamento para as PME no mercado moçambicano, não permitiu o alinhamento deste

estudo nesta direção, tendo por essa razão se focado pela sua relevância e pertinência, apenas no acesso ao crédito bancário.

Gachui (2017) defende que para que os bancos aumentem a sua penetração no mercado das PMEs, devem assegurar que as PMEs tenham confiança na marca do banco; tenham acesso a serviços financeiros convenientes; podem obter o retorno/benefícios desejados; os serviços correspondem às preferências de liquidez/iliquidez dos clientes; e o pessoal do banco analisa para além dos critérios clássicos de análise e se concentra em construir relacionamentos duradouros com as PMEs. Estes argumentos podem contribuir positivamente para a preferência dos gestores das PMEs pelo financiamento externo, o que nem sempre se verifica.

Ao contrário da constatação acima, Duarte, Gama, & Esperança (2017) referem que o aumento da concentração no mercado aumenta a “preguiça” nos bancos ao solicitarem garantias, passando a fazê-lo não para mitigar riscos observáveis, mas para reduzir os esforços do “*screening*”. Estes e outros elementos, podem ter impacto nas preferências dos gestores no que concerne à forma como financiam as suas empresas. Isto equivale a dizer, que a criatividade no arrolamento de garantias poderia resultar no aumento do número de PMEs com acesso ao financiamento.

Outra grande motivação, tem a ver com o facto de que numa economia como a de Moçambique, onde as alternativas de financiamento formais são bastante limitadas, é fundamental perceber como é que as PMEs têm estado a resolver o problema do financiamento, quer para fundo de maneio, assim como para os investimentos necessários para o seu crescimento e expansão. É ainda importante referir que o Plano de Ação para a Melhoria do ambiente de Negócios, PAMAN 2019-2021 Ministério da Indústria e Comércio (2018) preconiza que as empresas locais sejam mais competitivas, através da redução do custo de financiamento, que por sua vez passa pela adequação do quadro legal e regulamentar das formas alternativas ao crédito bancário, criação de produtos financeiros mais adequados ao mercado, e pela redução do risco e custo de financiamento bancário. No entanto, o conhecimento fundamentado sobre o limitado acesso ao financiamento do lado da procura, assim como as alternativas para o melhorar não têm sido estudadas com a profundidade e o rigor necessários, pelo menos de acordo com as evidências encontradas nesta pesquisa.

Com base na revisão da literatura constatou-se um número limitado de pesquisas sobre o acesso ao financiamento para as PMEs com enfoque no lado da procura nos países em vias de desenvolvimento (Pandula, 2011b).

Na literatura existe um número limitado de estudos que focalizam os aspetos específicos como sejam as características dos gestores, características das PMEs, e práticas de gestão

financeira. No entanto, mais grave é o facto de que não existe nenhum estudo similar realizado em Moçambique. Esta é uma das grandes motivações para realizar este estudo, que sendo pioneiro poderá cobrir um vazio na literatura sobre as determinantes do lado da procura da decisão do tipo de financiamento externo a ser usado pelas PMEs.

Tendo em conta que atualmente, o financiamento externo se traduz, em Moçambique, no financiamento bancário, se considerarmos o estado incipiente do mercado de capitais, e particularmente da BVM, é previsível que este trabalho possa ajudar a compreender os determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento externo em Moçambique; contribuindo deste modo para a redução do *gap* no que concerne à literatura sobre o problema de acesso ao financiamento, e consequentemente a acessibilidade e adequabilidade do financiamento poderá aumentar; e por último contribuir para aprofundar o conhecimento sobre as decisões de financiamento externo às PMEs.

1.3 Relevância do tema

Trata-se de um tema que tem merecido a atenção não só da academia como também dos principais intervenientes no setor financeiro, governos, doadores e instituições de desenvolvimento em todo o mundo nas últimas décadas. No entanto, dada a sua complexidade para se encontrarem soluções, continua na agenda de desenvolvimento em todo o mundo, desde a América do Norte à América do Sul, da Europa à Ásia, do hemisfério Norte ao Sul.

O interesse neste tema tem estado a crescer, tendo em conta entre outros fatores ao contributo percebido, como sendo cada vez maior, das PMEs para o crescimento e desenvolvimento da economia. Como se referiu anteriormente, as PMEs têm sido consideradas o motor da economia, pois as PMEs criam postos de trabalho, incorporam e desenvolvem o tecido empresarial nacional, asseguram o crescimento e desenvolvimento de qualquer economia, e acima de tudo têm sido consideradas uma fonte de inovação por excelência para as economias.

Segundo o IFC existiam em 2016 cerca de 40 milhões de negócios na África Subsaariana, no entanto, 4 em 5 não tinham acesso ao financiamento que precisavam, e existe um reconhecimento generalizado dos líderes mundiais sobre o contributo das PMEs para a economia e para a criação de postos de trabalho. Para esta entidade, os três problemas de fundo eram: (i) os bancos precisam de aprender a servir de forma lucrativa o segmento das PMEs, (ii) o ambiente de negócios tem que melhorar de forma a ser condutivo para o desenvolvimento e o acesso ao crédito pelas PMEs, e (iii) a capacidade das PMEs tem que ser melhorada de forma

a que elas sejam bancáveis. (IFC - Barriers to Finance Africa's SMEs - <https://www.youtube.com/watch?v=nGDXOjO-U7Y&t=73s>).

A ausência ou o limitado acesso ao financiamento pelas PME's, pode pôr em causa o seu contributo para a economia. Amadou (2016) num recente estudo sobre os limites do financiamento bancário para as PME's, refere que a banca continua a ser a principal fonte de financiamento para as PME's, mas as grandes limitações têm a ver com o facto de (i) os colaterais/garantias serem ainda necessários, os custos serem altos, e as maturidades serem tipicamente de curto prazo; (ii) as PME's em alguns sectores (tecnologia, serviços, etc) não têm garantias suficientes; (iii) as PME's podem não ser capazes de penhorar os colaterais existentes quando os direitos de propriedade/*contract enforcement* são frágeis (exemplo, registos de terra, etc.); (iv) o custo da avaliação de risco de crédito para reduzir a assimetria de informação é fixado e não é suficientemente baixo para convencer os bancos a financiar as PME's.

Segundo o European Investment Bank (2018) quando questionados sobre os principais obstáculos para a concessão de empréstimos às PME's, os Bancos na África Sub-Sahariana consideraram (i) a ausência de colaterais fiáveis (34%); (ii) a *default rate* (33%); (iii) a capacidade de gestão (17%); (iv) a falta de informação (8%); (v) *costly monitoring* (4%) e *credit reference bureau* (4%). Como se pode observar, os colaterais e a *default rate* representam cerca de dois terços dos obstáculos, podendo assim informar sobre áreas de foco na perspectiva da banca, de forma a aumentar o acesso ao financiamento para as PME's. Até que ponto os bancos podem “ajudar” as PME's a apresentarem colaterais fiáveis? É importante frisar que estas constatações são trazidas na perspectiva dos bancos (oferta), e não espelham com profundidade a dimensão do problema do lado das PME's (procura). Para além disso, estes problemas podem estar correlacionados, pois uma fraca capacidade de gestão pode contribuir quer para ausência de colaterais, assim como para as altas *default rates*.

Quando questionados sobre que segmentos representavam a principal prioridade do banco, mais de metade dos bancos entrevistados na África Subsaariana reconheceram que em 2016 e 2017, o segmento das PME's tem sido a principal prioridade para a expansão das suas atividades, seguido dos clientes a retalho, grandes empresas locais e por último as grandes empresas multinacionais (European Investment Bank, 2018). Este facto, tem sido consequência entre outros fatores dos elevados níveis de concorrência que se estão a registar na banca, o que os obriga a ter de sair da zona de conforto em busca de novas oportunidades e mercados. É importante referir que isto não significa, de forma alguma, uma perda de interesse nas grandes empresas locais e internacionais – um segmento por excelência para altas margens - mas sim um esforço de diversificação das suas carteiras. No entanto, a questão que se coloca é de saber

até que ponto este interesse manifesto se traduz em intervenções concretas ao nível da carteira dos bancos. É importante ainda referir que sendo a perspetiva bancária, provavelmente a análise incluía aquelas PME's passíveis de terem acesso ao crédito, e não incluindo necessariamente todos os subsegmentos que compõem o segmento das PME's. Este facto pode estar associado a alguma tendência de capilaridade na penetração dos bancos neste mercado de PME's.

Haron, Said, Jayaraman, & Ismail (2013) examinaram até que ponto o carácter (ou conhecimento dos negócios da administração), ter garantias e também a capacidade de contrair empréstimos pelas PME's, influenciariam a decisão de aprovação do empréstimo pelos funcionários do banco. Os autores concluíram que as três variáveis tiveram efeito significativo na probabilidade de aprovação de empréstimos pelas instituições financeiras na perspetiva dos agentes de crédito, ou seja, do lado da oferta.

Compreender como se poderá ultrapassar esta questão assume igualmente uma grande relevância para este trabalho. Neste intuito, sem pretender trabalhar o lado da procura, Haron *et al.* (2013) recomendam que as PME's devem estar melhor preparadas ao solicitar um empréstimo, sendo determinante apresentar uma garantia, ter um bom relacionamento com a instituição financeira e ter um bom histórico financeiro, que seja abonatório. Por outro lado, as agências governamentais que prestam assistência às PME's devem capacitá-las para garantir que estejam equipadas com o conhecimento necessário para preparar a documentação exigida pelas instituições financeiras.

Apesar dos aspetos acima referidos, o crédito bancário continua a ser a principal fonte de financiamento para as PME's. Segundo uma pesquisa da OICU-IOSCO (2015) o crédito bancário é tipicamente a principal fonte para as PME's na maior parte dos países, seguido do *equity finance*, *venture capital* e outras fontes relacionadas com o governo (subsídios) e fundos internacionais. O estudo ora citado, reconhece a importância do mercado de capitais como fonte de financiamento para as PME's, mas o grau de satisfação das necessidades das PME's é muito variado. No caso de Moçambique, existem esforços notáveis no sentido de dinamizar o mercado de capitais, cujo resultados têm estado a surgir, mas ainda de forma tímida.

Apesar do reconhecimento da importância do crédito bancário, para a OICU-IOSCO (2015) o mercado de capitais tem um papel fundamental na eliminação do *gap* de financiamento através da provisão de fontes alternativas de financiamento para as PME's, tendo em conta que as suas necessidades evoluem ao longo das diferentes fases do seu ciclo de vida⁴.

⁴ Esta pesquisa foi realizada nas seguintes jurisdições: Alberta–Canada, Argentina, Australia, Brazil, Chinese Taipei, Colombia, Czech Republic, Denmark, Dubai, Ecuador, Egypt, Germany, Greece, Hong Kong, Hungary, Iceland, India, Israel, Italy, Kenya, Korea, Lithuania, Macedonia, Malaysia,

Em face deste cenário, várias questões se colocariam, podendo-se destacar:

Quais são os fatores que mais influenciam a decisão pela PME de utilizar o crédito bancário? Em que medida fatores relativos ao perfil do gestor, perfil da empresa e as práticas de gestão financeira influenciam a decisão de utilização de crédito bancário por parte das MPMEs?

Thuku (2017) analisou as PMEs no setor da Agricultura no Kenya, tendo concluído que as PMEs enfrentam desafios para ter acesso ao crédito bancário se comparadas com as grandes empresas, a localização da PME afeta o acesso ao financiamento, os bancos preferem conceder crédito às mulheres e não aos homens, o acesso ao crédito não é influenciado pelo *networking*, pedidos de crédito em grupo, ligações políticas, PMEs com contabilidade organizada tornam fácil o acesso ao crédito, contas auditadas e colaterais são necessários para a aprovação do crédito. Observou ainda, ao contrário do que se pensa, que se as PMEs que não têm sido capazes de gerar lucros devido aos desafios para terem acesso ao crédito, o crédito não as ajudaria a atingir este objetivo necessariamente, e por outro lado, o facto de os bancos serem relutantes em conceder crédito para as PMEs não tem um efeito positivo no seu desempenho e crescimento.

Wattanapruttipaisan (2003) analisou a importância das PMEs para a economia e enalteceu que a partilha de recursos para financiamento que lhes é alocada é desproporcionalmente menor do que a sua importância no emprego doméstico e, em menor dimensão, no valor acrescentado. O autor refere que as propostas para resolver os problemas financeiros das PMEs do lado da procura têm a ver com uma mais sistemática disseminação de informação sobre financiamento e governação, e com melhores planos de negócios para as PMEs. Paralelamente, do lado da oferta esforços de capacitação incluem uma maior credibilidade nos sistemas de informação de crédito, e sistemas de *scoring* para as PMEs e *benchmarking* competitivos.

As entidades de supervisão do sistema financeiro, muitas vezes partem do pressuposto de que ao legislarem (i) existe informação perfeita e disponível no mercado; (ii) não existem custos de transação; (iii) existe concorrência perfeita e (iv) os participantes no mercado são racionais. Assumem que os aspetos acima apontados asseguram o eficiente e funcionamento dos mercados financeiros, que em última análise asseguraria o adequado funcionamento da economia. No entanto, em quase todos os mercados, existe assimetria de informação, concorrência imperfeita, custos de transação e nem sempre o comportamento dos participantes é racional.

Malawi, Maldives, Mauritius, Morocco, New Zealand, Oman, Ontario-Canada, Pakistan, Panama, Peru, Poland, Portugal, Romania, Singapore, Slovenia, South Africa, Spain, Thailand, Turkey, United Arab Emirates and United Kingdom.

Abor, Joshua & Quartey (2010) no seu estudo discutem as características, contribuição das PMEs para o desenvolvimento económico, com particular referência para o Ghana e África do Sul. No Ghana estas empregam cerca de 85% do pessoal na indústria transformadora. Estimando que estas tenham contribuído com cerca de 70% do PIB e 92% do volume de negócios.

No caso de Moçambique, como referido anteriormente, o diagnóstico realizado em 2016 constatou que as MPMEs nacionais contribuíam com 28,6% no PIB e 48,3% no emprego formal da economia, embora enfrentando constrangimentos a nível do ambiente de negócios, acesso a mercados, acesso a financiamentos e coordenação dos mecanismos de apoio (República de Moçambique. Conselho de Ministros, 2016).

Segundo Kasseeah & Thoplan (2012) existem poucos estudos ao nível empresarial no continente africano, destacando-se Mutenheri e Green (2003), que estudaram as decisões financeiras das empresas listadas na bolsa no Zimbabwe, e Ibeh, Ibrahim, & Ezepue (2007) que estudaram as empresas nigerianas. Para estes autores, estudos profundos envolvendo PMEs são pouco frequentes destacando Tesfom, Lutz, & Ghuari (2006), que estudaram as decisões sobre as exportações na Eritreia e, mais recentemente, Gagoitseope e Pansiri (2012), que com enfoque no Botswana estudaram os fatores críticos de sucesso das PMEs.

Em jeito de conclusão, importa referir que a disponibilidade de financiamento externo para as PMEs é um tópico com muito interesse na pesquisa académica e uma questão imperativa para os fazedores de políticas em todo o mundo (Berger & Udell, 2006).

1.4 Estrutura da tese

Esta tese é composta por nove capítulos. No primeiro é feita a introdução ao trabalho, na qual se apresenta a contextualização, a motivação, a relevância do tema e a estrutura da tese.

Esta é seguida, pela revisão da literatura que contempla uma componente teórica e outra empírica. Enquanto na parte teórica se destacam os conceitos de PMEs, acesso a financiamento, a teoria da assimetria de informação, a teoria do *pecking-order*, teoria da contabilidade mental, teoria do comportamento racional, teoria do comportamento planeado, as alternativas de financiamento e as determinantes do acesso ao financiamento, na parte empírica são analisadas as principais características dos gestores/proprietários (idade, género, nível de escolaridade e experiência) e acesso ao financiamento, as características das PMEs (idade da empresa, tamanho da empresa (Nr de trabalhadores), resultado bruto, e capital próprio) e acesso ao financiamento, assim como as práticas de gestão financeira das PMEs (contabilidade organizada, plano de negócios, compras na *internet* e compras a prazo) e o acesso ao financiamento. São ainda

resumidos com base em estudos similares os fatores que determinam o acesso ao financiamento pelas PMEs.

No terceiro capítulo, são definidos os objetivos da pesquisa e formulado o problema de pesquisa. O quarto capítulo, discute o quadro conceitual, as variáveis e as hipóteses da pesquisa quantitativa, tendo em conta o modelo de regressão logística a ser utilizado.

O capítulo cinco, aborda a metodologia de pesquisa. Fornece elementos essenciais sobre a filosofia da pesquisa, o método escolhido, o tamanho e composição das amostras quantitativa e qualitativa, as técnicas de recolha de dados, as técnicas de análise de dados, e sobre as fases do trabalho do método misto. Discute o modelo empírico de regressão logística usado, os pressupostos da regressão logística, e apresenta os elementos respeitantes à especificação do modelo empírico, bem como a descrição das variáveis. Mais adiante discute as técnicas de análise de dados da parte qualitativa. Este conclui com a apresentação das considerações éticas relevantes para esta pesquisa.

O sexto capítulo, apresenta os resultados da pesquisa, resumindo os principais dados sobre o acesso ao financiamento por área geográfica, resume as características dos gestores, as características das PMEs e as práticas de gestão financeira das PMEs, tendo como base a composição e características da informação contida na base de dados. Ainda neste capítulo são apresentadas as características da análise qualitativa.

O sétimo capítulo, dedica-se à análise dos dados e dos resultados quantitativos e qualitativos. Na parte quantitativa interpreta os testes das hipóteses relativas ao modelo, nomeadamente, às hipóteses relativas às características do gestor/proprietário; às hipóteses relativas às características das PMEs, e por último às hipóteses relativas às práticas de gestão financeira das PMEs. Na vertente qualitativa, discute os resultados da análise temática. Por último, analisa os resultados globais e valida os objetivos, discute os resultados quantitativos e qualitativos e compara os mesmos com outros estudos similares.

O oitavo capítulo, apresenta as principais conclusões relativas às características do gestor/proprietário e acesso a financiamento, às características das PMEs e acesso a financiamento, e às práticas de gestão financeira das PMEs e acesso a financiamento, tendo em conta a abordagem quantitativa e qualitativa.

Com base nas conclusões no nono capítulo são tecidas recomendações, apresentadas as limitações da pesquisa e as áreas de desenvolvimento futuro de investigação.

CAPÍTULO 2: REVISÃO DA LITERATURA

A revisão da literatura consistiu na análise exaustiva da literatura referente ao financiamento às PMEs, aos seus principais constrangimentos, as tendências atuais, tendo de seguida com mais profundidade sido feita uma revisão e análise de documentos pertinentes às alternativas de financiamento para as PMEs. Foi dado um enfoque exaustivo aos determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário. A revisão da literatura inclui a revisão teórica e empírica.

2.1 Conceito de PMEs

2.1.1 Pequenas e Médias Empresas (PMEs)

Não existe uma definição universal de PME, os diferentes países, blocos de países e instituições internacionais apresentam conceitos específicos ou adaptados à sua realidade, embora alguns aspetos gerais permaneçam. Isto equivale a dizer que existem várias definições de PME em função de quem a define. Este termo cobre uma grande variedade de definições e medidas, variando de país para país e entre as diferentes fontes dos relatórios estatísticos (Ganbold, 2008). O autor refere ainda que os critérios mais comumente utilizados são o número de empregados, o valor dos ativos, o volume de vendas e o tamanho do capital. Contudo, as definições mais usadas baseiam-se no número de trabalhadores, em virtude de ser um critério comparativamente de fácil recolha de informação, embora exista uma enorme variedade na definição dos intervalos que devem ser considerados para uma PME.

Nos países em vias de desenvolvimento, o número de trabalhadores e o valor dos ativos ou o volume de vendas das PMEs tendem a ser pequenos comparativamente às PMEs em países desenvolvidos (Ganbold, 2008).

Em Moçambique, o Governo definiu PMEs como sendo as unidades económicas que produzem bens e serviços, classificadas de acordo com o Estatuto Geral aprovado no Decreto n.º 44/2011, de 21 de setembro. Este Decreto define a micro empresa como sendo aquela com o menos do que 5 trabalhadores e um volume de vendas até 1,2 milhões de meticais⁵; as pequenas empresas com entre 5 e 49 trabalhadores e um volume de vendas de 1,2 a 14,7 milhões de meticais; as médias empresas com número de trabalhadores entre 50 e 100 trabalhadores e um volume de vendas de 14,7 a 30,0 milhões de meticais. Ainda no presente decreto, e por

⁵ Taxa de Câmbio em 2011, onde 1 US\$ = 30 Meticais

último, as grandes empresas aquelas com mais de 100 trabalhadores e um volume de vendas acima de 30,0 milhões de meticais. Adicionalmente, uma empresa detida em mais de 25% por uma grande empresa deixa de ser PME. No caso de haver discrepância entre dois critérios, prevalece o critério relativo ao volume de vendas. Por exemplo, se uma empresa tiver um volume de vendas de 18 milhões de meticais mas apenas 10 trabalhadores, a empresa deverá ser categorizada no grupo das “médias empresas” (Thirdway Africa, 2018).

Importa referir que o Instituto Nacional de Estatística (INE) define PMEs como sendo as empresas com menos de 100 trabalhadores. Embora seja uma definição subjetiva, que surgiu antes da definição do IPEME, tem sido argumentado que parece ser mais precisa e está em linha com algumas das definições de outros países, assim como com a matriz da Corporação Financeira Internacional (IFC).

Os países e organizações adotam definições específicas para as PMEs, que podem incluir critérios como o número de trabalhadores, o volume de vendas, o valor dos ativos e/ou a combinação de dois ou mais critérios. Os intervalos dentro de cada um destes critérios também variam, e refletem o contexto em que eles são definidos. Por exemplo, para o critério número de trabalhadores, o Banco Mundial e a União Europeia classificam de micro quando a empresa tem no máximo 10 trabalhadores, enquanto em Moçambique esta deve ter no máximo 5 trabalhadores (The World Bank Group, 2019b; IPEME, 2015; Kasseeah & Thoplan, 2012). Já a média empresa, enquanto que em Moçambique tem que ter no máximo 100 trabalhadores, para a União Europeia são 250 e para o Banco Mundial 300 trabalhadores. A definição de pequena empresa neste critério coincide para os três casos, ou seja, um máximo de 50 trabalhadores. As diferenças são significativas relativamente ao volume de faturação, por exemplo, uma micro empresa na ótica do Banco Mundial tem faturação até 100.000 USD, enquanto na União Europeia é até 2 milhões de Euros, e em Moçambique 40.000 USD (equivalente a 1.200.000,00 Meticais ao câmbio de 30 MT, vigente em 2011). As médias empresas podem faturar até 15 milhões de USD pelos critérios do Banco Mundial, até 50 milhões de EUR na União Europeia e 1 milhão de USD em Moçambique.

Neste trabalho, o conceito de PME utilizado coincide com o conceito oficial em uso em Moçambique.

2.1.2 PMEs em Moçambique

Existem vários programas que visam melhorar o acesso ao financiamento para as MPMEs. Um dos instrumentos orientado para a promoção do acesso ao financiamento para as MPMEs é a

Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (ENIF 2016-2022) que tem como visão “auxiliar na construção de um sistema financeiro inclusivo e abrangente através do conhecimento, acesso e uso contínuo de produtos e serviços financeiros adequados, que possam contribuir para a melhoria do bem-estar e da qualidade de vida da população, bem assim para o desenvolvimento económico do país por meio do apoio às atividades do setor empresarial, incluindo pequenos agricultores e MPME.” (Ministério da Economia e Finanças; Banco de Moçambique; Banco Mundial, 2019).

Pode-se constatar que a melhoria do acesso ao financiamento para as PME's é um imperativo e prioridade nacional. No entanto, uma recente avaliação do estágio de implementação da ENIF 2016-2022 feita pelo Banco Mundial, constatou haver necessidade de se continuarem as atividades em curso (The World Bank Group, 2019b), tendo relativamente ao financiamento às MPME's destacado iniciativas e programas em curso, como sejam:

(i) Ministério da Terra e Desenvolvimento Rural (MITADER): que implementa o programa “Um Distrito Um Banco”, através do qual foram inauguradas 21 filiais de bancos comerciais, servindo cerca de 60.000 novos clientes (estima-se que 90% dos distritos sejam servidos em 2022, mas constrangimentos relacionados com infraestruturas e viabilidade comercial têm inibido alguns bancos de se candidatarem para este programa);

(ii) Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM): ativa no Norte e Centro do país, onde já emitiu certificados (*warehouse receipts*) para produtores agrícolas e comerciantes. Ainda neste contexto, foram assinados Memorandos de Entendimento com alguns bancos;

(iii) Fundo de Apoio e Recuperação à Economia (FARE), tem disponibilizado linhas de crédito para instituições de microcrédito para financiamento rural. Trata-se, no entanto, de uma instituição que depende de financiamento dos doadores e apresenta constrangimentos orçamentais;

(iv) A *Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit* (GIZ): está a implementar um programa de apoio às MPME's, voltado para as zonas rurais, com enfoque nas empresas detidas em mais de 50% por mulheres, e no apoio aos agentes bancários. Este programa enfatiza a importância da sustentabilidade, ou seja, dos modelos de negócios viáveis que podem atrair financiamento privado.

Em face das várias iniciativas acima descritas, e a avaliar pelos desafios descritos relativamente ao estágio de implementação, é recomendável que sejam conduzidas avaliações sobre a eficácia da sua implementação, antes de se avançar para novas iniciativas (The World Bank Group, 2019b).

A Estratégia para o Desenvolvimento das PME's está orientada para melhorar o ambiente de negócios, aumentar a capacidade das MPME's, melhorar o acesso a serviços financeiros, a mercados e reforçar os mecanismos de monitoria e coordenação, elementos identificados como os principais constrangimentos enfrentados pelas PME's (República de Moçambique. Conselho de Ministros, 2016). Com vista a garantir a sua implementação com sucesso, foi concebida uma matriz que inclui objetivos, resultados, ações estratégicas, indicadores, resultados, metas e responsabilidades.

2.2 Acesso ao financiamento

2.2.1 Acesso

Stiglitz & Weiss (1981) consideram que existe um problema de acesso ao crédito para as empresas quando um projeto que seria financiado internamente se os recursos estivessem disponíveis, não obtém financiamento externo. Referem ainda que isso acontece porque existe uma diferença entre a taxa interna esperada de retorno do projeto e a taxa de retorno exigida pelos investidores para financiá-lo.

O acesso a financiamento refere-se à possibilidade de os indivíduos ou empresas poderem fazer uso de serviços financeiros, incluindo crédito, depósitos, pagamentos, seguro e outros serviços de gestão de risco (Demirgüç-Kunt, Beck, & Honohan, 2008). É importante distinguir o acesso do uso de serviços financeiros, pois pode haver situações em que havendo acesso a serviços financeiros, as PME's podem decidir não fazer uso dos mesmos por uma variedade de razões (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2008).

Ganbold (2008) define acesso a serviços financeiros (também referido como inclusão financeira) como sendo a ausência de barreiras no preço e outras barreiras no uso de serviços financeiros. Este conceito tem estado a evoluir nos últimos anos.

Existe uma tendência de considerar que o acesso a financiamento tem a ver com a noção de disponibilidade de fundos externos e a hierarquia de financiamento, onde “os fundos gerados internamente para os investimentos estariam disponíveis a custos mais baixos comparativamente às fontes externas”. No entanto, esta tese contrasta com o modelo neo-clássico de investimento, no qual as empresas têm acesso a fontes ilimitadas de financiamento para investimento a um dado custo externo (Bond & Meghir, 1994, p. 197).

É importante distinguir o acesso do uso, pois enquanto o acesso refere-se ao grau através do qual os serviços estão disponíveis para todos a preços justos, isto é, a oferta dos produtos e

serviços financeiros, já o uso é influenciado pela oferta assim como pela procura, simultaneamente.

Num estudo realizado pela Finaccess (2015) no Kenya, os principais obstáculos apresentados pelos bancos para o financiamento às PMEs incluem:

- fatores macroeconómicos (altas taxas de juros, risco das taxas de câmbio e inflação),
- características específicas das PMEs (Fracas demonstrações financeiras/escrituração, falta de garantias adequadas, informalidade, gestão deficiente, e estruturas de propriedade não convencionais),
- enquadramento legal que afeta os bancos (legislação e regulamentos de branqueamento de capitais, requisitos de capital, regulamentos de classificação de empréstimos, regulamentação da concessão de empréstimos às PMEs),
- enquadramento legal que afeta as PMEs (altos custos e tempo gasto para assegurar o cumprimento das obrigações legais),
- ambiente contratual (*contract enforcement*, e lentidão e altos custos dos processos judiciais)
- fatores específicos dos bancos (falta de capacidade para avaliar o risco, baixo apetite ao risco, dificuldade em conceber novos produtos, e infraestruturas bancárias limitadas),
- concorrência no setor das PMEs (margens baixas, presença de nichos de *players*, aumento do número de bancos dedicados às PMEs, presença de bancos públicos e presença de provedores não regulados).
- características da concessão de empréstimos às PMEs (dificuldade na padronização de produtos e procedimentos, dificuldades em obter economias de escala, altos custos operacionais, altos custos com mão de obra e altos riscos); e
- falta de procura adequada ou efetiva (muitas aplicações de crédito sem qualidade, aplicações de empresas com baixa qualificação /baixo volume de faturação).

Como se pode depreender, o nível de flexibilidade dos bancos para atender a este segmento parece ser bastante limitado.

Nofsinger & Wang (2011), estudaram os determinantes do financiamento externo em *start-ups* de 27 países. Os autores constataram que os problemas com a assimetria de informação e *moral hazard*, constroem o acesso a capital para as *start-ups* e PMEs. Observaram ainda que a experiência empresarial é útil para a obtenção de financiamento através de investidores institucionais, e que o ambiente legal é importante para o acesso a fontes de financiamento externas. O montante e a diversidade de fontes externas de financiamento estão associados a altos níveis de direitos de propriedade, *contract enforcement* e proteção contra a corrupção.

2.2.2 Financiamento

Os recursos financeiros são necessários para as PME's para que possam crescer, expandir e desenvolverem-se (Ananzeh, 2016).

A teoria de *pecking order* defende que as empresas, quando precisam de recursos adicionais, preferem usar recursos internos porque estes têm importantes vantagens de custos comparativamente às fontes de dívida externas, tais como o financiamento bancário, por exemplo. De facto, a dívida interna é facultada pelos donos da empresa, pois é fácil de ser negociada a custo baixo ou custo zero e reduz os custos com a monitoria resultantes da assimetria de informação (Gertner, Scharfstein, & Stein, 1994; Hoshi, Kashyap, & Scharfstein, 1990). Contudo, o acesso ao financiamento é influenciado pela fonte dos recursos Howorth (2001) tal como indica a teoria da *pecking order*, bem como pela aversão ao risco dos bancos.

As PME's podem ter necessidades de financiamento, para o curto prazo (fundo de maneio), e para o longo prazo (Investimento). Existe necessidade de financiamento quando a oferta de fundos é menor do que a procura. Segundo Park, Lim, & Koo (2008), as imperfeições do mercado contribuem em parte para que as PME's não consigam satisfazer a suas necessidades de financiamento. As características peculiares das PME's são também apontadas pelos autores como uma das razões para esta situação.

2.2.3 Assimetria de informação, teorias de *trade-off* e *pecking-order*

Existe o entendimento de que as PME's representam uma grande parte do tecido empresarial e postos de trabalho no mercado, mas têm acesso limitado ao financiamento. A provisão de financiamento pode habilitá-las a investir e melhorar o seu desempenho, o que por sua vez poderia impulsionar o crescimento económico e a criação de mais postos de trabalho (Kersten, Harms, Liket, & Maas, 2017). Estes elementos têm estado por trás da maior parte das intervenções concebidas para aumentar o acesso ao financiamento pelas PME's.

No estudo empírico de Beck (2007), ficou evidente pela análise conceitual que os custos de transação e a assimetria de informação entre o mutuário e o credor são os fatores determinantes do acesso limitado ao financiamento externo por muitas PME's nas economias em desenvolvimento e mesmo nas desenvolvidas.

No que concerne aos custos de transação, Beck (2007) defende que estes não só aumentam os custos de financiamento, mas também restringem o acesso a fundos externos pelas PME's.

De acordo com Stiltz & Weiss (1981) a assimetria de informação no mercado financeiro leva a que o principal papel das entidades bancárias seja a gestão do risco da alocação de recursos com deficiente informação ao mesmo tempo que assumem o risco dessa assimetria.

As consequências da assimetria de informação são várias, podendo-se destacar o elevado custo de crédito para as PMEs. Apesar de ser a alternativa que parece ser a preferida, o custo do crédito bancário ainda é bastante elevado. Um estudo recente da Finaccess (2015) defende que o elevado custo do crédito se deve a um conjunto de fatores que incluem o limitado uso de informação positiva partilhada sobre os mutuários no mercado, ineficiências no processo de registo de colaterais, o custo dos processos judiciais, e os altos custos administrativos relativos à concessão de crédito a este segmento. Existe um reconhecimento de que a partilha de informação positiva deveria incluir para além dos bancos, os provedores de serviços de pagamentos e provedores de serviços utilitários.

A questão da produção e partilha de informação privada das PMEs entre os provedores de serviços financeiros para reduzir a assimetria de informação e a necessidade de colaterais é de importância vital para reduzir o elevado custo de crédito e reduzir risco (Duarte *et al.*, 2017).

Ennew & Binks (1995) observaram que a falta de garantias adequadas, e principalmente a fraca qualidade e fiabilidade da informação sobre a capacidade de reembolso da empresa ou do projeto a financiar dificultam o acesso ao crédito para as PMEs. Os autores constataram que estes argumentos denunciam a existência de imperfeições no mercado financeiro, que são comuns em muitos países em vias de desenvolvimento, e que são incompatíveis com as premissas da teoria de Modigliani e Miller.

Demirgüç-Kunt et al. (2008) constaram que as PMEs têm mais dificuldade em expandir as suas fontes de financiamento externo quando se encontram com constrangimentos financeiros comparativamente às grandes empresas, e encontraram uma evidência sugestiva que sustenta a hipótese de *pecking order* entre os países.

Yoon, Kim, Lee, & Waggle (2017) no seu artigo sobre as "*Financing preferences: evidence from the Korean Market*" argumentam que as empresas coreanas adotam uma *matching strategy* para financiarem as suas necessidades de caixa. *Cash inflows* de atividades de investimento são as principais fontes de financiamento para os investimentos, e os *cash inflows* de atividades de financiamento são os principais meios para cobrir os *cash outflows* das atividades de financiamento. Os autores constataram ainda que as práticas de financiamento das empresas coreanas de gerir os *déficits* de caixa podem ser descritas pela teoria da *pecking order* modificada e argumentada pelas variáveis do fluxo de caixa.

Lubawa, Nandonde, & Shirima (2018) num estudo que visava determinar os fatores e identificar as preferências do tipo de financiamento entre as pequenas empresas rurais na Tanzânia, concluíram que algumas características da firma (idade), do gestor (idade, nível de escolaridade), as razões para o financiamento externo e a *financing pecking order* em períodos de crescimento eram os principais determinantes das preferências de financiamento das empresas.

As teorias do *trade-off* e *Pecking Order* estudam a estrutura de capital das empresas, partindo do pressuposto de que elas pretendem maximizar o lucro, mas não tomam em consideração como as decisões são tomadas pelos gestores/proprietários das PMEs (Brettel, Breuer, Espel, & Abedin, 2011).

2.2.4 Teoria da contabilidade mental (finanças comportamentais)

As teorias de finanças tradicionais têm-se revelado insuficientes para explicar as decisões financeiras tomadas pelos agentes económicos, ou seja, a abordagem tradicional das finanças (racionalidade) tende a ser complementada por aspetos comportamentais. Isto equivale a dizer que as finanças comportamentais surgem como um complemento às finanças tradicionais (racionais) e agregam áreas do conhecimento que têm a ver com a psicologia e a sociologia.

Segundo Lobão, “As finanças comportamentais preocupam-se em estudar quer a forma como as decisões dos agentes se afastam do previsto pelas finanças tradicionais quer as consequências da existência de agentes que tomam as suas decisões de forma não totalmente racional” (Lobão, 2012, p. 10). Este autor defende ainda que as finanças comportamentais representam uma abordagem de finanças que flexibiliza o conceito da racionalidade completa ao considerar a forma como os indivíduos se comportam, recorrendo à psicologia. Os fatores psicológicos influenciam as decisões dos investidores, afastando-os significativamente do previsto através dos princípios da racionalidade completa adotados pelas finanças tradicionais.

Thaler (1999) definiu a contabilidade mental como sendo um conjunto de operações cognitivas utilizadas pelos indivíduos e famílias para organizar, avaliar e manter um registo das atividades financeiras. No seu artigo *Mental Accounting Matters*, o mesmo autor reconhece que as componentes da contabilidade mental violam o princípio económico da fungibilidade. Como resultado, a contabilidade mental influencia a escolha, ou seja, é importante para a tomada de decisões financeiras pelos indivíduos e famílias.

Neste contexto, até que ponto é que as explicações que fundamentam o acesso ao financiamento pelas PMEs ultrapassam as questões da racionalidade económica? Este foi um

dos argumentos para a necessidade de se estudar a teoria de Ajzen como um dos determinantes do comportamento das decisões de financiamento por parte das PMEs.

Nos últimos anos a literatura tem estado a demonstrar que nem sempre o lucro máximo é o determinante do comportamento dos gestores/proprietários das empresas no que concerne à estrutura de capitais, particularmente em mercados emergentes. (Mac an Bhaird & Lucey, 2010) e (Mateev & Ivanov, 2011). Como consequência a análise de como as PMEs tomam as suas decisões de financiamento requer provavelmente um maior enfoque na forma intuitiva como estas tomam as suas decisões, tendo ainda em consideração as competências financeiras de que dispõem, quando existem.

Segundo LeCornu, McMahon, Forsaith, & Stanger (1996), menos de 5% dos gestores/proprietários pretendem maximizar o valor da empresa e muitos têm limitações no que concerne à forma como se processa essa maximização. Daí a relevância que assumem as questões comportamentais para explicar as decisões de financiamento das PMEs.

Nesse sentido, foram analisadas duas teorias, nomeadamente a Teoria da Comportamento Racional e a sua forma aprimorada, a Teoria do Comportamento Planeado, por se entender que estas podem fornecer uma boa base para analisar o comportamento por trás do financiamento das PMEs.

As questões comportamentais assumem uma importância crucial quando se está a analisar o lado da procura, que é objeto desta pesquisa. Neste contexto, compreender as razões do fraco acesso ao financiamento do lado da procura, requer uma análise do enquadramento teórico relevante. As variáveis que influenciam as intenções dos gestores/proprietários de PMEs de contraírem empréstimos são diversificadas. Na literatura, existe uma enorme escassez de estudos que investigam com rigor os fatores comportamentais que influenciam as intenções dos gestores de contrair empréstimos bancários. Para reduzir esse *gap*, este estudo vai - para além das hipóteses relativas às variáveis que têm a ver com as características dos gestores, das PMEs e das práticas de gestão - procurar compreender as questões comportamentais que influenciam as intenções, obviamente associadas a essas variáveis.

Na literatura constata-se ainda que alguns destes aspetos podem influenciar as decisões sobre a estrutura de capitais das PMEs, o que determina de alguma forma a sua decisão de usar financiamento bancário ou não (Newman, Borgia, & Deng, 2013). Chui, Lloyd, & Kwok (2002) sugerem que os aspetos culturais influenciam a estrutura de capitais das empresas. Os autores constataram que as empresas oriundas de culturas conservadoras, que valorizam moderação, ordem social, segurança, tradição e manutenção do *status quo*, utilizam a dívida em menor grau na sua estrutura de capital. Para além disso, os gestores de países com *high scores on mastery*,

que enfatizam ambição e conquista pessoal, usam menos financiamento da dívida porque enfatizam mais o controle e o sucesso individual. Os resultados empíricos do estudo apoiam as duas hipóteses nos níveis nacional e empresarial, com resultados significativos, mesmo após o controle do efeito do setor, diferenças no desempenho económico entre países, sistemas legais, desenvolvimento de instituições financeiras e determinantes da taxa de endividamento em cada país.

O comportamento dos gestores é influenciado por fatores demográficos e vários estudos exploraram a relação entre variáveis demográficas e decisões sobre estrutura de capital. Um estudo empírico de Romano, Tanevski, & Smyrniotis (2001) de 5000 empresários na Austrália e um estudo de (Bell & Vos, 2011) com uma amostra de mais de 2000 empresas da Alemanha, Grécia, Irlanda, Coreia do Sul, Portugal, Espanha e Vietname, revela que existem várias características que influenciam a estrutura de capital, incluindo o tamanho da empresa, nível de separação entre gestor e proprietário, idade do gestor/proprietário, idade da empresa, orientação para crescimento, educação e género (Largay & Xiaodong Qiu, 2011; Serrasqueiro & Nunes, 2012).

A maioria dessas características são demográficas, mas a orientação para o crescimento é de natureza comportamental. Quanto maior for o tamanho da empresa e maior for a separação entre proprietário e gestor, maior será a probabilidade de a estrutura de capital incluir uma componente maior de dívida. Além disso, quanto maior a idade dos gestores-proprietários, menor a probabilidade de eles escolherem se financiarem através de dívidas (Briozzo & Vigier, 2007).

Como se pode depreender, existe um conjunto de fatores subjetivos e de natureza interna, que podem influenciar a decisão de contrair empréstimo, e que atuam essencialmente do lado da procura. De entre estes destacam-se as motivações, as emoções, as atitudes e a personalidade.

2.2.5 Teoria do Comportamento Racional

A Teoria do Comportamento Racional Ajzen & Fishbein (1969 e 1980) citados por Southey (2011) fornece um modelo que possui benefícios potenciais para prever a intenção de executar um comportamento baseado nas crenças normativas e atitudes de um indivíduo. Esta teoria visa explorar as variáveis que se presume serem responsáveis pela tomada de decisão pelos indivíduos. A teoria do Comportamento Racional apresenta-se na Figura 2.1.

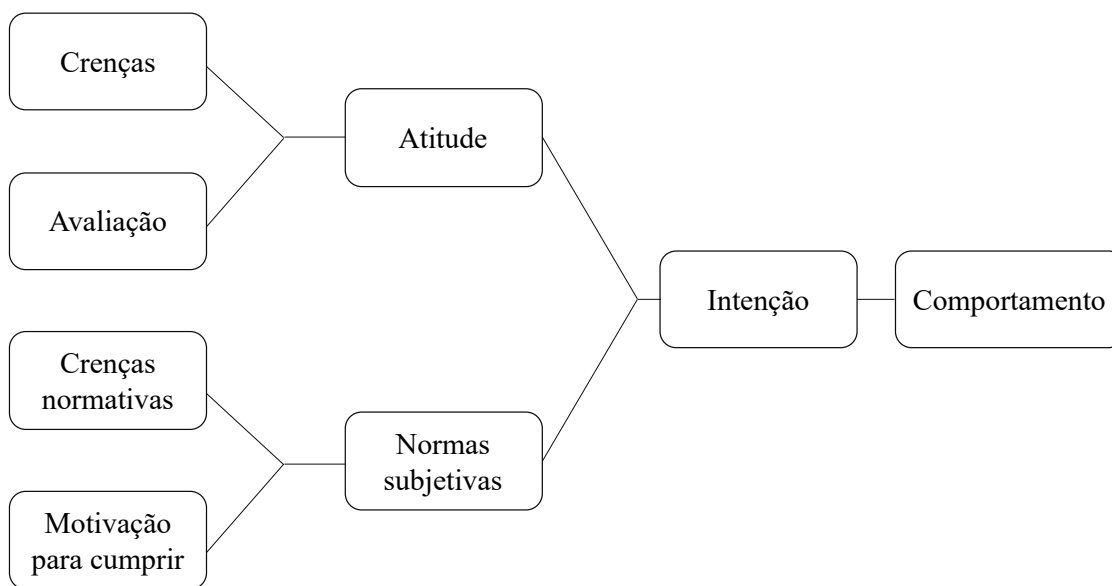


Figura 2.1: Teoria do Comportamento Racional

Fonte: Ajzen & Fishbein (1969 e 1980) citados por Southey (2011)

Como se pode observar, esta teoria baseia-se no pressuposto de que os indivíduos se comportam de maneira sensata, levam em consideração as informações disponíveis e consideram as implicações de suas ações. Defende que a intenção de um indivíduo de executar uma ação determina o seu comportamento e essa intenção é função de dois determinantes, um de natureza pessoal e o outro que reflete a influência social. Neste contexto, o fator pessoal é a atitude em relação ao comportamento. O fator social é a percepção do indivíduo sobre as pressões sociais que lhe são impostas para realizar ou abster-se de realizar a ação. Esse fator é definido como a norma subjetiva. Geralmente, os indivíduos pretendem realizar uma ação quando a avaliam positivamente e quando acreditam que outras pessoas importantes acham que devem realizá-la (Burak, Rosenthal, & Richardson, 2013; Celuch & Dill, 2011; Noor, Mohamed, & Rahman, 2011; Southey, 2011).

Embora esses modelos tenham sido amplamente utilizados para avaliar uma variedade de comportamentos do consumidor, há um argumento de que eles não são adequados para avaliar decisões num contexto organizacional devido à dinâmica intrínseca às empresas, assim como à natureza objetiva dos processos de decisão na organização (Johnston & Lewin, 1996; Thompson & Panayiotopoulos, 1999).

Southey (2011) na sua revisão bibliográfica seletiva e anotada a artigos que utilizaram a teoria do comportamento racional ou a teoria do comportamento planejado para circunstâncias relevantes para as atividades empresariais, constatou que esse argumento não é tão forte ou

convincente quando se trata de pequenas empresas porque, pela sua própria natureza, as decisões das PMEs tendem a ser do domínio, muitas vezes de um único indivíduo. Consequentemente, a capacidade preditiva inerente à teoria do comportamento racional e à teoria do comportamento planejado pode muito bem ter relevância para avaliar a tomada de decisão sobre o acesso ao financiamento pelas PMEs.

Ajzen (1985) reconhece as limitações na aplicação desta teoria, tais como as mudanças na intenção, comprometimento com a intenção e capacidade de implementar o comportamento. A capacidade de implementar o comportamento, por exemplo depende de fatores internos (diferenças individuais de crenças no que diz respeito à extensão do controle sobre comportamentos particulares, informações, habilidades e habilidades de um indivíduo e força de vontade de um indivíduo) e fatores externos (tempo e oportunidades disponíveis no mercado). A título ilustrativo, se um gestor tiver a intenção de tomar um empréstimo bancário comercial, mas não houver produtos disponíveis no mercado, essa pessoa não poderá implementar a sua intenção. Devido à limitação mencionada, a Teoria da Ação Planeada foi proposta como uma extensão da Teoria do Comportamento Racional.

Esse modelo foi expandido para acomodar desenvolvimentos nas suas variáveis, o que resultou no modelo denominado Teoria do Comportamento Planeado (Ajzen, 1991).

O modelo da Teoria do Comportamento Racional (Fishbein & Ajzen, 2005) fornece uma plataforma de psicologia comportamental para analisar os vários fatores que determinam a intenção de um gestor-proprietário de uma PME solicitar um empréstimo num banco comercial.

2.2.6 Teoria do Comportamento Planeado

Esta teoria visa explorar as variáveis que se presume serem responsáveis pela tomada de decisão pelos indivíduos. A teoria do comportamento planejado é em termos gerais apresentada na Figura 2.2.

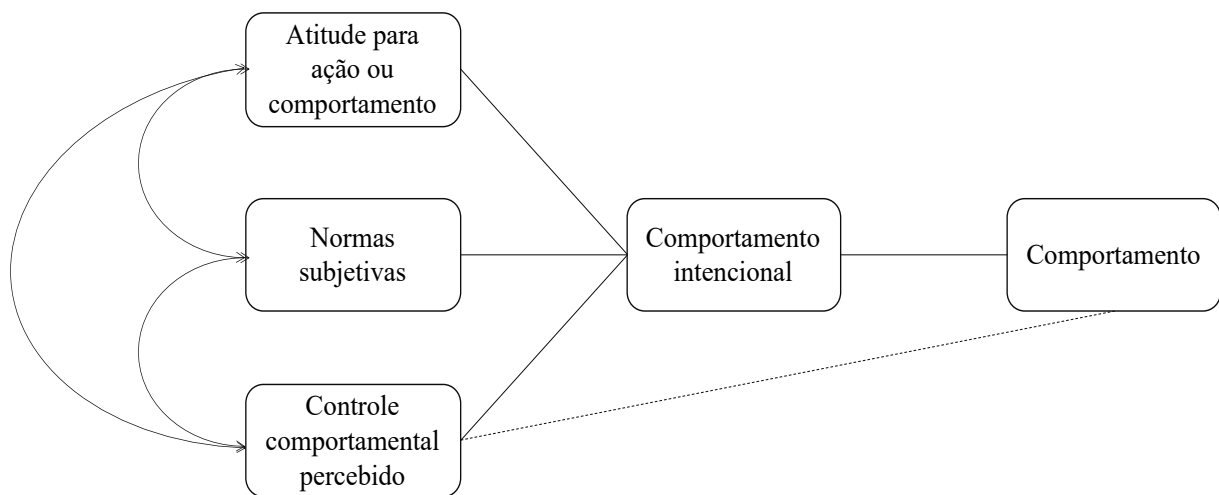


Figura 2.2: Teoria do Comportamento Planeado

Fonte: Ajzen (1991)

Ao contrário das teorias e modelos da estrutura de capital, ela não avalia a intenção do gestor-proprietário das PME de ter acesso o financiamento da dívida apenas no seu objetivo de maximização do lucro. O modelo de Teoria do Comportamento Planeado, combina os fatores financeiros e sociais que levam à intenção do gestor/proprietário de PME de tomar um empréstimo bancário comercial, que podem melhor explicar os problemas de acesso ao financiamento do lado da procura.

Brettel, Breuer, Espel, & Abedin (2011) no seu estudo sobre as questões de financiamento para as PMEs confirmaram e aprofundaram a aplicabilidade da Teoria do Comportamento Planeado para as questões de financiamento das PMEs. No referido estudo foram enfatizadas a questão da atitude e as normas sociais como sendo mais relevantes dentro de um universo de vários fatores que determinam o comportamento financeiro das PMEs.

Tolba, Seoudi, & Fahmy (2014) estudaram os fatores comportamentais que afetam as intenções dos gestores/proprietários de PMEs do Egito de tomar empréstimos bancários comerciais da perspectiva do consumidor. Com base na teoria do comportamento planeado, conceberam um modelo que defendia que as intenções de gestores/proprietários de PMEs são determinadas pelo conhecimento, experiência anterior, percepções, atitude, normas subjetivas e controle comportamental percebido.

Tendo como variáveis independentes: gênero, idade, conhecimento, nível de escolaridade, tamanho da empresa, tipo, idade, orientação para o crescimento e separação entre proprietário e gestor. Curiosamente, no caso do Egito, os resultados mostram que as intenções de obter empréstimos bancários comerciais são baixas e os gestores-proprietários de PMEs têm

percepções negativas sobre a qualidade do serviço das instituições financeiras. As normas subjetivas e o conhecimento são os principais fatores que influenciam as intenções de solicitação de empréstimos. Além disso, as intenções variam de acordo com certas características demográficas e da empresa. Trata-se de resultados úteis para informar as políticas e gestão das instituições financeiras, governos e organizações de desenvolvimento.

2.3 Alternativas de financiamento

Na presente pesquisa o enfoque foi dado às fontes de financiamento para o investimento. Ou seja, o estudo não discute financiamento para *working capital*, que é outro dos principais problemas enfrentado pelas PMEs em Moçambique, uma vez que este exigiria uma abordagem diferente.

