

**A EXPANSÃO DA BANCA PARA AS ZONAS RURAIS E SEU
IMPACTO NA ECONOMIA MOÇAMBICANA**

Stélio Teófilo João Paulo Malene

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre
em Gestão de Empresas

Orientador:

Prof. Doutor Eduardo Correia, Prof. do ISCTE Business School, Departamento de Marketing,
Operações e Gestão Geral

Setembro de 2014

**A EXPANSÃO DA BANCA PARA AS ZONAS RURAIS E SEU
IMPACTO NA ECONOMIA MOÇAMBICANA**

Stélio Teófilo João Paulo Malene

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre
em Gestão de Empresas

Orientador:

Prof. Doutor Eduardo Correia, Prof. do ISCTE Business School, Departamento de Marketing,
Operações e Gestão Geral

Setembro de 2014

**A EXPANSÃO DA BANCA PARA AS ZONAS RURAIS E SEU IMPACTO NA