Nos últimos anos, uma série de instrumentos pré-crédito bancário para as PMEs têm estado a emergir. No entanto, os instrumentos alternativos de financiamento requerem um ambiente de negócios que assegure a sua implementação com sucesso, incluído os aspetos legais e regulamentares, o que em muitas economias em vias de desenvolvimento ainda constitui um constrangimento.

Infelizmente, as várias alternativas de financiamento ao crédito bancário existentes, podendo-se referir o *factoring*, *purchase of order finance*, *warehouse receipt finance*, *leasing*, *securitization*, *crowdfunding*, *mezzanine finance operation*, *venture capital operation*, e *business angels*, são pouco usuais no mercado moçambicano.

O relatório do The World Bank Group (2019a) sobre o Bangladesh, ao discutir as alternativas de financiamento para as PMEs, num contexto similar ao de Moçambique, apresenta uma definição sucinta para as alternativas ou opções de financiamento que podem ajudar as empresas antes de contraírem empréstimos bancários. De entre estas destacam-se:

- (i) *Factoring*, uma empresa recebe fundos de uma instituição especializada (fator) pela venda das suas contas a receber com um desconto;
- (ii) *Purchase order finance*, uma empresa obtém financiamento para insumos para atender a uma encomenda com base na força do seu pedido de compra, contra as taxas acordadas e as taxas de serviço;
- (iii) *Warehouse receipt finance*, o empréstimo é garantido por mercadorias depositadas num armazém certificado, e as mercadorias não podem ser liberadas até que o empréstimo seja reembolsado;
- (iv) *Leasing*, uma empresa garante o direito ao usufruto de maquinaria e equipamentos por um período especificado, pagando uma taxa de aluguer;

- (v) *Securitization*, um banco agrupa empréstimos de MPME num portfólio e vende esse portfólio a investidores no mercado de capitais (reduzindo o seu risco e aumentando a liquidez);
- (vi) *Crowdfunding*, uma empresa obtém financiamento de um grande número de indivíduos com o mesmo espírito do marketing social (normalmente usando a *Internet* para mobilizar doações, património/*equity* ou dívida);
- (vii) *Mezzanine finance operation* combina dois ou mais instrumentos de financiamento e vende-os a um investidor como uma única entidade;
- (viii) *Venture capital* envolve a participação acionista de indivíduos ricos em empresas consideradas com alto potencial. Como o investidor assume um alto nível de risco, a taxa interna de retorno dos projetos de investimento tende a ser muito alta (da ordem de 20 a 25%); e
- (ix) *Business angels* constituem uma variante de *venture capital*. Geralmente envolvem um indivíduo de alto património líquido que fornece financiamento inicial para *start-ups* (sem ligação familiar) em troca de ações da empresa.

Como foi anteriormente referido, qualquer destas opções requer um quadro legal e regulamentar que facilite a sua implementação.

Segundo a OECD (2019) as *Fintechs*, pelo menos ao nível da Europa, podem assumir um papel de destaque no financiamento às PMEs. Esta tendência tem estado a generalizar-se em quase todo o mundo. Esta nova dinâmica enquadra-se na digitalização, que tem permitido o surgimento de uma variedade de provedores e serviços financeiros para as PMEs, desde as *Initial Coin Offerings (IOCs)*, ao *Crowdfunding* para *peer-to-peer lending*. Destacam ainda que provedores de serviços estabelecidos têm estado a adotar instrumentos que resultam das *Fintechs*. Os *Blended Finance Models* têm estado a aumentar e as agências vocacionadas para as PMEs e os bancos de desenvolvimento estão preparados para se envolverem e tirarem partido destas abordagens.

As tecnologias podem ajudar, assim como a digitalização e as *Fintechs*. No entanto, estes pressupõem a existência de infraestruturas adequadas (European Investment Bank, 2018). A existência de informação fiável sobre o financiamento às PMEs tem sido um problema em Moçambique. Os estudos a que o autor teve acesso divergem no que concerne à informação que apresentam. Várias poderão ser as razões para esta situação, podendo-se destacar o tipo de amostra, a metodologia, a qualidade das entrevistas e mesmo a forma como os dados são analisados.

Um estudo recente realizado pelo Banco BIG, sobre as alternativas de financiamento usadas pelas PMEs, constatou que apesar do alto custo de financiamento e do limitado acesso generalizado ao financiamento bancário, na amostra utilizada de 110 PMEs, marcadamente da cidade de Maputo (a capital do país) cerca de 67,3% das PMEs usava financiamento bancário; cerca de 40,9% usava fundos próprios; 37,3% usava empréstimos dos acionistas, e menos de 3% financiava-se através do mercado de capitais. Estes dados para além de chamarem a atenção para a necessidade de se desenvolver o mercado de capitais em Moçambique como alternativa de financiamento para as PMEs, evidenciam a dependência das PMEs em relação ao crédito bancário como fonte de financiamento segura para os seus investimentos. Nessa amostra, nenhuma das empresas se havia financiado através das fontes informais, isto é, familiares e amigos, e sistemas de crédito rotativos informais, vulgo ROSCAS, conhecidos em Moçambique como “xitique”. Estes têm sido mais frequentemente usados pelas micro empresas, que não foram consideradas nessa pesquisa. Os subsídios do Governo também não foram referidos por nenhuma das empresas, que constam da base de dados, pelo facto de não serem aplicáveis em Moçambique.

Já no inquérito realizado à indústria transformadora em Moçambique UNU-WIDER (2018), constatou-se que, segundo dados de 2017, em média apenas 13,3% das empresas teve acesso ao crédito bancário para investimento, como se pode observar uma fotografia diferente da anterior apresentada pelo estudo do Banco BIG.

Ao contrário do que acontece noutros países, o uso de alternativas de financiamento confina-se, para a já de si limitada quantidade de empresas que tem acesso ao financiamento externo, ou seja ao crédito bancário. Este facto, justifica, em grande medida, o enfoque dado a esta pesquisa, que inicialmente visava analisar as variáveis que influenciavam as preferências de financiamento das PMEs em Moçambique, mas dado o contexto e relevância do crédito bancário, passou este a ser o aspeto de fundo deste estudo.

Existe claramente um vazio enorme a ser explorado no que concerne às alternativas de financiamento para as PMEs, mas este não é o enfoque do objeto desta pesquisa.

2.4 Determinantes do Acesso a financiamento

A discussão sobre os determinantes do acesso ao financiamento pode ser vista sobre vários pontos de vista. A conjuntura económica, financeira, social, política, tecnológica e ambiental de cada país ou bloco regional, exerce, conjugada com outros fatores influência no acesso ao financiamento. Uma vasta gama de estudos têm estado a aprofundar estes aspetos.

Para Benavente, Crespi, & Maffioli (2007) de entre as falhas de mercado que limitam o acesso a fundos externos para financiar a inovação destacam-se: (i) assimetria de informação (a empresa entende melhor o projeto de inovação e os seus potenciais ganhos comparativamente ao financiador) e *moral hazard* (a empresa pode ter um incentivo para fornecer informação deturpada sobre o projeto de inovação); (ii) a natureza intangível dos ativos de inovação o que os torna não elegíveis para servirem de colateral; (iii) inapropriada apropriação das rendas resultantes da inovação pode gerar baixos níveis de investimento em pesquisa e desenvolvimento pelas empresas comparativamente ao desejável do ponto de vista da sociedade, e (iv) externalidades como resultado do *networking* e da aprendizagem com base no conhecimento de outras empresas.

De acordo com Mills & McCarthy (2014), o crédito bancário tem sido historicamente crítico para as PME's. Estes autores defendem que o crédito bancário, particularmente através dos empréstimos de longo prazo, é uma das fontes primárias de financiamento externo para as PME's, e tem sido crucial para a manutenção pelas PME's dos fluxos de caixa, contratação de novos colaboradores, compra de stocks ou equipamentos, e para o crescimento dos negócios, em geral. Os estudos sobre esta problemática indicam que mais de 80% das PME's consideram os bancos como a principal fonte de financiamento para o seu negócio, segundo uma pesquisa feita por Edmore (2011) e nos Estados Unidos pelo NFIB (2012). No entanto, embora o crédito seja a principal fonte de financiamento para as PME's diversos estudos indicam que as percentagens de aprovação de empréstimos têm sido muito baixas. Por exemplo, na África do Sul, Mazanai & Fatoki (2012) referem que só 30% dos pedidos de crédito das PME's foram aprovados.

Mills & McCarthy (2016) defendem que o crédito bancário é vital para as pequenas empresas nos Estados Unidos, e é muitas vezes referido em termos de importância ao nível do *equity* dos donos do negócio ou dos amigos e familiares. Ao contrário das grandes empresas, e das empresas já estabelecidas as PME's não têm acesso a crédito institucional público e a *equity* nos mercados de capitais e as vicissitudes dos lucros das PME's fazem com que os lucros retidos sejam necessariamente uma fonte de capital pouco estável, por conseguinte estas tornam-se dependentes do crédito bancário. Ainda nos EUA, o estudo em causa constatou que cerca de 48% dos donos de negócios referiu um grande banco como a principal *financing relationship*, enquanto outros 34% indicaram os bancos regionais e comunitários como principal parceiro de financiamento. Estes factos destacam e enaltecem a importância que os bancos ainda detêm para a concessão de empréstimos às PME's. De acordo com o IFC (2010) tradicionalmente, os

bancos comerciais consideram o financiamento às PMEs um grande desafio devido a assimetria de informação, a falta de colaterais por parte das PMEs, e ao elevado custo em servir as transações que em geral comportam valores relativamente pequenos, comparativamente às grandes empresas.

Mais recentemente, Thuku (2017) analisou os fatores determinantes do acesso ao crédito bancário pelas PMEs em Nyeri County, Kenya. Esta pesquisa visava determinar a influência das características das PMEs no acesso ao crédito bancário em Nyeri County, determinar a influência das características empreendedoras para o acesso ao crédito, e estabelecer a influência das características financeiras no acesso ao crédito em Nyeri County, Kenya. O autor concluiu que o tamanho da empresa e a sua localização afetam o acesso ao crédito, tendo constatado que as firmas mais antigas têm maior experiência em submeter aplicações para o crédito do que as mais novas. A falta de crédito não permite que as PMEs cumpram os seus planos de expansão. Relativamente às características empreendedoras e acesso ao crédito constatou-se que os bancos preferem as mulheres aos homens para a concessão de crédito. O uso de *networking* não influencia o acesso ao crédito. Neste caso, a pertença a um grupo de crédito (ROSCAS⁶), as ligações políticas e o nível de educação/formação não influenciavam o acesso ao crédito. Por último, no que concerne às características financeiras e acesso ao crédito os respondentes concordaram que ter contabilidade organizada, contas auditadas e falta de colateral afetam o acesso ao crédito. As instituições financeiras são muito relutantes em fornecer financiamento de longo prazo para as PMEs e, conseqüentemente o crédito não tem um efeito positivo no desempenho e crescimento das empresas.

Coetzee & Buys (2017) num estudo realizado em quatro bancos comerciais que representam 84% do mercado sul africano, constataram que os requisitos para o acesso ao crédito eram as projeções de fluxos de caixa; demonstrações financeiras (revistas por um auditor independente); declarações da gestão (*management statements*); a informação financeira sobre os diretores e sócios; e as garantias. Três dos quatro bancos consideraram o plano de negócios muito importante, enquanto nenhum dos bancos considerou as demonstrações financeiras auditadas como um pré-requisito. Estas constatações constituem uma evidência da maior relevância de algumas características dos gestores e das PMEs, comparativamente aos requisitos exigidos pelos bancos.

⁶ ROSCAS, significa *Rotative Saving and Credit Association* - é um sistema de poupança e crédito informal.

Osano & Languitone (2016) estudaram os fatores que influenciam o acesso ao financiamento pelas PMEs na cidade de Maputo, em Moçambique, tendo concluído que as variáveis estruturais do setor financeiro, consciência em relação às oportunidades de financiamento existentes, garantias requeridas e serviços de suporte para as PMEs, estão relacionadas com o acesso ao financiamento. No entanto, apesar de estes fatores serem determinantes para o acesso ao financiamento pelas PMEs, não incluem características que julgamos essenciais, como sejam as características empreendedoras e as características das próprias empresas. Segundo os autores, este estudo remete para o Governo a necessidade de criar um quadro legal adequado, programas de financiamento e mecanismos que melhorem o acesso ao financiamento pelas PMEs. Adiciona-se a este facto, a necessidade de se reduzir a assimetria de informação no sistema financeiro. No entanto, a questão que se levanta é de saber quais são as razões que limitam esse acesso ao financiamento.

Malhotra *et al.* (2007) defendem que em muitos países a falta de concorrência no setor bancário limita a pressão sobre os bancos para servir os clientes dos segmentos das PMEs. Este argumento é sustentado por Pería, Rocha, & Anzoategui (2010) no seu estudo sobre a concorrência bancária no Norte de África e no Médio Oriente, tendo defendido que aos altos níveis de concorrência estão associados baixos preços para os produtos bancários, aumentando deste modo o acesso ao financiamento, e melhorando a eficiência bancária.

Pería *et al.* (2010) defendem que os estudos recentes mostram que a concorrência entre os bancos pode ser benéfica para a estabilidade, uma vez que limita o surgimento de instituições do tipo “*too big to fail*” que possam tomar um risco excessivo.

Malhotra *et al.* (2007) identificam várias causas que limitam o acesso ao financiamento pelas PMEs, destacando-se o alto risco e o alto custo de transação – real ou percebido – associado à concessão de crédito às MPMEs; requisitos de supervisão e adequabilidade de capital penalizam os bancos por concederem empréstimos a empresas que não disponham de colaterais tradicionais; as PMEs muitas vezes não são capazes de fornecer informação financeira fiável e não possuem um registo financeiro histórico, enquanto os bancos não dispõem de instrumentos financeiros para gerir o risco e enfrentam dificuldades em fazer valer os contratos devido a quadros legais inadequados e sistemas judiciais ineficientes. Os autores consideram ainda mais importante, o facto de os bancos tipicamente não disporem de “know-how” para servir ao segmento de mercado das PMEs.

Beck (2007) reconhece que as PMEs têm sido mais constrangidas pelo acesso ao financiamento e outros obstáculos institucionais do que as grandes empresas, sendo este facto exacerbado pelas fraquezas nos sistemas financeiros de muitos países em vias de

desenvolvimento e em mercados emergentes. Analisando dados de cerca de 71 países em vias de desenvolvimento, o autor constatou que o acesso e o custo do financiamento são muitas vezes citados pelas PMEs como sendo os principais constrangimentos do ambiente de negócios, que limitam o seu crescimento.

O mesmo Beck (2007) constatou que o custo de financiamento foi referido por mais de 35% das PMEs numa amostra de 71 países, mais do que outras características do ambiente de negócios, incluindo taxa de impostos e instabilidade macroeconómica. O acesso a financiamento foi referido por 30% das PMEs, uma percentagem similar à incerteza na política económica e corrupção. Note-se que variáveis incluídas no estudo como constrangimentos para o crescimento das PMEs foram: práticas informais/anti-concorrência; administração eficiente da taxa de electricidade; crime, roubo e desordem; competências dos trabalhadores disponíveis; sistema legal; clientes e regulamentos comerciais; acesso à terra; *leasing* e requisitos operacionais; leis laborais; transporte e comunicações. É importante notar que estas variáveis foram também incluídas num inquérito do Banco Mundial sobre o Clima de Investimento em 70 países.

Fatoki & Smit (2011) investigaram empiricamente os constrangimentos para o acesso ao crédito pelas PMEs novas concedido pelos bancos comerciais e fornecedores. Os autores cingiram-se ao lado da oferta, tendo agrupado os principais fatores em quatro internos e cinco externos. Os internos foram categorizados como competências de gestão, colateral, *networking* e informação sobre os negócios, enquanto os externos incluem macroeconomia, conjuntura legal, perceção ética, crime e corrupção.

Num estudo realizado no Egito, Boushnak, Rageb, Ragab, & Sakr (2018) provaram que fatores como o carácter do gestor/proprietário, a capacidade, o valor do capital, os relatórios do crédito bureau em conjunto com a disponibilidade e credibilidade das demonstrações financeiras, exerciam um grande impacto na decisão de concessão de crédito para as PMEs. No entender do autor esta constatação levanta a questão do impacto das garantias e dos termos e condições, como determinantes da concessão de crédito às PMEs.

Mas afinal de que depende a decisão de contrair um empréstimo?

É importante ter presente que o facto de poucas empresas obterem crédito não é suficiente para provar que existe um constrangimento, dado que certas empresas podem não ter necessidade de contrair crédito, enquanto a outras pode ter sido recusado o crédito como parte da estratégia de maximização de lucros do Banco (Bigsten, 2003). Investigando este aspeto, em

seis países africanos⁷, o mesmo autor constatou que mais de metade das empresas da amostra não tinha necessidade de crédito. No grupo de empresas com procura de crédito, apenas um quarto obteve um crédito formal. O autor constatou ainda que os bancos concediam crédito com base no lucro esperado, isto é, nos fluxos de caixa previstos para assegurar o reembolso do empréstimo.

O estudo do European Investment Bank (2018) intitulado *Banking in Africa: Delivering on Financial Inclusion, Supporting Financial Stability*, revelou que o acesso ao financiamento para as PME's na África Sub-Sahariana continua muito limitado, e grande parte do investimento das PME's é feito através do auto-financiamento, o que resulta em grandes *gaps* de financiamento para as PME's.

Kaufmann & Braun (2007) defendiam que a melhoria do acesso a financiamento, passava pela definição de um programa harmonizado do setor bancário, que deveria incorporar: (i). Legislação para colaterais – como facilitar a definição de colaterais e amplitude de colaterais; (ii). Formação de incubadoras – a agregação de pequenas empresas num local onde podem partilhar acesso à formação em gestão e contabilidade, informação e experiência entre elas e como aceder a financiamento, aos mercados e à formação, contribui para o rápido sucesso destas empresas; e (iii). Linhas de crédito especializadas – alguns bancos comerciais estão já a utilizar estas linhas, mas na altura não era possível medir o impacto geral deste financiamento.

Nessa altura, um outro estudo realizado pela Baker Tilly Moçambique a pedido de Instituto de Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME) e *United States Agency for International Development (USAID)/Supporting the Policy Environment for Economic Development (SPEED)*, identificou como principais obstáculos que impedem o crescimento rápido e sustentável das empresas os seguintes: (i) mão-de-obra pouco qualificada; (ii) gestão financeira ineficiente; (iii) estrutura de financiamento rígida; (iv) limitada capacidade de planeamento e visão estratégica; (v) barreiras ao comércio com o exterior; (vi) infraestruturas públicas pouco satisfatórias; (vii) corrupção e complexidade dos processos públicos; e (viii) relacionamento entre o setor público e privado (Kaufmann & Braun, 2007).

No que concerne à estrutura de financiamento das empresas, os autores concluem que as empresas evidenciam uma estrutura rígida de financiamento com poucas empresas a aceder a crédito bancário, pela existência de uma perceção negativa sobre as condições de acesso. As empresas apresentam fraca capacidade de gestão financeira, o que limita os benefícios a médio-longo prazo (Kaufmann & Braun, 2007). Murambire Jr. (2014) destaca ainda os esforços do

⁷ No Ghana, Zimbabwe, Quênia, Costa do Marfim, Burundi e Camarões.

Governo com vista a aumentar o financiamento para as PME, por exemplo a colaboração entre o Governo e a Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique que preconiza o apoio da última ao setor privado para a produção, de forma mais regular, de informações contabilísticas que respeitem as Normas Internacionais de Relato Financeiro.

Em Moçambique, segundo a Thirdway Africa (2018) o crédito tende a ser pouco atrativo devido aos custos e condições definidas pelos bancos comerciais (termos e condições, garantias). O mesmo estudo indica ainda que existe uma fraca participação de *private equity firms* devido aos altos custos de transação e assimetria de informação. Além disso, existe geralmente uma discrepância entre o aumento do fluxo de caixa e os perfis de pagamento da dívida em empréstimos típicos para as PME, o que frequentemente leva a dificuldades financeiras no financiamento da etapa inicial do empréstimo.

No mais recente inquérito ao setor manufactureiro em Moçambique, constatou-se que o acesso ao crédito ainda é muito constrangido, tendo sido as principais razões apresentadas a falta de informação, as exigências de colateral a apresentar na candidatura ao crédito e as elevadas taxas de juros (DERG et al., 2018).

Para além do limitado acesso ao crédito, Sawaya & Bhero (2018), num estudo realizado no grande Maputo, com PME dos sectores de manufatura, serviços e comércio, que visava avaliar o apoio que estas recebiam das grandes empresas, constataram que o envolvimento/contributo das grandes empresas para o crescimento das PME era muito pequeno em todos os sectores estudados, provavelmente devido à falta de incentivos para as grandes empresas apoiarem as PME. A outra razão pode ser o facto de as próprias PME não estarem devidamente organizadas para satisfazer os padrões e exigências de modo a beneficiarem da cooperação com as grandes empresas.

2.5 Características dos gestores/proprietários e Acesso a financiamento

O capital humano da empresa envolve os recursos humanos a ela afetos, isto é, os seus conhecimentos, *skills*, habilidades, competências, atitudes, talento e experiências. Para além de ser uma questão pouco estudada na literatura, existe uma grande disparidade de resultados sobre até que ponto elementos como o nível de escolaridade, a idade, o género e a experiência do gestor, podem influenciar as preferências pelo tipo de financiamento das PME e, em última instância, o acesso ao crédito bancário.

O estudo da influência das características empreendedoras do gestor/proprietário no acesso ao financiamento externo tem merecido maior atenção dos académicos nos últimos anos. Provavelmente, entre outros fatores, devido ao seu papel cada vez mais vital nas decisões

tomadas pela empresa. As características pessoais são entendidas como aquelas específicas do gestor/proprietário. Na literatura existe a tendência de analisar as características pessoais em relação à decisão tomada pelo banco de conceder ou não o empréstimo, o que não é o propósito desta pesquisa. Pretende-se aqui, analisar o problema de forma oposta, isto é, do lado da procura, perceber se as características dos gestores poderão ter influenciado o acesso ao financiamento.

No entanto, Bhaird (2010) refere que o financiamento das PMEs foi durante muitos anos uma das áreas mais ignoradas na pesquisa acadêmica. Nas últimas décadas um número considerável de pesquisas envolvendo testes empíricos de teorias no campo das finanças empresariais têm sido realizados. Mais adiante destaca que não obstante as diferenças nas estruturas organizacionais e nos mercados financeiros acedidos por empresas nos setores de PME e grandes empresas, os resultados desses estudos enfatizam a importância de duas abordagens: (i) teoria da assimetria de informação e (ii) teoria da agência.

Zabri, Yusoff, Ahmad, & Lean (2017) argumentam que não existem teorias estabelecidas sobre a direção da relação entre as características dos gestores e as preferências de financiamento, não sendo possível indicar para cada variável se o sinal seria positivo ou negativo.

Vários autores defenderam a importância de entender as preferências dos gestores e a sua relação com as práticas de gestão financeira, como uma forma de entender o financiamento às PMEs, destacando-se entre outros Norton (1991) e Bhaird (2010).

No entanto, Low & Mazzarol (2006) defendem que as características pessoais do gestor-proprietário desempenham um papel significativo na determinação de sua preferência de financiamento externo. Essas características podem ainda fornecer algum poder preditivo adicional na explicação da estrutura de capital da empresa (Cassar, 2004). Este argumento é corroborado por Bhaird (2010), que descreveu duas abordagens usadas em relação às características do proprietário que foram examinadas em estudos anteriores sobre características pessoais do proprietário (idade, gênero, etnia, educação, experiência) e preferências, objetivos e motivações de negócios do proprietário.

Nguyen & Luu (2013) analisaram as características demográficas (idade, etnia, nível de escolaridade e gênero), tendo concluído que com exceção do nível de escolaridade, as restantes variáveis não eram significativas na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PMEs. Relativamente ao nível de escolaridade, os autores constataram ainda que, mantendo os restantes fatores constantes, gestores com nível de escolaridade elementar/competências limitadas usavam uma menor proporção de fontes de financiamento externas comparativamente aos com maior nível de escolaridade. Ao contrário, estes usavam

uma maior proporção de outras fontes de financiamento. No caso de Moçambique onde a disponibilidade de outras fontes é bastante limitada, o leque de opções limita-se ao crédito bancário.

Nguyen & Luu (2013) concluíram que as características dos gestores das empresas, tais como a idade, etnia, experiência profissional tinham um impacto significativo na contração de um empréstimo formal. Mais adiante, o autor indica que no Vietnã as empresas com gestores com idade mais avançada e com mais anos de experiência tendiam a ter maior probabilidade de ter acesso a fontes de financiamento formal, do que as outras.

Mais tarde, num outro estudo Nguyen, Gan, & Hu (2015) concluíram que as características dos proprietários, nível de escolaridade e género são os fatores mais importantes na determinação do acesso ao crédito, seguidos pelo tipo de relações que a empresa estabelece com os bancos e com os clientes. Isto equivale a dizer que a qualidade das relações que a empresa estabelece, acaba exercendo um papel crucial.

Bates (1990) indica que o nível de escolaridade do gestor/proprietário é determinante para as decisões sobre a estrutura financeira do capital da PME (*start up*) contrariamente aos resultados de Nguyen & Luu, 2013, mas mais alinhados com os resultados de Nguyen, Gan, & Hu, em 2015.

Le Ngoc & Nguyen (2009) ao analisarem o efeito do *networking* no acesso ao financiamento pelas PMEs, usaram para variáveis de controle a idade da empresa, o tamanho da empresa (avaliada pelo valor do capital registado), o estatuto jurídico, a experiência de gestão, o nível de escolaridade do gestor e o número de serviços bancários que a empresa utiliza. Observaram que apenas a experiência de gestão, a idade da empresa e o número de serviços bancários tinham um efeito positivo significativo na probabilidade de a empresa decidir pela utilização de crédito bancário. Ou seja, o nível de escolaridade do gestor em nada influenciava o acesso ao financiamento.

Zarook, Rahman & Khanam (2013) para o caso da Líbia, analisaram o efeito das características dos gestores no acesso a financiamento, tendo concluído que as características dos gestores/proprietários, particularmente a experiência de gestão e o nível de escolaridade têm um efeito positivo significativo no acesso ao financiamento externo, ao contrário do plano de negócios, e das ligações políticas que não tinham um efeito significativo relativamente ao acesso ao financiamento. O estudo revelou ainda que os proprietários com grau universitário usavam proporcionalmente mais fundos externos comparativamente a fundos próprios. Estas constatações estão em linha com Coleman (2000) que defendeu que a educação associada à

experiência equipam os gestores de ferramentas para a preparação de propostas de pedido de crédito na forma mais atrativa para os bancos.

No seu estudo sobre as preferências de financiamento dos gestores de PME's na Malásia, Zabri & Lean (2014) chamam a atenção para a necessidade de se compreender as práticas financeiras entre as PME's, como ponto de partida para o aumento do acesso ao financiamento externo. Os autores investigaram as práticas financeiras entre as PME's da Malásia constantes da lista dos vencedores do prêmio *Enterprise 50* de 1998 a 2010, com enfoque no nível de preferências de financiamento dos gestores de PME's em relação às fontes de financiamento disponíveis, tendo constatado que os gestores de PME têm maior preferência pelo financiamento por dívida de instituições bancárias, o que está em linha com o facto de o crédito bancário ser ainda a principal fonte de financiamento para as PME's.

Harvie (2013) analisou as principais fontes de financiamento externo para as PME's nas economias asiáticas, e procurou entre outros aspetos os fatores que contribuem para o racional do acesso ao crédito, com enfoque nas características das PME's, características dos gestores/proprietários e desempenho da empresa. Os resultados empíricos confirmaram que as características que mais se salientaram nas PME's com sucesso em relação ao acesso ao financiamento externo, foram o tamanho, o estágio de desenvolvimento do país, o capital próprio, a existência de colaterais, o plano de negócios, as demonstrações financeiras e os fluxos de caixa.

Mais recentemente, Campanella & Serino (2019) confirmaram para o contexto italiano, que as características pessoais do gestor/proprietário influenciam o acesso ao crédito bancário. Analisaram o impacto de variáveis como o (i) género, (ii) nível educacional, (iii) idade e (iv) etnia do candidato na probabilidade de financiamento das empresas, tendo confirmado que o acesso das PME ao financiamento depende da capacidade de um único indivíduo (que é o proprietário / gestor) de ter acesso a empréstimos bancários.

2.5.1 Género do Gestor

A questão do género tem sido objeto de cada vez mais debates e estudos nos últimos anos em todas as áreas de conhecimento e da vida em geral. No entanto, não existe consenso sobre, por um lado, o tipo de influência, e por outro a magnitude da influência do género sobre o acesso a financiamento. Diferentes autores em diferentes contextos têm estado a analisar esta questão, sendo os resultados reflexo da realidade específica em que o estudo respetivo foi realizado.

Com vista a procurar entender esta questão, Coleman (2000) analisou os termos e condições dos empréstimos concedidos a mulheres e homens empresários, tendo constatado que as mulheres empresárias tinham algumas desvantagens nos termos e condições dos empréstimos que lhes eram concedidos, visto que as mulheres tinham pago taxas de juro mais altas do que os homens, relativamente aos seus empréstimos mais recentes. Este aspeto poderá estar associado a um perfil de risco mais elevado por estas revelado junto à banca.

Ainda neste contexto, Bellucci, Borisov, & Zazzaro (2010) analisaram a relevância do género das partes envolvidas no empréstimo. As mulheres tinham mais dificuldade em ter acesso ao crédito, mesmo pagando juros mais altos. Constataram ainda que o efeito é independente da informação disponível sobre o mutuário e se mantém quando se efetuava o controle dos efeitos individuais não observáveis.

Entretanto, Nguyen & Luu (2013) concluíram que o género, não era uma variável significativa na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PME. Em geral, a maior parte dos estudos sobre género e empreendedorismo revelam que as mulheres têm mais dificuldades para obter financiamento comparativamente aos homens.

Nafziger (2020) num relatório intitulado “*Experiences in Gender-Sensitive Solutions to Collateral Constraints*” indica que as mulheres enfrentam uma série de obstáculos para terem acesso aos serviços financeiros, de uma maneira geral. Em alguns países do Médio Oriente e Norte de África, elas não podem abrir uma conta bancária sem consentimento do marido, não estão incluídas nos títulos de propriedade dos bens da família (quando existem), e relativamente ao crédito existe uma perceção negativa por parte dos funcionários das instituições financeiras sobre a capacidade de reembolso das mulheres ou de gerirem um negócio com sucesso. Este estudo realça as desvantagens legais, e políticas e as barreiras culturais que as mulheres enfrentam em muitos países em vias de desenvolvimento, e que em última instância impactam negativamente no crescimento e desenvolvimento económico.

No que concerne ao acesso ao financiamento externo, Thuku (2017) relativamente às características empreendedoras e acesso ao crédito constatou que os bancos preferem as mulheres aos homens para a concessão de crédito. Para além disso, o uso de *networking* não influencia o acesso ao crédito, ao contrário da constatação de Fatoki & Asah (2011) que constataram para o caso da África do Sul que este fator interno às PME tinha influência no acesso ao financiamento externo. Neste caso, a pertença a um grupo de crédito (Xitique), o uso de ligações políticas e nível de educação/formação não influenciavam o acesso ao crédito.

Ainda na esteira da análise do género no acesso ao crédito, Moro, Wisniewski, & Mantovani (2017) reconheceram que a falta de crédito pode ter a ver com o facto de o

empréstimo ter sido recusado, mas também com o facto de a empresa não ter solicitado o empréstimo devido a uma expectável rejeição. Importa salientar que o foco da investigação foi a relação entre o género e as restrições de crédito, no entanto, embora nenhuma evidência tenha sido encontrada de que as instituições financeiras são contra as gestoras de género feminino, as empresas geridas por mulheres estão menos predispostas a investir na preparação do *dossier* para solicitar o empréstimo, pois segundo os autores, elas antecipam que poderá ser rejeitado. Como consequência, os autores concluíram que os gestores do género feminino obtêm menos financiamento bancário, comparativamente aos gestores do género masculino.

Campanella & Serino (2019) confirmaram que o género do gestor influencia o acesso ao crédito bancário. Estes autores entendem que o acesso das PME ao financiamento depende da capacidade de um único indivíduo (que é o proprietário / gestor) de ter acesso a empréstimos bancários.

2.5.2 Idade do Gestor

No que concerne a esta variável, não existe consenso na literatura sobre o efeito da idade do gestor/proprietário sobre o acesso ao financiamento externo. Autores como Coleman (2004) defenderam que a idade era fundamental na determinação da atitude do empreendedor em relação ao risco e como consequência afetava o acesso ao financiamento externo. Ao contrário dos jovens empreendedores que podem ser considerados grandes tomadores de riscos, os mais adultos eram considerados como tendo aversão ao risco. Defende ainda que os empresários mais idosos já têm os seus negócios estabelecidos e precisam de recursos mínimos para manter e financiar a expansão dos negócios. Já os empreendedores jovens estão em muitos casos a penetrar em novos mercados e ainda não atingiram a sua realização. Este argumento está alinhado com Xiao (2007) que defende a existência de uma diferenciação no que concerne ao perfil de risco entre os empresários jovens e os empresários mais idosos.

Se a idade do gestor/proprietário pode influenciar ou não a decisão sobre o acesso ao financiamento externo tem sido uma questão bastante analisada em vários estudos. Tendo em conta que a idade é considerada um dos determinantes do perfil de risco, tem sido frequente a tendência de considerar os jovens como sendo menos avessos ao risco, e por via disso têm maior interesse em contrair empréstimo de fontes externas (Vos, Yeh, Carter, & Tagg, 2007).

Nguyen & Luu (2013) concluíram que a idade não era uma variável significativa na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PMEs. Interessante será perceber como é que esta variável se comportará para o contexto moçambicano.

Ogubazghi & Muturi (2014) estudaram a influência das características dos gestores no acesso ao crédito bancário pelas PMEs na Eritreia, tendo concluído que a idade tinha uma influência significativa na obtenção de crédito. Por outro lado, o estudo revelou ainda que o nível de escolaridade não tinha influência significativa. No entanto, as duas variáveis (idade e o nível de escolaridade) tinham um efeito positivo no acesso ao financiamento para as PMEs.

Campanella & Serino (2019) confirmaram que as características pessoais do gestor/proprietário, nomeadamente a sua idade influencia o acesso ao crédito bancário. Este facto decorre do perfil de risco do gestor que pode estar associado à sua idade, como discutido anteriormente.

2.5.3 Experiência do Gestor

Pandula (2011) destacou a relação positiva entre a experiência passada do gestor/empreendedor e a melhoria no acesso ao financiamento externo. Constatou que existe uma relação positiva entre o acesso ao financiamento externo e a experiência do gestor, mas existe uma associação não significativa entre os anos de experiência e o acesso ao financiamento externo. O que equivale a dizer que os anos de experiência em si não tem qualquer significância, mas a experiência passada sim pode ter influência no acesso ao financiamento.

Outros autores como Bartlett & Bukvič (2003) observaram que a limitada experiência dos gestores era pouco atrativa para os provedores de serviços financeiros, uma vez que estes não se sentem confortáveis em conceder empréstimos a gestores com experiência reduzida.

Khalid & Kalsom (2014) com base em testes de regressão logística observaram que a experiência comercial do proprietário de uma PME não tem uma relação significativa com a tendência da empresa solicitar um empréstimo bancário.

Trata-se de um assunto que varia em função do contexto, no entanto, um estudo realizado em Moçambique, que procurava entender se os empreendedores tinham nascido ou sido criados, concluiu no sentido da convicção de que o empreendedorismo natural é congénito em Moçambique, sendo o que realmente motiva o empreendedorismo (Sawaya, 2018). No entanto, o mesmo autor defende que isto não isenta a necessidade de apoio às *start ups* e PMEs, por outro lado, é fundamental que este apoio tenha como foco a implantação do espírito de competitividade, devendo ainda incluir aspetos como competências de gestão, apoio através de serviços para crescimento dos negócios e acesso a mercados, conectar com redes de

fornecedores e clientes, e auxiliar na orientação de modelos de acesso a fundos. Alguns bancos começam a ter este tipo de iniciativas, podendo-se citar, por exemplo o Standard Bank⁸.

Sem pretender resvalar para uma discussão sobre o empreendedorismo, é importante destacar que este autor defende que “a essência do empreendedorismo já existe em Moçambique, o que falta é o apoio para melhorar a competitividade e produtividade para melhorar a produção, melhorar os serviços e competir no mercado, contra bens e serviços importados de fora. As incubadoras devem ser usadas para promover a produtividade na manufatura, habilidades inovadoras, táticas e poder de negociação com compradores e fornecedores. As incubadoras devem ser reestruturadas para capacitar os gestores-proprietários com os instintos da competitividade, em vez de enfatizar apenas a promoção empreendedora”. (Sawaya, 2018, p. 63).

2.5.4 Nível de Escolaridade

Vários estudos analisaram o impacto do nível de escolaridade dos gestores no desempenho das PMEs, incluindo os aspetos relacionados com o acesso ao financiamento. Neste contexto, alguns estudos evidenciam uma relação positiva entre o nível de escolaridade e o acesso a financiamento externo. No entanto, na literatura, não existe consenso sobre a influência do nível de escolaridade do gestor e o acesso ao financiamento, bem como sobre a grau de significância dessa influência. Os vários estudos realizados a que o autor teve acesso dividem-se quanto aos seus resultados e conclusões.

Bates (1990) num estudo empírico com cerca de 4400 pequenas empresas, descobriu que proprietários com quatro ou cinco anos de faculdade podiam ter acesso mais facilmente ao capital bancário, no entanto não havia evidências de que o nível de ensino superior melhorasse o acesso ao capital não bancário.

Coleman (2004) defendeu que o nível de escolaridade quando associado à experiência equipava os gestores de modo a preparar pedidos de empréstimos mais em linha com o que os bancos pretendem, o que de certa forma potencia o acesso ao crédito.

Kumar (2005) num estudo realizado no Brasil, identificou uma forte influência da educação no acesso a serviços financeiros. Constatou que empresas com gestores com elevados níveis de escolaridade têm mais acesso ao crédito do que os que com menor nível de escolaridade. Num outro estudo, Francisco & Kumar (2005) constataram que o nível de escolaridade afeta o acesso

⁸ O Standard Bank tem um incubadora de empresas que está em funcionamento há cerca de 4 anos. Trata-se de uma iniciativa que visa criar um espaço de inovação para as *start-ups* em Moçambique.

aos serviços financeiros. Argumentaram ser expectável que PME's com gestores mais instruídos tenham mais acesso ao crédito do que empresas com gestores menos instruídos. Além disso, é mais provável que gestores com formação superior tenham habilidades de gestão em finanças, produção, marketing e negócios internacionais que levariam ao crescimento da empresa.

Estes elementos podem ajudar a um melhor entendimento sobre a necessidade de ter acesso a financiamento externo, e conseqüentemente bancário.

Xiao (2007) observou que o nível de escolaridade melhora as habilidades de comunicação assim como a capacidade exploratória. PME's com gestores educados facilmente poderão ter acesso ao financiamento externo, uma vez que estes detêm competências de gestão financeira.

No entanto, na literatura existem pesquisas que se opõem a estes argumentos, como é o caso de Han, Fraser, & Storey (2009) que afirmam que os empreendedores que possuem graduação provavelmente serão financeiramente restringidos em comparação com aqueles equipados com educação básica formal, porque os empreendedores altamente instruídos normalmente possuem e administram negócios relativamente maiores com maior probabilidade de serem afetados por restrições financeiras. No mesmo diapasão, embora com enfoque diferente, Thuku (2017) relativamente às características empreendedoras e acesso ao crédito constatou que o nível de educação/formação não influenciava o acesso ao crédito.

Fatoki & Odeyemi (2010) consideram o nível de escolaridade como uma variável significativa para o acesso ao crédito. O mesmo posicionamento é defendido por David & Scott (2010) que considera que o nível de escolaridade influencia o acesso ao financiamento, e mais tarde Fatoki & Asah (2011) reiteram o seu argumento de que o nível de escolaridade influencia o acesso ao financiamento bancário.

Kasseeah & Thoplan (2012) sugeriu que o nível educacional contribui positivamente para o desempenho da empresa. PME's com gestores/proprietários melhor educados pareciam ter um melhor desempenho, mesmo depois de se retirarem variáveis como a idade e a experiência.

Este debate, que parece não ser conclusivo, ficou mais enriquecido com Nguyen & Luu (2013) que concluíram que o nível de escolaridade era uma variável significativa na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PME's. Adicionalmente, constataram que mantendo os restantes fatores constantes, gestores com nível de escolaridade elementar/competências limitadas usam uma menor proporção de outras fontes de financiamento comparativamente aos com maior nível de escolaridade.

Ainda no mesmo ano, Zarook et al. (2013) para o caso da Líbia, analisaram o efeito das características dos gestores no acesso a financiamento, tendo concluído que as características dos gestores/proprietários, particularmente o nível de escolaridade têm um efeito positivo

significativo no acesso ao financiamento. O estudo revelou que os proprietários com grau universitário usavam uma maior proporção de fundos externos comparativamente a fundos próprios. Este argumento não coincide com as constatações de Vos et al. (2007) de que gestores/proprietários de PME com menos escolaridade usam mais ativamente o financiamento externo, embora reconhecendo que a escolaridade aumenta a tolerância ao risco de contrair empréstimo. Já os gestores/proprietários de PME com mais escolaridade são menos propensos a ir buscar ou usar o financiamento externo.

Segundo um estudo do Banco Mundial, os gestores/proprietários com níveis mais altos de escolaridade são mais propensos a procurar serviços financeiros, incluindo dívidas, do que gestores-proprietários menos instruídos (Tolba et al., 2014).

Segundo Zabri & Lean (2014), ao estudarem os fatores que afetam as preferências de financiamento dos gestores, através das características de alguns gestores selecionados, constataram que o nível de educação do gestor têm uma associação estatisticamente significativa com o seu nível de preferências de financiamento.

Ogubazghi & Muturi (2014) estudaram a influência das características dos gestores no acesso ao crédito bancário pelas PMEs na Eritreia, tendo concluído que o nível de escolaridade não tinha influência significativa. No entanto, quando associada à idade tinha um efeito positivo no acesso ao financiamento para as PMEs.

Khalid & Kalsom (2014) ao procuraram identificar os fatores que determinam uma PME para solicitar um empréstimo bancário constataram que o nível de escolaridade do proprietário da PME, estava negativamente relacionado à sua tendência de solicitar empréstimos bancários.

Mais recentemente, Campanella & Serino (2019) confirmaram que as características pessoais do gestor/proprietário e particularmente o nível educacional, influenciam o acesso ao crédito bancário.

2.5.5 Alguns estudos sobre as características dos Gestores/proprietários e Acesso a Financiamento

Com base num estudo de realizado por Zabri et al. (2017) apresenta-se no Quadro 2.1 a relação e associação entre as características dos gestores e o acesso ao financiamento externo, das principais variáveis consideradas para analisar o perfil do gestor.

Quadro 2.1: Relação e associação entre as características dos gestores e acesso a financiamento externo

Determinantes	Associação e direção da relação	
Gênero	Significativa	Watson (2006) (-va); Coleman & Cohn (2000); Sara & Peter (1998) (+va); Osei-Assibey et al. (2011)
	Não Significativa	Cassar (2004); Verhaul & Thurik (2001); Coleman (2000); Hussain et al., (2010); Irwin & Scott (2010); Scott & Irwin (2009)
Idade	Significativa	Carter & Rosa (1998) (+va); Wu et al., (2008) (+va); Vos et al., (2007) (-va)
	Não Significativa	Buferna (2005); Cassar (2004); Romano et al. (2000)
Experiência	Significativa	Zhang (2008) (+va); Cassar (2004) (+va); Wu et al., (2008) (+va); Borgia & Newman (2012)
	Não Significativa	Buferna (2005) (+va); Watson (2006); Roper & Scott (2009); Sena et al., (2012) (+va)
Nível de escolaridade	Significativa	Zhang (2008) (+va); Wu et al., (2008) (+va); Vos et al., (2007) (-va); Cassar (2004) (+va); Coleman and Cohn (2000)(+va); Carter and Rosa (1998) (+va); Watson (2006)(+va); Storey (1994)(+va); Osei-Assibey et al. (2011)(+va); Gebru (2009)(+va)
	Não Significativa	Buferna (2005) (-va); Cassar (2004); Irwin & Scott (2010) (+va); Sena et al., (2012) (+va); Scott & Irwin (2009); Borgia & Newman (2012)

Fonte: Autor (2019) adaptado de Zabri et al. (2017)

Xiang & Worthington (2015) conceberam um modelo de procura de financiamento pelas PMEs australianas com base em dados de um painel de três anos a nível de cada empresa numa amostra de mais de 2.000 PME do *Business Longitudinal Database*⁹. Com base na análise das variáveis explicativas do modelo, os autores concluíram que a procura de financiamento e os seus resultados são negativamente influenciados pelos objetivos de negócios, juntamente com um grande número de características no nível da empresa, tais como a idade, tamanho, setor e volume de vendas da empresa, lucros, crescimento e exportações. Os autores encontram evidências de que as teorias de ordem hierárquica e de custos de agência da estrutura de capital, explicam pelo menos em parte o comportamento financeiro das PME australianas.

Tavares, Pacheco, & Almeida (2015) relativamente ao distrito do Porto, num estudo que visava identificar as formas de financiamento e produtos financeiros mais utilizados pelas PMEs, perceber a acessibilidade e a propensão para a utilização de formas de financiamento alternativas e compreender quais eram as suas dificuldades no acesso ao crédito, concluíram que o crédito bancário é a principal fonte de financiamento das PMEs, seguindo-se o auto-financiamento. Já o financiamento pela emissão de ações e obrigações é residual,

⁹ Esta amostra foi compilada pelo *Australian Bureau of Statistics*.

coincidentalmente como no contexto moçambicano, onde o mercado de capitais ainda está a afirmar-se. Os três fatores preponderantes quando as empresas têm necessidade de financiar-se são: (i) o crescimento da empresa, (ii) o custo do empréstimo e (iii) os aspetos burocráticos.

Campanella & Serino (2019) confirmaram que as características pessoais do gestor/proprietário influenciam o acesso ao crédito bancário. Analisaram o impacto de variáveis como o (i) género, (ii) nível educacional, (iii) idade e (iv) etnia do candidato na probabilidade de financiamento das empresas, tendo confirmado que o acesso das PME ao financiamento depende da capacidade de um único indivíduo (que é o proprietário / gestor) de ter acesso a empréstimos bancários.

Como se pode depreender, nas últimas décadas vários estudos têm-se debruçado sobre as características dos gestores e a sua influência nas práticas financeiras, nomeadamente nas decisões de financiamento, como se pode observar no Quadro 2.2.

Quadro 2.2: Alguns estudos sobre características dos gestores e acesso a financiamento

Autor	Variáveis
Bates (1990)	Nível de escolaridade, experiência de gestão, idade
Wu, Song et al (2008)	Idade, nível de escolaridade, experiência
Vos, Yeh et al. (2007)	Idade, nível de escolaridade
Buferna (2005)	Idade, conhecimento, experiência
Low & Mazzarol (2006)	Idade, nível de escolaridade, experiência
Cassar (2004)	Género, nível de escolaridade, experiência
Sara & Peter (1998)	Género, propriedade do negócio, idade, número de filhos, experiência de negócios.
Boden & Nucci (2000)	Género, experiência, estado civil, idade, horas de trabalho por semana no negócio
Romano et al (2000)	Idade, propriedade do negócio Género
Watson (2006)	Género, nível de escolaridade, experiência
Coleman (2000)	Género
Storey (1994)	Experiência, género, nível de escolaridade, Idade, local de nascimento, <i>employment status</i>
Verheul & Thurik (2001)	Género, experiência, nível de escolaridade Idade,
Zhang (2008)	Idade, ligações políticas, nível de escolaridade, <i>native status</i> , experiência, <i>credit rating status</i>
Osei-Assibey et al. (2011)	Idade, nível de escolaridade, género, propriedade do negócio
Gebru (2009)	Forma jurídica, nível de escolaridade, idade,
Bellucci, Borisov, & Zazzaro (2010)	Género
Coleman & Cohn (2000)	Género, idade, experiência, nível de escolaridade,

Autor	Variáveis
Sebhatu Kefleyesus Ogubazghi, Willy Muturi (2014) Eritreia	Idade, Nível de escolaridade
Filipe & Luzio (2015) Portugal	Dimensão, idade, endividamento, localização, independência e estrutura do ativo
(Campanella & Serino, 2019) Itália	Gênero, nível de escolaridade, idade e etnia

Fonte: Autor (2019) adaptado e atualizado de Bhaird (2010)

Como corolário da análise dos diferentes estudos, Bhaird (2010) acredita que as características pessoais de um gestor sejam um bom indicador em relação às preferências de financiamento externo de uma PME. Por outro lado, ficou patente que a incorporação desses aspectos na investigação sobre a preferência de financiamento externo entre as PME é importante não apenas para fornecer um entendimento claro e melhor das práticas financeiras das PME, mas também para melhorar o conhecimento sobre como esses aspectos influenciam as PME nas suas preferências em relação a diferentes fontes de financiamento, e particularmente no acesso ao crédito bancário.

2.6 Características das PMEs e Acesso a Financiamento

Existem vários aspectos que nos permitem caracterizar uma empresa, de entre os quais se destacam o tamanho (em várias dimensões tais como volume de negócios, número de trabalhadores), a distribuição do capital, a estrutura acionista, a idade da empresa ou o ano de constituição, a localização, entre outros. O estudo da relação entre estes aspectos e o acesso ao financiamento tem sido objeto de análise ao longo de vários anos. A identificação das características da empresa que influenciam positiva e/ou negativamente o acesso ao financiamento, assim como a magnitude dessa influência, continua a dividir os diferentes investigadores sobre esta problemática, em quase todos os quadrantes do mundo.

Com enfoque exclusivamente nas características das PMEs, Filipe & Luzio (2015) analisaram como estas variáveis poderiam influenciar as empresas no acesso ao crédito, numa perspetiva comercial, tendo concluído que a dimensão da empresa, a sua idade, o nível de endividamento, a localização, a independência e a estrutura do ativo eram as variáveis que mais influenciavam a disponibilidade de financiamento.

Mutoko & Kapunda (2017) num estudo feito no Botswana, referem que os fatores que influenciam a decisão das MPMEs contraírem empréstimos têm a ver com as características das firmas e características empreendedoras. Este argumento está alinhado com a pesquisa de Fatoki

& Asah (2011) que concluíram que as características da empresa influenciam o acesso ao financiamento bancário.

Kira & He (2012) analisaram o impacto das características da empresa no acesso ao crédito pelas PMEs na Tanzânia, tendo concluído que a localização, a indústria, o tamanho, a informação sobre o negócio, a idade da empresa, a *incorporation* e os colaterais influenciavam o acesso ao crédito. Estes autores recomendaram que as empresas deveriam se manter atrativas para os provedores de serviços financeiros.

No mesmo diapasão, Ghimire & Abo (2013) constataram uma relação positiva significativa entre várias variáveis (como por exemplo, tamanho da empresa, a idade, disponibilidade de informação financeira, relações estabelecidas entre as PMEs e os Bancos, disponibilidade de colaterais, e atividade económica) e o processamento dos pedidos de crédito bancário.

No entanto, Ontañon & Pérez (2014) referem que as principais barreiras para aumentar o crédito para as PMEs são a falta de informação, falhas na proteção do credor, e as mudanças e disrupções que os bancos comerciais têm enfrentado nas últimas três décadas.

Thuku (2017) analisou os fatores determinantes do acesso ao crédito bancário pelas PMEs em Nyeri County, Kenya. O autor concluiu que o tamanho da empresa e sua localização afetam o acesso ao crédito, tendo constatado que as firmas mais antigas têm maior experiência em submeter aplicações para o crédito do que as mais novas. O crédito nem sempre permite que as PMEs cumpram os seus planos de expansão.

Tendo estudado apenas PMEs no setor da Agricultura, Thuku (2017) concluiu que as PMEs enfrentam desafios para ter acesso ao crédito bancário se comparadas com as grandes empresas, a localização da PME afeta o acesso ao financiamento.

Para a Finaccess (2015) no Kenya, as características específicas das PMEs, nomeadamente as fracas demonstrações financeiras/escrituração, falta de garantias adequadas, informalidade, gestão deficiente, estrutura de propriedade não convencionais constituem os principais fatores que limitam o acesso a financiamento.

Vários autores estudaram as diferenças entre as PMEs e as grandes empresas, no que concerne ao acesso ao crédito. As PMEs são caracterizadas como o “*missing middle*”, porque, por um lado, para os bancos, o montante emprestado às PMEs é muito pequeno para compensar os custos de transação e triagem, segundo Shinozaki (2013). Por outro lado, o valor do empréstimo pode ser muito alto, fazendo com que os mutuários tomem empréstimos de instituições de microfinanças (Bouri et al., 2011).

2.6.1 Idade da empresa

A experiência da empresa assim como o tempo da sua existência no mercado podem influenciar a sua rede de clientes e fornecedores. Para Botello (2015) o grau de consolidação e experiência da empresa no mercado constituem um sinal para os provedores de crédito de que a empresa é estável, que pode gerar fluxos de caixa positivos com base nos seus clientes e na estrutura de mercado. A maior parte dos estudos identificou uma relação positiva entre esta variável e o acesso ao financiamento.

Kasseeah & Thoplan (2012) analisaram a relação entre as características da empresa e o acesso a financiamento. Com base em dados de PME's nas Maurícias, examinaram através da análise das componentes principais, os fatores que afetam a capacidade da empresa de obter financiamento, tendo concluído que as características relacionadas com a idade da empresa influenciavam a capacidade de a empresa obter financiamento.

Guariglia (2009), constatou que a idade da empresa constituía um obstáculo para a obtenção de financiamento, isto é, quanto mais jovem fosse a empresa maiores seriam as dificuldades em ter acesso a financiamento.

Ghimire & Abo (2013) constataram uma relação significativa entre a idade da empresa e o processamento dos pedidos de crédito bancário.

Constatou-se ainda na literatura que as empresas mais velhas têm maior probabilidade de ter acesso ao crédito do que as empresas mais jovens e que as mulheres-gestoras-proprietárias têm menos probabilidade de ter acesso ao crédito do que os homens (Largay & Xiaodong Qiu, 2011).

Kira & He (2012) analisaram o impacto das características da empresa no acesso crédito pelas PME's na Tanzânia, tendo concluído que a idade da empresa, era um dos fatores que influenciavam o acesso ao crédito.

No entanto, ao contrário dos autores anteriores, mais recentemente Shaista (2019)¹⁰ constatou que a idade de uma PME não influencia significativamente a sua decisão de solicitar um financiamento bancário. Este argumento pode estar mais em linha de conta com a realidade moçambicana, tendo em conta que existem algumas PME's que têm estado a já há alguns anos com o problema crónico de financiamento. Segundo Farinha & Félix (2014) o risco de incumprimento é maior para empresas mais jovens.

¹⁰ Numa amostra de 145 PME de Selangor e do Território Federal de Kuala Lumpur, com base na análise fatorial exploratória, regressão logística e SEM-PLS.

2.6.2 Tamanho da empresa (número de trabalhadores)

As PMEs apresentam algumas características comuns, como sendo o tamanho (geralmente representada pelo número de trabalhadores e/ou o volume de vendas). Neste trabalho o tamanho da empresa é avaliado com base no número de trabalhadores da empresa.

Beck (2007) com base numa pesquisa empírica constatou que as PMEs têm mais constrangimentos e outros obstáculos institucionais para obter financiamento comparativamente às grandes empresas, sendo este facto exacerbado pelas fraquezas nos sistemas financeiros de muitos países em desenvolvimento.

Demirgüç-Kunt *et al.* (2008) argumentam que a fragilidade das instituições com que as empresas operam influencia o acesso ao financiamento externo. Neste contexto, observaram que as PMEs em países com instituições frágeis usavam menos financiamento externo, especialmente o financiamento bancário, *leasing* e/ou *trade finance* comparativamente às grandes empresas.

No mesmo diapasão, Guariglia (2009) constatou que o tamanho da empresa constituía um obstáculo para a obtenção de financiamento, ou seja, quanto menor fosse a empresa maiores obstáculos teria para a obtenção de financiamento. Este facto, estaria associado para além de outros fatores à sua capacidade de negociação e de apresentação de garantias.

Kasseeah & Thoplan (2012) analisaram a relação entre as características da empresa e o acesso a financiamento. Com base em dados de PMEs nas Maurícias, examinaram através da análise das componentes principais, os fatores que afetam a capacidade da empresa de obter financiamento, tendo concluído que as características relacionadas com o tamanho influenciavam a capacidade de a empresa obter financiamento.

Ghimire & Abo (2013) constataram uma relação significativa entre o tamanho da empresa, e o processamento dos pedidos de crédito bancário.

Kira & He (2012) analisaram o impacto das características da empresa no acesso ao crédito pelas PMEs na Tanzânia, tendo concluído que o tamanho, era um dos fatores que influenciava o acesso ao crédito.

Khalid & Kalsom (2014) com base em testes de regressão logística concluíram que o tamanho da PME, estava negativamente relacionado à sua tendência de solicitar empréstimos bancários.

Ainda em relação ao tamanho da empresa, Botello (2015) defende que empresas com um volume elevado de produção e taxas de capitalização, mostram habilidade para atrair fluxos de capital porque podem produzir facilmente os recursos necessários para reembolsar o

empréstimo. Elas também podem fornecer um valor elevado de garantias com base no seu capital e infraestruturas, podendo evidenciar alguma transparência nas suas demonstrações financeiras. O nível dos ativos, vendas e número de trabalhadores têm sido usados como indicadores do tamanho da empresa e evidenciam uma forte relação positiva com a habilidade para ter acesso ao crédito.

Hainz & Nabokin (2013) estudaram os determinantes do acesso ao crédito em função do tamanho das empresas, em 23 países da União Europeia e da Ásia, tendo constatado que as PMEs têm uma probabilidade 6% menor de procurar financiamento externo do que as grandes empresas, indicando que as PMEs tendem a depender mais de financiamento interno ou tendem a procurar menos crédito bancário do que as grandes empresas.

Drakos & Giannakopoulos (2011) argumentaram que o tamanho da empresa pode sinalizar a capacidade de pagamento de empréstimos; portanto, as pequenas empresas têm maior probabilidade de receber o racionamento de crédito. Da mesma forma, num estudo sobre restrições de crédito em seis países africanos Bigsten (2003) constatou que o tamanho da empresa é determinante na obtenção de crédito com probabilidade de sucesso de 13%, 20% e 31% para micro, pequenas e médias empresas, respetivamente, em comparação às grandes empresas. Shaista (2019) constatou que o tamanho de uma PME, influencia positivamente a sua decisão de solicitar um financiamento por dívida.

2.6.3 Resultado Bruto

O lucro bruto é o resultado que uma empresa obtém após dedução dos custos associados à fabricação e venda dos seus produtos, ou dos custos associados à prestação dos seus serviços. O resultado bruto aparecerá na declaração de rendimentos de uma empresa e pode ser calculado subtraindo o custo dos produtos vendidos das receitas. O resultado bruto inclui apenas os custos variáveis e não contabiliza os custos fixos. O resultado bruto avalia a eficiência de uma empresa na utilização da sua mão-de-obra e fornecimentos na produção de bens ou serviços¹¹.

Olutunla & Obamuyi (2008) no seu estudo na Nigéria demonstraram haver uma relação de interdependência entre a lucratividade das PMEs e os empréstimos bancários, uma relação significativa entre a lucratividade e o tamanho do negócio e uma relação positiva entre lucratividade e as taxas de juro. Constataram que para uma alta lucratividade, mais empréstimos e um crescimento no tamanho do negócio são importantes, ou seja, obter

¹¹ <https://www.investopedia.com/terms/g/grossprofit.asp>

empréstimos tinha impacto positivo na lucratividade e, conseqüentemente, no crescimento das PMEs.

Tendo em conta que a credibilidade da informação financeira depende de um sistema de contabilidade organizada, Thuku (2017) observou que no que concerne às características financeiras e o acesso ao crédito os inquiridos concordaram que ter contabilidade organizada, contas auditadas e falta de colateral afetam o acesso ao crédito. As instituições financeiras são muito relutantes a fornecer financiamento de longo prazo para as PMEs e o crédito nem sempre tem um efeito positivo no seu desempenho e crescimento.

As fragilidades na gestão financeira das PMEs sugere a necessidade de lhes prestar assistência técnica e outros serviços relacionados com a questão do financiamento. Áreas como contabilidade, auditoria, gestão estratégica, plano de negócios e marketing e penetração nos mercados são as que mais se destacam. A assistência técnica disponível parece pouco coordenada, limitando potenciais sinergias.

Parece ser pertinente que as PMEs fortaleçam a organização interna, profissionalizem a gestão, particularmente a financeira, e expandam para novos mercados não só internos como externos (a longo prazo).

É importante salientar que as PMEs são mais opacas em termos de informação, enfrentam maiores constrangimentos e são mais dependentes dos bancos comparativamente às grandes empresas, o que cria grandes desafios para o seu financiamento.

No seu estudo sobre os fatores que influenciam a decisão de uma PME solicitar um empréstimo bancário, Shaista (2019) constatou que o desempenho financeiro de uma PME influenciava positivamente a sua decisão de solicitar um financiamento por dívida.

2.6.4 Capital Próprio

O capital próprio ou do património líquido, traduz o montante dos recursos dos sócios ou acionistas investidos na empresa. Este integra o capital social, as reservas e os resultados transitados, entre outros. Trata-se do valor dos ativos que uma pessoa ou empresa possui, menos os passivos que deve. É uma métrica importante para avaliar a saúde de uma empresa e fornece uma fotografia da posição financeira da empresa¹².

Xiao (2007) com base no modelo conceitual dos fatores que influenciam a tolerância ao risco financeiro, tendo avaliado 125 estudos publicados entre 1960 e 2006, constatou que

¹² <https://www.investopedia.com/terms/n/networth.asp>

valores de capital próprio altos estavam associados a níveis mais altos de tolerância ao risco, e portanto, no caso vertente a uma maior apetência a contrair empréstimos. É importante referir que o nível de suporte pela literatura desta constatação foi considerado alto, ou seja, entre 80 e 100%.

A sobrevivência das PME's depende de uma boa gestão financeira, que passa por um equilíbrio das contas que lhe permita planificar e expandir os negócios. É importante realçar que este é um dos principais elementos que é avaliado pelos bancos. Khalid & Kalsom (2014) verificaram que a não existência de garantias estava negativamente relacionada com a tendência de solicitar empréstimos bancários. Este parece ser um problema de muitas PME's, que não têm garantias suficientes para apresentar junto dos bancos para a obtenção de empréstimos.

Nemoto & Koreen (2019) analisam o impacto do *gap* do acesso ao crédito e capital próprio das PME's, e propõem alternativas para mitigar esta situação, entre as quais destacam as tecnologias emergentes e modelos de negócios inovadores como elementos que podem melhorar o acesso das PME's aos serviços financeiros e impulsionar o crescimento económico a longo prazo. De entre as várias medidas estes autores destacam: (i) uso de novas tecnologias e *big data* para melhorar o processo tradicional de concessão de empréstimos; (ii) inovar no que concerne aos instrumentos de financiamento disponíveis para as PME's, com destaque para o mercado de capitais (bolsa de valores, e outros instrumentos); (iii) maior e melhor interação com as instituições financeiras, de modo a se estabelecer uma comunicação efetiva; e (iv) estabelecer um ambiente regulatório apropriado para o surgimento e consolidação das *Fintechs*.

2.7 Práticas de gestão financeira das PME's e Acesso a financiamento

As práticas de gestão financeira podem ser entendidas como um conjunto de procedimentos adotados pelas PME's que podem influenciar o acesso ao financiamento.

Mbroh (2015) refere que um dos grandes desafios das PME's tem a ver com as suas práticas de gestão financeira. No seu estudo constatou um fraco domínio de conceitos elementares da gestão financeira, tendo a maior parte considerado que gestão financeira significa registos financeiros adequados.

Zabri *et al.* (2017) com base na revisão da literatura sobre as práticas financeiras das PME's, particularmente no que concerne às preferências de financiamento entre os gestores de PME's, analisou com profundidade a natureza do financiamento das PME's, práticas financeiras e características de gestão, indicadores usados para compreender as preferências financeiras e a relação entre as características dos gestores/proprietários e as preferências de financiamento,

tendo em conta as diferentes fontes de financiamento disponíveis. Importa destacar o contributo desta revisão da literatura para a sistematização do conhecimento disperso sobre as preferências de financiamento das PME's.

Frimpong (2018) analisou o efeito das práticas de gestão financeira das PME's no acesso ao financiamento externo no Ghana, tendo concluído que a preparação e uso de informação financeira, planos de negócios e *capital budgeting* aumentam a probabilidade de acesso ao financiamento externo. Este estudo enaltece a necessidade de as PME's incorporarem boas práticas de gestão nas suas operações como forma de acederem ao financiamento externo.

2.7.1 Contabilidade organizada

Na ótica dos bancos a questão da contabilidade organizada assume um papel fundamental para que uma empresa possa ter acesso ao financiamento externo. Aliás, este tem sido um dos argumentos mais frequentes da banca comercial para as dificuldades que enfrenta com a concessão de crédito para as PME's. A falta de informação financeira fidedigna acaba por elevar o risco para a concessão de crédito pelos bancos.

Num estudo realizado na África do Sul, Coetzee & Buys (2017) constataram que fluxos de caixa projetados, as declarações da gestão, as informações financeiras dos diretores, membros e/ou parceiros, e as garantias ou colaterais foram os requisitos exigidos pelos quatro maiores bancos comerciais, que representam 84% do mercado sul africano, enquanto as demonstrações financeiras (revisão independente) e o plano de negócios foram solicitados por três dos quatro bancos. Estes resultados sustentam a relevância de as PME's terem contabilidade organizada, uma vez que esta é a base para a elaboração de projeções de fluxos de caixa e da carta de gestão.

Quanto às garantias, o relatório da OCDE (2018) destaca que a importância dos ativos intangíveis para as PME's e para as empresas inovadoras de rápido crescimento, em particular, está crescendo. Os ativos intangíveis referem-se a “um ativo não monetário identificável sem substância física”, como patentes, direitos autorais, *brand equity*, *software* de base de dados digitalizada, etc. No entanto, uma série de desafios inibe as PME's de alavancar esse valor para obter financiamento de dívida, destacando-se entre outros: (i) as limitações para avaliar esses ativos de forma adequada; (ii) os relatórios empresariais insuficientes e (iii) o limitado entendimento dos bancos para os incorporar nas decisões de crédito.

Num estudo sobre a questão do acesso ao financiamento às PME's no Ghana, Aryeetey *et al.* (2000) constataram haver uma tendência a considerar este aspeto como um entrave, no entanto muitas PME's revelaram altas taxas de crescimento com base em financiamento interno

e crédito comercial, apesar de não terem acesso ao crédito bancário. O mesmo não acontece com as empresas com problemas de fluxos de caixa, que obviamente seriam empresas com elevado risco e muita probabilidade de não terem acesso ao crédito ou a outras fontes alternativas de financiamento por outros constrangimentos. Quando analisada a questão na ótica da oferta, apesar de haver empresas que revelem potencial de crescimento e que podem constituir uma procura “bancável” de crédito, estas na maior parte dos casos não são percebidas como tal pelos bancos. Este facto permitiu concluir que sem melhorar as técnicas para baixar os custos de transação e os riscos da concessão de empréstimos às PME, os bancos terão poucos incentivos ou habilidade para desenvolver este mercado.

2.7.2 Plano de negócios

Para efeitos desta variável, foi analisado o plano de negócios assumindo-se que as PME precisam de recursos financeiros para implementar os seus planos de investimento.

Abdesamed & Wahab (2012) constataram que a existência de um plano de negócios e a experiência dos gestores tinham uma importância significativa para se ter acesso ao crédito bancário. Os autores usaram o modelo *logit* para explicar as hipóteses definidas no estudo, numa amostra de cerca de 76 PME (*start-ups*) em Tripoli e Sabha.

Zarook *et al.* (2013) para o caso da Líbia, diferentemente de Abdesamed & Wahab concluíram que o plano de negócios não tinha um efeito significativo relativamente ao acesso ao financiamento, isto é, ter um plano de negócios influenciava a decisão de contrair um empréstimo, mas não de forma significativa. Provavelmente, uma melhor clareza sobre a estratégia e as prioridades da empresa poderiam ser mais úteis, do que um plano de negócios.

Khalid & Kalsom (2014) constataram que a existência de planos de negócios da empresa estava relacionada positivamente com a solicitação de empréstimos bancários pela empresa. Os testes de regressão logística por eles elaborados, chamam a atenção para a necessidade de as empresas elaborarem os seus planos de negócios como uma condição para terem acesso ao financiamento bancário.

2.7.3 Compras na *internet*

A literatura sobre estudos que incluem esta variável é bastante limitada, sendo este trabalho pioneiro ao procurar estabelecer uma relação entre as compras na *internet* e o acesso ao financiamento bancário para investimento. No entanto, trata-se de uma avaliação preliminar com vista a perceber até que ponto as PME da presente base de dados estariam preparadas para

a “era digital”, na qual se acredita que os provedores de serviços financeiros (bancos tradicionais, *challengers* e *Fintechs*) deverão melhorar a forma como prestam os serviços.

Segundo um relatório da E&Y (2018) não se trata apenas de fazer pequenos ajustes aos produtos financeiros existentes, mas sim de fornecer uma proposta de valor mais adequada, assim como os serviços e assistência técnica relevantes. O digital é o coração da geração seguinte de provisão de serviços financeiros para as PMEs. Em algumas geografias, as PMEs já usam as plataformas digitais para os seus negócios, e por via disso têm a expectativa de que os seus provedores de serviços financeiros também façam parte dessas plataformas. Neste contexto, acredita-se que as compras na *internet* constituam um bom barómetro sobre o nível de digitalização das PMEs. No contexto atual em que o formato de concorrência tradicional tem estado a alterar-se com o advento do sistema bancário aberto E&Y (2018), os provedores de serviços financeiros devem assegurar a integração de ofertas de dados inovadoras e digitais, complementadas com assistência técnica a ser fornecida às PMEs.

Weltevreden & Boschma (2008) analisaram a influência das características dos proprietários das empresas na adoção da *internet* pelos retalhistas independentes, com enfoque no registo do domínio e na adoção da página na *internet*, tendo concluído que as características dos proprietários e seus familiares e amigos jogam um papel importante no desenvolvimento e gestão desta adoção. Estas conclusões permitem-nos inferir que decisão de compras via *internet* pode igualmente ter a ver com as características do gestor/proprietário, tendo em conta que se trata de um procedimento posterior à adoção da *internet*.

2.7.4 Compras a prazo

Uma boa política de compras tem impacto no desempenho financeiro da empresa, quer pela via da qualidade dos *outputs*, se considerarmos que estes se encontram diretamente relacionados com os *inputs*, quer pela via das margens financeiras que daí possam advir. Para além disso, as compras podem constituir um indicador de boas práticas de gestão das PMEs. Com esse intuito, procurou-se encontrar na literatura empírica estudos que se debruçassem sobre a relação entre as compras a prazo e o acesso ao financiamento. Lamentavelmente, por se tratar de um debate ainda relativamente recente, pouco se encontra documentado sobre esta relação.

CAPÍTULO 3: OBJETIVOS E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA

A maior parte dos estudos sobre o acesso ao financiamento pelas PME's, procuram explicar as causas ou fatores que influenciam este fenómeno, sugerindo soluções para reverter esta situação. No entanto, o que se tem observado é que na maior parte destes estudos, tem sido dada prioridade à investigação sobre os desafios relativos ao acesso ao financiamento com enfoque na oferta, isto é, como aumentar a disponibilidade de recursos financeiros acessíveis para as PME's, quer pela via de novos provedores de serviços financeiros, quer pela melhoria da acessibilidade pelas PME's aos recursos disponíveis, ou ainda pela procura de alternativas de financiamento mais adequadas para este segmento do mercado.

Não raras vezes, os estudos são conduzidos no pressuposto de que todas as PME's, sem exceção, têm a mesma apetência, interesse e que se decidem a utilizar o financiamento externo – neste estudo entendido como empréstimo bancário, particularmente em mercados onde outras alternativas de financiamento são bastante limitadas, como é o caso de Moçambique. Importa ainda referir que neste tipo de pesquisa, existe uma tendência em se colocar o enfoque na última etapa do processo de concessão de crédito, isto é, a da decisão - após a avaliação do pedido de crédito – tomada pelos bancos e outras instituições financeiras e não financeiras.

No entanto, constatou-se na revisão da literatura que pouco ou quase nada existe documentado sobre as razões que determinaram a decisão por parte da PME sobre o tipo de financiamento externo a aderir, e/ou de contrair crédito junto da banca comercial. Facilmente, se pode observar que nem todas as PME's poderão, eventualmente, ter interesse em contrair empréstimos. Por outro lado, as razões/motivações para esta decisão poderão não ser as mesmas, quando analisadas com a devida profundidade.

Como foi anteriormente referido, sob diferentes terminologias, a maior parte dos estudos identifica os principais constrangimentos para o acesso ao crédito bancário, outros identificam os fatores que inibem as PME's de terem acesso ao financiamento (CP e MLP)¹³, muitos enfocam os aspetos do lado da oferta, outros ainda analisam os fatores internos às PME's e externos, essencialmente relativos ao mercado.

A existência de informação limitada do lado da procura sobre os fatores que determinam a decisão de uma PME contrair um empréstimo bancário e/ou aceder a financiamento externo, é a grande motivação para esta pesquisa, devido ao facto de o crédito bancário ser a que se encontra disponível no mercado para as PME's. Ainda relativamente à escassez de informação

¹³ CP = Curto Prazo e MLP = Médio e Longo Prazo

e estudos que versam o lado da procura, para o caso de Moçambique, tanto quanto o autor teve conhecimento, não existe nenhum estudo divulgado sobre este tema. Por isso, trata-se de uma contribuição original, através da qual se vão identificar os determinantes internos à empresa da decisão de contrair um empréstimo bancário/financiamento externo, e por via disso serão tiradas lições e tecidas recomendações que poderão informar políticas de promoção de acesso ao financiamento pelas PME's e, quiçá, impulsionar o desenvolvimento das PME's em Moçambique.

3.1 Objetivo geral

O objetivo geral deste estudo é determinar e compreender os fatores do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento externo, entendido como crédito bancário a ser contraído pelas PME's. Este estudo pretende compreender a influência das características dos gestores/proprietários, as características das PME's e as práticas de gestão financeira no acesso ao financiamento bancário.

O âmbito de trabalho centra-se nas PME's, assumindo que a conjuntura é igual para todas, isto é, centra-se do lado da procura de crédito. A análise a ser feita consubstanciar-se-á a fatores internos às PME's, nomeadamente às características dos gestores/proprietários, algumas características das PME's, e as práticas de gestão financeira, ou seja, fatores que não estão diretamente relacionados com os provedores de serviços financeiros (lado da oferta), nem com o mercado, e/ou fatores macroeconómicos. Trata-se de um enfoque do lado da procura, tendo em conta que na realidade moçambicana existe uma relativa estabilidade na disponibilidade de recursos financeiros para as PME's.

Os resultados da pesquisa poderão evidenciar os fatores do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento pelas PME's, isto é, se influenciam positiva ou negativamente e qual a magnitude dessa influência. Acredita-se, que o entendimento desta questão, poderá:

- fornecer contributos para a elaboração de políticas sobre o acesso a financiamento para as PME's;
- aprofundar as causas e consequências das lacunas que inibem as PME's de submeterem os seus pedidos de crédito, e mais tarde de obterem empréstimos, ou seja, verem os seus pedidos rejeitados;
- informar sobre ações e medidas de intervenção mais adequadas para o contexto das PME's em Moçambique; e

- fornecer contributos para os intervenientes no ecossistema financeiro no que concerne às formas para melhorar o acesso ao financiamento pelas PME's.

3.2 Objetivos específicos

Tendo em conta o objetivo geral que se pretende atingir, os objetivos específicos desta pesquisa são os seguintes:

- Determinar a relação e associação entre as características dos gestores/proprietários, das características das PME's e as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento bancário;
- Compreender como é que os determinantes influenciam o acesso ao financiamento bancário, na perspetiva da procura;
- Identificar as implicações nas políticas com vista a melhorar o acesso ao financiamento bancário pelas PME's;

3.3 Formulação do problema

O acesso ao financiamento tem sido um problema para as PME's em Moçambique. Várias têm sido as razões apontadas para esta situação, no entanto, poucos estudos têm sido elaborados do lado da procura, com vista a fundamentar as causas e recomendar soluções com impacto nas políticas setoriais.

Na literatura só muito recentemente se começou a estudar a relação entre as características dos gestores/proprietários, das PME's e das suas práticas de gestão financeira e o acesso a financiamento pelas PME's, particularmente em economias emergentes. Em Moçambique, como foi anteriormente referido não existem estudos que versem esta problemática, pelo menos tanto quanto o autor teve conhecimento, até à data.

Com base na revisão da literatura foram identificados os principais fatores do lado da oferta que influenciam o acesso ao financiamento por parte das PME's. Muito se tem falado sobre o limitado acesso ao crédito por parte das PME's. O que pressupõe que todas as PME's têm tido necessidade de crédito, o que pode não ser verdade. A questão que se coloca é de se saber que fatores na perspetiva da procura, influenciam o acesso ao financiamento bancário em Moçambique? Esta pergunta parece não ter sido respondida.

Assumindo que não existe falta de liquidez no sistema financeiro moçambicano para a concessão de crédito para as PME's, quais seriam então os fatores do lado da procura que poderão influenciar esta decisão de ir ao banco contrair empréstimos por parte das PME's? Note-

se que independentemente dos critérios de decisão serem ou não adequados para as PME's, e se estas submetem os requisitos necessários com o devido rigor, continua a ser relevante entender quais são os fatores que determinam a decisão de as PME's solicitarem empréstimo?

A resposta a esta questão passa por entender se o perfil do gestor/proprietário, por exemplo, poderá ter ou não impacto nesta decisão. O mesmo se pode dizer dos fatores que têm a ver com as características das PME's, e sendo ainda válida para as suas práticas de gestão financeira. Por exemplo, a ausência de contabilidade organizada pode ter um papel crucial na decisão, uma vez que as empresas se arriscam a expor-se ao exterior, se pretenderem obter um financiamento externo.

Estudos recentes, provam que a maior parte das PME's tem estado a usar financiamento interno, ao invés de incorrer em custos, que podem ser elevados, associados à contração de crédito ou financiamento externo, às garantias exigidas, etc. No que concerne particularmente ao crédito bancário, uma das questões que tem sido citada é o limitado conhecimento por parte da banca sobre como avaliar o risco das PME's para efeitos de concessão de crédito, o que equivaleria a dizer que os modelos que têm sido utilizados poderão não estar alinhados à realidade das PME's. A pergunta que se pode colocar será até que ponto este facto constrange a decisão de contrair empréstimo. No entanto, independentemente de esta ser ou não uma questão pertinente, para efeitos do presente estudo, importa esclarecer e avaliar as características dos gestores/proprietários, das PME's e as práticas de gestão que influenciam o acesso ao financiamento por parte das PME's.

O estudo responderá às seguintes questões:

- Quais são as características dos gestores/proprietários, das PME's e as práticas de gestão financeira que influenciam o acesso ao financiamento bancário pelas PME's em Moçambique?
- Como é que esses determinantes do lado da procura influenciam o acesso ao financiamento bancário?
- Como melhorar o acesso ao financiamento, tendo em conta os resultados das questões acima?

Este estudo combinou uma componente quantitativa com outra qualitativa. A primeira visou determinar os fatores do lado da procura que influenciam a decisão por parte das PME's de aceder ao financiamento bancário, avaliando a direção da influência (positiva ou negativa), e a sua magnitude (que pode ser estatisticamente significativa ou não, seja ela negativa ou

positiva), tendo em conta o perfil do gestor/proprietário, as características da PME e as práticas de gestão financeira que influenciam esta decisão.

Os resultados da componente quantitativa orientaram a análise qualitativa, que foi realizada com base em entrevistas a um grupo aleatório de PMEs que constam da base de dados da Universidade das Nações Unidas, permitindo a identificação dos temas que explicam os resultados obtidos na parte quantitativa.

CAPÍTULO 4: QUADRO CONCEITUAL, VARIÁVEIS E HIPÓTESES

4.1 Quadro conceitual

As variáveis do nível macro e meso não foram incluídas neste estudo, que se limita à análise de variáveis que tem a ver com o lado da procura e o acesso ao financiamento bancário. O quadro conceitual enquadra as principais variáveis consideradas no estudo, assim como a relação que elas estabelecem entre si, de forma a consubstanciar um objeto de pesquisa coerente e consistente, com vista a compreender o sentido e a magnitude das variáveis independentes no acesso ao financiamento pelas PME. É de salientar que todas as variáveis consideradas na pesquisa têm a ver apenas com o lado da procura, ou seja, com o gestor, com as PMEs e com as práticas de gestão financeira (PGF), como apresentado na Figura 4.1 abaixo.

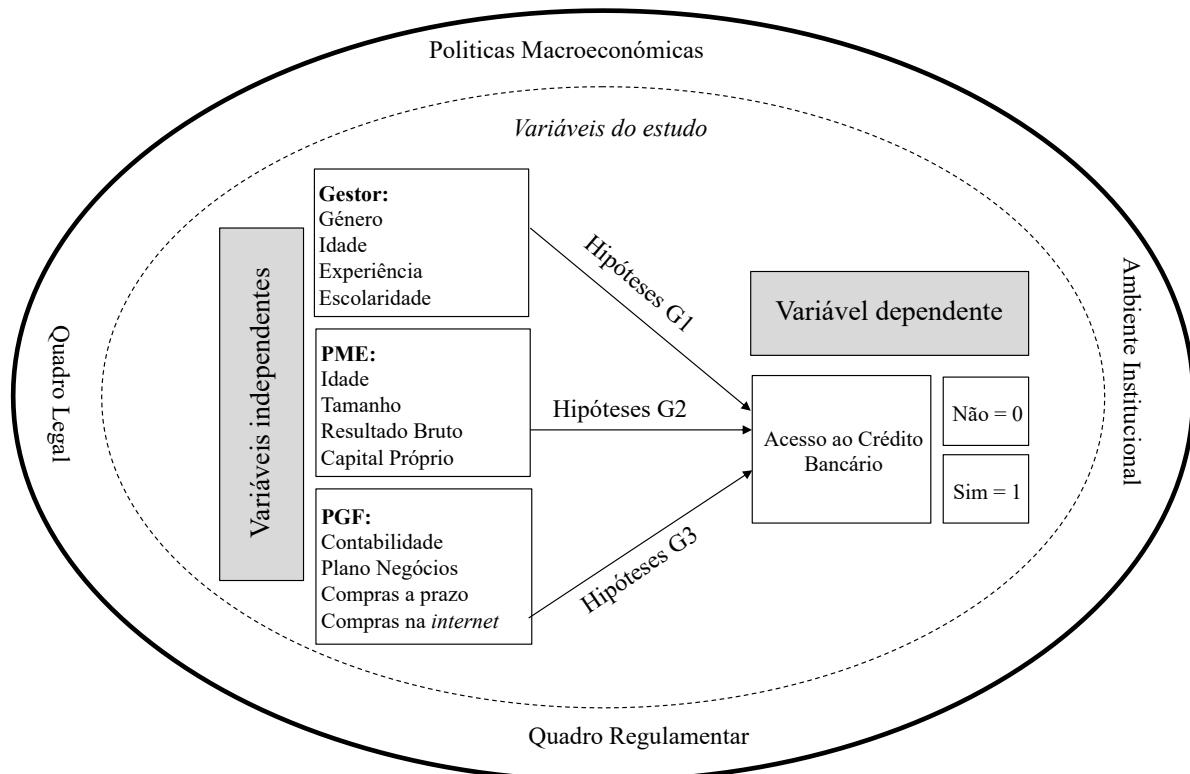


Figura 4.1: Quadro Conceitual da Pesquisa

Como se pode depreender, de entre as variáveis que fazem parte da análise destacam-se a variável dependente (Acesso ao crédito bancário), e as variáveis independentes que representam três categorias, a saber, os gestores/proprietários (gênero, idade, experiência e escolaridade), as PMEs (idade, tamanho, resultado bruto e capital próprio) e as práticas de gestão financeira (contabilidade, plano de negócios, compras a prazo e compras na *internet*).

4.2 Variáveis da pesquisa

Neste contexto, para efeitos da presente pesquisa, e tendo em conta os dados disponíveis na base de dados, foi definido como variável dependente o acesso a financiamento externo, particularmente ao financiamento bancário, sendo o No = 0 igual a Não (não acesso ao financiamento bancário) e o Yes = 1 igual a Sim (acesso ao financiamento bancário).

Tendo em conta a revisão da literatura e o perfil das PME's constantes da base de dados, isto é, a indústria transformadora em Moçambique, as variáveis independentes consideradas foram as que dizem respeito a algumas características relacionadas com:

- *o gestor/proprietário*: género, idade, experiência e nível de escolaridade;
- *as PME's*: idade da empresa, tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio; e
- *Práticas de gestão financeira*: contabilidade organizada, compras a prazo, compras na internet e plano de negócios.

É importante referir que neste trabalho, as variáveis relacionados com os provedores de serviços financeiros (lado da oferta), com o mercado e/ou com os fatores macroeconómicos não fazem parte da pesquisa.

O Quadro 4.1 a seguir apresenta as variáveis independentes, a forma como foram operacionalizadas, a forma de medição e a sua classificação.

Quadro 4.1: Medidas e operacionalização das variáveis no modelo

Variáveis	Operacionalização	Medidas	Classificação das variáveis
Gestor/Proprietário			
1. Género	Qual é o género do gestor/proprietário	- Feminino = 0 - Masculino = 1	Variável Independente Categórica dicotómica
2. Idade	Qual é a idade do gestor/proprietário	Anos	Variável Independente
3. Experiência	Quantos anos de experiência possui na empresa	Anos	Variável Independente
4. Nível de Escolaridade	Qual é o nível de escolaridade do gestor /proprietário	- Não superior = 0 - Superior = 1	Variável Independente Categórica dicotómica
PME's			
5. Idade da PME	Qual a antiguidade da PME	Anos	Variável Independente
6. Tamanho da PME	Quantos trabalhadores a PME possui.	Número de trabalhadores	Variável Independente
7. Resultados brutos	Qual foi o resultado bruto em 2016	Valor em Meticais	Variável Independente

Variáveis	Operacionalização	Medidas	Classificação das variáveis
8. Capital Próprio	Qual era o valor do capital próprio em 2016	Valor em Meticais	Variável Independente
Práticas de Gestão Financeira			
9. Contabilidade organizada	A PME tem contas organizadas	Não = 0 Sim = 1	Variável Independente Categórica dicotómica
10. Compras a prazo	A PME faz compras a prazo	Não = 0 Sim = 1	Variável Independente Categórica dicotómica
11. Compras na <i>internet</i>	A PME compra produtos através da <i>internet</i>	Não = 0 Sim = 1	Variável Independente Categórica dicotómica
12. Plano de negócios	A PME tem plano de negócios e/ou investimentos (últimos três anos)	Não = 0 Sim = 1	Variável Independente Categórica dicotómica

4.3 Hipóteses da pesquisa

Com base nas variáveis acima descritas, foram definidos três grupos de hipóteses de pesquisa, que se apresentam no Quadro 4.2 que se segue.

Quadro 4.2: Hipóteses de pesquisa

Objetivos	Grupos de Hipóteses de pesquisa	Teste das hipóteses	Abordagem estatística	Modelo estatístico
Determinar a relação e associação entre as características dos gestores/proprietários e o acesso ao financiamento bancário;	<i>Hipóteses do grupo 1</i> (Gestor/proprietário): Hipóteses sobre a relação entre as características dos gestores/proprietários e o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs em Moçambique	H 0: $\beta_i = 0$ H 0: $\beta_i \neq 0$ Rejeitar H0 se $p < 0.05$, se não for não rejeitar H0	Estatística inferencial	Regressão Logística
Determinar a relação e associação entre as características das PMEs e o acesso ao financiamento bancário;	<i>Hipóteses do grupo 2</i> (PMEs): Hipóteses sobre a relação entre as características das PMEs e o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs em Moçambique	H 0: $\beta_i = 0$ H 0: $\beta_i \neq 0$ Rejeitar H0 se $p < 0.05$, se não for não rejeitar H0	Estatística inferencial	Regressão Logística

Determinar a relação e associação entre as práticas de gestão financeira das PMEs e o acesso ao financiamento bancário.	<i>Hipóteses do grupo 3</i> (Práticas de gestão financeira): Hipóteses sobre a relação entre as práticas de gestão financeira das PMEs e o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs em Moçambique	H ₀ : $\beta_i = 0$ H ₀ : $\beta_i \neq 0$ Rejeitar H ₀ se $p < 0.05$, se não for não rejeitar H ₀	Estatística inferencial	Regressão Logística
---	---	--	-------------------------	---------------------

Para cada uma das hipóteses acima apresentadas, foram definidas sub-hipóteses, que representam as hipóteses que resultam de cada uma das variáveis independentes. O teste de hipóteses obedecerá ao mesmo critério definido para as hipóteses no Quadro 4.3.

Quadro 4.3: Sub-Hipóteses para cada grupo de hipóteses

Grupos/Variáveis	Sub-Hipóteses
Grupo 1: Caraterísticas do gestor/proprietário:	
Género do gestor/proprietário	Hipótese 1.1 As PMEs moçambicanas com gestores/proprietários do género masculino têm maior acesso ao financiamento bancário
Idade do Gestor	Hipótese 1.2 Quanto maior for a idade do gestor/proprietário, maior será o acesso ao financiamento bancário
Experiência do gestor/proprietário	Hipótese 1.3 Quanto mais anos de experiência o gestor/proprietário tiver, maior será o acesso ao financiamento bancário
Nível de Escolaridade do gestor/proprietário	Hipótese 1.4 Quanto maior for o nível de escolaridade do gestor/proprietário, maior será o acesso ao financiamento bancário
Grupo 2: Caraterísticas das PMEs	
Idade da PME	Hipótese 2.1 Quanto maior for a idade da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário
Tamanho da PME	Hipótese 2.2 Quanto maior for o tamanho da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário
Resultados brutos	Hipótese 2.3 Quanto maior for o resultado bruto da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário
Capital próprio	Hipótese 2.4 Quanto maior for o valor do capital próprio da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário
Grupo 3: Práticas de gestão financeira das PMEs	

Grupos/Variáveis	Sub-Hipóteses
Contabilidade organizada	Hipótese 3.1 As PMEs moçambicanas com contabilidade organizada têm maior acesso ao financiamento bancário
Compras a prazo	Hipótese 3.2 As PMEs moçambicanas que fazem compras a prazo têm maior acesso ao financiamento bancário
Compras na <i>internet</i>	Hipótese 3.3 As PMEs moçambicanas que fazem compras através da <i>internet</i> têm maior acesso ao financiamento bancário
Plano de negócios	Hipótese 3.4 As PMEs moçambicanas com um plano de negócios têm maior acesso ao financiamento bancário

O capítulo seguinte apresenta a metodologia da pesquisa.

CAPÍTULO 5: METODOLOGIA DA PESQUISA

5.1 Filosofia da pesquisa

A filosofia de pesquisa adotada é mista, pois combina a abordagem quantitativa com a qualitativa. Procura aplicar uma abordagem positivista na interpretação de fenômenos sociais, ao mesmo tempo que procura uma explicação sobre as causas que originam esses fenômenos, através da análise qualitativa.

A filosofia de pesquisa quantitativa assenta em observações para testar as hipóteses em estudo, baseada na objetividade, generalização, racional dedutivo (*deductive reasoning*), extensão (*breadth*) e com base em argumentos numéricos. Enquanto a qualitativa, presume a subjetividade, contextualização, racional indutivo (*inductive reasoning*), profundidade (*depth*) e os seus principais argumentos se consubstanciam-se em palavras. (Creswell, 1997; Creswell & Plano Clark, 2007).

Segundo Mayring *et al.*, (2007), os problemas de pesquisa interdisciplinar exigem o tratamento de questões complexas usando especialistas qualificados, tanto de pesquisa quantitativa quanto qualitativa, que trazem diversas abordagens aos estudos. É neste contexto que se insere a filosofia desta pesquisa.

5.2 Método escolhido

O propósito desta pesquisa foi determinante na escolha do método utilizado. Neste contexto, foram relevantes elementos como a sequência de recolha de dados, o tipo de dados a serem coletados, as respetivas fontes e/ou disponibilidade de dados, as questões da pesquisa, a clareza sobre o que se esperava que fosse a contribuição de cada um dos métodos, para além de uma análise cuidada sobre o racional que melhor integrava os dois métodos.

O método escolhido foi o misto que consiste na coleta, análise e interpretação de dados quantitativos e qualitativos num mesmo estudo, através da integração, combinando os resultados e/ou as interpretações (Creswell, 2014; Creswell & Clark, 2007; Ivankova, Creswell, & Stick, 2006)

O método misto é um procedimento para a coleta, análise, e “mistura” ou integração de ambos os dados quantitativos e qualitativos em algum momento do processo de pesquisa dentro de um estudo com o propósito de obter um melhor entendimento do problema de pesquisa (Tashakkori & Teddlie, 2003).

Tendo em consideração a maneira como se encontra formulado o problema de investigação, a natureza do problema de pesquisa, a contribuição que se pretende dar com o presente estudo, a audiência expectável (investigadores, formuladores de políticas, e o setor privado) e os resultados que se esperam alcançar, utilizou-se o método misto, isto é, uma combinação entre o método quantitativo e o método qualitativo. Adicionalmente, tendo em conta os recursos disponíveis, isto é a existência de uma base de dados recente e a disponibilidade dos participantes em serem entrevistados, considerou-se que as condições mínimas necessárias estavam reunidas.

Segundo dos Santos *et al.* (2017) este método permite a identificação de convergências e divergências entre os dados qualitativos e quantitativos, por um lado, e por outro lado contribui para assegurar que os resultados se complementam entre si.

Importa referir que existem diferenças significativas entre a pesquisa quantitativa e a qualitativa. Cada uma delas tem pontos fortes e pontos fracos, no entanto ambas foram usadas para responder às questões da pesquisa.

O estudo quantitativo teve um carácter confirmatório tendo feito observações para testar hipóteses, com base numa abordagem descritiva e correlacional. Para este estudo não se considerou a possibilidade das abordagens quase-experimental nem experimental (Creswell & Plano Clark, 2007; Hanson, Plano Clark, Petska, Creswell, & Creswell, 2005).

O estudo qualitativo foi essencialmente narrativo e fenomenológico, de natureza explicativa, isto é, foram feitas observações para validar e/ou confirmar os resultados da pesquisa quantitativa, e procurar as explicações por parte dos participantes, isto é, as suas perceções sobre o fenómeno (Creswell, 2014).

Este método foi escolhido porque segundo a sua essência, permitiu enriquecer os resultados, aumentando não só a extensão como também a profundidade da análise, testar as hipóteses definidas para o estudo, e acima de tudo obter as perceções dos participantes em relação ao fenómeno, o que irá melhorar a credibilidade das conclusões e recomendações a serem tecidas (Hanson *et al.*, 2005).

A necessidade de combinar o método quantitativo com o método qualitativo tem sido objeto de grandes debates na literatura. Bryman (2006) detalha as razões apresentadas por Greene *et al.* (1989) para a combinação dos dois métodos, destacando-se para o contexto desta pesquisa as seguintes: (i) credibilidade - refere-se a sugestões de que a utilização de ambas as abordagens aprimora a integridade das descobertas; (ii) contexto - refere-se aos casos em que a combinação é justificada em termos de pesquisa qualitativa, fornecendo entendimento contextual associado a descobertas generalizáveis, válidas externamente ou amplas relações entre variáveis

descobertas por meio de uma pesquisa; e a (iii) ilustração - refere-se ao uso de dados qualitativos para ilustrar achados quantitativos, geralmente chamados de “carne nos ossos” de achados quantitativos “secos” Bryman (2006).

Com o método quantitativo foram respondidas perguntas do tipo o quê, onde, quando e quanto, já no método qualitativo o enfoque foi no porquê, porque não e como. A fase qualitativa foi posterior à quantitativa, uma vez que com esta também se esperava validar a informação constante da base de dados usada na análise quantitativa.

No presente estudo sequencial explicativo, pretende-se a complementaridade entre a abordagem quantitativa e a qualitativa. O racional da abordagem complementar são as constatações da parte quantitativa. O método sequencial explicativo permite com recurso aos dois métodos (quantitativo e qualitativo) abordar as diferentes partes do fenómeno, “Procura fundamentação, aprimoramento, ilustração e esclarecimento dos resultados” (Creswell & Clark, 2007).

A análise complementar dos dois métodos foi feita com base na triangulação. Saunders, Lewis, & Thornhill (2009) defendem que a triangulação ajuda a mitigar as limitações quer da abordagem quantitativa assim como da qualitativa, o que confere maior robustez as conclusões da pesquisa.

Para além disso, a utilização do método misto permite tirar vantagem dos dados numéricos e não numéricos, aprofundar a análise e fortalecer as constatações e conclusões, para além de satisfazer as expectativas quantitativas e qualitativas.

A componente quantitativa analisa de forma empírica com base no modelo de regressão logística, os melhores estimadores para o acesso ao financiamento bancário. O modelo permite testar teorias, eliminar as teorias falsas e sustentar as que prevalecem. Serve ainda para construir teorias e deduzir hipóteses, tendo em conta que o método dedutivo se inicia com a identificação de um padrão a ser explicado, e culmina com o teste das hipóteses confrontando-as com os dados/evidências disponíveis.

O modelo de regressão logística apresenta as seguintes vantagens:

- Não requer normalidade multivariada;
- Trata-se de uma técnica genérica mas robusta;
- Aplica-se a uma variedade de contextos; e
- É similar à regressão linear múltipla

Na parte qualitativa pretende-se essencialmente entrevistar algumas empresas que constam da base de dados com o intuito de validar e/ou conferir maior robustez aos resultados da

pesquisa quantitativa, tendo sido conduzida com base em entrevistas a um grupo aleatório de PMEs contidas na base de dados.

5.3 Fases de trabalho do método misto

A pesquisa usou o método de Conceção Explicativa Sequencial (*Sequential Explanatory Design*), que consiste em duas fases distintas: quantitativa seguida pela qualitativa (Creswell & Creswell, 2003).

Na primeira fase foram coletados e analisados dados quantitativos (numéricos). Os dados qualitativos (texto) foram coletados e analisados depois da pesquisa quantitativa, isto é, na sequência e ajudam a explicar, ou desenvolver, os resultados da parte quantitativa obtidos na primeira fase. A segunda, fase qualitativa, baseia-se na primeira, e as duas fases são integradas num estágio intermédio do estudo. O racional para esta abordagem foi de que os dados quantitativos e a sua subsequente análise fornecem um entendimento geral do problema de pesquisa. Os dados qualitativos e a sua análise refinam e explicam os resultados estatísticos explorando as opiniões dos participantes com mais profundidade (Creswell & Creswell, 2003; Rossman & Wilson, 1985; Tashakkori & Teddlie, 1998).

Este plano foi implementado em três fases, como se pode observar na **Figura 5.1** abaixo.

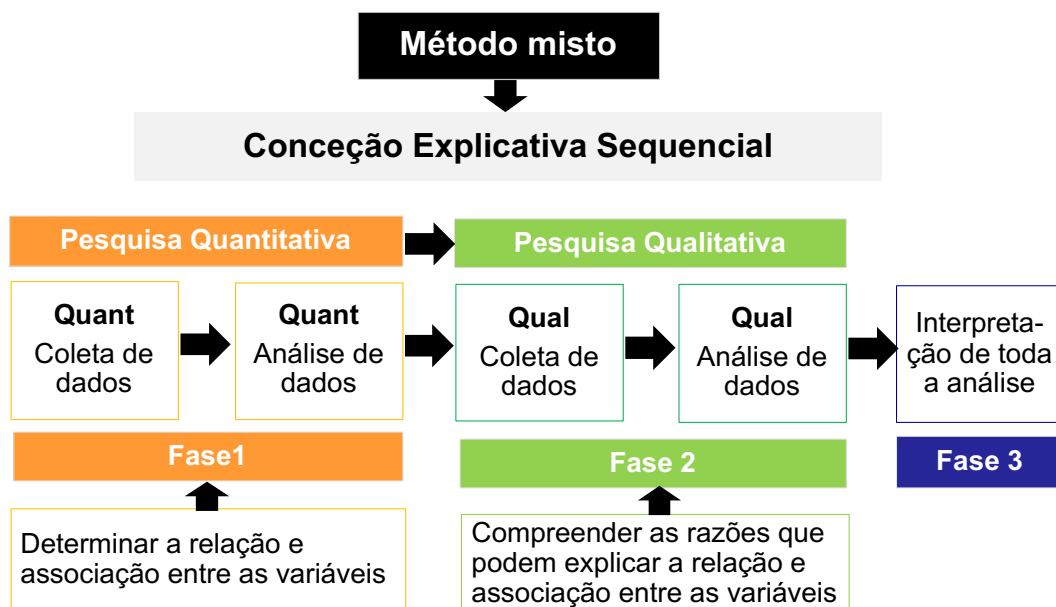


Figura 5.1: Fases do trabalho do método misto

Fonte: Autor, Adaptado de Creswell, Plano Clark, Gutmann, & Hanson (2003)

Fase 1: Pesquisa Quantitativa

Antes de se proceder à coleta de dados da fase quantitativa, foram feitos contatos com profissionais e instituições de tutela das PMEs, investigadores e outras entidades afins. Estes contatos culminaram com os contatos estabelecidos com entidades relevantes no setor das PMEs, a base de dados da Universidade das Nações Unidas-*World Institute for Development Economic Research*¹⁴, que serviu de base para a análise das variáveis selecionadas através da revisão da literatura. Foi ainda na primeira fase feita a análise de regressão logística que permitiram concluir sobre as hipóteses testadas.

Fase 2: Pesquisa Qualitativa

Na parte qualitativa, efetuaram-se entrevistas com base num guião de entrevista estruturado, tendo estas sido conduzidas pessoalmente pelo autor por via telefónica. A opção pelo telefone deveu-se à pandemia do covid-19.

Fase 3: Análise conjunta (Quantitativa e Qualitativa)

Nesta fase procedeu-se à interpretação de toda a análise para se tirarem as conclusões e implicações ao nível das políticas. Foram igualmente identificadas as áreas para pesquisa futura. Em relação à integração da análise, o Quadro 5.1 a seguir apresenta as principais características que nortearam a análise conjunta.

Quadro 5.1: Características da análise conjunta

Caraterísticas	Breve explicação
Enfoque teórico	Implícito (pós-positivista)
Tempo	Sequencial
Integração	Feita na fase de integração dos resultados e não na fase de análise de dados
Propósito	Complementaridade entre as duas abordagens
Prioridade	Desigual, QUANT – qual, ou seja, prioridade à quantitativa

Fonte: Autor (2020) Adaptado de (Creswell & Plano Clark, 2007; Hanson *et al.*, 2005)

¹⁴ UNU-WIDER. (2018). Inquérito às Indústrias Manufatureiras de Moçambique 2017 – inquérito principal.

5.4 Tamanho e composição das amostras

Tendo em conta o método misto utilizado, este estudo foi realizado com base em duas amostras, sendo a primeira relativa à parte quantitativa do estudo, e a segunda referente à análise qualitativa.

5.4.1 Tamanho e composição da amostra da pesquisa quantitativa

Tamanho

No que concerne à abordagem quantitativa, a base de dados resulta de um inquérito planeado e implementado por investigadores do *Development Economics Research Group* (DERG) da *University of Copenhagen*, a *United Nations University - World Institute for Development Economics Research* (UNU-WIDER), e do *Centre for Studies on Economics and Management* (CEEG) da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo.

Trata-se do Inquérito às Indústrias Manufatureiras de Moçambique 2017 – *inquérito principal*, que apresenta um universo de cerca de 550 MPMEs a operar na indústria transformadora em Moçambique. Trata-se de um inquérito que é realizado de cinco em cinco anos, tendo o último inquérito sido divulgado em 2017. Importa salientar que este levantamento foi feito em todo o país. O questionário continha os seguintes campos: a localização da empresa, características dos proprietários, número e salários dos funcionários contratados, contabilidade, acesso a crédito bancário, investimentos, exportações, participação em associações empresariais, e atividades informais.

Para o presente estudo, a base de dados contém 347 PMEs que à data da entrevista possuíam o Número Único de Identificação Tributária (NUIT), tendo sido excluídas 213 empresas.

Foram selecionadas as variáveis de interesse para o estudo, a partir das quais se definiram as variáveis dependente e independentes, em função da revisão da literatura efetuada. Assim, as variáveis da presente pesquisa são as seguintes:

- perfil do gestor (género, idade, nível de escolaridade, experiência);
- Perfil da empresa (idade da empresa, tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio); e
- Práticas de gestão financeira (contabilidade organizada, compras a prazo, compras na *internet* e plano de negócios).

Para além da base de dados acima descrita, foram consultadas outras fontes secundárias adicionais, tais como documentação pertinente sobre este assunto em várias entidades, nomeadamente o *Financial Sector Deepening Moçambique*, Banco Central, Bancos Comerciais, Parceiros de desenvolvimento, Base de dados de Universidades, e Revistas e Jornais de especialidade.

Composição

A base de dados tem cobertura nacional, dado que inclui as regiões norte, centro e sul do país, com as seguintes percentagens de cobertura e províncias: 11,2% para a região norte (Nampula); 32,3% para o centro (Sofala, Manica, Tete) e 56,5% para a região sul (Cidade de Maputo, Província de Maputo, Gaza). Acredita-se que a presente distribuição permite concluir que os resultados podem ser considerados representativos à escala nacional.

5.4.2 Tamanho e composição da amostra da pesquisa qualitativa

Tamanho

A amostra foi aleatória. O número de participantes não foi definido à partida. Entretanto após a realização de 30 entrevistas, observou-se a presença de convergências suficientes para se considerar ter-se alcançado a saturação dos dados. A amostra qualitativa manteve a necessidade de haver uma representatividade nacional. Constrangimentos relacionados com a Covid-19, não permitiram a deslocação para as províncias em causa pelo pesquisador.

Composição

A amostra qualitativa inclui PME's da indústria transformadora. Procurou-se assegurar, sempre que possível, a inclusão de PME's que haviam sido entrevistas aquando da constituição da base de dados do inquérito implementado pelo DERG da University of Copenhagen, em parceria com a UNU-WIDER, e CEEG da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo. Com efeito, na região norte foram entrevistadas (6 PME's) perfazendo 20%, na região centro (6 PME's) 20 % e os remanescentes 60% (18 PME's) remanescentes na região sul. As características da amostra das PME's entrevistadas é apresentada no Anexo A.

5.5 Técnicas de recolha de dados

As técnicas de recolha de dados permitiram a recolha de informação sobre os objetos em estudo, e sobre o contexto em que ocorre. Os dados para esta pesquisa foram recolhidos através de fontes primárias e secundárias.

5.5.1 Técnica de recolha de dados quantitativos

Como se referiu anteriormente, os dados provêm de uma fonte secundária, isto é, da base de dados fornecida pelo *Development Economics Research Group* (DERG) da *University of Copenhagen*, *United Nations University - World Institute for Development Economics Research* (UNU-WIDER), e *Centre for Studies on Economics and Management* (CEEG) da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo.

Segundo a UNU-WIDER o trabalho de campo consistiu na realização de entrevistas *face-a-face*, conduzidas por dois entrevistadores, de preferência dos dois géneros, tendo algumas equipas sido constituídas por duas entrevistadoras. Como forma de assegurar a qualidade da informação, o preenchimento dos questionários, foi feito com recurso a *tablets* para inserir os dados obtidos, recorrendo a uma plataforma digital chamada *KoboToolbox* (DERG et al., 2018).

Segundo estas fontes, o processo de recolha destes dados foi feito com base num questionário estruturado, durante os meses de julho, agosto e setembro de 2017, por uma equipa de 24 inquiridores locais – graduados em gestão, contabilistas e economistas, sob a supervisão de dois pesquisadores, um da UNU-WIDER e outro do DERG. O questionário pode ser encontrado no link (<https://www.wider.unu.edu/database/mozambican-manufacturing-firms-database>).

5.5.2 Técnica de recolha de dados qualitativos

Os dados primários foram recolhidos pelo pesquisador através de entrevistas com base num guião de entrevista semi-estruturado via telefone, a um grupo aleatório de PME's que constam da base de dados, tendo sido atingida saturação à trigésima empresa. As entrevistas decorreram entre março e abril de 2020. É importante referir que este processo teve como grande constrangimento a Covid-19, com todas as suas consequências.

5.6 Técnicas de análise de dados

5.6.1 Técnicas de análise quantitativa

Para a componente quantitativa, as técnicas de análise de dados foram as estatísticas descritivas e a regressão logística, esta última permitiu a construção de um modelo explicativo dos determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento bancário por parte das PMEs. A partir da informação disponibilizada sobre as PMEs, e uma vez identificadas as variáveis relevantes para o estudo, foi concebida uma base de dados no *Statistical Package for Social Science* (SPSS), e feita a análise com base no modelo de regressão logística. Os dados analisados referem-se a um período específico, isto é, o ano de 2016 e não a uma série temporal.

5.6.1.1 Modelo empírico: Regressão Logística

Este estudo usou o modelo de regressão logística para estimar o resultado da variável dependente-binária e para testar a influência das variáveis independentes (os coeficientes beta das equações de regressão) como determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento bancário por parte das PMEs.

Trata-se de uma técnica recomendada para situações em que a variável dependente é de natureza dicotómica ou binária. Quanto às variáveis independentes, tanto podem ser categóricas ou não, como é o caso das que se apresentam nesta pesquisa. Em rigor, a regressão logística é um recurso que nos permite estimar a probabilidade associada à ocorrência de determinado evento em face de um conjunto de variáveis explicativas.

Tem como principal característica procurar estimar a probabilidade de a variável dependente assumir um determinado valor em função dos valores conhecidos de outras variáveis. Note-se que os resultados da análise ficam contidos no intervalo de zero a um.

Em geral, a regressão logística é uma regressão múltipla que é adequada para descrever e testar hipóteses acerca das relações entre *categorical outcome variable* e uma ou mais variáveis explicativas categóricas ou contínuas (Peng, Lee, & Ingersoll, 2002). Tendo em conta que as variáveis dependentes são dicotómicas, o uso da regressão logística é apropriado. A regressão logística aplica a estimativa de probabilidade máxima após transformar a variável dependente em uma variável *logit*, ou seja, o log natural das probabilidades da variável dependente ocorrer ou não (Weltevreden & Boschma, 2008).

Este modelo apresenta as seguintes vantagens: facilidade para lidar com variáveis independentes categóricas; fornece resultados em termos de probabilidade; facilidade de

classificação de indivíduos em categorias; requer um pequeno número de suposições; e tem alto grau de confiabilidade.

Na regressão logística, a probabilidade de ocorrência de um evento pode ser estimada diretamente. No caso da variável dependente Y assumir apenas dois possíveis estados (1 ou 0) e haver um conjunto de p variáveis independentes X_1, X_2, \dots, X_p , o modelo de regressão logística pode ser escrito da seguinte forma:

$$P(Y = 1) = 1 / [1 + e^{-g(x)}] \quad (\text{Equação 1})$$

$$\text{onde, } g(x) = B_0 + B_1X_1 + \dots + B_p X_p$$

Os coeficientes B_0, B_1, \dots, B_p são estimados a partir do conjunto dados, pelo método da máxima verossimilhança, em que se encontra uma combinação de coeficientes que maximiza a probabilidade da amostra ter sido observada. Considerando uma certa combinação de coeficientes B_0, B_1, \dots, B_p e variando os valores de X . A curva logística tem um comportamento probabilístico no formato da letra S, o que é uma característica da regressão logística. (Hosmer e Lemeshow, 1989).

a) Quando $g(x) \rightarrow +\infty$, então $P(Y=1) \rightarrow 1$

b) Quando $g(x) \rightarrow -\infty$, então $P(Y=1) \rightarrow 0$

A interpretação dos coeficientes assume um papel crucial quando se aplica este modelo. É importante observar o impacto de cada coeficiente sobre a própria razão de chances e não mais sobre a quantidade de *logit*. A determinação do efeito que os coeficientes exercem sobre a chance de um evento ocorrer informa a interpretação dos resultados. Neste contexto, um coeficiente positivo aumenta a probabilidade, enquanto um coeficiente negativo a diminui.

5.6.1.2 Pressupostos da regressão logística

A utilização do método de regressão logística pressupõe que:

- Não existe uma relação linear entre a variável dependente e as variáveis independentes;
- A variável dependente seja dicotômica. Neste estudo a variável dependente é dicotômica (teve ou não teve acesso a financiamento externo/crédito bancário)

- As variáveis independentes não precisam de ser de intervalos, nem têm que ter distribuição normal, nem estar relacionadas com a linearidade, nem ter igual variância em cada grupo;
- As categorias (grupos) sejam mutualmente exclusivas e exaustivas; num caso pode apenas estar num único grupo e cada caso deve ter um membro de um dos grupos. Isto significa que os casos de dados não devem estar relacionados (Field, 2009).
- As amostras necessárias sejam grandes para a regressão linear porque os coeficientes de verosimilhança são estimativas feitas com base em amostras grandes. Um mínimo de 50 casos por estimador é recomendável.

5.6.1.3 Modelo de Regressão Logística

O modelo de regressão logística que foi usado para análise inferencial de dados foi o seguinte:

$$P_i (Y_i = 1) = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}} \quad (\text{Equação 2})$$

Onde:

$Z_i = X\beta + \varepsilon$ Y = a variável dependente dicotómica, acesso ao financiamento bancário.

No qual:

P_i = a probabilidade condicional de a empresa ser classificada como pertencendo a uma das categorias possíveis: 1 (*access*) ou 0 (*no access*).

e = Exponencial, com a quantidade 2.1828, a base para o logaritmo natural

β = o vetor dos coeficientes de regressão a serem estimados

X = vetor das variáveis independentes.

ε = erro do termo do vetor

Para estimar a regressão é necessário calcular a razão de chances ou o “odd ratio” da Equação 2, acima apresentada.

5.6.2 Técnicas de análise qualitativa

Entende-se por análise qualitativa de dados como “o processo de trazer ordem, estrutura e interpretação para uma massa de dados coletados, é confuso, ambíguo, demorado, criativo e fascinante”. (Marshall & Rossman, 2011, p. 106). Trata-se de um estudo sequencial explicativo,

no qual foram abordadas as percepções dos gestores/proprietários de PMEs sobre a forma como eles avaliavam as influências das variáveis incluídas na análise quantitativa. A finalidade da abordagem qualitativa foi de explicar com mais elementos as constatações da parte quantitativa.

O critério de inclusão das PMEs foi terem participado no inquérito conduzido pela Universidade das Nações Unidas, que é específico para as MPMEs da indústria transformadora. A todos os entrevistados foi apresentado o objetivo da pesquisa e da entrevista, lido o termo de consentimento. Tendo em conta que as entrevistas foram via telefone, e em alguns casos com PMEs baseadas noutras províncias, o consentimento foi dado verbalmente. Todos aceitaram participar na pesquisa, com plena consciência dos objetivos do pesquisador. Foi por este assegurado o anonimato e a confidencialidade da informação a ser recolhida.

A técnica de análise de dados utilizada foi a análise temática, pelo fato de esta possibilitar a busca dos significados, a partir dos relatos dos participantes. Estes relatos foram analisados, identificados os temas e, mais tarde, agrupados em categorias. Todas as respostas e os comentários emitidos pelos entrevistados foram analisados e consubstanciam as evidências representativas das categorias e dos temas identificados.

Análise Temática

A análise temática visa identificar, analisar e relatar padrões (temas) que emergem nos dados. Organiza e descreve em detalhe o conjunto de dados coletados. Para além disso, interpreta os vários aspetos do tópico de pesquisa (Braun & Clarke, 2006). A análise de dados pode ser feita de forma indutiva, quando se pretende construir uma nova teoria, ou de forma dedutiva. Neste trabalho foi usada a abordagem dedutiva, porque se procurou explicar as razões que fundamentam os resultados das hipóteses testadas na parte quantitativa. Portanto, tratou-se de uma abordagem fechada, que visava testar e/ou confirmar/fundamentar as hipóteses.

O tratamento dos dados foi guiado pelos resultados da parte quantitativa e pelo conhecimento teórico existente a priori sobre as áreas a serem aprofundadas. As variáveis testadas na parte quantitativa foram acauteladas na análise. Importa ainda referir que o ponto de partida foram os padrões anteriores.

A análise dos dados obedeceu às etapas definidas por Braun & Clarke (2006), que culminam com a elaboração de um relatório exaustivo sobre a análise efetuada, como se ilustra no Quadro 5.2.

Quadro 5.2: Etapas seguidas na análise qualitativa

Etapas	Tarefas realizadas
Familiarização com os dados transcritos	Transcrição das entrevistas, leitura dos dados com rigor, anotação dos potenciais códigos iniciais.
Geração de códigos iniciais	Codificação dos aspetos interessantes dos dados de maneira sistemática em todo o conjunto de dados, agrupando dados relevantes para cada código, à luz dos objetivos da pesquisa.
Pesquisa dos temas:	Agregação dos códigos iniciais em potenciais temas, agrupando todos os dados relevantes para cada um dos potenciais temas.
Revisão dos temas:	Verificação nos temas a relação com os extratos codificados (Nível 1) e em todo o conjunto de dados (Nível 2), com vista a elaborar um mapa temático da análise.
Definição e atribuição dos nomes aos temas	Análise com detalhe das especificidades de cada tema e a história geral contada pela análise; originando definições e nomes claros para cada tema (Nível 3).
Produção das conclusões	Revisão do relatório. Seleção dos exemplos de extratos vividos e convincentes, analisar os extratos selecionados, relacionados com a questão de pesquisa e literatura, produzindo um relatório académico, para complementar/explicar as constatações da análise quantitativa.

Fonte: Autor (2020) adaptado de (Braun & Clarke, 2006)

Tendo em conta que não se trata de um processo linear, importa referir que os resultados da parte quantitativa, orientaram a elaboração do guião da entrevista semi-estruturado. Os três grandes grupos, nomeadamente as características dos gestores, as características das PME's e as práticas de gestão financeira das PME's constituíram as partes estruturantes do guião. Dentro de cada uma destas partes, procurou-se obter as perceções de cada um dos participantes sobre as respetivas variáveis.

Assim, procurou-se explicar os resultados da pesquisa quantitativa sobre a relação e a associação entre as características dos gestores, características das PME's e as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento pelas PME's da indústria transformadora em Moçambique. É importante referir que as questões da pesquisa foram concebidas de modo a assegurar a confirmação de hipóteses testadas pela análise quantitativa, e explica-las com base nas perceções, sentimentos e argumentos dos entrevistados, em relação a cada uma das hipóteses. Ryan, Coughlan, & Cronin (2007) chamam a atenção para o facto de a pesquisa qualitativa ser apresentada em forma narrativa e não numérica, mas a inclusão de algumas medidas quantitativas e expressões numéricas não é proibida na pesquisa qualitativa. Socorrendo-se deste facto, o autor apresenta algumas frequências de temas e de respostas obtidas.

Tratando-se de uma pesquisa qualitativa, procurou-se assegurar que os elementos que a seguir se apresentam estivessem em conformidade. A pesquisa enfatizou os seus aspetos técnicos, baseou-se em evidências recolhidas com base nas entrevistas, minimizou a intervenção do pesquisador na recolha e análise dos dados, e apresenta os dados de tal maneira que podem ser confirmados, isto é, desde o guião da entrevista semi-estruturada, as transcrições, a codificação, os temas de 1º nível, as categorias que emergiram e os conceitos.

5.7 Considerações éticas

Para efeitos desta pesquisa foram acautelados os aspetos éticos, que governam o processo de realização de pesquisas académicas. Por outro lado, foi assegurada a confidencialidade da informação fornecida pelas empresas aquando da constituição da base de dados, pela equipa de inquiridores.

Os procedimentos para as citações e demais requisitos em pesquisas do género foram igualmente tomados em consideração.

Para a pesquisa qualitativa os participantes foram informados da natureza do estudo, tendo sido assegurada a confidencialidade. Foi-lhes solicitada a permissão para participarem no estudo. Tendo em conta os impactos do covid-19 as entrevistas foram feitas via telefone, tendo sido lida a folha de consentimento antes do início da entrevista.

CAPÍTULO 6: RESULTADOS DA PESQUISA

6.1 Características da amostra quantitativa

6.1.1 Acesso ao Financiamento por Área Geográfica

A amostra revela que apenas cerca de 13% das empresas teve acesso ao crédito bancário. Entre as regiões, destaca-se a zona sul com cerca de 7% contra 5% da centro e menos de 1% na norte. Isto equivale a dizer que cerca de 87% das PME's não tem acesso ao crédito, como de pode observar na Figura 6.1,

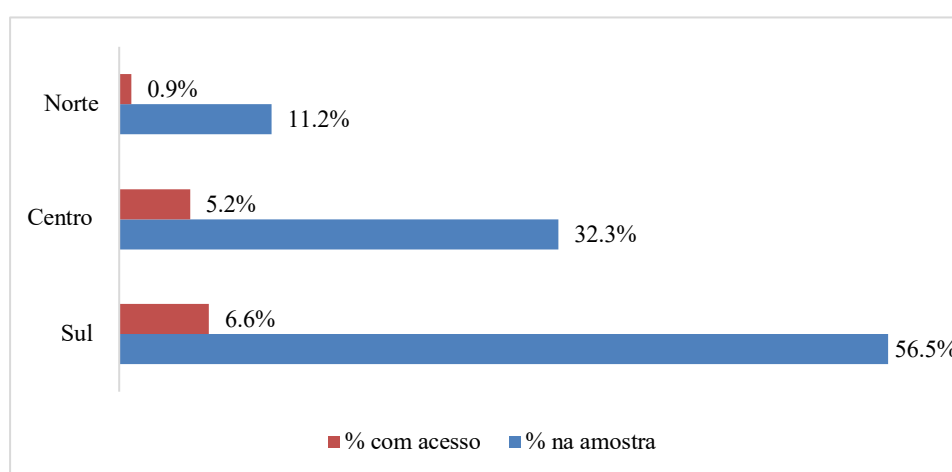


Figura 6.1: Acesso ao Crédito Bancário por Área Geográfica

A zona sul representa um pouco mais do que metade da amostra com cerca de 57%, seguida da centro com 32%, e por último a norte com 11%. A região norte inclui as províncias de Niassa, Cabo Delgado, Nampula e Zambézia; a centro Manica, Sofala e Tete; enquanto a região sul Maputo, Gaza e Inhambane.

6.1.2 Características dos gestores

No que concerne às características dos gestores, tendo em conta a informação disponível na base de dados, são a seguir apresentados os resultados da análise descritiva efetuada às seguintes variáveis: faixa etária do gestor, género do gestor, experiência e nível de escolaridade.

6.1.2.1 Idade do gestor

A faixa etária predominante é dos 30 - 70 anos de idade, que cobre cerca de 86%, perfazendo mais de dois terços dos gestores das empresas constantes da base de dados, seguida da faixa do que têm menos de 30 anos de idade com cerca de 10%, e finalmente 4% dos gestores têm mais de 70 anos, como se apresenta na Figura 6.2.

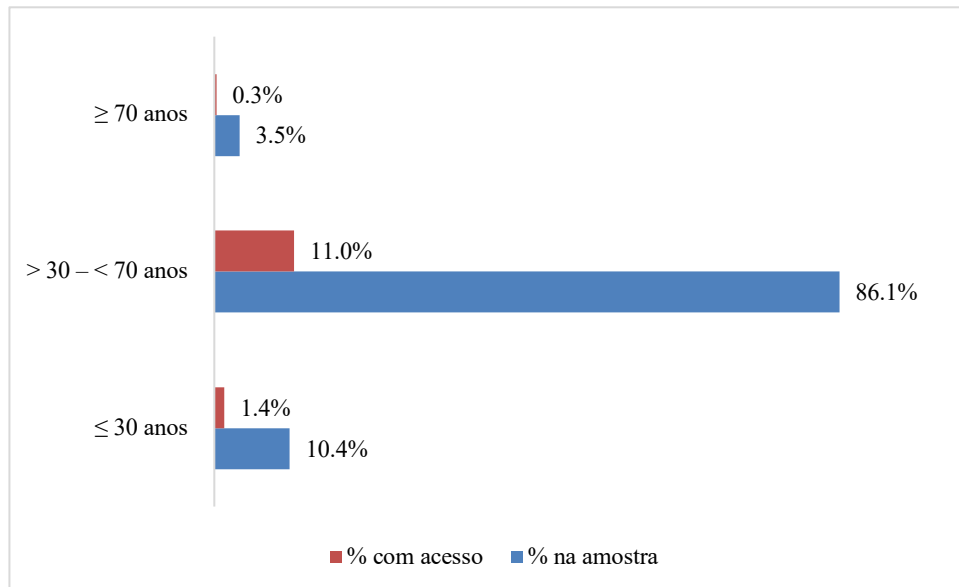


Figura 6.2: Idade do gestor e acesso ao crédito bancário

Relativamente à relação entre a idade e o acesso ao crédito bancário constata-se que 11% dos gestores da faixa etária predominante (>30 & < 70 anos) teve acesso ao crédito, contra apenas 1,4% dos com menos de 30 anos, e menos de 1% dos que possuem idade superior ou igual a 70 anos. Provavelmente, a questão que se coloca é de se saber até que ponto a idade poderá ou não influenciar a questão do acesso ao crédito bancário?

6.1.2.2 Género do Gestor

No que diz respeito à informação sobre os gestores, cerca de 86% é do género masculino e apenas 14% do género feminino, como se pode observar na Figura 6.3, ilustrando uma certa desigualdade de género. Estas percentagens são similares aos resultados de uma pesquisa recente realizada por um banco comercial em Moçambique.

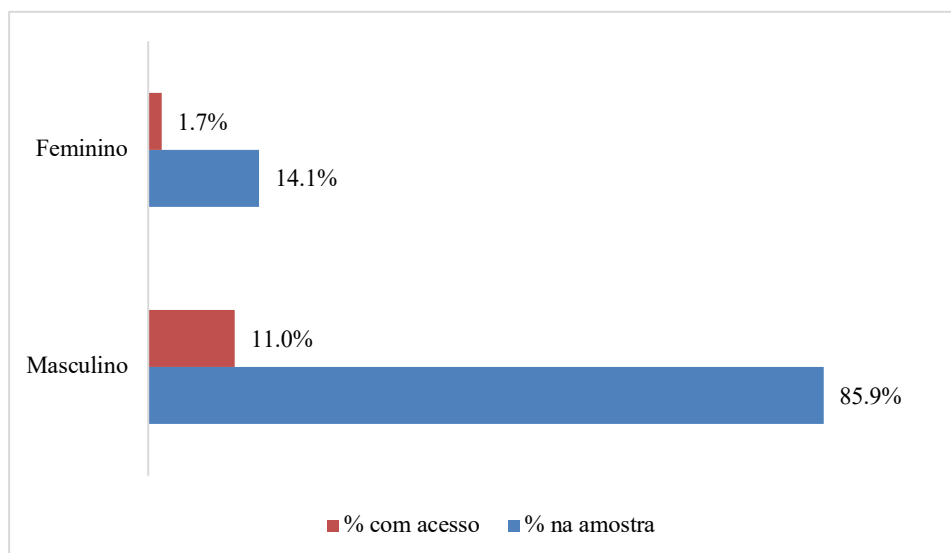


Figura 6.3: Género do gestor e acesso ao crédito bancário

Do total de gestores de género masculino cerca de 11% teve acesso ao crédito, contra apenas 1,7% de gestores de género feminino. Pode-se observar que em ambos, o acesso ao crédito é bastante limitado. A questão que se coloca é saber até que ponto o género poderá ou influenciar a questão do acesso ao crédito bancário?

6.1.2.3 Nível de Escolaridade

Cerca de um quinto (21,0%) dos gestores tem formação superior, 25,4% tem básica, 52,4% tem secundária (média), e apenas 1,2% não tem nenhuma formação, conforme ilustra a Figura 6.4.

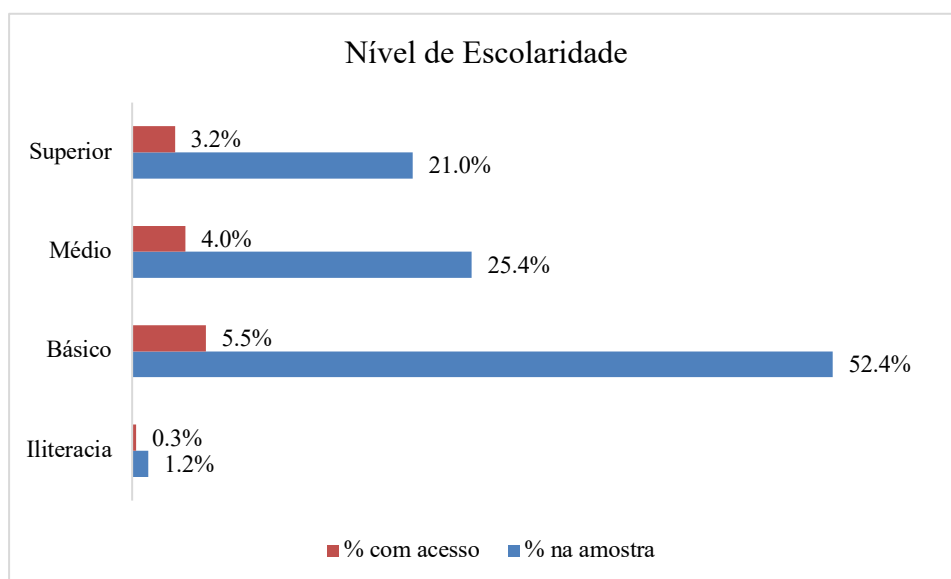


Figura 6.4: Nível de Escolaridade e acesso ao crédito bancário

Do total de gestores com formação superior apenas 3,2% teve acesso ao crédito, contra apenas 4% dos gestores com nível médio, e os restantes 5,5% referente a gestores com nível básico. Pode-se observar que o acesso ao crédito é bastante limitado independentemente dos nível de escolaridade dos gestores. A questão que se coloca é saber até que ponto o nível de escolaridade poderá influenciar o acesso ao crédito bancário?

6.1.2.4 Experiência

Cerca de metade dos gestores (52%) que constam da amostra tem experiência que varia entre 10 e 30 anos, seguido do grupo com mais de 30 anos de experiência (26%), e por último está o grupo com menos de 10 anos de experiência (22%).

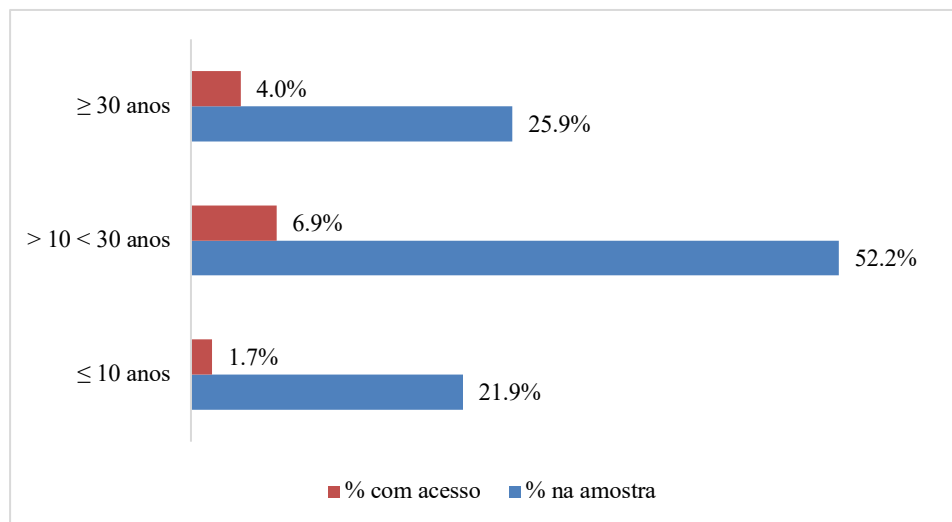


Figura 6.5: Experiência e acesso ao crédito bancário

Os gestores com experiência que varia entre 10 e 30 anos são os que tiveram mais acesso ao financiamento (7%), , seguidos do grupo com mais de 30 anos (4%), e por último os com menos de 10 anos (1,7%). Pode-se observar que o acesso ao crédito é bastante limitado independentemente dos anos de experiência. No entanto, a questão que se coloca é de saber até que ponto a experiência poderá influenciar o acesso ao crédito bancário?

6.1.3 Características das PMEs

Relativamente às características das PMEs, são descritas a seguir as variáveis relevantes utilizadas nesta pesquisa, nomeadamente, a idade da empresa, o tamanho da empresa (número de trabalhadores), o resultado bruto e o capital próprio.

6.1.3.1 Idade da empresa

Um pouco mais do que metade das empresas (56,8%) tem entre 5 e 20 anos de existência, seguidas do grupo com mais de 20 anos de idade (40,6%), e por último está o grupo com menos de 5 anos (2,6%), como ilustra a Figura 6.6.

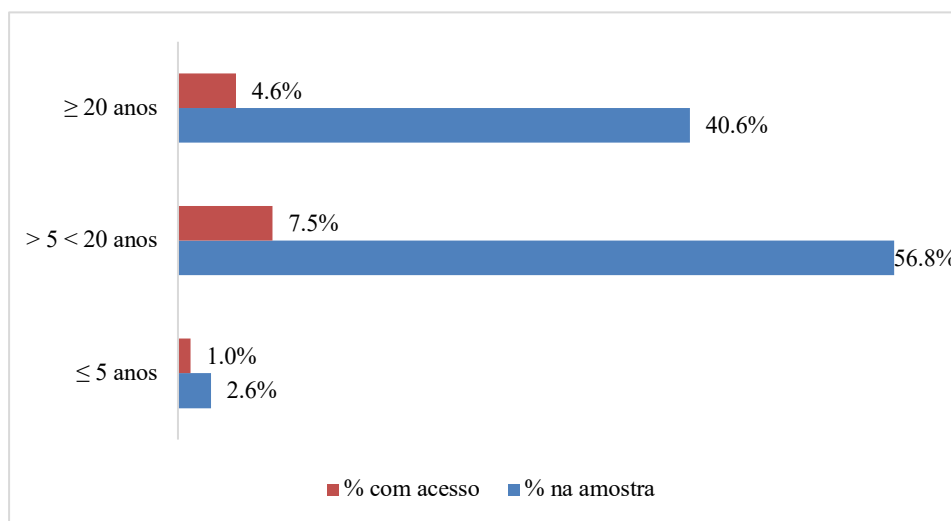


Figura 6.6: Idade da empresa e acesso ao crédito bancário

As empresas com idade entre os 5 e 20 anos são as que tiveram mais acesso ao financiamento (7,5%). Já as empresas com mais de 20 anos cerca de 4,6% teve acesso ao crédito bancário, representando as empresas com menos de 5 anos menos de 1%. Pode-se observar que o acesso ao crédito é bastante limitado independentemente dos anos de existência. No entanto, a questão que se coloca é de se saber até que ponto a idade da empresa poderá influenciar o acesso ao crédito bancário?

6.1.3.2 Tamanho da empresa

Cerca de um quarto das empresas (24,2%) tem menos de 5 trabalhadores, um pouco menos do que a metade (46,4%) tem entre 5 e 30 trabalhadores, enquanto as empresas com mais de 30 trabalhadores representam 29,4% da base de dados.

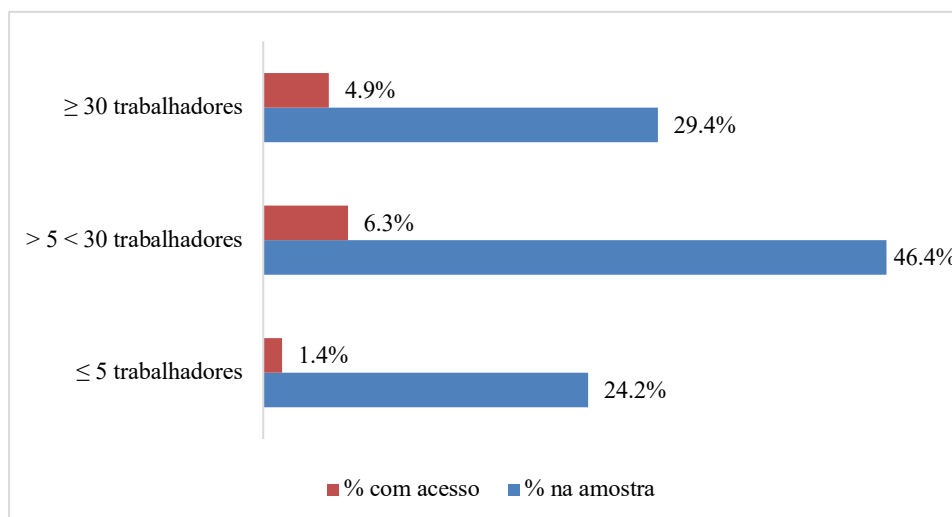


Figura 6.7: Tamanho da empresa e acesso ao crédito bancário

Dos cerca de um quarto de empresas com menos de 5 trabalhadores apenas 1,4% teve acesso ao crédito, enquanto no intervalo de 5 a 30 trabalhadores 6,3% teve acesso, e no grupo com mais de 30 trabalhadores 4,9% teve acesso ao crédito bancário. No entanto, a questão que se coloca é de se saber até que ponto o tamanho da empresa poderá influenciar o acesso ao crédito bancário?

6.1.3.3 Resultado bruto

Relativamente aos resultados brutos, constatou-se que cerca de três quartos das empresas (76,4%) tem resultados brutos inferiores a 1 milhão de meticais por ano (cerca de 16.150 US Dólares¹⁵), enquanto 7,8% possui resultados no intervalo entre 1 a 3 milhões de meticais. As restantes 15,9% das empresas têm resultados acima de 3 milhões de meticais, como se apresenta na Figura 6.8.

¹⁵ Taxa de Câmbio: 1 US\$ equivalente a 62 Meticais, vigente à data do inquérito (2016)

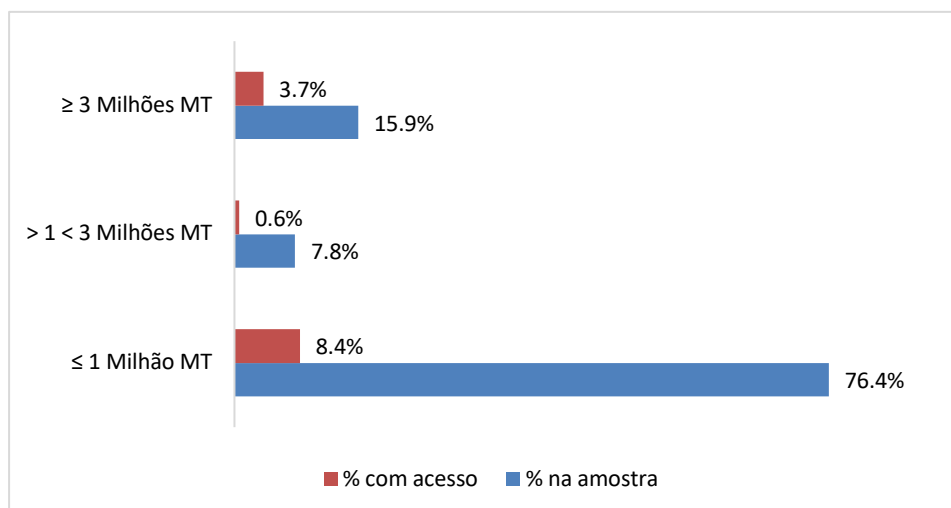


Figura 6.8: Resultado Bruto e acesso ao crédito bancário

Das empresas com resultados até 1 milhão de meticais (cerca de 16,150 US Dólares) apenas 8,4% teve acesso a empréstimo bancário, embora representem 76,4% da amostra. Dos 7,8% com resultados entre 1 e 3 milhões de meticais., menos de 1% teve acesso ao crédito, enquanto nos restantes 15,9% das empresas com resultados superiores a 3 milhões de meticais, apenas 3,7% teve acesso ao crédito bancário.

6.1.3.4 Capital Próprio

Relativamente ao capital próprio, cerca de dois terços das empresas (68,3%) tem um capital próprio igual e/ou menor que milhão de meticais (cerca de 16.150 US Dólares), enquanto 18,2% possui capital próprio entre 1 a 3 milhões de meticais. Os remanescentes 13,5% das empresas têm um capital próprio superior ou igual a 3 milhões de meticais, como se ilustra na Figura 6.9.

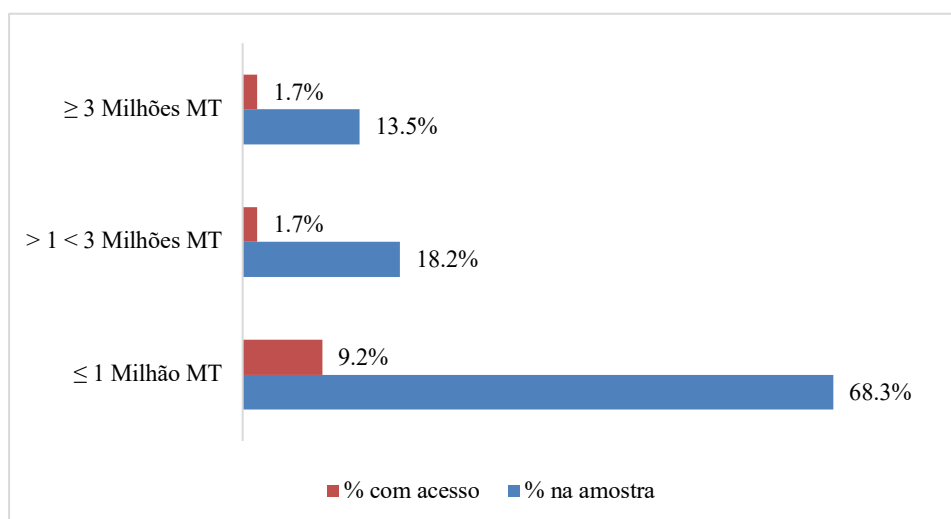


Figura 6.9: Capital Próprio e acesso ao crédito bancário

Curiosamente, apenas 9,2% dos dois terços das empresas que têm capital próprio igual e/ou menor que milhão de meticais teve acesso ao financiamento, enquanto dos 18,2% que possui capital próprio entre 1 e 3 milhões de meticais esta percentagem é de 1,7%. Nos remanescentes 13,5% das empresas com capital próprio superior a 3 milhões de meticais, esta percentagem não se altera. Persiste, no entanto, a dúvida sobre a influência do capital próprio no acesso ao financiamento.

6.1.4 Práticas de gestão financeira das PME

Das práticas de gestão financeira que constam da base de dados destacam-se a contabilidade organizada, compras a crédito, compras na *internet* e plano de negócios.

6.1.4.1 Contabilidade Organizada

Segundo a base de dados, cerca de 40% das empresas referiu ter contabilidade organizada, enquanto as restantes 60% enfrenta desafios com a organização das suas contas, como se pode observar na Figura 6.10.

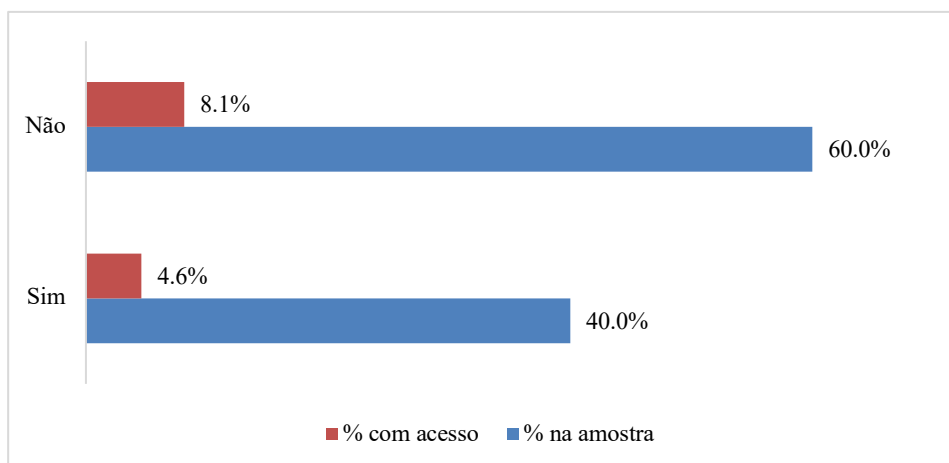


Figura 6.10: Contabilidade organizada e acesso ao crédito bancário

Relativamente ao acesso ao crédito bancário, os 40% de empresas que referiu não ter contabilidade organizada apenas 4,6% teve acesso, enquanto as restantes 60% que enfrenta desafios com a organização das suas contas, esta percentagem passa para 8,1%.

6.1.4.2 Compras a crédito

As compras à prazo não tem sido prática financeira para um pouco mais de dois terços (68%) das empresas, o que revela uma potencial dificuldade para a gestão de um eventual crédito bancário. Podendo também justificar o facto de apenas cerca de 7,2% destas empresas terem tido acesso ao crédito bancário. Por outro lado, em cerca de um terço de empresas (32%) com acesso ao crédito de fornecedores, apenas 5,5% teve acesso ao crédito bancário, o que evidencia uma certa relação entre a prática de compras a prazo e o acesso ao crédito bancário, como se pode observar na Figura 6.11.

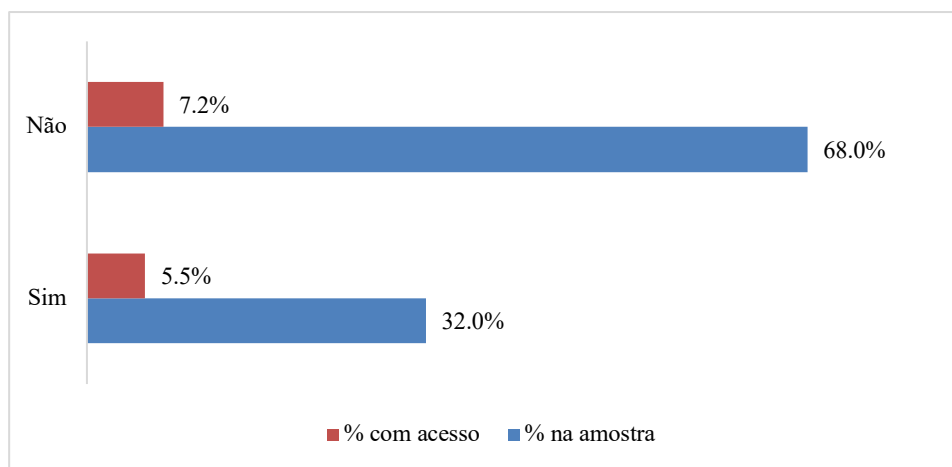


Figura 6.11: Compras a crédito e acesso ao crédito bancário

6.1.4.3 Compras na *internet*

No que concerne às compras na *internet*, que pode ser um indicador da apetência para a empresa embarcar em alternativas de financiamento que envolvam plataformas digitais, constata-se que a esmagadora maioria de empresas (88,5%) não faz compras na *internet*, contra apenas 11,5% que o faz, como se ilustra na Figura 6.12.

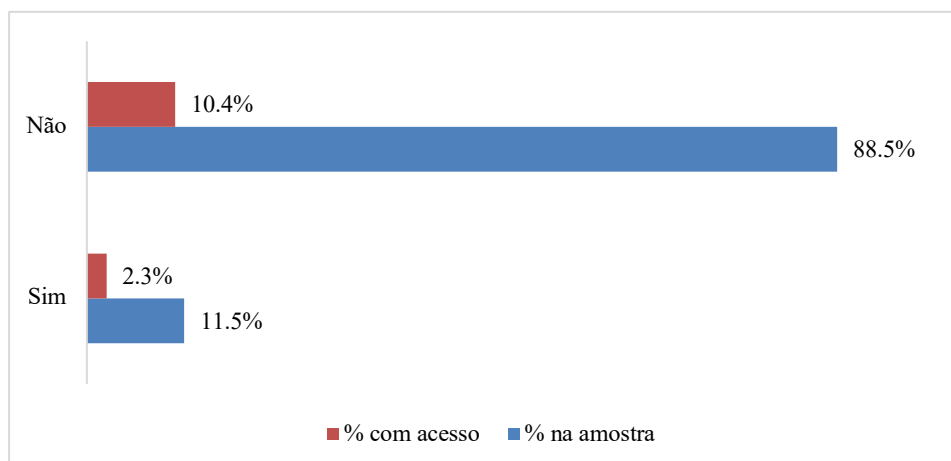


Figura 6.12: Compras na *internet* e acesso ao crédito bancário

Curiosamente, cerca de 10,4% dos 88,5% de empresas que não faz compras na *internet* teve acesso ao crédito bancário, enquanto apenas 2,3% das 11,5% o teve.

6.1.4.4 Plano de Negócios

A existência de um plano de negócios, pode ser um elemento determinante para o acesso ao crédito bancário, isto é, presume-se que empresas com um plano de negócios, discutiram e definiram as melhores formas de o financiar, sendo, potencialmente o crédito bancário uma das alternativas de financiamento a ser equacionada. Relativamente ao plano de negócios, constata-se que dois terços das empresas (70%) não têm planos de negócios, que informam as suas decisões de investimento, enquanto as restantes 30% têm planos de negócio. No entanto as percentagens de empresas com acesso ao crédito bancário, de 9,2% e 3,5%, respetivamente, podem ser consideradas muito baixas, como se indica na Figura 6.13.

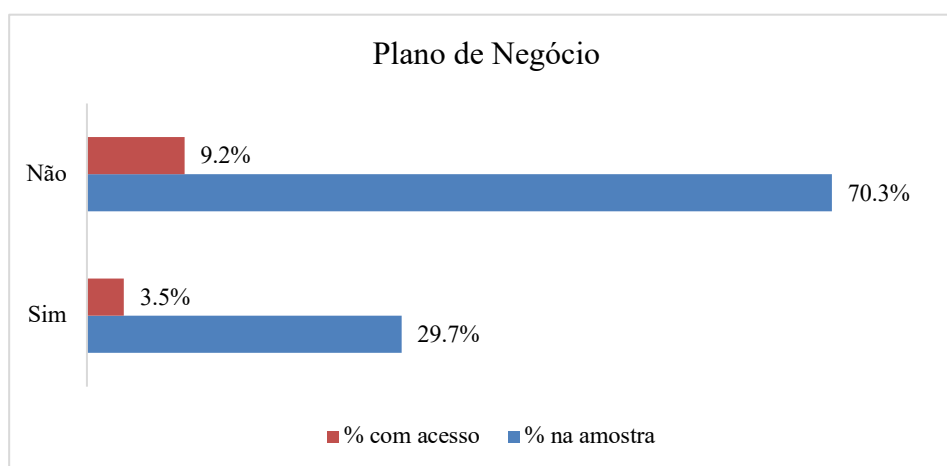


Figura 6.13: Plano de Negócios e acesso ao crédito bancário

6.2 Característica da amostra qualitativa

A amostra foi escolhida de forma aleatória assegurando o alinhamento com a base de dados usada na parte quantitativa através dos seguintes critérios: pertencer à indústria transformadora, estar baseada numa das províncias que fazem parte da amostra usada na base de dados, assegurar alguma representatividade de homens e mulheres, e por último, ter uma combinação de PME's com acesso e sem acesso ao crédito bancário.

A idade média dos entrevistados é de 49 anos, sendo a idade mínima de 27 anos e a máxima de 62 anos. Cerca de 20% dos entrevistados eram do género feminino e 80% do género masculino. Quanto ao acesso ao crédito bancário nos últimos 3 anos, 47% afirmou positivamente contra a maioria 53% que não teve acesso ao crédito nos últimos 3 anos.

No que concerne às regiões, na região norte foram entrevistadas (6 PME's) perfazendo 20%, na centro 20 % (6 PME's) e 60% na região sul (18 PME's). O Quadro 6.1 apresenta as características da amostra usada na pesquisa qualitativa. Mais detalhes podem ser encontrados no Anexo A.

Quadro 6.1: Características da amostra qualitativa

P	Género	Idade	Nr Trab.	Empréstimo Bancário *	Fontes de Financiamento	Sub-sector
1	Masc	62	65	Sim	Fundos Próprios, Banca	Produtos metálicos fabricados
2	Fem	45	10	Não	Fundos Próprios, Fornecedores	Não categorizado
3	Masc	47	41	Sim	Fundos Próprios, Banca	Alimentos e bebidas
4	Masc	47	100	Sim	Fundos Próprios, Banca	Maquinaria
5	Masc	49	10	Não	Fundos Próprios	Processamento de Lixo
6	Masc	45	6	Sim	Fundos Próprios, Banca	Alimentos e bebidas
7	Masc	56	17	Sim	Fundos Próprios, Fundos Públicos (ADVZ), Banca	Alimentos e bebidas
8	Masc	53	8	Sim	Fundos Próprios, Banca	Alimentos e bebidas
9	Masc	62	43	Sim	Fundos Próprios, Banca	Mobiliário
10	Masc	52	27	Sim	Fundos Próprios, Banca, Fornecedores,	Produtos químicos

P	Género	Idade	Nr Trab.	Empréstimo Bancário *	Fontes de Financiamento	Sub-sector
11	Masc	62	37	Não	Fundos Próprios, Fornecedores	Produtos químicos
12	Masc	55	10	Sim	Fundos Próprios, Banca, Fundos Públicos	Alimentos e bebidas
13	Masc	45	5	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
14	Masc	51	5	Não	Fundos Próprios	Vestuário
15	Masc	54	45	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
16	Masc	37	12	Não	Fundos Próprios, adiantamento de clientes	Mobiliário
17	Masc	40	3	Não	Fundos Próprios	Produtos metálicos fabricados
18	Masc	56	37	Sim	Fundos Próprios, Banca	Agro-processamento
19	Masc	54	38	Sim	Fundos Próprios, Banca	Não categorizado
20	Masc	37	5	Sim	Fundos Próprios, Instituição Financeira de Desenvolvimento	Agro-processamento
21	Masc	54	7	Não	Fundos Próprios	Têxteis
22	Masc	60	20	Não	Fundos Próprios	Processamento Madeira
23	Masc	36	8	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
24	Masc	38	8	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
25	Masc	46	12	Não	Fundos Próprios	Processamento Madeira
26	Fem	48	11	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
27	Fem	27	5	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas
28	Fem	57	25	Sim	Fundos Próprios, Banca	Indústria de Plástico
29	Fem	52	50	Sim	Fundos Próprios, Banca	Alimentos e bebidas
30	Fem	60	5	Não	Fundos Próprios	Alimentos e bebidas

* Nos últimos 3 anos

CAPÍTULO 7: ANÁLISE DOS DADOS E DOS RESULTADOS

7.1 Análise dos dados e dos resultados quantitativos

7.1.1 Análise do Modelo Binário

Mundstock, Fachel, Camey, & Agranonik (2006) defenderam que a exploração de dados tem como objetivo básico introduzir técnicas que permitam organizar, resumir e apresentar os dados, de tal forma que possam ser interpretados de acordo com os objetivos da pesquisa e o tipo de variável.

Neste contexto, foi realizada a regressão logística binária para verificar se as características dos gestores, as características das empresas e as práticas de gestão financeira das empresas eram previsores do acesso ao financiamento por parte das PMEs. Esta análise foi feita com base no *Statistical Package for Social Science (SPSS)*, que para o bloco inicial apresentou os seguintes resultados:

Bloco 0: Bloco Inicial

Refere-se ao modelo sem nenhuma das variáveis independentes a serem consideradas neste estudo. Neste caso, como a categoria dos que não tem acesso a crédito é maior, o modelo assumiu que toda a base de dados não tem acesso ao crédito, isto é, vai prever 100% dos que não tem acesso, obtendo-se uma percentagem global de 87,3%.

Em resumo, o modelo vai explicar 0% dos que tiveram acesso ao financiamento e 100% dos que não tiveram. No conjunto vai acertar em 87,3% dos casos, sendo o modelo sem nenhuma variável, conforme se indica no Quadro 7.1 abaixo.

Quadro 7.1: Bloco Inicial (Modelo sem variáveis independentes)

	Observed		Predicted		
			Acesso ao Financiamento		Percentage Correct
	No	Yes	No	Yes	
Step 0	Acesso ao Financiamento	No	303	0	100,0
		Yes	44	0	0,0
	Overall Percentage				87,3

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

A seguir apresenta-se a constante, caso se pretenda construir a equação deste modelo.

Quadro 7.2: Bloco Inicial (Variáveis na equação)

Variables in the Equation							
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	
Step 0	Constant	-1,930	,161	143,046	1	,000	,145

Quadro 7.3: Bloco Inicial (História de interações)

Iteration History ^{a,b,c}			
Iteration		-2 Log likelihood	Coefficients
			Constant
Step 0	1	272,062	-1,493
	2	264,033	-1,871
	3	263,901	-1,928
	4	263,901	-1,930
	5	263,901	-1,930

- a. Constant is included in the model.
- b. Initial -2 Log Likelihood: 263,901
- c. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than ,001.

7.1.2 Teste das hipóteses relativas ao Modelo

Como foi anteriormente referido, a regressão logística foi utilizada para estimar o acesso ao financiamento para 347 PMEs constantes da base de dados, tendo em conta as características dos gestores/proprietários, as características das PMEs e as suas práticas de gestão financeira. Importa referir que este número resulta da exclusão de cerca de 203 empresas que embora constem da base de dados não possuíam o Número Único de Identificação Tributária (NUIT), à data da realização da entrevista, tendo havido uma redução na base dessas 203 PMEs.

A análise do modelo sem as variáveis, foi feita através do Omnibus Test Model Coeficientes, com o objetivo de informar sobre a qualidade do modelo. O indicador qui-quadrado tem como hipótese que o ajuste do modelo sem nenhum previsor é igual ao modelo com os previsores.

O teste do modelo completo contra um modelo constante foi somente estatisticamente significativo, χ^2 (df = 12, N = 347) = 18,445, $p < .103$, como se pode observar no Quadro 7.4. Ao analisar a relação entre a hipótese nula e a hipótese alternativa para o modelo completo,

constata-se que a hipótese nula é rejeitada, ou seja, o modelo tem um ajuste diferente quando se consideram as variáveis previstas neste estudo, que é a hipótese alternativa.

Quadro 7.4: Coeficientes do Ominibus Test Model

Omnibus Tests of Model Coefficients			
	Chi-square	df	Sig.
Step	18.445	12	.103
Step 1 Block	18.445	12	.103
Model	18.445	12	.103

Pseudo R quadrados

Os valores pseudo R quadrados são estimados com base em dois indicadores, nomeadamente o Cox & Snell R Square e o Nagelkerke R Square.

Cox & Snell R Square

O teste de Cox & Snell R^2 de .052, indicando que o modelo pode explicar as variações registadas na variável dependente em função das variáveis independentes, em cerca de 5,2%, que realce-se numa escala que pode atingir no máximo os 100%.

Nagelkerke R Square

O teste de Nagelkerke R^2 de .097, indicando que o modelo pode explicar as variações registadas na variável dependente em função das variáveis independentes, em cerca de 9,7%. É importante referir que não é suposto que esta percentagem atinja o máximo de 100%, atingindo em média 75%.

Os sumários dos testes Pseudo R quadrados efetuados são apresentados no Quadro 7.5 que se segue.

Quadro 7.5: Resultados dos Pseudo R quadrados

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	245,446 ^a	,052	,097

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001..

Teste de Hosmer–Lemeshow

O teste de Hosmer–Lemeshow que mede o grau de acurácia do modelo logístico, verifica se existem diferenças significativas entre as classificações realizadas pelo modelo e a realidade observada. Procura não rejeitar a hipótese de que não existem diferenças entre os valores previstos e observados. Neste caso, $\chi^2(8) = 7.092$, e foi insignificante ($p=0.527$) sugerindo que o modelo foi adequado aos dados. Os valores de contingência para o teste de Hosmer–Lemeshow apresentam-se no Quadro 7.6.

Quadro 7.6: Resultados dos Testes de Hosmer e Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7,092	8	,527

Classificação Final

Pode-se observar que o modelo foi capaz de classificar corretamente 100,0% das PME's que não tiveram acesso ao financiamento bancário e 0,0% que tiveram acesso ao financiamento bancário, para uma taxa de sucesso global de 87,3%.

Este facto demonstra um alto nível de sensibilidade, quando comparado com o modelo sem as variáveis independentes, como se indica no Quadro 7.7.

Quadro 7.7: Tabela de Classificação Final

Observed		Predicted		
		Acesso Ao Financiamento		Percentage Correct
		No	Yes	
Step 1	Acesso Ao Financiamento No	303	0	100,0
	Yes	44	0	0,0
Overall Percentage				87,3

a. The cut value is ,500

A seguir apresentam-se os resultados dos testes das hipóteses através dos respetivos coeficientes de regressão logística para cada uma das categorias a serem analisadas, nomeadamente, características do gestor/proprietário das PME's, características das PME's e práticas de gestão financeira das PME's.

7.1.3 Teste das hipóteses relativas às características do gestor/proprietário

Coefficientes de regressão logística

Os coeficientes de regressão logística, o teste de Wald, e a razão de chances (Odds ratio) para cada um dos preditores (género, idade, nível de escolaridade e experiência do gestor), são apresentados no Quadro 7.8. Como se pode observar, estas variáveis influenciam o acesso ao financiamento de forma diferenciada.

No que concerne à direção da influência, as variáveis independentes influenciam o acesso ao financiamento de forma diferente. Enquanto a experiência influencia positivamente, já o género masculino, a idade e o nível de escolaridade influenciam negativamente.

Relativamente à magnitude desta influência, aplicando um nível de significância estatística de 95%, ou seja 0,05, constata-se que nenhuma das variáveis é estatisticamente significativa para explicar o acesso ao financiamento bancário, excetuando a experiência ($p = 0,031$). Os valores das restantes variáveis são: Género masculino ($p = 0,916$); Idade ($p = 0,585$) e Nível de escolaridade ($p = 0,708$), como se pode observar no Quadro 7.8.

Quadro 7.8: *Outputs* sobre características do gestor/proprietário

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Género masculino	-.054	.507	.011	1	.916	.948	.351	2.562
Idade	-.284	.520	.297	1	.585	.753	.272	2.087
Experiência	.605	.280	4.659	1	.031*	1.832	1.057	3.174
Nível de Escolaridade	-.157	.420	.140	1	.708	.854	.375	1.946
Constant	-1.972	1.438	1.881	1	.170	.139		

* Nível de significância de 95%.

Razão de Chances (Odds Ratio)

Os dados evidenciam que os gestores de género masculino têm 0,948 menos chances de ter acesso ao financiamento bancário quando comparados com as do género feminino.

Já relativamente à idade, tendo em conta a sua influência negativa, constata-se que os gestores mais idosos têm 0,753 menos chances de ter acesso ao financiamento bancário, comparativamente aos menos idosos.

A experiência profissional evidencia que quando se possui experiência têm-se 1,832 mais chances de ter acesso ao financiamento. Por último, o nível de escolaridade, evidencia que

quando se possui nível superior têm-se 0,854 menos chances de ter acesso ao financiamento bancário.

Resultados dos testes das hipóteses

Com base no nível de significância de 95%, foram verificadas as hipóteses definidas para cada uma das variáveis independentes como se pode observar no Quadro 7.9 que se segue.

Hipóteses do grupo 1:

“Hipóteses sobre a relação entre as características dos gestores/proprietários e o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs em Moçambique”.

Tendo em conta que os valores de p apresentados no Quadro 7.9, excetuando a hipótese relativa à experiência as hipóteses apresentam relações não significativas, o que significa que embora exista uma relação com as variáveis independentes, as relações não são determinantes. No caso da escolaridade a relação é inversa.

Quadro 7.9: Teste de hipóteses sobre as características do gestor/proprietário

Caraterísticas do gestor/proprietário	Hipóteses	P value	Resultados	
			Relação	Associação
Género do gestor/proprietário	Hipótese 1.1 As PMEs moçambicanas com gestores/proprietários do género masculino têm maior acesso ao financiamento bancário	.916	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa
Idade do Gestor	Hipótese 1.2 Quanto maior for a idade do gestor/proprietário, maior será o acesso ao financiamento bancário	.585	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa
Experiência do gestor/proprietário	Hipótese 1.3 Quanto mais anos de experiência o gestor/proprietário tiver, maior será o acesso ao financiamento bancário	.031*	Positiva	Confirmação da hipótese
Nível de Escolaridade do gestor/proprietário	Hipótese 1.4 Quanto maior for o nível de escolaridade do gestor/proprietário, maior será o acesso ao financiamento bancário	.708	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa

* Nível de significância de 95%

7.1.4 Teste das hipóteses relativas às características das PMEs

Coefficientes de regressão logística

No Quadro 7.10 que se segue são apresentados os coeficientes de regressão logística, o teste de Wald, e a razão de chances (*Odds ratio*) para cada um dos preditores (idade da empresa, tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio).

No que concerne à direção da influência, as variáveis independentes influenciam o acesso ao financiamento de forma diferente. A idade da empresa e o capital próprio influenciam negativamente o acesso ao financiamento bancário, enquanto o tamanho da empresa e o resultado bruto tem uma influência positiva sobre o acesso ao financiamento bancário.

Quanto à magnitude da influência destas variáveis, aplicando um nível de significância estatística de 95%, ou seja 0,05, constata-se que nenhuma das variáveis é estatisticamente significativa. Entretanto, a um nível de significância de 90%, ou seja 0,10, as variáveis tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio passam a ser significativas. Para a variável Idade pode-se referir que o resultado não é conclusivo, dado que o valor de $p = 0,109$. As restantes variáveis assumem os seguintes valores: Tamanho da empresa $p = 0,090$, Resultado Bruto $p = 0,085$ e Capital Próprio $p = 0,089$, como se pode observar no Quadro 7.10 que se segue.

Quadro 7.10: *Outputs* sobre as características das PMEs

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Idade da empresa	-.530	.331	2.574	1	.109	.588	.308	1.125
Tamanho da empresa (número de trabalhadores)	.423	.249	2.880	1	.090**	1.527	.936	2.490
Resultado Bruto	.399	.232	2.976	1	.085**	1.491	.947	2.347
Capital Próprio	-.452	.266	2.892	1	.089**	.636	.378	1.071
Constant	-1.972	1.438	1.881	1	.170	.139		

** Nível de significância de 90%

Razão de Chances (Odds Ratio)

Os dados evidenciam uma relação inversa entre a idade da empresa e o acesso ao financiamento bancário, podendo-se afirmar que para cada ano adicional a empresa tem 0,588 vezes menos chance de ter acesso ao crédito bancário.

No que concerne ao tamanho, avaliado pelo número de trabalhadores, constata-se que com um aumento de um trabalhador a empresa tem 1,527 vezes mais chances de ter acesso ao crédito bancário.

No que diz respeito ao resultado bruto constata-se que um aumento de uma unidade traduz-se em 1,491 vezes mais chances de ter acesso ao crédito bancário

Por último, o capital próprio, indica que uma diminuição de uma unidade no capital próprio representa 0,636 menos chances de ter acesso ao crédito bancário.

Resultados dos testes das hipóteses

Hipóteses do grupo 2:

“Hipóteses sobre a relação entre as características das PME e o acesso ao financiamento bancário pelas PME em Moçambique.”

Tendo em conta que os valores de p apresentados no Quadro 7.11, a um nível de significância de 95%, ou seja, 0,05, nenhuma das variáveis apresenta uma associação significativa (vide p value). No entanto, se considerarmos um nível de significância de 90%, ou seja, 0,10, as variáveis tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio passam a ser estatisticamente significativas.

Quadro 7.11: Teste de hipóteses sobre as características das PME

Caraterísticas das PMEs	Hipóteses	P value	Resultados	
			Relação	Associação
Idade da empresa	Hipótese 2.1 Quanto maior for a idade da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário	.109	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa
Tamanho da empresa	Hipótese 2.2 Quanto maior for o tamanho da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário	.090**	Positiva	Significativa
Resultado Bruto	Hipótese 2.3 Quanto maior for o resultado bruto da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário	.085**	Positiva	Significativa
Capital Próprio	Hipótese 2.4 Quanto maior for o valor do capital próprio da PME, maior será o acesso ao financiamento bancário	.089**	Negativa (contrário ao esperado)	Significativa

** Nível de significância de 90%

7.1.5 Teste das hipóteses relativas às práticas de gestão financeira das PMEs

Coefficientes de regressão logística

Os coeficientes de regressão logística, o teste de Wald, e a razão de chances (Odds ratio) para cada um dos preditores, nomeadamente a Contabilidade organizada, Compras à Crédito, Compras na *Internet*, e Plano de Negócios, são apresentados no Quadro 7.12.

No que diz respeito à direção da influência, as compras a crédito e as compras na internet influenciam negativamente o acesso ao financiamento bancário, enquanto a contabilidade organizada e o plano de negócios o influenciam positivamente.

Relativamente à magnitude desta influência, aplicando um nível de significância estatística de 95%, ou seja 0,05, constata-se que nenhuma das variáveis é estatisticamente significativa, apresentando os seguintes valores: contabilidade organizada $p = 0,701$), compras a crédito $p = 0,819$), compras na *internet* $p = 0,715$) e plano de negócios $p = 0,356$).

Quadro 7.12: *Outputs* sobre as práticas de gestão financeira

Práticas de Gestão das PMEs	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Contabilidade Organizada	.254	.360	.500	1	.480	1.290	.637	2.610
Compras a Crédito	-.492	.381	1.675	1	.196	.611	.290	1.288
Compras na <i>Internet</i>	-.219	.493	.197	1	.657	.804	.306	2.110
Plano de Negócios	.252	.399	.398	1	.528	1.286	.589	2.810
Constant	-1.972	1.438	1.881	1	.170	.139		

Razão de Chances (Odds Ratio)

A razão de chances indica que PMEs com contabilidade organizada têm 1,290 vezes mais chances de ter acesso ao financiamento bancário, comparativamente às que não o têm.

No que concerne às compras a crédito, em virtude da influência negativa sobre o acesso ao financiamento bancário, os resultados da regressão logística indicam que fazer compras a prazo traduz 0,611 menos chances de ter acesso ao crédito bancário.

Já relativamente à prática de compras na *internet*, os dados indicam que com esta prática existe 0,804 vezes menos chance de ter acesso a financiamento bancário, quando comparado com empresas que não tenham esta prática.

Por último, o plano de negócios/investimentos potencia sobremaneira a necessidade de a empresa ter acesso ao crédito bancário, ou seja, existe 1,286 vezes mais chances de uma

empresa com plano de negócios/investimentos ter acesso ao financiamento, para financiar ou co-financiar parte ou a totalidade dos investimentos definidos.

Resultados dos testes das hipóteses

Hipóteses do grupo 3:

“Hipóteses sobre a relação entre as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento bancário pelas PME's em Moçambique”

Tendo em conta que os valores de p apresentados no Quadro 7.13, nenhuma das associações é significativa, o que significa que embora exista uma relação com as variáveis independentes, as relações não são determinantes.

Quadro 7.13: Teste de hipóteses sobre práticas de gestão financeira

Práticas de Gestão das PME's	Hipóteses	P value	Resultados	
			Relação	Associação
Contabilidade organizada	Hipótese 3.1 As PME's moçambicanas com contabilidade organizada têm maior acesso ao financiamento bancário	.480	Positiva	Não significativa
Compras a Crédito	Hipótese 3.2 As PME's moçambicanas que fazem compras a prazo têm maior acesso ao financiamento bancário	.196	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa
Compras na <i>Internet</i>	Hipótese 3.3 As PME's moçambicanas que fazem compras através na <i>internet</i> têm maior acesso ao financiamento bancário	.657	Negativa (contrário ao esperado)	Não significativa
Plano de Negócios	Hipótese 3.4 As PME's moçambicanas com um plano de negócios têm maior acesso ao financiamento bancário	.528	Positiva	Não significativa

7.2 Análise dos dados e resultados qualitativos

7.2.1 Análise de dados

Na pesquisa qualitativa procurou-se perceber e fundamentar os resultados obtidos na pesquisa quantitativa. Com base nos resultados da pesquisa quantitativa, foi elaborado um guião de entrevista semi-estruturado (Anexo B), que incluía as variáveis consideradas nas hipóteses testadas na parte quantitativa, com vista a obter a opinião/perceções dos entrevistados sobre

como eles avaliavam a relação existente entre cada uma das variáveis da pesquisa e o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs.

Com as entrevistas pretendeu-se obter informações sobre a experiência dos participantes e a interpretação do fenómeno em estudo, e ao mesmo tempo compreender o entendimento do tópico de pesquisa na perspectiva das PMEs entrevistadas.

Foi realizado um teste piloto ao guião de entrevista, com base num número bastante limitado de PMEs, que permitiu a introdução de ajustamentos pertinentes ao guião de entrevista.

De seguida, foram entrevistadas 30 PMEs da indústria transformadora, que se presume que tenham participado no inquérito que resultou na constituição da base de dados utilizada na parte quantitativa. As entrevistas ocorreram via telefone entre março e abril de 2020, devido à necessidade de assegurar o cumprimento das medidas de prevenção decretadas pelas autoridades de saúde, nomeadamente o distanciamento social.

As entrevistas foram transcritas pelo investigador, para posterior análise do conteúdo que culminou com a sua codificação e categorização, para cada uma das variáveis testadas na parte quantitativa.

A revisão de literatura permitiu a identificação com base nos resultados das entrevistas de temas (1ª ordem), categorias (2ª ordem) e conceitos (3ª ordem).

A técnica de análise usada foi a análise temática, através da qual se identificaram os temas, que geraram as categorias, que mais tarde se enquadraram nos conceitos identificados na revisão da literatura. Estes conceitos enquadram-se na Teoria de Comportamento Planeado, e em outros temas relevantes que emergiram no contexto das PMEs e do acesso ao financiamento em Moçambique.

7.2.2 Resultados da pesquisa qualitativa

Os resultados são apresentados por categorias encontradas na análise qualitativa, tendo em consideração os grandes grupos de características nesta pesquisa, nomeadamente as características dos gestores, seguidas das características das PMEs e no final das práticas de gestão financeira das PMEs.

Estes resultados fornecem elementos que sustentam as hipóteses testadas na parte quantitativa da pesquisa. Neste contexto, ao longo da análise foi dado ênfase às variáveis definidas na parte quantitativa, tendo para cada uma delas sido identificadas, com base na informação obtida através da análise dos dados coletados nas entrevistas, evidências representativas para cada um dos temas identificados.

O Quadro 7.14 apresenta o resumo da análise temática nas três vertentes analisadas, isto é, características dos gestores, das PMEs e práticas de gestão financeira. Os detalhes são apresentados nos capítulos seguintes.

Quadro 7.14: Resumo da Análise Temática

3ª ordem - Conceitos	2ª ordem - Categorias	1ª ordem - temas											
		Gestores/Proprietários				Pequenas e Médias Empresas				Práticas de Gestão Financeira			
		Gênero	Idade	Experiência	Nível de escolaridade	Idade da empresa	Tamanho da empresa	Resultado bruto	Capital próprio	Contabilidade	Plano de negócios	Compras à prazo	Compras na internet
Conhecimento (domínio banca e finanças)	Educação Financeira	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Educação Gestão				<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Percepções (interação com a banca)	Qualidade do serviço	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>								<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiências anteriores (passado)	Lições aprendidas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>			
Normas subjetivas	Aspetos culturais	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>			
Atitude (consequências)	Risco (negativa)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Custo (negativa)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>				<input checked="" type="checkbox"/>		
	Valor (oportunidade)		<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				
Controle comportamental percebido (expectativas)	Aspetos internos	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	Condições oferecidas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Crenças dos gestores	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		

7.2.3 Resultados relativos às características do gestor/proprietário

Opinião dos participantes sobre a influência das variáveis

Na opinião dos participantes as variáveis que influenciam o acesso ao financiamento na ótica das características dos gestores são a experiência para a totalidade dos participantes, o nível de escolaridade para mais de três quartos dos participantes, a idade para cerca de um terço e por último o género para um pouco menos do que um terço dos participantes. Portanto, mais de metade dos participantes considerou que as variáveis género e idade não influenciavam o acesso ao financiamento. À semelhança do que se constata na literatura, os participantes têm opiniões divergentes em relação às variáveis nível de escolaridade, género e idade.

Resumo da análise de temática

Da análise aos dados colhidos nas entrevistas emergiram onze temas de 1ª ordem para a variável género e para a variável idade, enquanto para a variável nível de escolaridade e para variável experiência emergiram nove e seis temas, respetivamente. Estes temas emergiram de 44 códigos iniciais para o género, 37 para a idade, 36 para a experiência e 33 para o nível de escolaridade. Os detalhes são apresentados no Quadro 7.15. As evidências representativas das entrevistas, extraídas dos códigos iniciais, são apresentadas no Anexo C, contendo os detalhes relativos à análise de cada uma das variáveis.

Os temas identificados em cada uma das variáveis foram agrupados em categorias de 2ª ordem. Assim, para o género foram identificadas nove categorias, dez para a idade, cinco para a experiência e oito para o nível de escolaridade.

Das categorias de 2ª ordem emergiram seis conceitos de 3ª ordem. Os seis conceitos de 3ª ordem que estão presentes em todas as variáveis são o conhecimento (domínio da banca e finanças), perceções (interação com a banca), experiências anteriores, normas subjetivas, atitude e controle comportamental percebido. No entanto, importa referir que os conceitos que mais se destacam são a atitude em todas as variáveis, justificada pela apetência para assumir riscos ou tolerância ao risco, como um dos fatores que influencia o acesso ao financiamento.

Para o género o segundo conceito mais importante é o controle comportamental percebido que inclui aspetos internos (as necessidades financeiras e a qualidade/viabilidade do projeto/negócio a ser financiado). Para a idade o controle comportamental percebido é

igualmente a segunda categoria, mas incluindo nos aspetos internos (a qualidade/viabilidade do projeto/negócio a ser financiado e os requisitos solicitados). Quando analisada a experiência, destacam-se a seguir à atitude o controle comportamental percebido através dos aspetos internos (melhor preparado) e experiências anteriores (lições aprendidas). Por último, no nível de escolaridade, a seguir à atitude destaca-se o conceito de conhecimento (educação financeira, o ensino técnico e a educação em gestão) e o controle comportamental percebido através dos aspetos internos (capacidade de fazer negócio).

A seguir, é detalhado o significado e o conteúdo de cada tema / categoria, discutindo-se aqueles incluídos na categoria de 2ª ordem.

Análise das categorias encontradas – características dos gestores

Relativamente às características do gestor foram identificadas onze categorias com base nas entrevistas efetuadas a 30 gestores de PMEs, nomeadamente a educação financeira, educação geral, qualidade do serviço, experiências anteriores, aspetos culturais, risco, custo, valor, aspetos internos, condições oferecidas pelos bancos, crenças dos gestores. Segue-se uma descrição do significado de cada uma das categorias, incluindo evidências mais representativas em cada uma delas.

Categoria 1: Educação financeira

A Educação Financeira refere-se ao entendimento básico que o gestor tem sobre a literacia financeira, com enfoque sobre o funcionamento do crédito bancário e a confiança que tem em usar este produto financeiro. A este propósito, o termo mais geral “conhecimento” transmite o nível de educação financeira e a confiança do gestor-proprietário de PME em lidar com instrumentos financeiros. Avalia o seu entendimento sobre finanças, se eles entendem como funcionam os empréstimos bancários comerciais e se sentem confiantes usando empréstimos bancários comerciais (Francis et al., 2004). Os participantes consideraram que a literacia financeira permite aos gestores, independentemente do género, idade, experiência e nível de escolaridade, a tomada de decisões informadas sobre o crédito bancário.

Quanto ao género, um participante referiu que o que realmente importava não era o género do gestor mas o domínio de literacia financeira que este tivesse para interagir com o banco. Afirmou “ P. 21:... conheço muitas mulheres com experiência. O ir ao banco depende de uma perceção sobre os benefícios e riscos”

Relativamente à idade, um outro destacou “ P. 15... leva muito tempo até a pessoa perceber a importância do crédito. ... Familiarização da pessoa com o contexto do crédito., por isso considera ser normal o mais velho estar mais preparado, e ter menor receio...” de ir ao banco.

No que concerne à experiência, esta permite que o gestor tenha mais clareza sobre o que é usar um empréstimo bancário, como referiu um participante “P 6: ... sabe quais são as vantagens de trabalhar com o banco...”.

No nível de escolaridade, um participante afirmou “ P 21: Illetrados ... Fogem do crédito porque têm medo de perder as coisas que já têm. Quando se explica como funciona o crédito, elas já mudam de perspectiva. O banco não é uma agência imobiliária. Ao mesmo tempo que têm medo do banco, podem ir buscar à caixa comunitária (Instituição de MicroFinanças). A ignorância em relação ao mecanismo de funcionamento de um crédito, a literacia bancária é fundamental...”. Este texto é elucidativo do impacto da literacia financeira na tomada de decisões por parte das PMEs.

Categoria 2: Educação geral

A Educação Geral no contexto desta pesquisa refere-se ao entendimento que o gestor tem sobre finanças, isto é, as suas competências em gestão financeira, bem como o nível de escolaridade que possui. A categoria incorpora os temas “competências em gestão”, que é crítico para a tomada de decisões acertadas em relação à gestão financeira da empresa, e “formação superior” que incorpora outras formações que não têm que ser necessariamente em gestão financeira, mas que ampliam a visão e desenvolvem a capacidade analítica dos gestores. Sobre as competências em gestão um participante afirmou “P 15: ...Um individuo com licenciatura já esteve em aulas sobre o valor do dinheiro no tempo, custo do dinheiro, informação sobre pagamentos. Está informado e capacitado para conferir o que está a ser proposto. Evita fazer compromissos sem os valores...”.

No que concerne à “formação superior” foi enaltecida a sua importância para a estruturação do pensamento “P 19: Pau de dois bicos. Ensina a pensar, faculdade ensina a analisar as coisas de forma crítica. Quem não foi à faculdade tem mais dificuldade de pôr as coisas no papel. Mesmo que os dois tenham o mesmo emprego para varrer a rua, a forma de fazer é diferente. Informação para fazer sentido. Encara as coisas sempre como oportunidades e não como desafios. Muitos empresários não devem estar preparados. É preciso saber organizar uma ideia. Escolaridade é bastante útil...”

Categoria 3: *Qualidade do serviço*

A qualidade do serviço decorre das perceções, que no contexto desta pesquisa traduzem as impressões dos gestores/proprietários sobre a qualidade dos serviços prestados pelos bancos comerciais (Francis et al., 2004). Inclui a qualidade do atendimento “P 9... deviam ir ter com as PMEs e não ficar à espera que as PMEs se dirijam aos bancos...”, como rematou um participante, a informação disponibilizada pelos bancos às PMEs e o entendimento que os bancos têm sobre as necessidades das PMEs.

Na literatura constata-se que as perceções dos gestores das PME também podem influenciar o acesso ao financiamento. Os empresários podem não procurar financiamento externo se houver problemas por eles percebidos. Pode ser que eles achem que não serão bem sucedidos, então há pouco sentido em solicitar o empréstimo, ou uma perceção de que não terão as informações financeiras e um bom histórico de crédito exigido pelos bancos. Pode ocorrer quando empresários de certos grupos, como mulheres ou empresários de minorias étnicas, desconfiam dos banqueiros e podem perceber viés institucional em instituições bancárias (North, Baldock, & Ekanem, 2010; Scott & Roper, 2009). Deakins, North, Baldock, & Whittam (2008) chamam a atenção para o facto de certos gestores de PMEs não contactarem uma instituição financeira como resultado da auto-seleção, podendo entretanto haver taxas de concessão de empréstimos altas, mas com baixos níveis de satisfação da procura. Nesse estudo, conduzido na Inglaterra, a auto-seleção incluía PMEs jovens, rurais e da indústria transformadora.

O gestor poderá ter a perceção de que o atendimento não irá ao encontro das suas expectativas, em termos de resposta aos objetivos que o levaram ao banco, em termos de rapidez, flexibilidade e mesmo nível de atenção. Neste contexto, uma participante referiu que variáveis como o género e idade, embora pudessem influenciar o acesso ao financiamento não eram decisivas, pois o que realmente importava era que o banco tivesse a “P 26: ...capacidade de me dar resposta aos objetivos é que conta ...”, ou seja, “... a capacidade do banco dar resposta aos objetivos preconizados pela PME...”.

Categoria 4: *Experiências anteriores*

As experiências anteriores referem-se às lições aprendidas pelos gestores de PMEs na sua interação passada com os bancos comerciais, ao solicitar ou ter acesso a um empréstimo

bancário. Estas lições podem ter sido negativas e/ou positivas, e têm impacto na decisão do gestor em ir contrair um empréstimo.

Quanto ao género uma participante referiu as lições aprendidas da sua interação com a banca afirmando “P 27:... tive experiências negativas por causa das taxas de juro que não são fixas...”, o que a faz pensar sempre muito mais quando pensa em financiamento bancário. Quanto à idade, foi referido “P 27:...quanto maior a idade mais valor se dá à banca, mas pode ter outras fontes de recursos. Existe mais segurança nos mais idosos. Têm um Plano B.”.

Gestores sem experiência e com baixos níveis de escolaridade têm maior probabilidade de ter experiências negativas, como referido por um participante que defendeu que ambos são determinantes “P 7:...determinante, permite ver quando e para que finalidade é que se vai pedir o dinheiro. Já cometeu erros antes e não quer voltar a repetir...”. Este facto permite antever que experiência associada a elevados níveis de escolaridade, podem estar associados à acumulação de experiências positivas.

Categoria 5: Aspetos culturais

Os aspetos culturais enquadram-se nas normas subjetivas. Segundo Ajzen (2006), as normas subjetivas referem-se à análise que o próprio gestor da PME faz em relação à pressão social para solicitar ou não um empréstimo bancário. Essa categoria avalia as crenças do gestor-proprietário das PME sobre como as pessoas no seu ambiente, especialmente aquelas que são mais importantes para elas, querem que elas se comportem. Também avalia se é importante que o gestor-proprietário da PME se comporte como se espera dele. Isto equivale a dizer que aspetos como o nível social e a tradição familiar estão incluídos.

No contexto da variável género, emergiu o tema da “desigualdade do género” que se refere às diferenças no tratamento dado aos homens e às mulheres. Sem evidências substantivas, foi referido por um participante “ P 30: ... é mais fácil para os homens ir ao banco do que às mulheres...”. Relativamente à idade, a uma pessoa com uma certa idade é esperado um determinado comportamento. Um participante referiu que “ P 22: ... com a idade vem a visão, experiência...”, o que pode ter influência no acesso ao financiamento. O nível de escolaridade, pode influenciar o nível social através da exposição do indivíduo a contextos sociais diferentes e consequentemente o comportamento esperado, como um participante referiu: “P 13:... o nível social do gestor influencia a sua decisão de usar a banca”.

Categoria 6: *Risco*

Esta categoria tem a ver com a atitude do gestor-proprietário da PME, em relação ao financiamento dos seus negócios por meio de um empréstimo bancário comercial, que pode ser positiva ou negativa (Ajzen, 2006). A atitude inclui as crenças do indivíduo sobre as consequências do comportamento, por um lado, e a avaliação positiva ou negativa que o indivíduo faz de cada consequência. Taylor & Todd (1995) e Brettel, Breuer, Espel, & Abedin (2011) explicam a “abordagem de decomposição” que modela a formação de atitudes usando construções de consequências. Para estes autores, o risco é uma das consequências da influência da atitude que o gestor toma quando está perante a decisão de como financiar o seu negócio.

Com base nas entrevistas foi possível observar estes receios, sendo uma das principais consequências de ter um empréstimo bancário, a tolerância ao risco. Esta variável capta o grau de tolerância ao risco ou a apetência a assumir riscos por parte do gestor-proprietário, isto é, se ele tem uma atitude positiva ou negativa em relação ao financiamento por via do crédito bancário. Estes riscos decorrentes da contração de um empréstimo bancário podem ser financeiros e/ou operacionais (Brettel et al., 2011).

Sitkin & Pablo (1992) consideram o risco como sendo uma característica das decisões que envolvem incerteza sobre se os resultados preconizados serão alcançados ou não. Inclui três dimensões, a saber o resultado da incerteza, as expectativas de resultados e o potencial de resultados. A decisão de contrair um empréstimo pode resultar em flutuações nos lucros e no fluxo de caixa, o que pode limitar a liquidez da empresa, e consequentemente induzir a falência e danos emocionais negativos a ela associadas. Estes autores defendem ainda que nas PMEs muitos gestores-proprietários têm a sua riqueza pessoal em risco nos seus negócios e, portanto, um risco percebido relacionado ao financiamento por dívida pode ter um efeito adverso na sua intenção de tomar um empréstimo bancário comercial (Brettel et al., 2011).

Com relação ao género, os participantes consideram que os homens assumem mais riscos do que as mulheres. As mulheres são consideradas pelos participantes como sendo mais cautelosas. Um participante destacou “P 3:... o homem corre e assume mais riscos do que a mulher ...” e outra participante referiu “P 7: ...são poucas as mulheres que vão ao banco. Os mais atrevidos são os homens. As poucas mulheres que não têm nível superior mas com uma empresa e com grau médio não arriscam de qualquer maneira. Os homens é que arriscam mais ...”. Estas constatações estão em linha com Xiao (2007), que considera que o homem tolera mais o risco do que a mulher (na literatura, esta constatação recebeu a classificação de alta. Esta classificação resulta da revisão de 125 estudos sobre esta matéria).

Quanto à idade há várias evidências de que os mais jovens assumem mais riscos do que os mais velhos. Os mais velhos são considerados pelos participantes como sendo mais cautelosos, e que medem melhor o risco financeiro. Um participante destacou “P 21:... um jovem toma mais riscos. O idoso tem mais aversão ao risco. Depende da idade do empresário. O jovem acaba sendo mais criativo e ambicioso e vai com muita sede ao pote”. Estas constatações estão em linha com a literatura, a qual tem defendido que os jovens assumem mais riscos do que os mais velhos, embora esta constatação seja considerada moderada (Xiao, 2007).

Relativamente à experiência, emergiram evidências de que gestores com experiência se tornam mais tolerantes ao risco, se assumirmos que a experiência lhes proporciona a literacia financeira básica, ou pelo menos o contato com as finanças e com a banca, que se pode considerar mínimo e necessário. (Xiao, 2007). Um participante afirmou que “P 4: ... a experiência permite que os gestores tomem uma decisão informada, mais calculista, anula os receios, fobia ao risco de crédito, maior capacidade de medir o risco”, enquanto outro dizia “ P 21: ... quanto mais confiante a empresa estiver em relação ao seu negócio, maior apetência para consumir crédito. Tem que estar muito segura. Se tiver muitas incertezas em relação ao seu negócio acaba não indo ao banco. A experiência é determinante...”.

Relativamente ao nível de escolaridade foi observado que pode influenciar positiva e/ou negativamente o acesso ao crédito bancário. No entanto, as evidências das entrevistas mostram que elevados níveis de escolaridade aumentam os níveis de tolerância ao risco, e consequentemente aumenta a probabilidade de ir ao banco. Um participante afirmou “..P 5: ... gestor escolarizado tem ferramentas e elementos, mais pontos fortes para decidir ir ao banco, sabe como gerir e como reembolsar, conhece os prós e contras do crédito bancário”. Um outro argumentava ao contrário, dizendo que “ P 7: ... menos informação pode lançar mais a pessoa. O que conta é a capacidade empreendedora. Não equacionam todos os riscos. Têm menos receio. Têm tido sucesso ...”. Na literatura, e com um alto nível de consenso, constatou-se que pessoas com o nível de bacharel ou acima toleram mais o risco (Xiao, 2007).

Categoria 7: Custo

Esta categoria refere-se à avaliação que o gestor faz do inevitável aumento dos custos decorrente da contração do empréstimo bancário, por via do pagamento de juros, pressões para atingir as metas, compartilhar e revelar informação sensível e ainda a possibilidade de diluir a influência do proprietário nas decisões financeiras (Sitkin & Pablo, 1992). Existe a possibilidade de o empréstimo bancário pôr em causa o alcance das métricas definidas para a

empresa, daí a atitude de alguns gestores de não embarcar para o crédito bancário. Esta categoria enquadra a atitude do gestor face aos custos que tem ou em que pode vir a incorrer, não só para ter acesso ao crédito, mas também e principalmente devido aos custos que irá incorrer como consequência de ter contraído o empréstimo. Como corolário, ela acaba exercendo uma enorme influência sobre esta decisão.

As evidências de que esta categoria influencia a decisão de como a PME se vai financiar, surgem com referências isoladas ao custo do capital. O que equivale a dizer que, pelo menos com base na amostra de 30 gestores de PMEs, as características dos gestores, nomeadamente o género, a idade, a experiência e o nível de escolaridade têm pouca influência nesta categoria. Uma participante foi perentória ao afirmar “P 28... fui retraída por causa das taxas de juro que não são fixas”. Este argumento evidencia a relevância da taxa de juro nesta decisão. Quando questionado sobre a idade, um participante voltou a destacar o mesmo fator “P 26... o custo do dinheiro, as taxas de juro são muito altas”. Na relação com a experiência, as evidências das entrevistas enaltecem uma vez mais a relevância deste tema, tendo um participante com experiência afirmado “P 27: ... nunca recorri à banca porque o crédito é muito caro, é proibitivo ...”.

Relativamente ao nível de escolaridade, um participante afirmou “P 13: Quem é audaz já vai facilmente ao banco. Quem não é, pode considerar um roubo o pagamento de juros e não vai ao banco...”. este fundamento, está mais em linha com as crenças do próprio gestor e com a sua perceção sobre o contributo do crédito bancário.

Categoria 8: *Valor*

Esta categoria refere-se ao potencial que um determinado investimento e/ou oportunidade de negócio apresenta de criar valor para a empresa/negócio, pela lógica do crescimento e/ou expansão para novos mercados e produtos (Taylor & Todd, 1995).

As evidências das entrevistas mostraram que a decisão de ir ao banco não dependia da idade do gestor mas do valor percebido pelo gestor sobre o potencial desse projeto/negócio poder gerar ou agregar valor para a empresa. Um participante afirmou “P 9:...em qualquer idade desde que tenha herdeiros. Qualquer um pode morrer” e outro referiu “P 13: o móbil é a oportunidade e saber que precisa do banco para gerar mais lucros”. As evidências acima indicadas são elucidativas de que o projeto tem mais relevância para a decisão, independentemente da idade do gestor/proprietário.

Categoria 9: *Aspetos internos*

Esta categoria refere-se a um conjunto de elementos internos que determinam o controle comportamental percebido do gestor e quão confiante ele está em ser capaz de executar a ação e avaliar os fatores internos e externos (Ajzen, 2006). De acordo com Brettel et al. (2011) refere-se ao domínio que o gestor tem sobre o financiamento bancário, pois quanto maior for o entendimento deste instrumento financeiro, maior a probabilidade de usá-lo. O controle comportamental percebido, refere-se à extensão em que um gestor-proprietário de uma PME percebe que tem controle sobre o comportamento e quão confiante está em ser capaz de executar a ação e avaliar os fatores internos e externos discutidos por Ajzen (2006).

No que concerne à variável género os aspetos internos que mais se destacaram foram os temas “qualidade do projeto/negócio a ser financiado”; “as necessidades financeiras” (de crédito) e o “desempenho do negócio”.

A “qualidade do projeto/negócio” (12/44) refere-se ao entendimento que o gestor/proprietário tem sobre a viabilidade do projeto/negócio que pretende financiar. Um participante referiu que “P 5:... como empresário, não tem peso nenhum ser do género masculino ou feminino, o negócio é que importa...” enquanto um outro dizia “P 11:...o importante é o negócio. A moeda não vê o género...”.

As “necessidades financeiras” (8/44) foram consideradas a principal motivação para ir contrair empréstimo, independentemente do género, como aliás defendeu um participante “P 19:... a necessidade financeira é que leva a pessoa ao banco...”.

Por último, o desempenho do negócio (2/44), entendido como um elemento crucial para que uma empresa possa decidir pela contração de empréstimo. A PME tem que ter capacidade de execução, colaboradores competentes e motivados e rentabilidade que permita sustentar a dívida. Um participante referiu “P 16:... para pedir financiamento você tem que ter colaboradores à altura. O negócio deve estar bem...”, numa clara indicação de que o negócio tem que estar num bom momento, ou pelo menos ser previsível um bom momento para o negócio.

Para o caso da idade destacam-se temas como a qualidade do projeto/negócio (6/37) tendo um participante referido que “P 28:... o plano de negócios, a perspectiva do negócio são mais importantes do que a idade do gestor ...”; e a idoneidade/maturidade do proponente (2/37), entendido como um aspeto de relevo para que essa decisão seja tomada. Um participante referiu “P 11: ...maior responsabilidade para os mais velhos. Os mais novos tendem a ser menos responsáveis”, assumindo que este aspeto pode ter impacto do lado da procura.

Na variável experiência destacam-se outros temas, como o “grau de preparação do gestor” (9/36) que se refere a quão preparado o gestor está para ir financiar o projeto/negócio. Um participante afirmou “P 8: ... Quanto maior a experiência melhor. Permite pedir o empréstimo de uma forma organizada, ou no mínimo com um bom aconselhamento ...”; e o “autofinanciamento” (2/36), entendido como um aspeto que com a experiência pode ser trazido para a gestão da empresa, sem que ela precise de recorrer á banca. Um participante referiu “P 29: ... a experiência ajuda a implementar o negócio sem ter que recorrer à banca, nada melhor que dormir sem ter dívida.”

No nível de escolaridade, os aspetos internos de destaque são a “capacidade de fazer negócio” (4/33) que se refere à eficácia com que a gestor tem atingido os seus objetivos comerciais, sendo posto o argumento de que esta sim é que influenciava a decisão e não o nível de escolaridade em si. A este respeito um participante referiu que “P 30: ...há muitos empreendedores com nível de escolaridade baixo, que estão no negócio e conhecem as regras básicas e têm um objetivo ...”, enquanto outro dizia que “P 11: ... o que conta é a capacidade de fazer negócio e ver as oportunidades. Os estudos podem não trazer mais-valias...”. O outro aspeto interno de destaque é a capacidade de empreender (3/33), entendida igualmente, como um aspeto que pode ser mais relevante do que o nível de escolaridade per si. Um participante referiu “P 9: ...o nível de escolaridade não tem nada a ver porque a pessoa faz o negócio à mesma. Empreendedorismo é que conta.”. As opiniões foram divergentes no que concerne ao nível de escolaridade, havendo vozes que defendiam que um curso superior pode ajudar mas não é condição *sine-qua-non*.

Categoria 10: *Condições oferecidas para o empréstimo*

Esta categoria refere-se à expectativa do gestor-proprietário das PMEs sobre a facilidade ou dificuldade em ter acesso a empréstimos bancários, em função das condições que lhe são oferecidas pela banca - que podem ser para ele aceitáveis ou não - o que acaba afetando o controle comportamental percebido e o seu grau de confiança em contrair o empréstimo (Brettel et al., 2011). A questão de fundo aqui tem a ver com os requisitos solicitados, que em última instância consubstanciam parte das condições oferecidas.

As condições oferecidas pela banca, dizem respeito ao entendimento/percepção que o empresário tem do que o banco lhe está a oferecer, podendo ser aceitáveis ou não para ele, tornando-se então fácil (ou não) aceder a empréstimos bancários comerciais. No caso da variável género, emergiram evidências para o tema “requisitos solicitados” (1/44), que têm a

ver com a necessidade de apresentar o aval do conjugue marido ou mulher, como condição para ter acesso ao financiamento bancário. No caso vertente, foi citada a dependência de uma esposa face ao esposo, como uma participante destacou que teve necessidade de “P 29: ... consultar o marido por causa do regime de casamento por comunhão de bens para tomar a decisão de contrair empréstimo”.

Para a idade, este tema “requisitos solicitados” (3/37), emergiu como referido por um participante “P 26: ... os requisitos solicitados pelo banco como documentação, informação financeira e garantias reais ...”, aspeto que tem sido um desafio para muitas PMEs, dado que nem sempre têm esta informação disponível, obrigando muitas vezes a um grande esforço com custos elevados para a organizar.

Categoria 11: *Crenças dos gestores*

Esta categoria refere-se à expectativa do gestor das PMEs em relação às oportunidades disponíveis no mercado. Como ele avalia a possibilidade de sucesso dos investimentos que pode fazer tendo em conta a evolução da economia, a evolução da taxa de juros, as tendências de consumo, a estabilidade política e social entre outros elementos. Na literatura, vários estudos defendem que as PMEs com altas perspetivas de crescimento têm maior probabilidade de contrair empréstimos, depois de esgotarem as outras fontes de capital (Bell & Vos, 2011; Romano et al., 2001).

Os entrevistados foram unânimes em afirmar que a decisão de ir contrair empréstimo está relacionada com as crenças do gestor-proprietários das PME em relação às oportunidades disponíveis no mercado. Para o caso do género, esta categoria resulta do tema “evolução da economia/conjuntura macroeconómica” (2/44), ou seja, as crenças que tem sobre o futuro uma vez contraído o empréstimo, tendo um participante referido “P 19:... a economia vai dar um *boom*. Por isso, fui ao banco contrair empréstimo....”. Na vertente da idade, um participante referiu “P 20:... tendo em conta as projeções, os planos, etc, o homem sempre é capaz....”, sem no entanto descurar as crenças que tem sobre a expectativa de crescimento económico e do seu impacto na PME uma vez contraído, ou para tomar a decisão de ir contrair o empréstimo. Ficou evidente que as variáveis género e idade, onde emergiram categorias, em nada influenciam esta categoria que é externa ou da conjuntura.

Quadro 7.15: Análise temática sobre as características dos gestores

1ª ordem – Temas				2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
GÊNERO	IDADE	EXPERIÊNCIA	NÍVEL DE ESCOLARIDADE		
Conhecimento sobre os benefícios e riscos da banca (1/44)	Conhecimento da importância do crédito (1/37)	Conhecimento da importância do crédito (3/36)	Conhecimento da importância do crédito (4/33)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
			Conhecimentos de gestão (6/33)	Educação Geral	
			Formação superior (2/33)		
Percepção sobre a qualidade dos serviços prestados pela bancos (2/44)	Qualidade do atendimento, informação disponibilizada, entendimento das necessidades (2/37)			Qualidade do serviço	Percepções (interação com a banca)
Lições aprendidas a que os participantes estiveram sujeitos (2/44)	Lições aprendidas (1/37)	Lições aprendidas (5/36)	Lições aprendidas (3/33)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
Desigualdade do género (Diferenças entre os homens e as mulheres) (1/44)	Comportamento esperado (2/37)		Comportamento esperado (1/33)	Aspetos culturais	Normas subjetivas
Apetência para assumir riscos (9/44)	Apetência para assumir riscos (16/37)	Apetência para assumir riscos (16/36)	Apetência para assumir riscos (9/33)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
Custo do capital percebido como sendo elevado (2/44)	Custo do capital (1/37)	Custo do capital (1/36)	Custo do capital (1/33)	Custo (negativa)	
	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (2/37)			Valor (positiva)	
Necessidades financeiras (de crédito) (8/44)				Aspetos internos	

1ª ordem – Temas				2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
GÊNERO	IDADE	EXPERIÊNCIA	NÍVEL DE ESCOLARIDADE		
	Idoneidade do proponente/maturidade (2/37)				Controle comportamental percebido (expectativas)
			Capacidade de fazer negócio (4/33) (é que conta e não a escolaridade)		
			Capacidade de empreender (3/33)		
		Melhor preparado (9/36)			
		Auto-financiamento (2/36)			
Qualidade do projeto/negócio a ser financiado (12/44)	Qualidade do projeto/negócio a ser financiado (6/37)				
Desempenho do negócio (colaboradores e rentabilidade) (2/44)					
Requisitos solicitados (Aval do conjugue marido/dependência da mulher) 1/44	Requisitos solicitados (3/37)			Condições oferecidas para o empréstimo	
Evolução da conjuntura económica (2/44)	Evolução da economia (1/37)			Crenças dos gestores	

Fonte: Autor (2020)

7.2.4 Resultados relativos às características das PMEs

Opinião dos participantes sobre a influência das variáveis

Na opinião dos participantes as variáveis que influenciam o acesso ao financiamento na ótica das características das PMEs são: o resultado bruto e o capital próprio para a totalidade dos participantes, a idade da empresa para um pouco mais de dois terços e, por último, o tamanho da empresa, para menos de metade dos participantes. Como se pode observar, mais de metade dos participantes considerou que o tamanho da empresa não influenciava o acesso ao financiamento.

Resumo da análise de temática

Da análise aos dados colhidos nas entrevistas emergiram sete temas da 1ª ordem para as variáveis idade da empresa, tamanho da empresa e capital próprio. Para a variável resultado bruto emergiram cinco temas. Estes temas emergiram de 29 códigos iniciais para a idade, 26 para o tamanho, 28 para o resultado bruto, e 31 para o capital próprio. Os detalhes são apresentados no Quadro 7.16. As evidências representativas das entrevistas, extraídas dos códigos iniciais, são apresentadas mais adiante na parte relativa à análise de cada uma das variáveis.

Os temas em cada uma das variáveis foram analisados em categorias de 2ª ordem. Assim, para a idade da empresa foram identificadas quatro categorias, cinco para o tamanho da empresa, três para os resultados brutos e quatro para o capital próprio.

Das categorias de 2ª ordem emergiram três conceitos de 3ª ordem, nomeadamente: experiências anteriores, atitude e controle comportamental percebido. O conceito que mais se destaca é a atitude em todas as variáveis, justificada pela apetência para assumir riscos ou tolerância ao risco, como um dos fatores que mais influencia o acesso ao financiamento. O segundo conceito com impacto em todas as variáveis é o controle comportamental percebido, através dos aspetos internos, destacando-se nestes a confiança/conforto, a solvabilidade e qualidade/viabilidade do projeto a ser financiado.

Para a idade da empresa, destacam-se as categorias risco (dentro do conceito atitude), seguida da categoria aspetos internos (notoriedade da marca e qualidade/viabilidade do projeto/negócio a ser financiado), fazendo esta segunda categoria parte do conceito de controle comportamental percebido.

Para o tamanho da empresa o controle comportamental percebido é igualmente a segunda categoria, mas incluindo nos aspetos internos (a qualidade/viabilidade do projeto/negócio a ser financiado, a notoriedade da marca e as necessidades financeiras). Importa referir que foram identificados temas que compuseram a categoria experiências anteriores, com enfoque nas lições aprendidas.

Na variável resultado bruto destaca-se a categoria atitude, designadamente a apetência em assumir riscos e a oportunidade de negócio (projetos que agregam valor para a empresa). O controle comportamental percebido destaca-se através dos aspetos internos (confiança/conforto e capacidade negocial), e condições oferecidas (requisitos solicitados). Este destaca ainda através dos aspetos internos o tema da solvabilidade, mais precisamente o contributo que este confere para a decisão de contrair um empréstimo.

Por último, quanto ao capital próprio, a primazia vai para o conceito de controle comportamental percebido com enfoque na categoria relativa aos aspetos internos, sendo dominada por temas como a confiança/conforto e solvabilidade.

A seguir, é detalhado o significado e o conteúdo de cada tema / categoria, discutindo aqueles incluídos na categoria de 2ª ordem.

Análise das categorias encontradas – características das PMEs

Relativamente às características das PMEs foram identificadas sete categorias com base nas entrevistas efetuadas a 30 gestores de PMEs, nomeadamente, experiências anteriores, risco, custo, valor, aspetos internos, condições oferecidas pelos bancos, crenças dos gestores. Segue-se uma descrição do significado de cada uma das categorias. Segue-se uma descrição do significado de cada uma das categorias, incluindo as evidências mais representativas em cada uma delas.

Categoria 1: Experiências anteriores

Esta categoria refere-se às lições aprendidas pelas PMEs na sua interação passada com os bancos comerciais ao solicitar ou ter acesso a um empréstimo bancário. Estas lições podem ter sido negativas e/ou positivas, e têm impacto na decisão do gestor em ir contrair um empréstimo. Com relação à idade da empresa emergiu das entrevistas o tema “lições aprendidas” (2/29), sobre o qual um participante referiu “...P 25: uma empresa com muitos anos de trabalho já é

idônea e passou por muitas fases, tem lições apreendidas, sabe o que é bom para ela, sabe como definir e mitigar os riscos do seu crédito...”. Nas outras variáveis não emergiram temas relacionados com as experiências anteriores.

Categoria 2: *Risco*

Esta categoria refere-se ao grau de tolerância ao risco ou à apetência a assumir riscos pelas PMEs.

Da análise dos dados relativos à idade da empresa emergiu o tema da apetência para assumir riscos (11/29) relacionados com crédito, sendo que uma empresa antiga tem aparentemente maior probabilidade de ter acesso ao financiamento. Um participante destacou “... P 15: ... as empresas antigas já têm o *track-record* de três anos e é quase impossível não ter financiamento. Os bancos não financiam o conceito. Focam-se mais na extensão e não nas *start-ups*....”.

Quanto ao tamanho da empresa, o tema “apetência para assumir riscos” (8/21) emergiu, tendo em conta que as grandes empresas tendem a assumir mais riscos do que as pequenas, aliás como um participante destacou “P 11: ... uma grande empresa tem mais predisposição de ir ao banco contrair empréstimo comparativamente a uma empresa pequena.”.

No que concerne ao resultado bruto, neste tema “apetência para assumir riscos” (9/28), observou-se que em função do resultado bruto, a empresa poderá ter uma atitude positiva ou negativa face à possibilidade de contrair um empréstimo bancário. Um participante destacou “P 20: ... Quanto maior o lucro maior a possibilidade de ir ao banco. Com a crise os lucros estão a cair. É um dos elementos mais críticos para ir ao banco”.

O tema “apetência para assumir riscos” (4/31), emergiu ainda com relação ao capital próprio, que pode influenciar a capacidade da empresa se financiar através de empréstimo bancário. O capital próprio disponível contribui para a determinação da sua estrutura de capitais, que por sua vez permite à empresa avaliar o efeito do financiamento bancário na sua estrutura financeira. Em muitas PMEs este exercício é feito empiricamente. A estrutura financeira das PMEs é um assunto que precisa ser aprofundado, particularmente nas PMEs em economias emergentes. Esta atitude quando combinada com as suas crenças influencia a decisão de contrair o empréstimo bancário. Um participante destacou “P 7:...quando o valor do capital próprio é alto – mais facilidade de solicitar e menos receio de não honrar / o contrário também é válido”.

Categoria 3: *Custo*

Nesta categoria emergiu apenas o tema “estrutura de custos” (1/21), no contexto da variável tamanho da empresa. Esta traduz as implicações da contração do empréstimos na estrutura de custos da empresa, e o seu impacto na decisão a ser tomada sobre o financiamento. Um participante deixou transparecer “P 27: ... a estrutura de custos da empresa é muito mais importante do que o número de trabalhadores ou o tamanho da empresa”. É importante referir que para este trabalho o tamanho da empresa foi avaliado em função apenas do número de trabalhadores.

Categoria 4: *Valor*

Esta categoria resulta do tema “oportunidade de negócio” (3/29) que pode agregar valor para a PME como consequência do crédito contraído, influenciando deste modo a sua decisão de ir ao banco, sem que a idade da empresa seja determinante. Um participante afirmou “P 5: ...empresa nova tem necessidade de crescer, *start-up* a empresa precisa de crédito em função da fase no ciclo de vida”.

A teoria do ciclo de vida sugere que o acesso de uma empresa ao financiamento depende do seu estágio de desenvolvimento. Existe um ciclo de vida natural de financiamento para empresas privadas. Berger & Udell (1998) e mais tarde, la Rocca, la Rocca, & Cariola (2011) avaliaram o papel do ciclo de vida e as diferenças nos determinantes da relação dívida / capital próprio ao longo dos ciclos de vida das pequenas empresas italianas. Os resultados do seu estudo mostraram que num país orientado para a banca, as empresas tendem a adotar estratégias de financiamento específicas à medida que progredem nas fases do seu ciclo de vida, e que a estratégia de financiamento de uma empresa é influenciada por informações assimétricas e pelo papel das instituições financeiras entre outros fatores.

Na discussão do tamanho da empresa, e à luz do conceito adotado nesta pesquisa, o tema é “oportunidade de negócio” (3/21), no qual está em causa a criação de valor para o negócio, como consequência da dívida contraída, um participante deixou claro que “...P 8: o empréstimo é para investimento, para aumentar volume de vendas e melhorar a produtividade”. Ou seja, é apresentado o argumento de que o tamanho da empresa tem uma influência mínima sobre o acesso ao financiamento para investimento.

O resultado bruto permite vislumbrar um horizonte de crescimento para a empresa, se este estiver a aumentar. Neste contexto emergiu o tema “oportunidade de negócio” (6/28), se observarmos que intuitivamente quando os resultados são positivos existe uma maior predisposição para assumir riscos com a expansão e diversificação do negócio. Um participante afirmou “P 18: ...dá um certo conforto para ir atrás de oportunidades e ir ao banco ”.

O tema “oportunidade de negócio” (1/31) voltou a emergir, no contexto do capital próprio, tendo um participante defendido que pode ser usado “P 16:...para alavancar/acrescentar ao seu projeto, se não tiver nada é mais difícil ...”. Quando o valor do capital próprio é positivo, a empresa pode alavancar e/ou acrescentar ao seu projeto, tornando mais fácil o acesso ao financiamento bancário. No entanto, quando este apresenta valores negativos, o acesso ao financiamento bancário pode ser um exercício mais complexo.

Categoria 5: Aspetos internos

Nesta categoria para o caso da idade da empresa emergiram vários temas, tais como a “qualidade/viabilidade do projeto/negócio” (5/29) que se refere ao entendimento que este tem sobre a viabilidade económica e financeira do projeto/negócio que se pretende financiar. A este propósito um participante referiu que “P 24: ...o importante é que o projeto a ser financiado seja viável. Pode ser uma empresa antiga, mas não ter uma boa gestão nem um bom desempenho...”. Outro tema de destaque foi a “notoriedade da marca” (6/29), entendido como o facto de a empresa já ser conhecida no mercado, mesmo pelos financiadores, o que lhe pode conferir uma certa vantagem para ter acesso ao financiamento e transmitir-lhe mais confiança, como aliás um participante destacou “ P 10: “...se a empresa é mais antiga sente-se mais segura, e acredita que o banco pode ajudar ... o banco tem maior preferência...”. Ainda no contexto da idade da empresa, emergiu o tema “perseverança” uma das características das empresas empreendedores, que diz respeito à sua capacidade de persistir, de não desistir e de lutar até atingir os objetivos (1/29). A este respeito um participante afirmou “P 22: ... resisti e mantive-me no mercado, passei por vários embates, e quem não é capaz morre logo. Por outro lado, a empresa pode ir ao banco...”

Para o caso do tamanho da empresa destacam-se os seguintes temas: a qualidade do projeto/negócio (6/21) que se refere ao entendimento que se tem sobre a viabilidade do projeto/negócio que se pretende financiar. Um participante referiu que “P 12: depende da tecnologia a ser usada. O tipo de projeto é que é fundamental para a decisão de contrair o empréstimo. Pode ser intensivo em mão-de-obra ou em capital...”. O tema “notoriedade da marca” (1/21), foi entendido como um aspeto de relevo para que essa decisão seja tomada. Um participante referiu “P 3: as grandes empresas já estão consolidadas e por isso tem robustez, e vão buscar empréstimos para crescer mais ...”, e o tema “necessidades financeiras” (2/21), entendida como os recursos financeiros que empresa necessita para financiar o

projecto/negócio. A este respeito um participante referiu “P 23: à medida que a empresa cresce ela pode precisar de ir ao banco por novos colaboradores, pode precisar de ajuda, fundo de mancio ...”

No que tange ao resultado bruto, destaca-se o tema “solvabilidade” (11/28) que se refere à capacidade da empresa de solver compromissos de longo prazo, neste caso a dívida bancária. Um participante referiu “P 19: ajuda a provar ao banco que tenho condições para implementar um projeto de expansão/melhoria do meu negócio...”. O outro tema dentro dos aspetos internos, é “confiança/conforto” (1/28) que se refere ao sentimento do gestor de topo quando avalia o resultado bruto da empresa em face do potencial empréstimo a contrair. Um participante referiu que “P 22: ... dá mais conforto à gestão de topo, para novos projetos, autofinanciamento...”. Um outro tema é a “capacidade negocial” (1/28), entendido como fundamental para as discussões com a banca, para a qual um participante referiu que os resultados “P 2: ... podem ajudar na rentabilidade do capital e nas condições de crédito a obter junto da banca...”, pois trata-se de um indicador utilizado pela banca para dimensionar as empresas e avaliar o risco.

Para o caso da variável capital próprio destaca-se a “solvabilidade” (9/31) que se refere à capacidade da empresa de solver compromissos de longo prazo. Um participante referiu “P 13: informação sobre o que ajudaria a amortizar o empréstimo...”. O segundo tema neste contexto é “confiança/conforto” (9/31) que se refere ao sentimento do gestor quando avalia o seu capital próprio, e o impacto na sua estrutura de capital em face do potencial empréstimo a contrair. Um participante referiu que quando este valor é alto “P 17: tem mais tranquilidade, conforto para ir ao banco...”. O terceiro tema “necessidades financeiras” (1/31), defendido por alguns participantes como sendo o que realmente pode influenciar a procura de financiamento bancário “P 23: o que leva alguém a adquirir um financiamento é a necessidade de recursos financeiros...”, pois no entender destes o capital próprio não influencia o acesso ao financiamento. O último tema tem a ver com a “qualidade/viabilidade do projeto/negócio” (2/31), que se refere ao entendimento que gestor/proprietário tem sobre a viabilidade do projeto/negócio a ser financiado, embora tenha sido considerado pelos participantes como um elemento pouco decisivo. Um participante referiu que “P 10: ... os outros argumentos da empresa podem ajudar à decisão de ir ao banco, enquanto um outro concluiu “P 24: não precisa de capital próprio, o projeto é que vai contar”, sugerindo que a viabilidade do projeto é o elemento fundamental.

Categoria 6: Condições oferecidas pelos bancos

Como referido anteriormente esta categoria refere-se à expectativa da gestão de topo das PME's sobre a facilidade ou dificuldade em ter acesso a empréstimos bancários, que acaba afetando o controle comportamental percebido e o seu grau de confiança em contrair o empréstimo (Brettel et al., 2011). No contexto das características das PME's o tema que emergiu é “requisitos solicitados”, que em última instância consubstanciam parte das condições oferecidas pela banca.

Para a idade da empresa, relativamente a esta categoria, o tema “requisitos solicitados” (1/29), que tem a ver com a necessidade de cumprir com uma série de requisitos solicitados pela banca, que podem tornar o processo fácil e/ou complexo. Um participante referiu “P 21: ...só pode contrair empréstimo se tiver ativos, e muitas empresas começam sem ativos...”, e, portanto, não poderá contrair o empréstimo, sendo uma das razões para que muitas PME's não tenham acesso ao financiamento bancário. O entendimento é de que no início das suas atividades as empresas tendem a não ter ativos, por não terem passado por um processo de acumulação.

Nesta categoria, o tema “requisitos solicitados” (2/28), o resultado bruto é percebido como um elemento que permite que os gestores do topo considerem as condições aceitáveis, tendo em conta que vai ser um dos aspetos que o banco vai considerar na análise, como um dos participantes referiu “P 6: ... confere credibilidade ao negócio ... é um indicador que é usado em certos rácios financeiros...”. Neste contexto do capital próprio, o tema é requisitos solicitados (5/31), percebidos como elementos que podem servir de colateral para o banco. Um participante referiu que “P 15: em caso de incumprimento, sabem que existe algo a ser recuperado...”.

Quadro 7.16: Análise temática sobre as características das PMEs

1ª ordem - Temas				2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
Idade da Empresa	Tamanho da Empresa	Resultado Bruto	Capital Próprio		
Lições aprendidas (2/29)				Experiências anteriores	Experiências anteriores
Apetência para assumir riscos (11/29)	Apetência para assumir riscos (8/21) (risco de não honrar)	Apetência para assumir riscos (9/28) (risco de não honrar)	Apetência para assumir riscos (4/31) (risco de não honrar)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
	Estrutura de custos (1/21)			Custo (negativa)	
Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (3/29)	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (3/21)	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (6/28)	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (1/31)	Valor (positiva)	
		Confiança/conforto (1/28) (capacidade de pagamento)	Confiança/conforto (9/31) (capacidade de pagamento)	Aspectos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
		Solvabilidade (11/28)	Solvabilidade (9/31)		
		Capacidade negocial (1/28)			
Perseverança (1/29)					
Notoriedade da marca (6/29)	Notoriedade da marca (1/21)				
	Necessidades financeiras (2/21)		Necessidades financeiras (1/31)		
Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (5/29)	Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (6/21)		Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (2/31)		
Requisitos solicitados (1/29)		Requisitos solicitados (2/28) (colateral/garantia)	Requisitos solicitados (5/31) (colateral/garantia)	Condições oferecidas para o empréstimo	

Fonte: Autor (2020)

7.2.5 Resultados relativos às práticas de gestão financeira das PMEs

Opinião dos participantes sobre a influência das variáveis

Na opinião dos participantes as variáveis que influenciam o acesso ao financiamento na ótica das práticas de gestão financeira das PMEs são: a contabilidade organizada e o plano de negócios para a totalidade dos participantes, as compras a crédito para dois terços dos participantes, por último as compras na *internet* para menos de um décimo dos participantes. O limitado uso da *internet* está patente na opinião dos participantes.

Resumo da análise de temática

Da análise efetuada aos dados colhidos nas entrevistas emergiram nove temas de 1ª ordem para a variável contabilidade organizada, sete para o plano de negócios, três para as compras na *internet* e dois para as compras a prazo. Estes temas emergiram de 43 códigos iniciais para a contabilidade organizada, 36 para o plano de negócios e igual número de 30 para as variáveis compras na *internet* e compras a prazo. Os detalhes são apresentados no Quadro 7.17. As evidências representativas das entrevistas, extraídas dos códigos iniciais, são apresentadas mais adiante na parte relativa à análise de cada uma das variáveis.

Os temas identificados em cada uma das variáveis foram agrupados em categorias de 2ª ordem. Assim, para a contabilidade organizada foram identificadas sete categorias, seis para o plano de negócios, três para compras na *internet* e duas para as compras a prazo.

Das categorias de 2ª ordem emergiram seis conceitos de 3ª ordem, nomeadamente: conhecimento (domínio da banca e finanças), percepções (interação com a banca), experiências anteriores, normas subjetivas, atitude e controle comportamental percebido. O conceito que mais se destaca é a atitude, presente em todas as variáveis, embora não tenha o mesmo destaque nas diferentes variáveis. O segundo conceito presente em mais variáveis excetuando na variável compras à prazo, é o conhecimento, que agrega a literacia financeira sobre a banca e as competências em gestão financeira, aspetos decisivos para se tomar a decisão de contrair um empréstimo.

Em cada uma das variáveis, destacam-se para a contabilidade organizada, a categoria aspetos internos (informação financeira disponível), seguida da educação em gestão (competências financeiras). Para o plano de negócio o destaque vai para educação em gestão

(competências financeiras) seguidos pela categoria aspetos internos (informação financeira disponível) e pela categoria risco (apetência para assumir riscos).

A seguir, são detalhados o significado e o conteúdo de cada tema / categoria, discutindo aqueles incluídos na categoria de segunda ordem.

Análise das categorias encontradas - Práticas de gestão financeira

Relativamente às práticas de gestão financeira foram identificadas dez categorias com base nas entrevistas efetuadas a 30 gestores de PMEs, nomeadamente, educação financeira, educação geral, qualidade do serviço, experiências anteriores, aspetos culturais, risco, custo, aspetos internos, condições oferecidas pelos bancos e crenças dos gestores. Segue-se uma descrição do significado de cada uma das categorias.

Categoria 1: Educação financeira

Esta categoria refere-se ao entendimento básico que a empresa tem sobre a literacia financeira, com enfoque sobre o funcionamento do crédito bancário e a confiança que tem em usar este produto financeiro (Francis et al., 2004).

No contexto da contabilidade organizada emergiram dois temas sendo o primeiro a “literacia financeira” (2/44), sobre a qual um participante destacou “P 30: ... As pessoas podem ter constrangimentos, e falta de conhecimento sobre a banca.....”, o que pode fazer com que não solicitem empréstimos bancários.

Na vertente de compras a crédito dos fornecedores, emergiu o tema “literacia financeira” (22/30), que avalia o grau de conhecimento sobre a importância do crédito de fornecedores, que neste caso se revelou essencial para ter acesso ao financiamento. Um participante destacou ser necessário “P 10: verificar as vantagens de fazer compras à crédito dos fornecedores no lugar do empréstimo... “. Como se pode depreender este teve nuances diferenciadas. Enquanto uns demonstravam alguma tranquilidade em relação a esta alternativa de financiamento, outros confessavam não usar e nunca ter equacionado na sua gestão. É importante referir que este tem sido referido como sendo um crédito sem custos explícitos, mas com um grande impacto na tesouraria das PMEs.

Para a variável compras na internet (19/30), pouco usual pelos participantes da amostra por limitações conjunturais, tendo um participante afirmado “P 15: ... as compras na *internet* para

investimentos não são aplicáveis em Moçambique. ... No futuro pode ser uma alternativa viável. Por enquanto só usa a *internet* para o processo de *procurement*".

Categoria 2: *Educação geral*

Esta categoria refere-se ao entendimento existente na empresa sobre finanças empresariais, isto é, as competências em gestão financeira disponíveis na empresa. Ao nível da contabilidade emergiu o tema "competências em gestão financeira" (7/44), tendo sido referido "P 8: ...sem contabilidade organizada não sei onde a empresa está, donde vem, para onde vai e como vai". Como se pode observar o impacto da ausência de contabilidade organizada é desastroso na atividade da empresa, pois esta não dispõe de informação financeira fiável e útil para a sua própria gestão e, para, eventualmente, poder ter acesso ao financiamento bancário.

Na ótica do plano de negócios, emergiu este tema "competências em gestão financeira" (11/36). Um participante destacou que o plano de negócios um papel fundamental pois "P 14: ...indica a visão, missão da empresa. Indica quanto e como investir, o que comprar, mas a empresa não tem plano de negócios". Portanto, empresas sem plano de negócios têm mais dificuldade em visualizar o seu futuro, e, conseqüentemente, aceder a financiamento bancário.

Relativamente às compras na internet o tema "competências de gestão financeira" (9/30) emergiu, tendo sido consideradas competências críticas para que a empresa possa tirar partido dos avanços da tecnologia.

Categoria 3: *Qualidade do serviço*

Nesta categoria o tema "Qualidade do atendimento (1/36), emergiu da discussão sobre o plano de negócios, e traduz a perceção pelas empresas de que os funcionários bancários tem limitações em compreender os contornos dos seus planos de negócios, particularmente quando estes têm elementos técnicos relacionados com especificidades do seu setor de atividade. Como consequência, os planos podem ser avaliados com limitações, e as reais necessidades financeiras das PMEs podem não ser vislumbradas com o devido rigor. Um participante foi perentório ao afirmar "P 7:.. os funcionários do banco não têm capacidade de analisar com rigor os planos de negócio...". este facto origina situações em que projetos potencialmente viáveis podem ser mal avaliados.

Categoria 4: *Experiências anteriores*

Com relação à contabilidade, nesta categoria emergiram temas relacionados com as “lições aprendidas” em duas vertentes, sendo uma orientada para o “pedido de crédito” (2/44) (informação e documentação necessária), tendo um participante afirmado “P 20: Fui a um banco que têm financiamento para PMEs.... Solicitaram-me os documentos da segurança social (INSS), certificado comercial, Alvará, carta de quitação das finanças, já cumpri alguns dos requisitos necessários para ter acesso a financiamento. Sem esta informação não tem como ir ao banco e nem gerir a empresa. As nossas empresas funcionam de forma egocêntrica. Todas as funções na mesma pessoa, não há descentralização e divisão de trabalho, empresas não devidamente organizadas...”.

A outra vertente, refere-se ao desempenho de um crédito recebido, que no caso culminou em crédito mal parado (1/44), tendo o participante afirmado “P 21: ... Pode ser um saco roto, mete de cima e sai de baixo e não consegue pagar o crédito ..., devedores em bancos onde não podem por os pés...” referindo-se a empresários com crédito mal parado. A capacidade de pagamento pode estar por trás desta situação de crédito,

Categoria 5: *Aspetos culturais*

Nesta categoria emergiu o tema “informalidade” (1/44), no que concerne aos registos contabilísticos, com implicações na fiabilidade da informação financeira fornecida pelas PMEs.

Um participante referiu “P 12: ... grande informalidade dificulta o registo dos custos. Algumas vezes por falta de vontade por parte das empresas...”. Fica evidente a necessidade de se melhorarem as práticas contabilísticas das empresas, como condição para melhorar o acesso ao financiamento.

Categoria 6: Risco

Nesta categoria emergiu o tema a “apetência ao risco” (4/44), que traduz a o grau de tolerância ao risco, neste contexto para empresas com e sem contabilidade organizada. Um participante destacou “P 21: ... se tem contabilidade organizada e não entende a parte das contas para dar a posição financeira da empresa, pode decidir em função de estar no vermelho, amarelo ou verde. Quando for ao banco vai ter melhores taxas de juro. Pode ter o impacto do crédito na sua

atividade.”. A qualidade da informação contabilística influencia os níveis de tolerância ao risco da empresa, e, conseqüentemente, o acesso ao financiamento.

Da análise dos dados relativos às compras a prazo, também emergiu o tema “apetência ao risco” (8/30). Um participante destacou que este instrumento “P 18: ... é determinante para ir buscar financiamento sem correr grandes riscos. Compram, vendem e pagam aos fornecedores. Ajuda a assegurar liquidez ...”, sendo este um caso em que havia clareza sobre as vantagens das compras a prazo na minimização do risco. Um outro afirmou que , “P 1: tem uma fonte de recursos para gerir o negócio...”.

Este tema “apetência ao risco” (8/36), quando enquadrado no contexto das empresas com planos de negócios, coloca-as numa situação em que tendo informação detalhada no seu plano de negócios podem ser mais tolerantes ao risco. Um participante destacou “P 9: ... o plano de negócios fornece clareza sobre o investimento que vai ser feito, conforto sobre as estimativas disponíveis para fazer face ao financiamento”. Para as empresas que não têm plano de negócio, a dificuldade de tomar uma atitude face ao risco é muito maior, uma vez que não dispõem dos elementos necessários para tomar uma decisão informada. Um participante destacou “P 4: o plano de negócio visualiza as projeções, o peso dos custos, visão holística, decisão informada, evolução dos custos e receitas”, aspetos que aumentam em grande medida os níveis de tolerância ao risco.

Na ótica da variável compras na *internet*, o tema “apetência ao risco” (2/30), voltou a emergir num contexto em que existe o entendimento de que o crédito online ainda não é uma realidade em Moçambique. Como consequência a *internet* é tratada apenas como um canal, sem qualquer potencial impacto no acesso ao financiamento Um participante destacou “P 10: ... pode ajudar a decidir ir a plataformas digitais como fonte para ter acesso a financiamento...” e outro referiu “P 20: pode estimular o interesse de ir ao banco”, no entanto, em ambos os casos parece ser consenso que este processo ainda se encontra numa fase incipiente.

Categoria 7: *Custo*

Da análise de dados referentes à variável plano de negócio, emergiu a categoria “custo de capital” (1/36), um elemento que, segundo as PMEs, tem afetado negativamente os níveis de tolerância ao risco em contrair empréstimo bancário. Um participante referiu “P 11: ... ter plano de negócio é bom porque dá informação financeira e ajuda a ir ao banco... mas as empresas estão a evitar ir ao banco pelos altos custos - taxas de juros. Não ajuda a ir ao banco”. O custo

do capital é percebido como alto inibindo as empresas de contraírem empréstimos, como afirmado por um participante “P 1: ... As taxas de juro são muito altas”.

Categoria 8: Aspetos internos

Para o caso da contabilidade organizada, nesta categoria destaca-se o tema “informação financeira disponível (23/44) que é um dos requisitos para ir à banca. Esta refere-se ao contributo da informação disponível para o controle comportamental percebido pelo gestor. Um participante referiu que “.P 5: ... qualquer que seja a empresa, a decisão requer a priori a contabilidade organizada para apresentar as contas ao banco, a fiscalidade tem que estar regularizada, etc ...”.

No caso do plano de negócio este tema “informação financeira disponível (9/36) emergiu, com enfoque no contributo da informação estratégica e estimativas previsionais para o controle comportamental percebido pela gestão de topo sobre o seu negócio. Um participante referiu que “P 19: ... O plano de negócio é fundamental para ir ao banco. Se no papel não dá certo, na realidade não vai dar certo de certeza...”;

Ainda no contexto do plano de negócio, emergiu um outro tema a “qualidade do projeto” (3/36), sobre a qual um participante referiu “...P 7: o próprio investidor tem que saber em que vai investir. Muitas vezes especialistas do ramo não são convidados a participar na elaboração dos planos de negócios, o que pode comprometer a qualidade. As projeções não são realistas, o que não dá validade ao plano de negócio”.

Categoria 9: Condições oferecidas para o empréstimo

Nesta categoria emergiu do tema “requisitos solicitados” (3/44), sendo a contabilidade organizada um aspeto fundamental para assegurar que a empresa tenha capacidade de satisfazer os requisitos que lhe são solicitados pela banca. Um participante referiu “P 26: ... Sabe o que lhe vai ser pedido no banco! Tenho que demonstrar a minha capacidade empresarial”.

Categoria 10: Crenças dos gestores

Esta categoria resulta de um tema “Acreditar no projeto” (1/44), ou seja, as crenças do gestor em relação ao projeto que vai ser financiado. A questão de fundo tem a ver com o grau em que a empresa acredita no projeto, como um elemento que a pode impulsionar a ir contrair o empréstimo. Um participante referiu “P 22: contabilidade não organizada não garante nada. Já

a organizada demonstra a fiabilidade do negócio. No entanto, a força de qualquer projeto é o sonho. Tem que botar força se não não vai lá ... Acreditar...”.

Nesta categoria emergiu ainda o tema "evolução da economia (3/36), considerada no contexto moçambicano muito volátil e com muito pouca previsibilidade, conferindo um elevado grau de incerteza às empresas sobre o futuro e conseqüentemente sobre a possibilidade de contrair o empréstimo. Um participante referiu "P 2: ... mercado com pouca previsibilidade, assim os planos de negócios são pouco realísticos. Há uma erosão muito forte do contexto ...”.

O Quadro 7.17 a seguir apresenta os resultados da análise qualitativa.

Quadro 7.17: Análise temática sobre as práticas de gestão financeira

1ª ordem – Temas				2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
CONTABILIDADE ORGANIZADA	PLANO DE NEGÓCIOS	COMPRAS A PRAZO	COMPRAS NA <i>INTERNET</i>		
Conhecimento da importância do crédito (2/44)		Conhecimento da importância do crédito (22/30)	Conhecimento da importância do crédito (crédito online – entendimento de que se trata de um canal, sem qualquer impacto no acesso ao financiamento) (19/30)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
Competências em gestão financeira (7/44)	Competências em gestão financeira (11/36)		Competências em gestão financeira (compras na <i>internet</i>) (9/30)	Educação Gestão	
	Qualidade do atendimento (entendimento das necessidades das PMEs) (1/36)			Qualidade do serviço	Percepções (interação com a banca)
Lições aprendidas (o que é necessário) (2/44)				Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
Lições aprendidas (crédito mal parado) (1/44)					
Informalidade (sem registos contabilísticos) (1/44)				Aspetos culturais	Normas subjetivas
Apetência para assumir riscos (4/44)	Apetência para assumir riscos (8/36)	Apetência para assumir riscos (8/30)	Apetência para assumir riscos (2/30)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
	Custo do capital (taxas de juro altas) (1/36)			Custo (negativa)	
	Qualidade do projeto/negócio (3/36)			Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
Informação financeira disponível como um requisito para ir à banca; (23/44)	Informação Estratégica e estimativas previsionais como um requisito para ir à banca; (9/36)				

1ª ordem – Temas				2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
CONTABILIDADE ORGANIZADA	PLANO DE NEGÓCIOS	COMPRAS A PRAZO	COMPRAS NA <i>INTERNET</i>		
Requisitos solicitados (3/44)				Condições oferecidas para o empréstimo	
	Evolução da economia – (Volatilidade/ pouca previsibilidade) (3/36)			Crenças dos gestores	
Acreditar no projeto (1/44)					

Fonte: Autor (2020)

7.3 Validação dos resultados

Os resultados demonstram que as características dos gestores, as características das PME's e as suas práticas de gestão financeira têm uma relação com o acesso ao financiamento bancário por parte das PME's. Obviamente, as relações que se estabelecem não têm a mesma direção nem influência, no entanto, é visível a necessidade de se trazerem estes aspetos para os debates sobre o financiamento bancário para as PME's.

Estes resultados foram demonstrados através dos testes de hipóteses e da regressão logística que evidenciaram aspetos que têm sido pouco aprofundados na literatura, sobre o lado da procura relativamente ao acesso ao financiamento bancário pelas PME's. Adicionalmente, foi conduzida a análise temática que destacou a tolerância ao risco, a literacia financeira e as competências em gestão financeira, como as principais categorias que contribuem para esta situação. O estudo demonstra que ao contrário do que têm sido as medidas que têm sido implementadas com vista a aumentar o acesso ao financiamento pelas PME's, a necessidade de compreender os determinantes do lado da procura afigura-se crucial para informar estratégias e instrumentos efetivos.

Quanto à análise quantitativa, constatou-se que a hipótese relativa à experiência do gestor foi a única que foi confirmada com um nível de significância estatística de 95%, isto é, existe uma relação significativa entre a experiência do gestor e o acesso ao financiamento. Para as hipóteses relativas ao tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio (ainda que com um sinal diferente do esperado) a relação foi confirmada com um nível de significância estatística de 90%. Todas as restantes hipóteses, relacionadas com o gestor/proprietário, com as PME's e com as práticas de gestão financeira não apresentam relações estatisticamente significativas. À luz da pesquisa qualitativa, as categorias que justificam os níveis de acesso ao crédito são: educação financeira e em gestão, qualidade do serviço, lições aprendidas, aspetos culturais, risco, custo, valor, aspetos internos, condições oferecidas e crenças dos gestores.

Os resultados obtidos são considerados válidos pelas seguintes razões:

- A pesquisa foi conduzida dentro de um universo delimitado, que é o conjunto de empresas da indústria transformadora em Moçambique;
- Esta indústria tem características específicas e partilham o mesmo tipo de desafios relacionados com o acesso ao financiamento em geral, e bancário em particular;
- A base de dados usada resulta de um inquérito nacional, que reflete a situação destas empresas com base em entrevistas aos seus gestores/proprietários. Este facto permite

concluir que se trata de uma informação que pode ser considerada como opinião da indústria de manufatura;

- O tratamento da informação teve como base o SPSS, onde foi compilada a informação, elaborada a análise descritiva, a regressão logística e extraídos os quadros pertinentes, posteriormente analisadas;
- Parte significativa dos estudos a que o autor teve acesso foram conduzidos sem a utilização da estatística multivariada;
- Pelas razões expostas, o autor considera que os resultados desta pesquisa são fiáveis, e por conseguinte válidos tendo em conta os objetivos preconizados. Foram identificados os fatores determinantes do lado da procura para o acesso ao financiamento pelas PME's, assim como as principais fontes de financiamento usadas pelas PME's;
- Foi determinada a relação e a associação e entre as características dos gestores/proprietários e o acesso ao financiamento bancário;
- Foi estabelecida a relação e a associação entre as características das PME's e o acesso ao financiamento bancário, isto é avaliada a magnitude da associação;
- Foi interpretada a relação e a associação entre as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento bancário;
- Foram identificadas as explicações para as constatações da parte quantitativa;

A seguir apresenta-se a discussão conjunta dos resultados da análise quantitativa e qualitativa.

7.4 Discussão conjunta dos resultados da análise quantitativa e qualitativa

Os resultados deste estudo evidenciam a influência de algumas determinantes do lado da procura no acesso ao financiamento pelas PME's e, em particular, no que diz respeito às características dos gestores/proprietários, às características das PME's e às suas práticas de gestão financeira. Estes resultados chamam a atenção para a necessidade de se prestar a devida atenção ao perfil dos gestores, ao perfil das empresas bem como às suas práticas de gestão financeira, quando se estiver a abordar a questão do acesso ao financiamento bancário.

Não se pretende de forma alguma descurar a importância inquestionável de variáveis decisivas do lado da oferta e das condições da envolvente económica e social, mas pretende-se sim, acima de tudo sugerir que este tema seja mais centrado no homem e nas PME's que eles dirigem. Pretende-se que seja um processo *demand-driven* (onde as reais necessidades e desafios das PME's são tomados em conta na conceção dos produtos financeiros), e muito menos

supply-driven (a instituição financeira oferece uma gama de produtos para um determinado mercado, em função de uma análise genérica das tendências de mercado) como tem sido o costume.

A análise conjunta dos resultados da parte quantitativa e da parte qualitativa, é a seguir apresentada.

Perfil dos gestores

O perfil dos gestores/proprietários evidencia à partida um limitado acesso ao financiamento bancário, onde apenas 13% o teve.

Idade do gestor

Os dados quantitativos revelaram que a idade predominante dos gestores é de 30 a 70 anos, representando cerca de dois terços da base de dados, apenas 11% teve acesso ao crédito bancário. Este indicador influencia negativamente o acesso ao crédito bancário embora não de forma significativa. Embora não exista consenso na literatura sobre o efeito da idade do gestor/proprietário sobre o acesso ao financiamento externo, no caso de Moçambique os dados evidenciam uma relação negativa e não significativa. Este facto está em linha com Coleman (2004) que defendeu que a idade era fundamental na determinação da atitude do empreendedor com relação ao risco e como consequência afetava o acesso ao financiamento externo. Tendo em conta que a idade é considerada um dos determinantes do perfil de risco, tem sido frequente a tendência de considerar os jovens como sendo menos avessos ao risco, e enquanto tal têm maior interesse em contrair empréstimo de fontes externas (Coleman, 2004). Ou seja, à medida que a idade aumenta o acesso ao financiamento vai diminuindo.

As constatações sobre esta variável em Moçambique estão alinhadas com Nguyen & Luu (2013) que concluíram que a idade não era uma variável significativa na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PME's. Aos mesmos resultados chegaram Campanella & Serino (2019) ao confirmarem que a idade influenciava o acesso ao crédito bancário, apenas porque o perfil de risco do gestor pode estar associado à sua idade.

Com base na análise qualitativa constata-se que a “apetência para assumir riscos” é um elemento determinante e que é influenciado pela idade. Na literatura, em mais de 125 estudos publicados relacionados com a tolerância ao risco financeiro, constatou-se que os jovens assumem mais riscos do que os mais velhos, aspeto considerado moderado (50 – 79%) pelos

investigadores, como indicado por Xiao (2007). Na atitude face ao financiamento bancário, para além da apetência ao risco, foram identificados dois outros elementos a saber a sua “perceção sobre o custo” e a sua “perceção sobre a oportunidade” em termos de valor que vai gerar para o negócio. Por último, constatou-se ainda ser decisivo que o gestor tenha a perceção de ter o controle da situação, salvaguardando aspetos internos à empresa, as condições oferecidas para o empréstimo e a leitura que faz da evolução da conjuntura económica.

Nos aspetos internos à empresa é crítica a “qualidade do projeto/negócio” a ser financiado, isto é, a sua viabilidade, aliada às condições oferecidas para o empréstimo ou mais especificamente os requisitos solicitados. Com menor frequência, mas igualmente decisivos para a tomada de decisão de contrair empréstimos foram encontrados temas como conhecimento da importância do crédito (literacia financeira); a qualidade do atendimento (experiências anteriores), incluindo aqui não só a informação disponibilizada como também o entendimento sobre as necessidades financeiras das PME's; as lições aprendidas pelos gestores como resultado de contatos anteriores com a banca, os aspetos culturais, designadamente o comportamento esperado do gestor em função do contexto em que ele está inserido.

Género do gestor

Na análise quantitativa, constatou-se que a maior parte dos gestores/proprietários constantes da base de dados (86%) é do género masculino, sendo que apenas 14% é do género feminino, o que ilustra uma certa desigualdade de género. Estas percentagens são similares aos resultados de uma pesquisa recente realizada por um banco comercial em Moçambique. Provavelmente porque parte significativa das mulheres que detêm negócios o façam de forma informal, não tendo por isso sido incluídas neste estudo. No entanto apenas 11% dos gestores de género masculino teve acesso ao crédito, contra apenas 1,7% dos gestores de género feminino. Pode-se observar que em ambos os géneros, o acesso ao crédito é bastante limitado.

À semelhança da idade não existe consenso na literatura sobre a influência e magnitude do género no acesso a financiamento. Segundo os resultados da pesquisa quantitativa, em Moçambique o género masculino influencia negativamente (embora com um sinal contrário ao esperado) o acesso ao financiamento, mas não de forma significativa, aplicando um nível de significância estatística de 95%.

Segundo Coleman (2000) que analisou os termos e condições dos empréstimos concedidos a mulheres e homens empresários, relativamente aos seus empréstimos mais recentes, este facto poderá estar associado a um perfil de risco mais elevado por estas revelado, segundo perceção

da banca. Não foi possível encontrar pesquisas similares em Moçambique, o que permitiria uma análise ainda mais profunda deste fenómeno.

Adicionalmente, não se encontraram para Moçambique estudos como o de Bellucci et al. (2010) que analisaram a relevância do género das partes envolvidas no empréstimo, constatando que as mulheres tinham mais dificuldade em ter acesso ao crédito, mesmo pagando juros mais altos. Constataram ainda que o efeito é independente da informação disponível sobre o mutuário e se mantinha quando se efetuava o controle dos efeitos individuais não observáveis.

Os resultados deste estudo estão em consonância com o estudo de Nguyen & Luu (2013) que defendeu que o género, não era uma variável significativa na determinação da fonte de financiamento para novos investimentos pelas PME's, embora o influenciasse. No entanto, Thuku (2017) relativamente às características empreendedoras e acesso ao crédito constatou que os bancos preferem as mulheres aos homens para a concessão de crédito, enquanto Fatoki & Asah (2011) constataram para o caso da África do Sul que este fator interno às PME's tinha influência no acesso ao financiamento externo.

Para Moro et al. (2017) na sua investigação sobre a relação entre o género e as restrições ao crédito, embora sem nenhuma evidência de que as instituições financeiras são contra as gestoras de género feminino, referem que as empresas geridas por mulheres estavam menos predispostas a investir na preparação do *dossier* para solicitar o empréstimo, pois segundo os autores, elas antecipavam que poderia ser rejeitado. Como consequência, os autores concluíram que o género influenciava o acesso ao financiamento, pois os gestores do género feminino obtêm menos financiamento bancário, comparativamente aos gestores do género masculino.

Os resultados do estudo de Campanella & Serino (2019) coincidem com os do presente estudo ao confirmarem que o género do gestor influencia o acesso ao crédito bancário. Estes autores entendem que o acesso das PME ao financiamento depende da capacidade de um único indivíduo (que é o proprietário / gestor) ter acesso a empréstimos bancários.

A análise qualitativa revela que à semelhança da idade que a apetência para assumir riscos é o tema dominante na influência da relação entre o género e o acesso ao financiamento. Na literatura, Xiao (2007) constatou que o homem tolera mais o risco do que a mulher, tendo os investigadores atribuído uma classificação de alta (80 – 100%). Ainda na vertente da atitude face ao risco de crédito destacam-se as implicações do custo do capital, como um elemento que tem sido percebido como sendo elevado retraindo a contração de empréstimos.

Decorrente da pesquisa qualitativa constataram-se ainda aspetos como a relevância da qualidade/viabilidade do projeto a ser financiado. As condições oferecidas para o empréstimo, as necessidades financeiras e o desempenho do negócio, exercem influência sobre a decisão de

contrair o empréstimo bancário. Ainda neste contexto do controle comportamental percebido pelo gestor, em relação ao sucesso com o empréstimo que pretende contrair, não tem menos relevância a leitura que ele faz da evolução da economia e o potencial impacto na sua atividade, o que decorre das crenças que ele tem sobre como será o futuro, ou melhor sobre as expectativas de evolução do seu negócio num contexto mais alargado.

Outros temas identificados que podem contribuir para o acesso ao financiamento na vertente do género foram as perceções sobre a qualidade dos serviços prestados pela banca às PME, as experiências anteriores com a banca, e o nível de literacia financeira.

Anos de experiência do gestor

Na análise quantitativa constatou-se que cerca de metade dos gestores (52%) que constam da base de dados tem experiência que varia entre 10 e 30 anos, seguido do grupo com mais de 30 anos de experiência (26%) e, por último está o grupo com menos de 10 anos de experiência (22%). No entanto, os gestores com experiência que varia entre 10 e 30 anos são os que tiveram mais acesso ao financiamento (7%), seguido do grupo com mais de 30 anos (4%), e por último os com menos de 10 anos (1,7%). Pode-se observar que embora o acesso ao crédito seja bastante limitado independentemente dos anos de experiência, os gestores com menos anos de experiência são os que tiveram menos acesso ao financiamento.

Os dados sobre Moçambique, mostram que a experiência influencia positivamente, o acesso ao crédito bancário, sendo a dimensão desta influência, aplicando um nível de significância estatística de 95%, ou seja 0,05, estatisticamente significativa.

Os resultados da pesquisa estão parcialmente alinhados com a pesquisa de Pandula (2011a) que constatou que existe uma relação positiva entre o acesso ao financiamento externo e a experiência do gestor, mas para este autor existe uma associação insignificante entre os anos de experiência e o acesso ao financiamento externo; Bartlett & Bukvič (2003) que ao contrário observaram que a limitada experiência dos gestores era pouco atrativa para os provedores de serviços financeiros, uma vez que estes não se sentiam confortáveis em conceder empréstimos a gestores com experiência limitada.

Dobbs & Hamilton (2007) observaram que o nível de escolaridade melhora as habilidades de comunicação assim como a capacidade exploratória. PME com gestores educados facilmente poderão ter acesso ao financiamento externo, uma vez que estes detêm competências de gestão financeira.

Em virtude da limitada literatura sobre este tema e, particularmente sobre Moçambique, sem pretender analisar o empreendedorismo, para Sawaya (2018) apesar de constatar que empreendedorismo é algo congénito em Moçambique, não isenta a necessidade de apoio às *start-ups* e PME's, por outro lado, é fundamental que este apoio tenha como foco a implantação do espírito de competitividade, devendo ainda incluir aspetos como competências de gestão, apoio através de serviços para crescimento dos negócios e acesso a mercados, conectar com redes de fornecedores e clientes, e auxiliar na orientação de modelos de acesso a fundos. Estas constatações corroboram com os resultados do presente estudo, ao reconhecerem a experiência como algo a ser orientado. Ao defender a necessidade de apoio às PME's, e o papel que as incubadoras podem desempenhar, estaremos a construir um tecido empresarial mais experiente, que teve oportunidade de ser exposto a situações e contextos que as tornam mais robustas.

A análise qualitativa revela seis temas que fundamentam a influência da experiência no acesso ao financiamento. O tema dominante tem a ver com a tolerância ao risco, que em conjunto com a perceção sobre o custo de capital traduzem a atitude do gestor face ao acesso ao financiamento. À experiência deve-se ainda relacionar o grau de preparação, ou seja, quão preparado o gestor está para ir financiar o projeto/negócio através do crédito bancário. Entre outros elementos igualmente importantes destacam-se as lições aprendidas, perfeitamente enquadráveis em experiências, e, obviamente, pelo conhecimento que o gestor possui sobre a importância do crédito. Em conjunto estes elementos justificam as constatações da análise quantitativa de que a experiência influencia positivamente, o acesso ao crédito bancário.

Nível de escolaridade do gestor

Na análise quantitativa constatou-se que um quinto (21,0%) dos gestores tem formação superior, 25,4% tem formação básica, 52,4% tem formação secundária (média), e apenas 1,2% não tem nenhuma formação. No entanto, do total de gestores com formação superior apenas 3,2% teve acesso ao crédito, contra apenas 4% dos gestores com nível médio, e os restantes 5,5% referente a gestores com nível básico. Pode-se observar que o acesso ao crédito é bastante limitado independentemente do nível de escolaridade dos gestores.

O nível de escolaridade influencia negativamente o acesso ao financiamento, embora a dimensão da influência não seja estatisticamente significativa. Esta constatação não está em linha com o estudo de Xiao (2007) que defendeu que pessoas com o nível de bacharel ou acima toleram mais o risco, e, portanto, têm maior apetência para contrair empréstimos.

À semelhança da idade e do género, os vários estudos consultados dividem-se quanto aos seus resultados e conclusões, no que concerne a este aspeto. Os resultados em Moçambique estão em conformidade com os de Bates (1990) que descobriu que proprietários com quatro ou cinco anos de faculdade podiam ter acesso mais facilmente ao capital bancário; os de Coleman (2004) que defendeu que o nível de escolaridade quando associado à experiência equipava os gestores de modo a preparar pedidos de empréstimos mais em linha com o que os bancos pretendem, o que de certa forma potencia o acesso ao crédito; os de Kumar (2005) que constatou que empresas com gestores com elevados níveis de escolaridade têm mais acesso ao crédito do que as que têm gestores com menor nível de escolaridade; e os de Francisco & Kumar (2005) que argumentaram ser expectável que PME's com gestores mais instruídos tenham mais acesso ao crédito do que empresas com gestores menos instruídos.

Embora existam na literatura pesquisas que se opõem a estes argumentos, Han et al. (2009) que afirmam que os empreendedores que possuem graduação provavelmente serão financeiramente restringidos em comparação com aqueles equipados com educação básica formal, e Thuku (2017) que o nível de educação/formação não influenciava o acesso ao crédito, a realidade moçambicana corrobora com estes resultados.

Ao contrário das constatações em Moçambique, (Fatoki & Odeyemi, 2010); (David & Scott, 2010); (Fatoki & Asah, 2011); (Nguyen & Luu, 2013); (Zarook et al., 2013); (Zabri & Lean, 2014); (Campanella & Serino, 2019) defendem que o nível de escolaridade influencia o acesso ao financiamento bancário. Kasseeah & Thoplan (2012) vão mais longe ao sugerir que o nível educacional contribui positivamente para o desempenho da empresa, argumentando que gestores melhor educados pareciam ter um melhor desempenho, mesmo depois de se retirarem variáveis como a idade e a experiência.

A análise qualitativa destaca a atitude do gestor face ao risco, isto é, os níveis de tolerância ao risco como o elemento fulcral da influência do nível de escolaridade no acesso ao financiamento, e quanto a sua atitude em relação aos custos que têm de incorrer com a contração do empréstimo.

Aliadas à atitude estão as suas competências em literacia financeira e em gestão, bem como o seu grau de formação. É importante referir que uma pessoa com alto conhecimento financeiro tolera mais o risco comparativamente a um indivíduo com baixo nível de literacia financeira (Xiao (2007).

Estes elementos conjugados com as experiências prévias, que podem ser positivas e/ou negativas, com os aspetos culturais (comportamento esperado do gestor) bem como a sua capacidade de fazer negócio e de empreender, acabam sendo os elementos que fundamentam a

constatação para o caso de Moçambique onde os baixos níveis de escolaridade influenciam negativamente o acesso ao financiamento, embora esta relação não seja estatisticamente significativa.

Perfil das PMEs

Idade da empresa

Na análise quantitativa constatou-se que na base de dados um pouco mais de metade das empresas (56,8%) têm entre 5 e 20 anos de existência, seguidas do grupo com mais de 20 anos de idade (40,6%), e por último está o grupo com menos de 5 anos (2,6%). Estas percentagens indicam o surgimento de um número reduzido de empresas formais, comparativamente às que já estão a operar. A percentagem de empresas com acesso ao crédito bancário obedece ao mesmo padrão, isto é, 7,5% com idade entre os 5 e 20 anos; 4,6% com mais de 20 anos e apenas 1% com menos de 5 anos. No entanto, pode-se observar que o acesso ao crédito é bastante limitado independentemente dos anos de existência.

A idade da empresa influencia negativamente o acesso ao financiamento, sendo, no entanto, a magnitude dessa influência estatisticamente não significativa a um nível de confiança de 95%. A teoria do ciclo de vida das empresas sugere que o acesso de uma empresa ao financiamento depende de seu estágio de desenvolvimento (Berger & Udell, 1998).

Estes resultados contrastam com os resultados obtidos por Botello (2015) que advoga que o grau de consolidação e experiência da empresa no mercado constituem um sinal para os fornecedores de crédito de que a empresa é estável, que pode gerar fluxos de caixa positivos com base nos seus clientes e na estrutura de mercado, mas estão em consonância com os resultados de Guariglia (2009), que constatou que a idade da empresa constituía um obstáculo para a obtenção de financiamento, isto é, quanto mais jovem fosse a empresa maiores seriam as dificuldades em ter acesso a financiamento.

A maior parte dos estudos identificou uma relação positiva entre a idade da empresa e o acesso ao financiamento, são os casos de Kasseah & Thoplan (2012) nas Maurícias, e Ghimire & Abo (2013) constataram uma relação significativa entre a idade da empresa e o processamento dos pedidos de crédito bancário; Kira & He (2012) analisaram o impacto das características da empresa no acesso crédito pelas PMEs na Tanzânia, tendo concluído que a idade da empresa, era um dos fatores que influenciavam o acesso ao crédito.

Mais recentemente Shaista (2019)¹⁶ constatou que a idade de uma PME não influencia significativamente a sua decisão de solicitar um financiamento bancário. Este argumento está em linha com a realidade moçambicana, tendo em conta que existem algumas PMEs que têm estado há já alguns anos com o problema crónico de financiamento.

A análise qualitativa produziu argumentos adicionais sobre a influência da idade da empresa e o acesso ao financiamento bancário. A atitude da empresa face ao risco assume um papel relevante, seguida da qualidade/viabilidade do projeto a ser financiado. Isto equivale a dizer que se o nível de tolerância ao risco for alto e o projeto for viável, facilmente a empresa irá contrair o empréstimo bancário. Ainda ao nível da atitude, a forma como a empresa percebe as oportunidades de investimento, particularmente o seu impacto na agregação de valor influencia a sua decisão de ir ao banco.

Um outro elemento que pode contribuir neste sentido é a notoriedade da marca, entendida como a forma como a marca da empresa é percebida no mercado, particularmente pelo sistema bancário, o que pode constituir um facilitador ou inibidor do acesso ao financiamento. Obviamente, que as lições aprendidas pela empresa jogam um papel tendo em conta que se forem negativas podem retrair a empresa de ir ao banco.

Tamanho da empresa

A análise quantitativa revelou que cerca de um quarto das empresas (24,2%) tem menos de 5 trabalhadores, um pouco menos que a metade (46,4%) tem entre 5 e 30 trabalhadores, enquanto as empresas com mais de 30 trabalhadores representam 29,4% da base de dados. Dos cerca de um quarto de empresas com menos de 5 trabalhadores apenas 1,4% teve acesso ao crédito, enquanto no intervalo de 5 a 30 trabalhadores 6,3% teve acesso, e no grupo com mais de 30 trabalhadores 4,9% teve acesso ao crédito bancário.

O tamanho da empresa tem uma influência positiva sobre o acesso ao financiamento, no entanto, a magnitude dessa influência, aplicando um nível de significância estatística de 95%, não é estatisticamente significativa. É importante referir que esta influencia passa a ser estatisticamente significativa a um nível de confiança de 90%. Estes resultados coincidem com os resultados dos estudos que foram realizados sobre esta problemática.

Demirgüç-Kunt et al. (2008) observaram que as PMEs em países com instituições frágeis usavam menos financiamento externo, especialmente o financiamento bancário, leasing e/ou

¹⁶ Numa amostra de 145 PME de Selangor e do Território Federal de Kuala Lumpur, com base na análise fatorial exploratória, regressão logística e SEM-PLS.

trade finance comparativamente às grandes empresas. No mesmo diapasão, Guariglia (2009) constatou que o tamanho da empresa constituía um obstáculo para a obtenção de financiamento, ou seja, quanto menor fosse a empresa maiores obstáculos teria para a obtenção de financiamento.

Kasseeah & Thoplan, (2012); Kira & He, (2012) concluíram igualmente que o tamanho da empresa influenciava a sua capacidade de obter financiamento, argumento igualmente defendido por Ghimire & Abo (2013) que constataram uma relação significativa entre o tamanho da empresa, e o processamento dos pedidos de crédito bancário.

Khalid & Kalsom (2014) verificaram que o tamanho da PME estava negativamente relacionado à sua tendência de solicitar empréstimos bancários. Ainda com relação ao tamanho da empresa, Botello, (2015) defende que empresas com um volume elevado de produção e taxas de capitalização, mostram habilidade para atrair fluxos de capital porque podem produzir facilmente os recursos necessários para reembolsar o empréstimo. Defenderam que o tamanho da empresa evidencia uma forte relação positiva com a habilidade para ter acesso ao crédito. Mais recentemente, Shaista (2019) constatou que o tamanho de uma PME, influencia positivamente a sua decisão de solicitar um financiamento por dívida.

Na pesquisa qualitativa ficou patente que o tamanho da empresa pode influenciar o acesso ao financiamento pela atitude da empresa face ao nível de tolerância ao risco, aos custos e às oportunidades de negócio. Estes elementos podem variar entre as grandes e as pequenas empresas. Como foi referido, em Moçambique, os testes evidenciam que o tamanho da empresa tem uma influência positiva sobre o acesso ao financiamento, no entanto, a dimensão da influência, aplicando um nível de significância de 95% não é significativa, mas sendo a 90%. De entre outros argumentos obtidos a partir da análise qualitativa que sustentam esta tese, podemos salientar a literacia financeira e a qualidade/viabilidade do projeto a ser financiado.

Resultado bruto

Na análise quantitativa, cerca de três quartos das empresas (76,4%) têm resultados brutos inferiores a 1 milhão de meticais (cerca de 16,150 US Dólares¹⁷), tendo apenas 8,4% acesso a empréstimo bancário. Já dos cerca 15,9% das empresas com resultados superiores a 3 milhões de meticais, 3,7% teve acesso ao crédito bancário. Os resultados estatísticos, evidenciam para Moçambique, uma relação positiva entre o resultado bruto e o acesso ao financiamento, sem

¹⁷ Taxa de Câmbio: 1 US\$ equivalente a 62 Meticais, vigente à data da realização do inquérito (2016).

que no entanto, esta seja estatisticamente significativa a um nível de significância de 95% (embora o seja a um nível de significância estatística de 90%).

Estes resultados coincidem com as constatações de Olutunla & Obamuyi (2008) na Nigéria, que demonstraram haver uma relação de interdependência entre a lucratividade das PME e os empréstimos bancários. Defenderam que obter empréstimo tinha impacto positivo na lucratividade e conseqüentemente no crescimento das PME. Estes resultados estão igualmente alinhados com Shaista (2019) que constatou que o desempenho financeiro de uma PME influenciava positivamente a sua decisão de solicitar um financiamento por dívida. Curiosamente, Thuku (2017) observou que o crédito não tem efeito positivo no desempenho e crescimento das empresas, como consequência do limitado acesso ao crédito pelas PME resultante das suas limitações (contabilidade organizada, contas auditadas e falta de colateral). Estes resultados são considerados válidos para o contexto moçambicano, quando analisadas as PME que não tiveram acesso ao crédito.

A análise qualitativa sustenta as constatações, identificando temas que têm a ver com a tolerância ao risco tendo em conta que em função do resultado bruto, o gestor poderá ter uma atitude positiva ou negativa face a possibilidade de contrair um empréstimo bancário. Um outro tema é a oportunidade de negócio, ou seja, a percepção de que o empréstimo poderá impactar positivamente no valor a ser criado pelo investimento a ser feito pela empresa.

Temas internos à empresa foram igualmente identificados, nomeadamente a solvabilidade que se refere à capacidade da empresa de solver compromissos de longo prazo, neste caso da dívida bancária. Um outro tema interno é a confiança/conforto que se refere ao sentimento do gestor quando avalia os seus resultados em face do potencial empréstimo a contrair. Na mesma senda foi referida a capacidade negocial, entendida como fundamental para as discussões com a banca.

Capital próprio

A análise quantitativa revelou que a maior parte das PME (68,3%) tem um capital próprio igual e/ou menor que 1 milhão de meticais (cerca de 16,150 US Dólares), enquanto 18,2% possui capital próprio entre 1 e 3 milhões de meticais. Os remanescentes 13,5% das empresas têm um capital próprio superior a 3 milhões de meticais. Curiosamente, apenas 9,2% dos dois terços das empresas que tem um capital próprio igual e/ou menor que 1 milhão de meticais teve acesso ao financiamento, enquanto dos 18,2% que possui capital próprio entre 1 e 3 milhões de meticais esta percentagem é de 1,7%. Nos remanescentes 13,5% das empresas com capital

próprio superior a 3 milhões de meticais, esta percentagem não se altera. Persiste, no entanto, a dúvida sobre a influência do capital próprio no acesso ao financiamento.

Segundo os resultados da regressão logística, em Moçambique o capital próprio influencia negativamente e não significativamente o acesso ao financiamento, se considerarmos um nível de significância de 95%, ou seja 0,05, obtém-se um valor de 0,089, portanto superior a 0,05. No entanto, é importante referir que este valor é estatisticamente significativo se considerarmos um nível de significância de 90%.

Em virtude de ser bastante limitado o número de estudos que abordam esta variável (capital próprio), não foi possível comparar os resultados de Moçambique com outras partes do mundo.

Estes resultados contrastam com as constatações de Xiao (2007) de que valores de capital próprio altos estavam associados a níveis mais altos de tolerância ao risco, e, portanto, no caso vertente a uma maior apetência a contrair empréstimos. Ora em Moçambique, pelo menos segundo os dados desta amostra, o que se verifica é o inverso, isto é, os valores de capital próprio são na maior parte muito baixos o que implica níveis de tolerância ao risco igualmente muito baixos, o que pode explicar o limitado acesso ao crédito bancário.

Na análise qualitativa, verificou-se a influência da “atitude” e do “controle comportamental percebido” no comportamento das empresas no que concerne à relação entre o capital próprio e o acesso ao crédito bancário.

A “tolerância ao risco” foi um aspeto muito discutido, dado que valores de capital próprio muito baixos representam potencialmente um elevado risco a ser assumido pela empresa ao contrair um empréstimo bancário. Isto equivale a dizer que o capital próprio pode influenciar a capacidade da empresa se financiar através de empréstimos bancários. Portanto, a atitude do gestor em face da possibilidade de contrair um empréstimo bancário, vai depender do capital próprio disponível que contribui para a determinação da sua estrutura de capitais e que em última instância permite-lhe avaliar o efeito de alavanca financeira. Esta atitude quando combinada com as crenças dos gestores influencia a decisão de contrair o empréstimo bancário.

Um outro tema discutido foi a “oportunidade de negócio”, traduzindo a atitude do gestor face à possibilidade de o empréstimo agregar valor ao negócio, contribuindo desse modo para a sua expansão e crescimento.

Constatou-se ainda que o capital próprio suscita o tema da “solvabilidade”, que se refere à capacidade da empresa solver compromissos de longo prazo. Com base nos dados quantitativos esta constitui um grande desafio para as empresas. Importa ainda referir que valores de capital próprio elevados podem transmitir “confiança/conforto” à empresa (sentimento do gestor

quando avalia o capital próprio, e o impacto na sua estrutura de capital em face do potencial empréstimo a contrair).

Práticas de Gestão Financeira das PMEs

Contabilidade organizada

Constatou-se na análise quantitativa que cerca de 40% das empresas referiu ter contabilidade organizada, enquanto as restantes 60% enfrenta desafios com a organização das suas contas, aspeto que tem sido referenciado na literatura como um dos fatores que limita o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs. Relativamente ao acesso ao crédito bancário, dos 40% de empresas que referiu ter contabilidade organizada apenas 4,6% teve acesso, enquanto para as restantes 60%, que enfrenta desafios com a organização das suas contas, esta percentagem passa para 8,1%. Esta diferença pode ser explicada pela existência nestas empresas de outros elementos abonatórios para a banca, após uma avaliação minuciosa do seu perfil de risco. Por exemplo, ao avaliar os parcos registos contabilísticos disponíveis, a existência de colaterais, entre outros aspetos, pode aumentar o acesso ao crédito.

Em Moçambique, a variável contabilidade organizada influencia positivamente o acesso ao financiamento, embora esta influência não seja significativa (para um grau de significância de 95%), isto é, ter contabilidade organizada pode ajudar a ter acesso ao financiamento bancário mas não de forma estatisticamente significativa. No entanto, para os bancos este tem sido um dos principais argumentos, para a não concessão do crédito às PMEs.

A análise qualitativa revela que o “conhecimento”, as “experiências anteriores”, as “normas subjetivas”, a “atitude” e o “controle comportamental percebido”, têm influência na relação entre a contabilidade organizada e o acesso ao crédito bancário.

A “educação financeira” e a “educação em gestão”, cujo enfoque é a gestão financeira influenciam o acesso ao financiamento. O mesmo é válido para as “lições aprendidas quer no pedido de crédito assim como no desempenho de um empréstimo já contraído.

Os “aspetos culturais”, particularmente a “informalidade na gestão dos registos contabilísticos”, têm implicações na fiabilidade da informação financeira fornecida pelas PMEs, o que coloca um desafio ao acesso ao crédito.

A “disponibilidade de informação financeira”, assim como a sua “qualidade/fiabilidade” impacta na “atitude” por via dos níveis de “tolerância ao risco”, ou seja, ela terá elementos que subsidiam a sua decisão de ir ou não contrair o empréstimo bancário. É importante ainda referir o papel da contabilidade na provisão dos requisitos solicitados pela banca e, por outro lado, nas

crenças em face das demonstrações financeiras que o gestor tem sobre a evolução da empresa e da economia.

Num estudo realizado na África do Sul, Coetzee & Buys (2017) constataram que fluxos de caixa projetados, as declarações da gestão, as informações financeiras dos diretores, membros e/ou parceiros, e as garantias ou colaterais foram os requisitos exigidos pelos quatro maiores bancos comerciais, que representam 84% do mercado sul africano, enquanto as demonstrações financeiras (com revisão independente), foram solicitadas por três dos quatro bancos. Ao contrário da África do Sul e Moçambique, Aryeetey *et al.* (2000) no Gana, constataram haver uma tendência para considerar a contabilidade organizada como um entrave para o acesso ao financiamento, no entanto, muitas PMEs revelaram altas taxas de crescimento com base em financiamento interno e crédito comercial, apesar de não terem acesso ao crédito bancário.

Para estes autores, a questão tem mais a ver com problemas de fluxos de caixa e não de organização da contabilidade, aspeto que obviamente aumentaria o risco e a probabilidade de não terem acesso ao crédito e neste caso, eventualmente, a outras fontes alternativas de financiamento.

Compras a Prazo

A análise quantitativa constatou que as compras a prazo não têm sido prática financeira para um pouco mais de dois terços (68%) das empresas, o que revela uma potencial dificuldade para a gestão de um eventual crédito bancário. Estes dados podem justificar o facto de cerca de 7,2% destas empresas terem tido acesso ao crédito bancário. Por outro lado, em cerca de um terço das empresas (32%) com acesso ao crédito, apenas 5,5% teve acesso ao crédito bancário, o que denuncia uma certa relação entre a prática de compras a prazo e o acesso ao crédito bancário.

Para Moçambique, os resultados da pesquisa indicam haver uma influência negativa das compras a crédito no acesso ao financiamento. No entanto, essa influência não é estatisticamente significativa.

A análise qualitativa constatou a influência do “conhecimento” e da “atitude” no comportamento das empresas, no que concerne a relação entre compras a prazo e acesso ao crédito bancário.

A “educação financeira”, particularmente o conhecimento sobre o crédito dos fornecedores, é fundamental para que as empresas o pratiquem. Basta por exemplo referir que é um crédito sem custo explícito, mas com impacto positivo na tesouraria das PMEs. Relativamente à

“atitude”, a “apetência ao risco” determina o comportamento da empresa, no que concerne à aderência ou não.

Apesar dos esforços para encontrar na literatura empírica estudos que se debruçassem sobre a relação entre as compras a prazo e o acesso ao financiamento, por se tratar de um debate ainda relativamente recente, pouco se encontrou documentado.

Compras na Internet

Na tentativa de avaliar a relação entre a frequência de compras na *internet*, assumindo que pode ser um indicador sobre a apetência para a empresa embarcar para as alternativas de financiamento que envolvem plataformas digitais, constatou-se na avaliação quantitativa que a esmagadora maioria das PMEs (88,5%) não faz compras na *internet*, contra apenas 11,5% que o faz. Curiosamente, cerca de 10,4% dos 88,5% de empresas que não faz compras na *internet* teve acesso ao crédito bancário, enquanto apenas 2,3% das 11,5% o teve. Estes dados permitem inferir sobre o nível de mudanças necessárias com vista a assegurar o acesso ao financiamento através de plataformas digitais. Programas de capacitação institucional são necessários, como forma de assegurar que as vantagens das plataformas digitais sejam percebidas pelas PMEs.

Em Moçambique, com base na análise efetuada, constata-se que existe uma influência negativa da variável “compras na *Internet*” com relação ao acesso ao financiamento. No entanto, esta influência não é significativa, para um nível de significância de 95%.

A análise qualitativa constatou a influência do “conhecimento” e da “atitude” no comportamento das empresas, no que concerne à relação entre compras na *internet* e acesso ao crédito bancário.

A “literacia financeira” e as “competências de gestão financeira” são críticas para que a empresa possa alavancar os avanços da tecnologia e, conseqüentemente, aumentar o acesso ao financiamento bancário.

A estes associam-se a “apetência ao risco”, que traduz o grau de tolerância ao risco por parte dos gestores. Existe o entendimento de que o crédito online, ainda não é uma realidade, como consequência a *internet* é tratada apenas como um canal, sem qualquer impacto no acesso ao financiamento

Os resultados de Weltevreden & Boschma (2008) que concluíram que as características dos proprietários e seus familiares e amigos jogam um papel importante no desenvolvimento e gestão da adoção da *internet*, são similares às constatações para o caso de Moçambique, podendo-se concluir que a decisão de compras via *internet* tem a ver com as características do

gestor/proprietário, tendo em conta que se trata de um procedimento posterior à adoção da *internet*.

Como foi anteriormente referido, na literatura estudos que incluam esta variável são escassos, o que limita a possibilidade de se compararem estes resultados com estudos similares. Contudo, tendo em conta que o digital E&Y (2018) é o coração da geração seguinte de provisão de serviços financeiros para as PMEs, o limitado uso de “compras na *internet*” traduz os desafios para a digitalização das PMEs. Aumentar a frequência de compras por estas empresas, a integração de ofertas de dados inovadoras e digitais, deverão ser complementadas pela assistência técnica.

Plano de Negócios

A existência de um plano de negócios, pode ser um elemento determinante para o acesso ao crédito bancário, isto é, presume-se que as empresas com um plano de negócios, discutiram e definiram as melhores formas de o financiar, sendo, potencialmente, o crédito bancário uma das alternativas de financiamento escolhidas. Relativamente ao plano de negócios, a análise quantitativa constatou que dois terços das empresas (70%) não têm planos de negócios, que informam as suas decisões de investimento, enquanto as restantes 30% têm planos de negócio. No entanto, as percentagens de empresas com acesso ao crédito bancário, de 9,2% e 3,5%, respetivamente, podem ser consideradas muito baixas.

Os resultados evidenciam que em Moçambique, existe uma relação positiva entre a existência de um plano de negócios e o acesso ao financiamento, ou seja, ter plano de negócios contribui positivamente para o acesso ao financiamento. Ao contrário do que possa parecer, essa influência não é significativa, para um nível de significância de 95%.

A análise qualitativa constatou a influência do “conhecimento”, “perceções”, “atitude” e “controle comportamental percebido” no comportamento das empresas, no que concerne à relação entre ter um plano de negócios e o acesso ao crédito bancário.

As competências em gestão estratégica ajudam a empresa a entender a importância do plano de negócios para a sua gestão.

A perceção sobre a qualidade do atendimento, exacerbada pela dificuldade manifestada pelos participantes de que os funcionários bancários não entendem os contornos dos planos de negócios e, conseqüentemente, as reais necessidades das PMEs, acaba tendo um efeito negativo no acesso ao financiamento.

A “apetência ao risco” é influenciada pela disponibilidade de informação financeira, por isso quando não se tem plano de negócios as dificuldades para visualizar o futuro são maiores,

o que influencia a atitude da empresa face ao risco. Este facto pode ser agravado quando o “custo de capital” é elevado, reduzindo a apetência ao risco.

A disponibilidade de informação estratégica e estimativas previsionais conferem ao gestor uma sensação de maior controle comportamental percebido. Este aspeto, quando conjugado com as crenças do gestor sobre a evolução da economia, impactam no grau de incerteza dos gestores sobre o futuro e, conseqüentemente, sobre a possibilidade de contrair o empréstimo.

O plano de negócios tem sido um dos fatores considerados críticos para a concessão de crédito às PMEs pelos bancos comerciais. No entanto, Coetzee & Buys (2017) na África do Sul, constataram que o plano de negócios foi um documento solicitado por três dos quatro maiores bancos, que representam 84% do mercado. Estes resultados sustentam a relevância de as PMEs terem planos de negócios/investimentos.

Estes resultados estão em linha com os de Zarook *et al.* (2013) para o caso da Líbia, que concluíram que o plano de negócios não tinha um efeito significativo relativamente ao acesso ao financiamento, isto é, ter um plano de negócios influenciava a decisão de contrair um empréstimo, mas não de forma significativa. Já Abdesamed & Wahab (2012) constataram que a existência de um plano de negócios e a experiência dos gestores tinham uma importância significativa para se ter acesso ao crédito bancário. Para Khalid & Kalsom (2014) os testes de regressão logística indicaram entre outros aspetos que a existência de planos de negócios da empresa e o relacionamento inicial com os banqueiros estavam relacionados positivamente à solicitação de empréstimos bancários pelas PMEs.

7.5 Comparação com outros estudos similares

Os resultados deste estudo estão em linha com a tónica dos vários estudos similares a que o autor teve acesso, parte dos quais se encontram resumidos no capítulo da revisão da literatura, e no capítulo anterior.

É importante notar que parte dos determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário em Moçambique identificadas pelo autor, já haviam sido utilizados noutros estudos, e foram posteriormente utilizados para a conceção do guião de entrevistas da parte qualitativa, aspeto específico a este estudo.

Enquanto a maior parte dos estudos se debruçou sobre um dos grandes grupos de características, isto é, características dos gestores/proprietários; características das PMEs e/ou práticas de gestão, este estudo incorpora as três vertentes desta problemática, e tira conclusões para cada uma das vertentes e para o seu efeito conjunto.

Devido a este facto, existe uma certa limitação em se utilizar os resultados desta pesquisa e fazer comparações simplistas e diretas com estudos similares, sob o risco de estarem a ser comparadas coisas com características diferentes. Contudo, embora com base em metodologias diferentes os resultados globais deste estudo, apontam para a necessidade de um maior rigor no tratamento dos determinantes do lado da procura do acesso ao financiamento bancário.

CAPÍTULO 8: CONCLUSÕES

Este estudo procurou determinar e compreender os determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário em Moçambique, tomando como base as PME's da indústria transformadora.

Neste contexto, o estudo teve como objetivos específicos: (i) determinar a relação (tipo de influência positiva ou negativa) e associação (dimensão/magnitude dessa influência que pode ser significativa ou não) entre as características dos gestores/proprietários, das características das PME's e as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento; (ii) compreender como é que os determinantes influenciam o acesso ao financiamento bancário; e (iii) identificar implicações nas políticas com vista a melhorar o acesso ao financiamento.

Trata-se de uma contribuição original, uma vez que não foram encontrados estudos similares em Moçambique. O estudo identificou os determinantes internos à empresa da decisão de contrair um empréstimo bancário/financiamento externo.

O estudo usou o método misto - sequencial explicativo, tendo iniciado com uma pesquisa quantitativa a uma amostra de 347 PME's da indústria transformadora extraída de uma base de dados da Universidade das Nações Unidas, tendo sido testadas hipóteses sobre a relação entre as variáveis que têm a ver com as características dos gestores/proprietários, as características das PME's, e as suas práticas de gestão financeira com o acesso ao financiamento bancário pelas PME's da indústria transformadora. De seguida, realizou-se uma pesquisa qualitativa a cerca de 30 PME's, com vista a aprofundar a interpretação dos resultados do estudo quantitativo.

Os resultados da pesquisa permitiram identificar os determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao financiamento bancário, tendo em consideração as características dos gestores/proprietários, as características das PME's e as suas práticas de gestão financeira. Foi ainda possível identificar o tipo de relação e associação, bem como as principais variáveis explicativas, como a seguir se apresenta.

8.1 Características do gestor/proprietário e acesso a financiamento

Tendo em conta os resultados das análises efetuadas, as características do gestor influenciam o acesso ao financiamento de forma diferenciada. Enquanto a experiência influencia positivamente, já a o género masculino, a idade e o nível de escolaridade têm o efeito contrário.

Por outro lado, a um nível de significância estatística de 95%, apenas a experiência é estatisticamente significativa para explicar o acesso ao financiamento bancário.

Os gestores de género masculino têm 0,948 menos chance de ter acesso ao financiamento bancário quando comparados com as do género feminino. No entanto, os mais idosos têm 0,585 menos chances de ter acesso ao financiamento, comparativamente aos menos idosos. A experiência profissional é a variável que mais influencia, dado que quando se possui experiência profissional têm-se 1,832 mais chances de ter acesso ao financiamento. O nível de escolaridade influencia negativamente o acesso ao financiamento, ou seja, gestores com nível superior têm 0,854 vezes menos chance de ir ao banco para contrair empréstimo. Isto pode ter a ver com a facto de o elevado nível de escolaridade permitir que optem por outras alternativas de financiamento.

Os testes de hipóteses revelam que existe uma relação não significativa entre as características dos gestores/proprietários (género masculino, idade e nível de escolaridade) e o acesso ao financiamento bancário pelas PME's em Moçambique, excetuando a variável experiência.

A análise qualitativa concluiu que esta relação existe, tendo-se observado que para mais de três quartos dos participantes a experiência e o nível de escolaridade tinham influência sobre o acesso ao financiamento, enquanto para a idade e o género masculino esta cifra cai para cerca de dois terços.

Relativamente aos temas que mais explicam as constatações da análise quantitativa destacam-se a atitude do gestor face à possibilidade de contrair crédito bancário, que inclui categorias como risco, custo e valor, já anteriormente discutidas. A este seguem-se os aspetos internos, com enfoque na qualidade/viabilidade do projeto a ser financiado, o que pode em última instância conferir alguma autoconfiança (controle comportamental percebido) para ir contrair o empréstimo.

Estes temas estão em parte alinhados com a teoria do comportamento planeado, que defende que as intenções do gestor/proprietário em ir contrair um empréstimo bancário são determinadas pelo ser comportamento intencional, e que, por sua vez, este depende da atitude, normas subjetivas e do controle comportamental percebido. No entanto, importa referir que para o caso de Moçambique, para além de se verificarem os pressupostos da teoria do comportamento planeado, surgiram ainda temas como a literacia financeira, competências em gestão e formação em geral, que têm igualmente impacto no acesso ao financiamento bancário pelas PME's.

8.2 Características das PMEs e acesso a financiamento

À luz das análises efetuadas, a idade da empresa e o capital próprio influenciam negativamente o acesso ao financiamento, enquanto o tamanho da empresa e o resultado bruto o fazem de forma contrária, isto é, têm uma influência positiva sobre o acesso ao financiamento. Para um nível de significância estatística de 95%, nenhuma destas variáveis influencia significativamente o acesso ao financiamento. No entanto, se considerarmos um nível de significância estatística de 90%, as variáveis tamanho da empresa, resultado bruto e capital próprio passam a ser estatisticamente significativas.

O facto de a influência do capital próprio ser negativa e o valor do capital próprio das PMEs ser muito pequeno, pode contribuir para explicar o limitado acesso ao financiamento. Estas conclusões podem sustentar o enfoque a ser dado às políticas públicas de promoção do acesso ao financiamento para as PMEs.

É importante referir que existem estudos que apontam alternativas de financiamento que não envolvem a necessidade de se ter um capital próprio elevado para se ter acesso ao financiamento bancário. Para cada ano adicional a empresa tem 0,588 vezes menos chance de ter acesso ao crédito bancário. Entretanto, um aumento de um trabalhador na empresa tem 1,527 vezes mais chances de ter acesso ao crédito bancário. Um aumento de uma unidade no resultado bruto traduz-se em 1,491 vezes mais chances de ter acesso ao crédito bancário. Por último, o capital próprio, indica que um aumento de uma unidade no valor do capital próprio representa 0,636 menos chances de ter acesso ao crédito bancário.

A análise qualitativa concluiu que existe uma relação entre as características das PMEs e o acesso ao financiamento. Para a esmagadora maioria o resultado bruto, o capital próprio e a idade da empresa são variáveis que influenciam esta relação. Já a influência da dimensão da empresa foi considerada por menos de metade dos participantes, tendo mais de metade reservas sobre a sua influência, ou seja, consideraram que a dimensão da empresa não influenciava o acesso ao financiamento bancário.

De entre os temas que mais explicam as constatações da análise quantitativa destaca-se a atitude da gestão do topo face à possibilidade de contrair crédito bancário, mais especificamente ao risco (tolerância ao risco) e valor (oportunidade de o negócio agregar/criar valor para a empresa), já anteriormente discutidas. A esta seguem-se os aspetos internos, com temas como a confiança/conforto e a solvabilidade, elementos que por si só transmitem à empresa a tranquilidade e a expectativa de que vão poder honrar os seus compromissos. Ainda nos aspetos

internos, a notoriedade da marca (idade da empresa) e a qualidade/viabilidade do projeto/negócio são expressivos para a tomada de decisão de contrair um empréstimo bancário.

O alinhamento com a teoria do comportamento planejado, traduz-se por via da atitude e do controle comportamental percebido. Relativamente às variáveis significativas na relação com o acesso ao financiamento, ficou evidente que as principais determinantes são a confiança/conforto (capacidade de pagamento), as condições oferecidas os aspectos internos, a solvabilidade, a existência de colaterais e a tolerância ao risco.

8.3 Práticas de gestão financeira das PME's e acesso a financiamento

A contabilidade organizada e o plano de negócios/investimentos influenciam positivamente o acesso ao financiamento, enquanto as compras a crédito e as compras na *internet*, o fazem negativamente.

As PME's com contabilidade organizada têm 1,290 vezes mais chances de ter acesso ao financiamento bancário. As PME's que fazem compras a crédito têm 0,611 (ou seja, <1, logo este multiplicador traduz-se numa diminuição da probabilidade) menos chances de ter acesso ao crédito bancário. A prática de compras na *internet*, representa 0,804 vezes menos chances de ter acesso a financiamento bancário. O plano de negócios/investimentos apresenta 1,286 vezes mais chance de a PME ter acesso ao financiamento para financiar ou co-financiar parte ou a totalidade dos investimentos definidos. O exercício de elaboração do plano de negócios gera uma oportunidade para um conhecimento mais profundo não só sobre o negócio e os seus desafios, mas também e principalmente para se clarificar a estratégia que a empresa vai adotar para o seu crescimento e, conseqüentemente, a forma como o vai financiar.

Os testes de hipóteses revelam que existe uma relação não significativa entre as práticas de gestão financeira das PME's e o acesso ao financiamento bancário pelas PME's em Moçambique. Isto significa que embora exista uma relação com as variáveis independentes, estas relações não são determinantes.

A análise qualitativa concluiu que existe uma relação entre as variáveis contabilidade organizada, plano de negócios, compras a crédito e compras na *internet*, embora para esta última, devido ao limitado uso da *internet* e subseqüente compras, menos de um décimo dos participantes confirmou esta relação.

Os temas que mais explicam as constatações da análise quantitativa são diferenciados. Enquanto para a contabilidade o que mais explica é a informação financeira disponível, que decorre de uma certa informalidade e que resvala nos aspetos internos, tendo em conta que sem

esta informação a PME percebe os desafios que enfrentar se tiver que ir à banca contrair um empréstimo. A esta seguem-se as competências em gestão financeira.

O elemento que mais influencia o plano de negócios são as competências em gestão financeira para entender e fazer uso deste valioso instrumento, seguidas pelos aspetos internos mais especificamente a informação estratégica e estimativas previsionais que constituem um requisito para ir ao banco. A apetência ao risco tende a ser menor, quando existem competências e informação estratégica e previsional fíável e consistente. No que concerne às compras a prazo, o que mais influencia é o conhecimento (educação financeira), seguido do risco, e, por último, para as compras na *internet* é igualmente crítico o conhecimento mas nas vertentes de crédito e competências em gestão financeira, tendo o risco um contributo menor.

O alinhamento com a teoria do comportamento planeado, revela-se em todas as suas dimensões. No entanto, à semelhança do perfil dos gestores, importa referir que para o caso de Moçambique, a emergência do tema competências em gestão e literacia financeira, que têm igualmente impacto no acesso ao financiamento bancário pelas PMEs.

8.4 Conclusões globais

As PMEs precisam de financiamento em diferentes fases do seu ciclo de vida, no entanto, a decisão de ir contrair um empréstimo bancário para investimento, é influenciada por uma série de fatores. As características dos gestores/proprietários e as características da empresa são mais determinantes quando comparadas com as práticas de gestão financeira.

A *pesquisa quantitativa* revelou que de entre os determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário pelas PMEs da indústria transformadora, destacam-se a experiência (nível de significância estatística de 95%), o tamanho da empresa, o resultado bruto e o capital próprio (nível de significância estatística de 90%).

Em relação à *pesquisa qualitativa* as variáveis explicativas (categorias) e os códigos que as geraram são a seguir apresentados:

- *Educação financeira e em gestão* - literacia financeira e competências em gestão financeira;
- *Qualidade dos serviços prestados pelos provedores de serviços financeiros* - qualidade do atendimento, informação disponibilizada e entendimento das necessidades;
- *Lições aprendidas pelas PMEs* - o que é necessário para contrair um empréstimo e como evitar o crédito mal parado;

- *Aspetos culturais* - desigualdade de género, comportamento esperado e informalidade na gestão financeira;
- *Atitude em relação ao risco* - níveis de tolerância ao risco ou apetência para assumir riscos, *Custo* - taxa de juros e estrutura de custos e *valor* - oportunidade de negócio e criação de valor para o negócio;
- *Aspetos internos à empresa* - necessidades financeiras; qualidade/viabilidade do projeto/negócio, desempenho do negócio, idoneidade, maturidade; grau de preparação para o empréstimo, auto-financiamento, capacidade de fazer negócio e de empreender, confiança/ conforto, perseverança, notoriedade da marca, capacidade negocial, capacidade de pagamento e solvabilidade;
- *Condições oferecidas* - requisitos solicitados (colaterais/garantias, entre outros.), informação financeira disponível, informação estratégica e estimativas previsionais;
- *Crenças dos gestores* - evolução da conjuntura económica; volatilidade /pouca previsibilidade da economia e necessidade de acreditar no projeto.

O estudo demonstra que as medidas que têm sido implementadas com vista a aumentar o acesso ao financiamento pelas PME's com enfoque no lado da oferta, como sejam a criação de fundos de garantia, linhas de crédito especiais, entre outras, podem ser insuficientes dada a necessidade de compreender os determinantes do lado da procura, cruciais para informar estratégias e instrumentos efetivos.

Esta conclusão está em linha com os resultados do inquérito à indústria transformadora em Moçambique, no qual se constatou que uma das principais razões apresentadas para o limitado acesso ao crédito era a falta de informação, as exigências de colateral a apresentar na candidatura ao crédito e as elevadas taxas de juros (DERG et al., 2018).

Neste contexto, esta pesquisa recomenda formas e medidas de políticas para aumentar o valor do capital próprio das empresas, elevar os níveis de tolerância ao risco, melhorar a literacia financeira e as competências em gestão financeira, elementos que podem conferir maior confiança para contrair o empréstimo bancário.

A análise destas variáveis permite concluir que o acesso ao financiamento por si não é suficiente para assegurar o crescimento das PME's, ao contrário do que parece ser uma crença generalizada. As intervenções que visam apoiar a sustentabilidade das PME's não podem ser de curto prazo, pois o tipo de mudanças que são requeridas nas suas características só acontecem a médio e longo prazo.

Os dados evidenciaram que o acesso ao crédito bancário, por si só, não é uma condição de sucesso para as PMEs. É necessário uma maior e mais profunda interação com a empresa, para se perceber quais as verdadeiras limitações da empresa, nos seus vários domínios e cobrindo os vários estágios de desenvolvimento das PMEs.

Os programas de apoio às PMEs não se devem circunscrever ao apoio à identificação de alternativas de financiamento. Estes devem incluir assistência e acompanhamento individual, em função de um diagnóstico das necessidades de capacitação identificadas com vista à elaboração de um plano de ação específico. O financiamento deve ser parte deste pacote, mas provavelmente não será o mais determinante.

CAPÍTULO 9: RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E ÁREAS DE INVESTIGAÇÃO FUTURA

9.1 Recomendações

Tendo em conta a relevância das conclusões deste estudo para melhorar o acesso ao financiamento bancário pelas PMEs, recomenda-se que os determinantes do lado da procura relacionados com o acesso ao financiamento pelas PMEs sejam considerados parte da agenda nacional com vista a aumentar o acesso ao financiamento para este segmento de mercado. Por outro lado, em face das principais constatações descritas ao longo desta pesquisa e dos problemas nela identificados, em geral, enfrentados pelas PMEs em Moçambique, foram identificadas as implicações nas políticas, tendo havido o cuidado de as classificar de modo a destacar as entidades com responsabilidade para a sua implementação, isto é, para o Governo, para o setor privado (PMEs) e para as instituições financeiras, *Fintechs*, doadores e instituições de desenvolvimento.

A pesquisa deverá ser priorizada, com enfoque em programas de desenvolvimento e capacitação das PMEs, no fortalecimento e diversificação das fontes de financiamento, no desenvolvimento do setor privado, no estímulo e incentivo ao empreendedorismo, entre outras. São a seguir apresentadas as implicações por grupo de entidades do ecossistema financeiro:

Políticas, estratégias, ambiente legal e regulamentar

- Programas de capacitação e *linkage* vocacionados para as PMEs;
- Programas de facilitação de crédito, sem, no entanto, distorcer o mercado;
- Políticas de promoção do empreendedorismo e do acesso ao financiamento pelas PMEs;
- Promover a inovação no que concerne aos instrumentos de financiamento disponíveis para as PMEs, com destaque para o mercado de capitais (Bolsa de valores, *Private equity* e outros instrumentos alternativos);
- Estabelecer um ambiente regulatório apropriado para o surgimento e consolidação das *Fintechs*;
- Rever as taxas de juro, de forma a tornar o crédito mais acessível para as PMEs.
- Reformas com vista a aumentar o acesso ao financiamento, com regulamentos específicos para esse efeito (taxas bonificadas, refinanciamento, crédito para as mulheres, *start-ups*, etc.);
- Políticas mais consentâneas com as necessidades e capacidades financeiras das PMEs;
- Definir mecanismos de *credit rating* específicos para as PMEs.

Setor Privado (PMEs)

- Melhorar as práticas de gestão financeira, incentivar a cultura de poupanças e construir o capital próprio dentro das empresas;
- Promover a abertura do capital das empresas para terceiras entidades, como forma de fortalecer a sua estrutura financeira;
- Melhorar a interação com outras entidades, particularmente as instituições financeiras e outras no ecossistema financeiro, de modo a se estabelecer uma comunicação efetiva; e
- Priorizar ações de formação e capacitação institucional, incluindo temas ligados a sectores das finanças, Autoridade Tributária, Segurança Social, entre outros;
- Apostar na inovação, pesquisa e desenvolvimento;
- Alavancar as tecnologias disponíveis para responder à procura de bens e serviços;
- Formar parcerias estratégicas e inteligentes para assegurar a importação de conhecimento e tecnologias.

Instituições Financeiras tradicionais e Fintechs

- Rever os modelos/mecanismos de análise de risco de crédito e os seus requisitos (incluindo relaxamento ao nível dos colaterais, etc);
- Melhorar a gestão de dados disponíveis das PME, de forma a reduzir a assimetria de informação;
- Promover programas de capacitação para as PME, como forma de estimular e desenvolver o mercado de crédito em Moçambique;
- Introduzir produtos financeiros mais alinhados com as necessidades das PME, como é o caso do seguro de crédito comercial;
- Melhorar a interação com outras entidades no ecossistema financeiro, de modo a estabelecer uma comunicação cada vez mais efetiva;
- Usar as Tecnologias de Informação e Comunicação para melhorar o acesso ao crédito pelas PME (*Fintechs*);
- Avaliar o potencial da Inteligência Artificial para reduzir a assimetria de informação;
- Conceber estratégias de marketing e produtos com base no *Human Center Design approach* (HCD), que preconiza a conceção de produtos tendo em conta as reais necessidades das PME;
- Promover o uso de novas tecnologias e *big data* para melhorar o processo tradicional de concessão de empréstimos;

Doadores e Instituições de Desenvolvimento (estratégias e programas)

- Conceber e financiar programas de capacitação e desenvolvimento das PMEs, com enfoque nas cadeias de valor mais promissoras e com impacto no desenvolvimento endógeno da economia;
- Promover alternativas de financiamento alinhadas com o perfil e necessidades das PMEs
- Conceber e financiar em parceria com o setor privado e público iniciativas ao nível da Incubação, aceleração e linhas de crédito com assistência técnica às PMEs;
- Apoio no estabelecimento de instituições dedicadas ao financiamento às PMEs, que sejam focadas e sustentáveis
- Apoiar o desenvolvimento do mercado de capitais e o fortalecimento e diversificação das fontes de financiamento,
- Programas de desenvolvimento e capacitação alinhados com as novas tendências no mercado financeiro (*Blockchain*, *Inteligência Artificial*, *Digital loans*, etc.);
- Promover o surgimento de instituições de capital de risco direcionadas para as PMEs.

9.2 Limitações da pesquisa

Como qualquer estudo, em relação a esta pesquisa, destacam-se as seguintes limitações:

- Limitada informação sobre o financiamento às PMEs em Moçambique;
- Limitada influência do autor sobre a base de dados, para além de uma breve limpeza e exclusão das PMEs informais, isto é, que à data da realização do inquérito não possuíam o Número Único de Identificação Tributária (NUIT);
- Informação globalizada sobre a indústria transformadora, no qual estão inseridos vários sub-setores;
- Pesquisa baseada em dados de um período, não sendo uma análise de uma série. Este facto limita a validade das relações causais estabelecidas nos resultados. Por isso, uma pesquisa longitudinal é recomendável;

9.3 Áreas de investigação futuras

Algumas áreas de investigação futuras:

A estrutura financeira das PME's é um assunto que precisa ser aprofundado, particularmente as PME's em economias emergentes. As pesquisas posteriores poderiam perceber até que ponto os resultados desta pesquisa podem ser extrapolados para as PME's em geral, tendo em conta que a base de dados que foi utilizada se confina às PME's da indústria transformadora.

Uma outra área a priorizar pode ser o vazio enorme a ser explorado no que concerne às alternativas de financiamento para as PME's, que não era o enfoque desta pesquisa;

Tendo em conta a ótica dos bancos, as questões que se colocam para aumentar o acesso a crédito para as PME's poderiam ser estudadas, nomeadamente:

- Como diminuir ou compartilhar o risco para os bancos com os pedidos de empréstimo para pequenas empresas?
- Como reduzir o custo da aplicação e processamento de pequenos empréstimos?
- Como melhorar a qualidade das informações sobre as empresas ao nível exigido pelos bancos no processo de solicitação de empréstimos sem sobrecarregar as pequenas empresas que não podem arcar com uma estrutura administrativa adequada?

Um estudo aprofundado sobre as plataformas digitais existentes e o seu potencial contributo para a melhoria do acesso ao financiamento pelas PME's, é igualmente necessário e oportuno.

Tendo em conta que o modelo não conseguiu em todos os casos explicar as variações a 100%, o que indica que existem outras variáveis igualmente importantes do lado da procura que não foram incluídas no estudo, uma pesquisa mais abrangente pode ser de grande utilidade.

Esta pesquisa baseia-se em dados de um período, não sendo uma análise de uma série. Este facto limita a validade das relações causais estabelecidas nos resultados. Por isso, uma pesquisa longitudinal é igualmente recomendável.

Outra área de interesse para a pesquisa futura é a análise/conceção de modelos de análise de risco de crédito. Salienta-se que apesar de existirem boas práticas internacionais que têm estado a tentar dar resposta a estas questões, segundo Ganbold (2008), os bancos têm estado a desenvolver novos modelos de negócios, tecnologias e sistemas de gestão de risco para atender o setor das PME's. Por outro lado, a adaptação tecnológica promete reduzir custos e melhorar a transparência na prestação de serviços financeiros, facto que se torna cada vez mais visível em muitos bancos.

A pesquisa posterior poderia avaliar até que ponto os resultados desta pesquisa não poderiam ser extrapolados para os restantes de sectores, tendo em conta que esta pesquisa se referi exclusivamente à área de manufatura;

Os resultados poderiam ser igualmente testados para um contexto rural, tendo em conta que as características das empresas baseadas nas zonas rurais diferem significativamente do meio urbano. Este argumento poderá ser válido para a África Austral e Ocidental;

Esta pesquisa procurou perceber as determinantes da procura que influenciam o acesso ao financiamento, sem incluir a sua análise comparativa com os aspetos ligados à oferta, devido essencialmente à limitada disponibilidade de informação. Por conseguinte, em futuras pesquisas seria recomendável englobar outras medidas que incluam o lado da oferta do crédito, tais como informações sobre os níveis de endividamento das empresas.

A informação sobre os fatores que determinam o acesso ao crédito bancário pelas PME's da indústria transformadora é bastante limitada na literatura em geral e, particularmente, em Moçambique. Este fato impôs limitações para a comparação dos resultados com estudos similares. Por isso, recomenda-se que se incentive a realização de mais estudos nesta matéria, para melhorar o conhecimento e a elaboração de políticas e estratégias informadas e fundadas na realidade e, em última análise, o acesso ao financiamento.

BIBLIOGRAFIA

- Abdesamed, K. H., & Wahab, K. A. (2012). Do experience, education and business plan influence SMEs start-up bank loan? the case of Libya. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 6(12), 234–239.
- Abor, Joshua; Quartey, P. (2010). Issues in SME Development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, (39), 218–228. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/285704505>
- Ajzen, I. (1985). From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. *Action Control*, 11–39. https://doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2006). Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations, 14. <https://doi.org/10.1002/hep.22759>
- Alhassan, F., & Sakara, A. (2014). Socio-Economic Determinants of Small and Medium Enterprises ' (Smes) Access to Credit from the Barclays Bank in Tamale-Ghana, 6959(26), 26–36.
- Amadou, N. (2016). Enhancing SME Financing in Africa : The Role of NonBanks. *Finance for All: Promoting Financial Inclusion in West Africa*, (September), 1–20.
- Ananzeh, I. E. N. (2016). Relationship between Bank Credit and Economic Growth: Evidence from Jordan. *International Journal of Financial Research*, 7(2). <https://doi.org/10.5430/ijfr.v7n2p53>
- Anne, J., Gichuki, W., Njeru, D. A., & Tirimba, O. I. (2014). Challenges Facing Micro and Small Enterprises in Accessing Credit Facilities in Kangemi Harambee Market in Nairobi City County, Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4(1), 2250–3153. Retrieved from www.ijsrp.org
- Aryeetey, E., Baah-Nuakoh, A., Duggleby, T., Hettige, H., & Steel, W. F. (2000). *Supply and Demand for Finance of Small Enterprises*. Washington, D.C. Retrieved from http://documents.worldbank.org/curated/en/580331468771587267/pdf/multi0page.pdf%0Aghana.http://books.google.com/books/about/Supply_and_Demand_for_Finance_of_Small_E.html?id=1gJRV
- Bartlett, W., & Bukvič, V. (2003). Financial Barriers to SME growth in Slovenia. *Economic and Business Review*, 5, 161–181. <https://doi.org/10.1023/A:1012206414785>

- Bates, T. (1990). Entrepreneur human capital small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72(4). Retrieved from issn: 0034-6535 Online ISSN: 1530-9142
- Beck, T. (2007). Financing Constraints of SMEs in Developing Countries : Evidence , Determinants and Solutions. *World Bank*, (April), 1–35.
- Beck, T., & Cull, R. (2014). SME finance in Africa. *Journal of African Economies*, 23(5), 583–613. <https://doi.org/10.1093/jae/eju016>
- Bell, K., & Vos, E. (2011). SME Capital Structure: The Dominance of Demand Factors. *SSRN Electronic Journal*, 1–41. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1456725>
- Bellucci, A., Borisov, A., & Zazzaro, A. (2010). Does gender matter in bank-firm relationships? Evidence from small business lending. *Journal of Banking and Finance*, 34(12), 2968–2984. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.07.008>
- Benavente, J., Crespi, G., & Maffioli, A. (2007). *Public Support To Firm -Level innovation : an E valuation. Development*. Washington, D.C. Retrieved from <http://ove/oveIntranet/DefaultNoCache.aspx?Action=WUCPublications@ImpactEvaluations%0AInter-American>
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(6–8), 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2945–2966. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008>
- Bhaird, C. M. an. (2010). The Modigliani-Miller Proposition after Fifty Years and its Relation to Entrepreneurial Finance. *Strategic Change*, 19(No. 1-2), 9–28.
- Bigsten, A. (2003). Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12(1), 104–125. <https://doi.org/10.1093/jae/12.1.104>
- Bond, S., & Meghir, C. (1994). Dynamic Investment Models and the Firm's Financial Policy. *The Review of Economic Studies*, 61(2), 197–222. <https://doi.org/10.2307/2297978>
- Botello, H. (2015). Determinants of access to credit for SMEs: Evidence at the level of the Firm in Latin America. *Apuntes Del Cenes*, 34(60), 247–276.
- Bouri, A., Breij, M., Diop, M., Kempner, R., Klinger, B., & Stevenson, K. (2011). Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries, (November), 1–48.
- Boushnak, E., Rageb, M. A., Ragab, A. A., & Sakr, A. M. (2018). Factors Influencing Credit Decision for Lending SMEs: A Case Study on National Bank of Egypt. *OALib*, 05(11),

- 1–17. <https://doi.org/10.4236/oalib.1104996>
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Psychiatric Quarterly*, (1), 77–101. Retrieved from <http://eprints.uwe.ac.uk/11735>
- Brettel, M., Breuer, W., Espel, P., & Abedin, A. (2011). Private Equity for SME: A Behavioural Model of the Demand-Side Perspective. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1141068>
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2007). Rethinking SME's Financing Decisions: Demand-side Approach A, (1984), 1–21. Retrieved from <https://aaep.org.ar/anales/works/works2007/briozzo.pdf> <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2007/briozzo.pdf>
- Bryman, A. (2006). Integrating quantitative and qualitative research: How is it done? *Qualitative Research*, 6(1), 97–113. <https://doi.org/10.1177/1468794106058877>
- Burak, L. J., Rosenthal, M., & Richardson, K. (2013). Examining attitudes, beliefs, and intentions regarding the use of exercise as punishment in physical education and sport: An application of the theory of reasoned action. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(7), 1436–1445. <https://doi.org/10.1111/jasp.12100>
- Campanella, F., & Serino, L. (2019). Do personal characteristics of manager affect Smes ' Access to Bank Loan ?, (April).
- Celuch, K., & Dill, A. (2011). An Extension of the Theory of Reasoned Action in Ethical Decision Contexts: The Role of Normative Influence and Ethical Judgment. *Journal of Education for Business*, 86(4), 201–207. <https://doi.org/10.1080/08832323.2010.502913>
- Chui, A. C. W., Lloyd, A. E., & Kwok, C. C. Y. (2002). The determination of capital structure: Is national culture a missing piece to the puzzle? *Journal of International Business Studies*, 33(1), 99–127. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8491007>
- Coetzee, F., & W. Buys, P. (2017). The impact of the independent review on SME access to bank finance: the case of South Africa. *Banks and Bank Systems*, 12(1), 135–142. [https://doi.org/10.21511/bbs.12\(1-1\).2017.06](https://doi.org/10.21511/bbs.12(1-1).2017.06)
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men-and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37–52.
- Creswell. (1997). Five Quality Approaches to Inquiry. *Qualitative Inquiry And Research Design: Choosing Among Five Traditions*. Retrieved from http://www.uk.sagepub.com/upm-data/13421_Chapter4.pdf
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design*.
- Creswell, J. W., & Creswell, D. J. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and*

- Mixed Methods Approaches (2nd Edition)*. (SAGE, Ed.), *Organizational Research Methods*. Retrieved from <http://www.amazon.com/Research-Design-Qualitative-Quantitative-Approaches/dp/0761924426>
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2007). *Designing and Conducting Mixed Methods Research: Creswell*. Retrieved from <https://www.amazon.com/Designing-Conducting-Mixed-Methods-Research/dp/1412975174>
- David, I., & Scott, J. (2010). Barriers faced by SMEs in raising bank finance. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16, 245–259. <https://doi.org/doi.org/10.1108/13552551011042816>
- Deakins, D., North, D., Baldock, R., & Whittam, G. (2008). SMEs' Access to Finance: Is there still a debt finance gap? *Institute for Small Business & Entrepreneurship*, 3(1), 77–95. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.06.013>.The
- Demirgüç-Kunt, A., Beck, T., & Honohan, P. (2008). *Finance for all? : policies and pitfalls in expanding access*. Washington, D.C.: The World Bank.
- DERG, UNU-WIDER, & CEEG. (2018). Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2017, (March), 103. Retrieved from <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Publications/Report/PDF/Mozambique-SME-report-IIM2017-EN.pdf>
- Duarte, F., Gama, A. P., & Esperança, J. (2017). Collateral-based in SME lending: The role of business collateral and personal collateral in less-developed countries. *Research in International Business and Finance*, 39, 406–422. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.07.005>
- Dobbs, M., & Hamilton, R. T. (2007). Small business growth: Recent evidence and new directions. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. <https://doi.org/10.1108/13552550710780885>
- dos Santos, J. L. G., Erdmann, A. L., Meirelles, B. H. S., Lanzoni, G. M. de M., da Cunha, V. P., & Ross, R. (2017). Integração entre dados quantitativos e qualitativos em uma pesquisa de métodos mistos. *Texto e Contexto Enfermagem*, 26(3), 1–9. <https://doi.org/10.1590/0104-07072017001590016>
- Drakos, K., & Giannakopoulos, N. (2011). On the determinants of credit rationing: Firm-level evidence from transition countries. *Journal of International Money and Finance*, 30(8), 1773–1790. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2011.09.004>
- E&Y. (2018). The future of SME banking, (December).
- Edmore, M. (2011). Literature Review on Small and Medium Enterprises' access to credit and

- support in South Africa. *National Credit Regulator*, 1–92.
- Ennew, C. T., & Binks, M. R. (1995). The Provision of Finance to Small Businesses: Does the Banking Relationship Constrain Performance. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 4(1), 57–73.
- European Investment Bank. (2018). Banking in Africa: Delivering on Financial Inclusion, Supporting Financial Stability. *Journal of Development Economics*, 238.
<https://doi.org/10.2867/4399>
- Farinha, L., & Félix, S. (2014). Uma análise de restrições de financiamento às PME portuguesas. *Artigos de Estabilidade Financeira, Banco de Portugal, Lisboa*, 3, 1–20.
- Fatoki, O. O., & Asah, F. (2011). The Impact of Firm and Entrepreneurial Characteristics on Access to Debt Finance by SMEs in King Williams’ Town, South Africa. *International Journal of Business and Management*, 6(8), 170–179.
<https://doi.org/10.5539/ijbm.v6n8p170>
- Fatoki, O. O., & Van Aardt Smit, A. (2011). Constraints to credit access by new SMEs in South Africa : A supply-side analysis. *African Journal of Business Management*, 5(4), 1413–1425. <https://doi.org/10.5897/AJBM10.1335>
- Fatoki, O., & Odeyemi, A. (2010). Which New Small and Medium Enterprises in South Africa Have Access to Bank Credit? *International Journal of Business and Management*, 5(10), 128–136. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v5n10p128>
- Field, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS*. Retrieved from http://www.ghbook.ir/index.php?name=فرهنگ و رسانه های نوین&option=com_dbook&task=readonline&book_id=13650&page=73&chckhashk=ED9C9491B4&Itemid=218&lang=fa&tmpl=component
- Fiestas, I., Sinha, S., & Associates, N. (2011). Constraints to private investment in the poorest developing countries - A review of the literature February 2011, 44(February), 0–33.
- Filipe, R., & Luzio, T. (2015). Os determinantes do financiamento bancário às PME portuguesas.
- Finaccess. (2015). *FinAccess Business – Supply Bank Financing of SMEs in Kenya*. Nairobi, Kenya.
- Finmark Trust. (2012). *FinScope MSME Survey Mozambique 2012*. Retrieved from <https://www.finmark.org.za/finscope-mozambique-msme-2012-survey/>
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2005). The Influence of Attitudes on Behavior. *The Handbook of Attitudes*, (July), 173–222. <https://doi.org/10.1007/BF02294218>
- Francis, J. J., Eccles, M. P., Johnston, M., Walker, A., Grimshaw, J., Foy, R., ... Bonetti, D.

- (2004). *Constructing Questionnaires Based On The Theory Of Planned Behaviour A Manual For Health Services Researchers*. *City Research Online* (Vol. 37).
- Francisco, M., & Kumar, A. (2005). *Enterprise Size, Financing Patterns, and Credit Constraints in Brazil*. *Enterprise Size, Financing Patterns, and Credit Constraints in Brazil*. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6129-0>
- Frimpong, S. (2018). Access to External Finance by Micro Small and Medium Manufacturing Enterprises in Kumasi Metropolis : Evidence on the Impact of Financial Management Practices ., *10*(21), 143–159.
- Ganbold, B. (2008). Improving Access to finance for SME: International good experiences and lessons for Mongolia. *Institute of Developing Economies Japan External Trade Organization (IDE-JETRO)*, (438), 2–69. Retrieved from <http://www.ide.go.jp/English/Publish/Download/Vrf/pdf/438.pdf>
- Gertner, R., Scharfstein, D., & Stein, J. (1994). Internal vs. External Capital Markets. *The Quarterly Journal of Economics*, (November 1994), 20.
- Ghimire, B., & Abo, R. (2013). An Empirical Investigation of Ivorian SMEs Access to Bank Finance : Constraining Factors at Demand-Level, *2*(4), 29–55.
- Guariglia, A. (2009). Internal financial constraints, external financial constraints, and. *Journal of Banking Finance*, *44*(June), 0–31.
- Hainz, C., & Nabokin, T. (2013). Measurement and determinants of access to loans. *CESifo Working Papers*, *4190*, 1–34.
- Han, L., Fraser, S., & Storey, D. J. (2009). Are good or bad borrowers discouraged from applying for loans? Evidence from US small business credit markets. *Journal of Banking and Finance*, *33*(2), 415–424. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.08.014>
- Hanson, W. E., Plano Clark, V. L., Petska, K. S., Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2005). Mixed methods research designs in counseling psychology. *Journal of Counseling Psychology*, *52*(2), 224–235. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.52.2.224>
- Haron, H., Said, S. B., Jayaraman, K., & Ismail, I. (2013). Factors Influencing Small Medium Enterprises (SMES) in Obtaining Loan. *International Journal of Business and Social Science*, *15*(4), 182–195.
- Harvie, C. (2013). ERIA-DP-2013-23 ERIA Discussion Paper Series Small and Medium Enterprises' Access to Finance: Evidence from Selected Asian Economies. *ERIA Discussion Paper Series*.
- Hoshi, T., Kashyap, A., & Scharfstein, D. (1990). *The Role of Banks in Reducing the Costs of Financial Distress in Japan* (No. 3435).

- Howorth, C. A. (2001). Small Firms' Demand for Finance: A Research Note. *International Small Business Journal*, 19(4), 78–86. <https://doi.org/10.1177/0266242601194005>
- IFC. (2010). The SME Banking Knowledge Guide. *Knowledge Creation Diffusion Utilization*, 80.
- IFC. (2018). Blended Finance— A Stepping Stone to Creating Markets, (April), 1–6. Retrieved from https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/363eeaab-77da-4a9e-ad1e-9ff089402bf1/EMCompass_Note_51-BlendedFinance_FIN+April+13.pdf?MOD=AJPERES
- IPEME. (2015). *Estudo de Nichos de Mercado Empresariais para as MPME's*. Maputo - Moçambique.
- Ivankova, N. V., Creswell, J. W., & Stick, S. L. (2006). Using Mixed-Methods Sequential Explanatory Design: From Theory to Practice. *Field Methods*, 18(1), 3–20. <https://doi.org/10.1177/1525822X05282260>
- Johnston, W. J., & Lewin, J. E. (1996). Organizational buying behavior: Toward an integrative framework. *Journal of Business Research*, 35(1), 1–15. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(94\)00077-8](https://doi.org/10.1016/0148-2963(94)00077-8)
- Kasseeah, H., & Thoplan, R. (2012). Access to Financing in a Small Island Economy: Evidence From Mauritius. *Journal of African Business*, 13(3), 221–231. <https://doi.org/10.1080/15228916.2012.727753>
- Kaufmann, F., & Braun, K. (2007). Pequenas e Médias empresas em Moçambique. *Development*, 134(4), 635–646.
- Kersten, R., Harms, J., Liket, K., & Maas, K. (2017). Small Firms, large Impact? A systematic review of the SME Finance Literature. *World Development*, 97(2016), 330–348. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.04.012>
- Khalid, H. A., & Kalsom, A. W. (2014). Financing of small and medium enterprises (SMEs): Determinants of bank loan application. *African Journal of Business Management*, 8(17), 717–727. <https://doi.org/10.5897/ajbm2013.7222>
- Kira, A. R., & He, Z. (2012). The Impact of Firm Characteristics in Access of Financing by Small and Medium-sized Enterprises in Tanzania. *International Journal of Business and Management*, 7(24). <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n24p108>
- Kumar, A. (2005). *Access to Financial Services in Brazil*. *Access to Financial Services in Brazil*. <https://doi.org/10.1596/0-8213-5716-6>
- La Rocca, M. L., La Rocca, T. L., & Cariola, A. (2011). Capital Structure Decisions During a Firm's Life Cycle. *Small Business Economics*, 37(1), 107–130.

<https://doi.org/10.1007/s11187-009-9229-z>

Largay, J. A., & Xiaodong Qiu. (2011). Does Gender Influence the Terms of Small Business Loans? *Academy of Management Perspectives*, 25(1), 96–98.

<https://doi.org/10.5465/amp.2011.59198454>

Le Ngoc, T. B., & Nguyen, T. V. (2009). The impact of networking on bank financing: The case of small and medium-sized enterprises in Vietnam. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(4), 867–887. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00330.x>

LeCornu, M. R., McMahan, R. G. P., Forsaith, D. M., & Stanger, A. M. J. (1996). the Small Enterprise Financial Objective Function: an Exploratory Study Using Informed Scholarly Opinion. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 13(3), 29–56.

<https://doi.org/10.1080/08276331.1996.10600528>

Lobão, J. (2012). *Finanças Comportamentais: Quando a Economia encontra a Psicologia*. Portugal: Actual, Grupo Almedina.

Low, C., & Mazzarol, T. (2006). Owner-Managers' Preferences for Financing: A Study of Singaporean SME.

Lubawa, G. G., Nandonde, F. A., & Shirima, A. O. (2018). Financing Preference for MSMEs in Rural Tanzania, (August). <https://doi.org/10.5281/zenodo.1315331>

Mac an Bhaird, C., & Lucey, B. (2010). Determinants of capital structure in Irish SMEs.

Small Business Economics, 35(3), 357–375. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9162-6>

Malhotra, M., Chen, Y., Criscuolo, A., Fan, Q., Hamel, I., & Savchenko, Y. (2007).

Expanding Access to Finance.

Marshall, C., & Rossman, G. (2011). *Designing Qualitative Research. Designing Qualitative Research*.

Mateev, M., & Ivanov, K. (2011). How SME Uniqueness Affects Capital Structure: Evidence from Central and Eastern Europe Panel Data. *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, 50(1), 115.

Matthew, D. (2007). Small business growth: recent evidence and new directions.

International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 13(5), 296–322.

<https://doi.org/10.1108/13552550710780885>

Mazanai, M., & Fatoki, O. (2012). Access to Finance in the SME Sector: A South African Perspective. *Asian Journal of Business Management*, 4(1), 58–67.

<https://doi.org/ISSN:2041-8752>

Mbroh, J. (2015). Financial Management Practices by Small and Micro Enterprise Owners in Ghana - Evidence from the Central Region. *International Journal of Economics, Finance*

- and Management Sciences*, 3(5), 494. <https://doi.org/10.11648/j.ijefm.20150305.21>
- Mensah, S. (2004). A REVIEW OF SME FINANCING SCHEMES IN GHANA. *Presented at the UNIDO Regional Workshop of Financing Small and Medium Scale Enterprises, Accra, Ghana.*
- Mills, K., & McCarthy, B. (2014). The State of Small Business Lending: Credit Access During the Recovery and How Technology May Change the Game. *Ssrn*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2470523>
- Mills, K., & McCarthy, B. (2016). The State of Small Business Lending: Innovation and Technology and the Implications for Regulation. *Ssrn*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2877201>
- Mina, A., Lahr, H., & Hughesy, A. (2013). The demand and supply of external finance for innovative firms. *Industrial and Corporate Change*, 22(4), 869–901. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt020>
- Ministério da Economia e Finanças; Banco de Moçambique; Banco Mundial. (2019). *Visão Geral da Estratégia Nacional de Inclusão Financeira 2016-2020*. Maputo - Moçambique.
- Ministério da Indústria e Comércio. (2018). *Plano de Acção para a Melhoria do Ambiente de Negócio | 2019 - 2021*. <https://doi.org/10.4000/books.ifea.4396>
- Moro, A., Wisniewski, T. P., & Mantovani, G. M. (2017). Does a manager's gender matter when accessing credit? Evidence from European data. *Journal of Banking and Finance*, 80, 119–134. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.04.009>
- Mundstock, E., Fachel, J. M. G., Camey, S. A., & Agranonik, M. (2006). Introdução à Análise Estatística Utilizando o SPSS 13.0. *Cadernos de Matemática e Estatística*, 1–46.
- Murambire Jr., B. (2014). *Encontro de Discussão Sobre Diversificação De Fontes De Financiamento Às PMEs*. Maputo.
- Mutoko, W. R., & Kapunda, S. M. (2017). Factors influencing small, medium and micro-sized enterprises' borrowing from banks: The case of the Botswana manufacturing sector. *Acta Commercii*, 17(1), 1–9. <https://doi.org/10.4102/ac.v17i1.426>
- Nafziger, A. (2020). *Experiences in gender-sensitive solutions to collateral constraints*.
- Nemoto, N., & Koreen, M. (2019). SME policy faced with development of financial technology, (1), 1–11.
- Newman, A., Borgia, D., & Deng, Z. (2013). How Do SMEs with Single and Multiple Owners Finance Their Operations Differently? Empirical Evidence from China. *Thunderbird International Business Review*, 55(5), 531–544. <https://doi.org/10.1002/tie>

- NFIB. (2012). *Small Business , Credit Access ,*
- Nguyen, N., Gan, C., & Hu, B. (2015). An empirical analysis of credit accessibility of small and medium sized enterprises in Vietnam. *Banks and Bank Systems*, 10(1), 34–46.
- Nguyen, N., & Luu, N. T. H. (2013). Determinants of Financing Pattern and Access to Formal -Informal Credit: The Case of Small and Medium Sized Enterprises in Viet Nam. *Journal of Management Research*, 5(2). <https://doi.org/10.5296/jmr.v5i2.3266>
- Noor, S., Mohamed, H., & Rahman, R. A. (2011). Determinants of behavioral intention of fraudulent financial reporting: using the theory of reasoned action. *Malaysian Accounting Review*, 10(1), 43–62.
- North, D., Baldock, R., & Ekanem, I. (2010). Is there a debt finance gap relating to scottish SMEs? A demand-side perspective. *Venture Capital*, 12(3), 173–192. <https://doi.org/10.1080/13691061003658670>
- Norton, E. (1991). Capital Structure and Small Growth Firms. *Journal of Small Business Finance*.
- OCDE. (2018). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018*. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en
- OECD. (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. Paris: OECD Publishing,. <https://doi.org/doi.org/10.1787/34907e9c-en>
- Ogubazghi, S. K., & Muturi, W. (2014). The Effect of Age and Educational Level of Owner/Managers on SMMEs' Access to Bank Loan in Eritrea: Evidence from Asmara City. *American Journal of Industrial and Business Management*, 04(11), 632–643. <https://doi.org/10.4236/ajibm.2014.411069>
- OICU-IOSCO. (2015). *Sme Financing Through Capital Markets - The Growth and Emerging Markets Committee of the International Organization of Securities Commissions*.
- Olutunla, G. T., & Obamuyi, T. M. (2008). An empirical analysis of factors associated with the profitability of Small and medium - enterprises in Nigeria. *African Journal of Business Management*, 2(11), 195–200.
- Ontañón, R., & Pérez, R. (2014). Commercial bank financing for micro-enterprises and SMEs in Mexico. *CEPAL Review*, 2013(111), 7–21. <https://doi.org/10.18356/4705ad8f-en>
- Osano, H. M., & Languitone, H. (2016). Factors influencing access to finance by SMEs in Mozambique: case of SMEs in Maputo central business district. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 5(1), 13. <https://doi.org/10.1186/s13731-016-0041-0>

- Pandula, G. (2011). An Empirical Investigation of Small and Medium Enterprises' Access to Bank Finance: The Case of An Emerging Economy. *Proceedings of ASBBS Annual Conference*, 18(1), 255–273.
- Park, J., Lim, B., & Koo, J. (2008). Developing the Capital Market to Widen and Diversify SME Financing : The Korean Experience. *Venture Capital*, (February).
- Paul, C. (2001). Finance and small and medium-sized enterprise in developing countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Journal of Developmental Entrepreneurship. Apr2001, Vol. 6 Issue 1, p17. 24p. 3 Charts. Retrieved from <http://proquest.umi.com/pqdweb?did=73201428&Fmt=7&clientId=7511&RQT=309&VName=PQD>
- Peng, C. Y. J., Lee, K. L., & Ingersoll, G. M. (2002). An introduction to logistic regression analysis and reporting. *Journal of Educational Research*, 96(1), 3–14.
<https://doi.org/10.1080/00220670209598786>
- Peria, M., Rocha, R., & Anzoategui, D. (2010). Bank competition in the Middle East and Northern Africa region. *Review of Middle East Economics and Finance*, 6(2).
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2202/1475-3693.1313>
- Profile, E. (2020). Mozambique, 1–66.
- República de Moçambique. Conselho de Ministros. (2016). Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique (2017 – 2027), 1–55. Retrieved from <http://www.portaldogoverno.gov.mz/por/Governo/Conselho-de-Ministros>
- Romano, C. A., Tanewski, G. A., & Smyrniotis, K. X. (2001). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 285–310.
[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(99\)00053-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(99)00053-1)
- Rossmann, G. B., & Wilson, B. L. (1985). Quantitative Qualitative Large-Scale Study. *Sage Publications*, 9(5), 627–643. <https://doi.org/10.1177/0193841X8500900505>
- Ryan, F., Coughlan, M., & Cronin, P. (2007). Step-by-step guide to critiquing research. Part 2: Qualitative research. *British Journal of Nursing (Mark Allen Publishing)*, 16(12), 738–744. <https://doi.org/10.12968/bjon.2007.16.12.23726>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students*. *International Journal of the History of Sport* (Vol. 30).
<https://doi.org/10.1080/09523367.2012.743996>
- Sawaya, A. (2018). Is Entrepreneurship Learned or an Inborn Feature in Mozambique ? Is Entrepreneurship Learned or an Inborn Feature in Mozambique ?, (September).

- Sawaya, A., & Bhero, S. (2018). Large Enterprises Neglect Supporting SMEs in Mozambique. *Journal of Economics and Public Finance*, 4(1), 77. <https://doi.org/10.22158/jepf.v4n1p77>
- Scott, J. M., & Roper, S. (2009). Perceived financial barriers and the start-up decision: An econometric analysis of gender differences using GEM data. *International Small Business Journal*, 27(September), 149–171.
- Serrasqueiro, Z., & Nunes, P. M. (2012). Is Age a Determinant of SMEs' Financing Decisions? Empirical Evidence Using Panel Data Models. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(4), 627–654. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00433.x>
- Shaista, W. (2019). Debt financing decisions of SMEs in emerging markets: empirical evidence from Malaysia. *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 258–277. <https://doi.org/10.1108/IJBM-12-2017-0263>
- Shinozaki, S. (2013). A New regime of SME Finance in Emerging Asia, (104).
- Sitkin, S. B., & Pablo, A. L. (1992). Reconceptualizing the Determinants of Risk Behavior. *Academy of Management Review*, 17(1), 9–38. <https://doi.org/10.5465/amr.1992.4279564>
- Southey, G. (2011). The Theories of Reasoned Action and Planned Behaviour Applied to Business Decisions: A Selective Annotated Bibliography. *Journal of New Business Ideas & Trends*, 9(1), 8.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets With Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(February 1981), 393–410. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1010965>
- Stiltz, J. E., & Weiss, A. (1981). Stiglitz credit.pdf. *The American Economic Review*. Retrieved from <http://links.jstor.org>
- Tashakkori, A., & Teddlie, C. (1998). *Mixed methodology : combining qualitative and quantitative approaches*. Sage.
- Tashakkori, A., & Teddlie, C. (2003). *Handbook of Mixed Methods in Social & Behavioral Research*. (SAGE, Ed.). Retrieved from <https://books.google.co.mz/books?id=F8BFOM8DCKoC&printsec=frontcover&hl=pt-PT#v=onepage&q&f=false>
- Tavares, F. O., Pacheco, L., & Almeida, E. F. (2015). Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal. *Revista de Administração*, 50(2), 254–267. <https://doi.org/10.5700/rausp1198>
- Taylor, S., & Todd, P. (1995). Decomposition and crossover effects in the theory of planned

- behavior: A study of consumer adoption intentions. *International Journal of Research in Marketing*, 12(2), 137–155. [https://doi.org/10.1016/0167-8116\(94\)00019-K](https://doi.org/10.1016/0167-8116(94)00019-K)
- Thaler, R.H. (1999) Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making J. Behav. Dec. Making*, 12: 183-206 (1999)..
- The World Bank (2019) *Enterprise Surveys – Mozambique 2018 Country Profile*.
- The World Bank Group. (2019a). *Financing Solutions for Micro, Small and Medium Enterprises in Bangladesh*. Bangladesh.
- The World Bank Group. (2019b). *Republic of Mozambique Summary Deliberations of NFIS Workshop Mid-Term Review*. Maputo - Moçambique.
- Thirdway Africa. (2018). Financing SMEs in Mozambique, (September), 21.
- Thompson, K. E., & Panayiotopoulos, P. (1999). Predicting behavioural intention in a small business context. *Journal of Marketing Practice: Applied Marketing Science*, 5(3), 89–96. <https://doi.org/10.1108/eum0000000004564>
- Thuku, A. G. (2017). *Factors Affecting Access To Credit By Small*. United States International University - Africa.
- Tolba, A., Seoudi, I., & Fahmy, K. (2014). Factors influencing intentions of Egyptian MSME owners in taking commercial bank loans. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 27(6), 497–518. <https://doi.org/10.1080/08276331.2015.1102478>
- UNU-WIDER. (2018). Inquérito às Indústrias Manufactureiras de Moçambique 2017 – inquérito principal.
- Vos, E., Yeh, A. J. Y., Carter, S., & Tagg, S. (2007). The happy story of small business financing. *Journal of Banking and Finance*, 31(9), 2648–2672. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.09.011>
- Wattanaputtipaisan, T. (2003). Four Proposals for Improved Financing of SME. *Asian Development Review*, 20(2), 66–104.
- Weltevreden, J. W. J., & Boschma, R. a. (2008). The Influence of Firm Owner Characteristics on Internet Adoption by Independent Retailers : A Business Survey. *International Journal of Internet Science*, 3(1), 34–54.
- Xiang, D., & Worthington, A. (2015). Finance-seeking behaviour and outcomes for small- and medium-sized enterprises. *International Journal of Managerial Finance*, 11(4), 513–530. <https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2013-0005>
- Xiao, J. J. (2007). *Handbook of Consumer Finance Research*. (Springer, Ed.), *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- Yoon, S. S., Kim, H. J., Lee, H., & Waggle, D. (2017). Financing preferences : evidence from the Korean market. *Applied Economics*, 49(44), 4501–4520.
<https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1284993>
- Zabri, S. M., & Lean, J. (2014). SME Managers' Financing Preferences: The Case of Successful SMEs in Malaysia (pp. 1–13). Kuala Lumpur.
- Zabri, S. M., Yusoff, W. F. W., Ahmad, K., & Lean, J. (2017). Literature review on financing preferences among small and medium enterprises. *Proceedings of the 29th International Business Information Management Association Conference - Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth*, (July), 1366–1380.
- Zarook, T., Rahman, M., & Khanam, R. (2013). Management skills and accessing to finance: evidence from Libya's SMEs. *International Journal of Business and Social Science*, 4(7), 106–115.
- Zavatta, R. (2008). Financing Technology Entrepreneurs and SMEs in Developing Countries, (June), 103. Retrieved from <http://www.infodev.org/publications>

ANEXOS

Anexo A: Amostra de empresas entrevistadas na pesquisa qualitativa

P	Género	Idade	Nr Trab.	Empréstimo Bancário *	Fontes de Financiamento	Local	Sub-sector
1	Masc	62	65	Sim	Fundos Próprios Banca	Maputo Província	Produtos metálicos fabricados
2	Fem	45	10	Não	Fundos Próprios Fornecedores	Maputo Cidade	Não categorizado
3	Masc	47	41	Sim	Fundos Próprios Banca	Maputo Província	Alimentos e bebidas
4	Masc	47	100	Sim	Fundos Próprios Banca	Sofala	Maquinaria
5	Masc	49	10	Não	Fundos Próprios	Maputo Província	Processamento de Lixo
6	Masc	45	6	Sim	Fundos Próprios, Banca	Maputo Província	Alimentos e bebidas
7	Masc	56	17	Sim	Fundos Próprios, Fundos Públicos (ADVZ), Banca	Manica	Alimentos e bebidas
8	Masc	53	8	Sim	Fundos Próprios, Banca	Zambézia	Alimentos e bebidas
9	Masc	62	43	Sim	Fundos Próprios, Bancos	Sofala	Mobiliário
10	Masc	52	27	Sim	Fundos Próprios, Bancos, Fornecedores,	Maputo Província	Produtos químicos
11	Masc	62	37	Não	Fundos Próprios, Fornecedores	Sofala	Produtos químicos
12	Masc	55	10	Sim	Fundos Próprios, Banca, Fundos Públicos	Inhambane	Alimentos e bebidas
13	Masc	45	5	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Alimentos e bebidas
14	Masc	51	5	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Vestuário
15	Masc	54	45	Não	Fundos Próprios	Tete	Alimentos e bebidas
16	Masc	37	12	Não	Fundos Próprios, adiantamento de clientes	Nampula	Mobiliário
17	Masc	40	3	Não	Fundos Próprios	Maputo Província	Produtos metálicos fabricados
18	Masc	56	37	Sim	Fundos Próprios, Banca	Niassa	Agro-processamento
19	Masc	54	38	Sim	Fundos Próprios, Banca	Cabo Delgado	Não categorizado
20	Masc	37	5	Sim	Fundos Próprios, Instituição Financeira de Desenvolvimento (GAPI)	Niassa	Agro-processamento

21	Masc	54	7	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Têxteis
22	Masc	60	20	Não	Fundos Próprios	Cabo Delgado	Processamento Madeira
23	Masc	36	8	Não	Fundos Próprios	Gaza	Alimentos e bebidas
24	Masc	38	8	Não	Fundos Próprios	Gaza	Alimentos e bebidas
25	Masc	46	12	Não	Fundos Próprios	Nampula	Processamento Madeira
26	Fem	48	11	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Alimentos e bebidas
27	Fem	27	5	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Alimentos e bebidas
28	Fem	57	25	Sim	Fundos Próprios, Banca	Maputo Província	Plástico
29	Fem	52	50	Sim	Fundos Próprios, Banca	Maputo Cidade	Alimentos e bebidas
30	Fem	60	5	Não	Fundos Próprios	Maputo Cidade	Alimentos e bebidas

* Nos últimos 3 anos

Anexo B: Guião da Entrevista Estruturada

O presente guião de entrevista estruturada visa única e exclusivamente recolher informação para análise de dados inerentes ao tema: “Financiamento às PME’s da Indústria Transformadora: Determinantes do lado da procura que influenciam o acesso ao crédito bancário em Moçambique”, no âmbito da realização de uma pesquisa para obtenção do grau de Doutor em Estratégia e Empreendedorismo, na ISCTE Business School de Portugal.

Pelo que, solicita-se que responda com o máximo de rigor, lembrando porém, que não há respostas certas ou erradas relativamente a qualquer dos itens, pretendendo-se apenas a sua opinião pessoal e sincera.

De referir que, a informação a ser recolhida é de natureza confidencial. Por conseguinte, o seu tratamento será efetuado de uma forma global e não individualizada, salvaguardando o seu anonimato.

PARTE A: CARATERÍSTICAS DOS GESTORES E ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO

A.1 Na sua opinião, as características dos gestores/proprietários influenciam a decisão de contrair crédito bancário. Sim () Não () Não sei ()

A.2 Como avalia cada uma das seguintes características do gestor/proprietário na decisão de este contrair um crédito bancário. Justifique a sua resposta.

Variáveis	Tipo		Justifique a sua resposta
	Influencia	Não influencia	
Género			
Idade			
Experiência			
Nível de escolaridade			

PARTE B: CARACTERÍSTICAS DAS PMEs E ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO

B.1 Na sua opinião, as características das PMEs influenciam a decisão de contrair crédito bancário. Sim () Não () Não sei ()

B.2 Como avalia cada uma das seguintes características das PMEs na decisão de este contrair um crédito bancário. Justifique a sua resposta.

Variáveis	Tipo		Justifique a sua resposta
	Influencia	Não Influencia	
Idade da empresa			
Tamanho da empresa			
Resultado Bruto			
Capital Próprio			

PARTE C: PRÁTICAS DE GESTÃO FINANCEIRA E ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO

C.1 Na sua opinião, as práticas de gestão financeira das PMEs influenciam a decisão de contrair crédito bancário. Sim () Não () Não sei ().

C.2 Como avalia cada uma das seguintes práticas de gestão financeira das PMEs na decisão de esta contrair um crédito bancário. Justifique a sua resposta.

Variáveis	Tipo		Justifique a sua resposta
	Influencia	Não influencia	
Contabilidade organizada			
Compras a Crédito			
Compras na <i>Internet</i>			
Plano de Negócios			

PARTE D: INFORMAÇÃO GERAL

Código _____. Data: ___/___/___ Hora de início _____ Término _____

Idade ____ anos Género: Masc ____ Fem ____ Subsetor de Atividade: _____

Fontes de financiamento que conhece: _____

Fontes de financiamento que usa: _____

Tem/teve empréstimo bancário (nos últimos 3 anos): Sim ____; Não ____; Nr de Trab: ____

Indique os fatores que influenciaram a sua decisão de ir contrair um empréstimo?

O que recomendaria para melhorar o acesso ao financiamento para as PMEs em Moçambique?

Anexo C: Quadros-resumo da Análise Temática

CARACTERÍSTICAS DOS GESTORES

GÉNERO

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 21: Conhece muitas mulheres com experiência. O ir ao banco depende de uma perceção sobre os benefícios e riscos	Conhecimento sobre os benefícios e riscos da banca (1/44)	Educação Financeira Confiança nos instrumentos/produtos financeiros	Conhecimento
P 26: capacidade de me dar resposta aos objetivos é que conta	Perceção sobre a qualidade dos serviços prestados pela bancos (2/44)	Qualidade do serviço	Perceções
P 27: Tive experiências negativas por causa das taxas de juro que não são fixas, pelo menos nas experiências que teve ...	Experiências anteriores a que os participantes estiveram sujeitos (2/44)	Lições aprendidas	Experiências anteriores
P 30: Mais fácil para os homens ir ao banco do que às mulheres	Desigualdade do género (Diferenças entre os homens e as mulheres) (1/44)	Aspetos culturais	Normas subjetivas
P 3: O homem corre e assume mais riscos do que a mulher P 7: São poucas as mulheres que vão ao banco. Os mais atrevidos são os homens. As poucas mulheres que não têm nível superior mas com uma empresa e com grau médio. Elas não arriscam de qualquer maneira. Os homens é que arriscam mais.	Apetência para assumir riscos (9/44)	Risco	Atitude
P 27: retraída por causa das taxas de juro que não são fixas	Custo do capital percebido como sendo elevado (2/44)	Custo	
P 5: “ ... como empresário, não tem peso nenhum ser do género masculino ou feminino, o negócio é que importa...” P 11: O importante é o negócio. A moeda não vê o género	Qualidade do projeto/negócio a ser financiado (12/44)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido
P 19: a necessidade financeira é que leva a pessoa ao banco	Necessidades financeiras (de crédito) (8/44)		

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 16: Para pedir financiamento você tem que ter colaboradores. O negócio deve estar bem	Desempenho do negócio (colaboradores e rentabilidade) (2/44)		
P 30: ... consultar o marido por causa do regime de casamento por comunhão de bens para tomar a decisão de contrair empréstimo	Requisitos solicitados (Aval do conjugue marido/dependência da mulher) 1/44	Condições oferecidas para o empréstimo	
P 19: A economia vai dar um boom. Fui ao banco contrair empréstimo.	Evolução da conjuntura econômica (2/44)	Crenças dos gestores	

Fonte: Autor (2020)

IDADE

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
Influencia e não influencia P 15: leva tempo até as pessoas perceberem a importância do crédito. Familiarização da pessoa no contexto do crédito. Considere ser normal mais velho estar mais preparada, e ter menor receio	Conhecimento da importância do crédito (1/37)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P26: a capacidade de me dar resposta aos objetivos é que contam. A idade não é relevante	Qualidade do atendimento, informação disponibilizada, entendimento das necessidades, (2/37)	Qualidade do serviço	Percepções (interação com a banca)
P 27: Quanto maior a idade mais valor se dá a banca, mas pode ter outras fontes de recursos. Existe mais segurança nos mais idosos. Tem um Plano B.	Lições aprendidas (1/37)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
P21: Os adultos são mais cautelosos, calculam mais o risco. P22: Com a idade vem a visão, experiência	Comportamento esperado (2/37)	Aspectos culturais	Normas subjetivas
P 21: Jovem toma mais riscos. Idoso é mais risco averso. Depende da idade do empresário. O jovem acaba sendo mais criativo e ambicioso e vai com muita sede ao pote	Apetência para assumir riscos (16/37)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P 26: o custo do dinheiro, as taxas de juro são muito altas	Custo do capital (1/37)	Custo (negativa)	
P 9: Em qualquer idade desde que tenha herdeiros. Qualquer um pode morrer P 13: o móbil é a oportunidade e saber que precisa do banco para gerar mais lucros (aumentar)	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (2/37)	Valor (positiva)	
Influencia e não influencia P 11: Maior responsabilidade para os mais velhos. Os mais novos tendem a ser menos responsáveis	Idoneidade do proponente/maturidade (2/37)	Aspectos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P 28: o plano de negócios, a perspectiva do negócio são mais importantes do que a idade do gestor	Qualidade do projeto/negócio (6/37)		
P 23: o dono da empresa é que tem que satisfazer os requisitos que o banco pede.	Requisitos solicitados (3/37)	Condições oferecidas para o empréstimo	

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 26: Os requisitos solicitados pelo banco como documentação, informação financeira e garantias, P 30: Não é uma grande limitante, porque os bancos exigem garantias. Basta ter as garantias			
P20: Tendo em conta as projeções, planos, etc, o homem sempre é capaz	Evolução da economia (1/37)	Crenças dos gestores	

Fonte: Autor (2020)

EXPERIÊNCIA

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 6: sabe quais são as vantagens de trabalhar com o banco	Conhecimento da importância do crédito (3/36)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P 7: é determinante, permite ver quando e para que finalidade é que se vai pedir o dinheiro. Já cometeu erros antes e não quer repetir P 12: o perfil do empresário vem da experiência, aspetos que tem a ver com a experiência, e até já foi ao banco. <i>Infografic</i> não diz nada	Lições aprendidas (5/36)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
P 4: Decisão informada, mais calculista, anula os receios, fobia ao risco de crédito, maior capacidade de medir o risco P 21: Quanto mais confiante a empresa estiver em relação ao seu negócio, maior apetência para consumir crédito. Tem que estar muito segura. Se tiver muitas incertezas em relação ao seu negócio acaba não indo ao banco. Experiência é determinante ...	Apetência para assumir riscos (16/36)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P 27: ... nunca recorreu à banca porque o crédito é muito caro, é proibitivo	Custo do capital (1/36)	Custo (negativa)	
P 4: Capacidade de negociar, para questionar a oferta, “encostar o banco à parede” P 8: Quanto maior melhor. Permite pedir o empréstimo de uma forma organizada, ou no mínimo com um bom aconselhamento	Melhor preparado (9/36)		Controle comportamental percebido (expectativas)
P 27: Faz com que o negócio se financie a si mesma. A experiência dá equilíbrio ao negócio. P 29: A experiência ajuda a implementar o negócio sem ter que recorrer a banca, nada melhor que dormir sem ter dívida	Auto-financiamento (2/36)	Aspetos internos	

Fonte: Autor (2020)

NÍVEL DE ESCOLARIDADE

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
<p>P1: Formação acadêmica elevada tem mais pontos para ir ao Banco. No entanto, pode haver alguma indecisão mesmo com formação acadêmica</p> <p>P21: Iltrado ... Fogem do crédito porque tem medo de perder as coisas que já têm. Quando se explica como funciona o crédito, elas já mudam de perspectiva. O banco não é uma agência imobiliária. Ao mesmo tempo que tem medo do banco, podem ir buscar à caixa comunitária (Instituição de MicroFinanças). A ignorância em relação ao mecanismo de funcionamento de um crédito, a literacia bancária é fundamental.</p>	Conhecimento da importância do crédito (4/33)	Educação Financeira	
<p>P6: conhecimento para analisar o projeto a financiar, decisão informada</p> <p>P15: Um individuo com licenciatura já esteve em aulas sobre o valor do dinheiro no tempo, custo do dinheiro, informação sobre pagamentos. Está informado e capacitado para conferir o que esta a ser proposto. Evita fazer compromissos sem os valores</p>	Conhecimentos de gestão (6/33)	Educação Geral	Conhecimento (educação financeira e educação geral)
<p>P19: Pau de dois bicos. Ensina a pensar, faculdade ensina a analisar as coisas de forma crítica. Quem não foi a faculdade tem mais dificuldade de por as coisas no papel. Mesmo que os dois tenham o mesmo emprego para varrer a rua, a forma de fazer é diferente. Informação para fazer sentido. Encara as coisas sempre como oportunidades e não como desafios. Muitos empresários não devem estar preparados. É preciso saber organizar uma ideia. Escolaridade é bastante útil</p>	Formação superior (2/33)		
<p>P 25: Fica longe do banco quando paga mais caro. Tem apetência pelo credito mas não pelo crédito bancário Eu teria começado a consumir produtos bancários muito cedo, se tivesse essa literacia mais cedo mas fazia tudo a fundos próprios. Quando quis ir para o crédito queria um valor mais alto ... e depois chateei-me.</p>	Lições aprendidas (3/33)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 26: O projeto e experiência de gerir o negócio e outros créditos do passado			
P 13:... o nível social do gestor influencia a sua decisão de usar a banca	Comportamento esperado (1/33)	Aspetos culturais	Normas subjetivas
P 5: Escolarizado tem ferramentas e elementos, mais pontos fortes para decidir ir ao banco, como gerir e como reembolsar, pros e contras... P 7: Menos informação pode lançar mais a pessoa. O que conta é a capacidade empreendedora. Não equacionam todos os riscos. Tem menos receio. Tem tido sucesso ...	Apetência para assumir riscos (9/32) (+) e outro (-)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P 13: Quem é audaz já vai facilmente ao banco. Quem não é, pode considerar um roubo o pagamento de juros e não vai ao banco...	Custo do capital (1/33)	Custo (negativa)	
P 30: Há muitos empreendedores com nível de escolaridade baixo, que estão no negócio e conhecem as regras básicas e têm um objetivo P 14: não muita porque tudo depende da capacidade de fazer negócio P3: o que é relevante é a capacidade de fazer negócio P 11: o que conta é a capacidade de fazer negócio e ver as oportunidades. Os estudos podem não trazer mais-valias.	Capacidade de fazer negócio (4/33) (é que conta e não a escolaridade)		
P 8: Saber ler, escrever e pensar ... sem ter um certo nível de escolaridade não consegues pensar,... para fazer certas leituras ... não tem que ser universidade P 9: Não tem nada a ver porque a pessoa faz o negócio à mesma. Empreendedorismo é que conta. ... P 16: ... muitos empresários mostram bom desempenho mas não sabem ler nem escrever. O que conta é o espírito e a capacidade de fazer as coisas acontecerem. Escolas de ensino básico formam jovens, que sem experiência não vão ao banco	Capacidade de empreender (3/33)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)

Fonte: Autor (2020)

CARACTERÍSTICAS DAS PMEs

IDADE DA EMPRESA

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
<p>P 25: Uma empresa com muitos anos de trabalho já é idônea e passou por muitas fases, tem lições aprendidas, sabe o que é bom para ela, sabe como definir e mitigar os riscos do seu crédito</p> <p>P 26: Tem presença no mercado. <i>Start-up</i> é mais complexo. Tem <i>track record</i> de gestão e crédito, penetração no mercado</p>	Lições aprendidas ((2/29)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
P 15: ... os bancos já tem o <i>track-record</i> de três anos e é quase impossível não ter financiamento. Os bancos não financiam o conceito. Focam-se mais na extensão e não nas <i>start-ups</i> .	Apetência para assumir riscos (11/29) (+) e outro (-)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P 5: Empresa nova tem necessidade de crescer, <i>start-up</i> a empresa precisa de crédito em função da fase no ciclo de vida	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (3/29)	Valor (positiva)	
P 22: ... resistiu ou manteve-se no mercado, passou por vários embates, e quem não é capaz morre logo. Por outro lado a empresa pode ir ao banco.	Perseverança (1/29)	Aspectos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P 10: Se a empresa é mais antiga sente-se mais segura, e acredita que o banco pode ajudar ... o banco tem maior preferência	Notoriedade da marca (6/29)		
<p>P 1: É um termo de referência mas não é significativa, depende dos argumentos do projeto</p> <p>P24: O importante é o projeto a ser financiado. Pode ser uma empresa antiga mas não ter uma boa gestão e desempenho</p>	Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (5/29)		
P 21: Só pode contrair empréstimo se tiver <i>assets</i> , e muitas empresas começam sem <i>assets</i> .	Requisitos solicitados (1/29)	Condições oferecidas para o empréstimo	

Fonte: Autor (2020)

TAMANHO DA EMPRESA

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 11: uma grande empresa tem mais predisposição de ir ao banco contrair empréstimo comparativamente a uma empresa pequena	Apetência para assumir riscos (8/21) (risco de não honrar)	Risco (negativa)	Atitude (conseqüências)
P 27: ... a estrutura de custos da empresa é muito mais importante do que o número de trabalhadores ou o tamanho da empresa	Estrutura de custos (1/21)	Custo (negativa)	
P 8: o empréstimo é para investimento, para aumentar volume de vendas e melhorar a produtividade	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (3/21)	Valor (positiva)	
P 3: as grandes empresas já estão consolidadas e por isso tem robustez, e vão buscar empréstimos para crescer mais ...	Notoriedade da marca (1/21)	Aspectos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P 23: a medida que a empresa cresce ela pode precisar de ir ao banco por novos colaboradores, pode precisar de ajuda, fundo de manei	Necessidades financeiras (2/21)		
P 12: depende da tecnologia a ser usada. O tipo de projeto é que é fundamental para a decisão de contrair o empréstimo. Pode ser intensivo em mão-de-obra ou em capital...	Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (6/21)		

Fonte: Autor (2020)

RESULTADO BRUTO

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem – Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 20: Quanto maior o lucro maior a possibilidade de ir ao banco. Com a crise os lucros estão a cair. É um dos elementos mais críticos para ir ao banco...	Apetência para assumir riscos (9/28) (risco de não honrar)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P 18: ... dá um certo conforto para ir atrás de oportunidades. e ir ao banco ...	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (6/28)	Valor (positiva)	
P 19: ...ajuda a provar ao banco que tens condições para implementar um projeto de expansão/melhoria do meu negócio ...	Solvabilidade (11/28)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P 2: pode ajudar na rentabilidade do capital e nas condições de crédito a obter junto da banca	Capacidade negocial (1/28)		
P 22: dá mais conforto ao empresário, para novos projectos, auto-financiamento	Confiança/conforto (1/28) (capacidade de pagamento)		
P 6: ... credibiliza o negócio, é um indicador que é usado em certos rácios financeiros ...	Requisitos solicitados (2/28) (colateral/garantia)	Condições oferecidas para o empréstimo	

Fonte: Autor (2020)

CAPITAL PRÓPRIO

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem – Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 7: quando o valor do capital próprio é alto – mais facilidade de solicitar e menos receio de não honrar / o contrário também é válido	Apetência para assumir riscos (4/31) (risco de não honrar)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
P16: para alavancar/acrescentar ao seu projecto, se não tiver nada é mais difícil	Oportunidade de negócio (agregação de valor para o negócio) (1/31)	Valor (positiva)	
P6:...musculatura da empresa	Solvabilidade (9/31)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P17: tem mais tranquilidade, conforto para ir ao banco	Confiança/conforto (9/31) (capacidade de pagamento)		
P23: o que leva alguém a adquirir um financiamento é a necessidade de recursos financeiros	Necessidades financeiras (1/31)		
P10: Os outros argumentos da empresa podem ajudar a decisão de ir ao banco P24: não precisa de capital próprio, o projeto é que vai contar	Qualidade/viabilidade do projeto/negócio (2/31)		
P15: em caso de incumprimento, sabem que existe algo a ser recuperado	Requisitos solicitados (5/31) (colateral/garantia)		

Fonte: Autor (2020)

PRÁTICAS DE GESTÃO FINANCEIRA DAS PMEs

CONTABILIDADE ORGANIZADA

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 30: As pessoas podem ter constrangimentos, e falta de conhecimento sobre a banca..	Conhecimento da importância do crédito (2/44)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P 8: sem contabilidade organizada não sabe onde a empresa está, donde vem, para onde vai e como vai...	Competências em gestão financeira (7/44)	Educação Geral	
P 20: Foi ao ABSA tem financiamento para PMEs na agricultura. Solicitaram documentos do INSS, certificado comercial, Alvará, carta de quitação da finanças, já cumpriu alguns critérios necessários para ter acesso a financiamento. Sem esta informação não tem como ir gerir a empresa. As nossas empresas funcionam de forma egocêntrica. Todas as funções na mesma pessoa, não há descentralização e divisão de trabalho, empresas não devidamente organizada.	Lições aprendidas (o que é necessário) (2/44)	Experiências anteriores	Experiências anteriores (passado)
P 21: ... Pode ser um saco roto, mete de cima e sai por baixo e não consegue pagar o crédito ... devedores em bancos onde não podem por os pés...	Lições aprendidas (crédito mal parado) (1/44)		
P 12: grande informalidade dificulta o registo dos custos. Algumas vezes falta de vontade por parte das empresas	Informalidade nas transações (sem registos contabilísticos) (1/44)	Aspetos culturais	Normas subjetivas
P 21: ... se tem contabilidade organizada e não entende a parte das contas para dar a posição financeira da empresa pode decidir em função de estar no vermelho, amarelo ou verde. Quando for ao banco vai ter melhores taxas de	Apetência para assumir riscos (4/44)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
juros. Pode ter o impacto do crédito na sua atividade...			
P 5: qualquer que seja a empresa, a decisão requer a priori a contabilidade organizada para apresentar as contas ao banco, a fiscalidade tem que estar regularizada, etc	Informação financeira disponível como um requisito para ir à banca; (23/44)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)
P 26: Sabe o que lhe vai ser pedido no banco! Tenho que demonstrar a minha capacidade empresarial	Requisitos solicitados (3/44)	Condições oferecidas para o empréstimo	
P 22: contabilidade não organizada não garante nada. Já a organizada demonstra a fiabilidade do negócio. No entanto, a força de qualquer projeto é o sonho. Tem que botar força se não não vai lá ... Acreditar ...	Acreditar no projeto (1/44)	Crenças dos gestores	

Autor (2020)

COMPRAS À CRÉDITO

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 10: verificar as vantagens de usar compra a crédito no lugar do empréstimo	Conhecimento da importância do crédito (22/30)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P 18: ... é determinante para ir buscar financiamento sem correr grandes riscos. Compram, vendem e pagam aos fornecedores. Ajuda a assegurar liquidez ...	Apetência para assumir riscos (8/30)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)

Autor (2020)

PLANO DE NEGÓCIOS

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
<p>P 14: ...indica a visão, missão da empresa. Indica quanto e como investir, o que comprar, etc. a empresa não tem plano de negócios</p> <p>P 21: para quem sabe o que é e para que serve. Muita gente não sabe o que é um plano de negócios- Levar da cabeça para o papel o seu negócio para ser implantado e crescer ao longo dos anos ... evolução da produção, plano de mercado, canais de distribuição, revisar o plano, as suas implicações no plano ... para ser o seu instrumento determinante.</p>	Competências em gestão financeira (11/36)	Educação Gestão	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P 7:... Nem os funcionários do banco não tem capacidade de analisar com rigor os planos de negócio	Qualidade do atendimento (entendimento das necessidades das PMEs) (1/36)	Qualidade do serviço	Percepções (interação com a banca)
<p>P 4: visualiza as projeções, o peso dos custos, visão holística, decisão informada, evolução dos custos e receitas no ano</p> <p>P 9: fornece clareza sobre o investimento que vai ser feito, conforto sobre as estimativas disponíveis para fazer face ao financiamento</p>	Apetência para assumir riscos (8/36)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)
<p>P 1: As taxas de juro são muito altas</p> <p>P 11: é bom porque dá informação e ajuda a ir ... mas as empresas estão a evitar ir ao banco pelos altos custos - taxas de juros. Não ajuda a ir ao banco.</p>	Custo do capital (taxas de juro altas) (1/36)	Custo (negativa)	
P 7: o próprio investidor tem que saber em que vai investir. Muitas vezes especialistas do ramo não são convidados a participar na elaboração dos planos de negócios, o que pode comprometer a qualidade. As projeções não são realistas, o que não dá validade ao plano de negócios.	Qualidade do projeto/negócio (3/36)	Aspetos internos	Controle comportamental percebido (expectativas)

Evidencias representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 19: O plano de negócio é fundamental para ir ao banco. Se no papel não dá certo, na realidade não vai dar certo de certeza.	Informação Estratégica e estimativas previsionais como um requisito para ir à banca; (9/36)		
P 2: mercado com pouca previsibilidade, assim os planos de negócios são pouco realísticos. Há uma erosão muito forte do contexto	Evolução da economia – (Volatilidade/pouca previsibilidade) (3/36)	Crenças dos gestores	

Autor (2020)

COMPRAS NA *INTERNET*

Evidências representativas das entrevistas	1ª ordem - Temas	2ª ordem - Categorias	3ª ordem - Conceitos
P 15: as compras na <i>internet</i> não são aplicáveis em Moçambique para investimentos. .. No futuro pode ser uma alternativa viável. Por enquanto só usa a <i>internet</i> para o processo de <i>procurement</i> .	Conhecimento da importância do crédito (crédito online – entendimento de que se trata de um canal, sem qualquer impacto no acesso ao financiamento) (19/30)	Educação Financeira	Conhecimento (domínio banca e finanças)
P 18: não usam. Trabalho com mercado interno. M-pesa é uma via ainda entrando	Competências em gestão financeira (compras na <i>internet</i>) (9/30)	Educação Gestão	
P 10: pode ajudar a decidir ir a plataformas digitais como fonte para ter acesso a financiamento P 20: pode estimular o interesse de ir ao banco	Apetência para assumir riscos(2/30)	Risco (negativa)	Atitude (consequências)

Autor (2020)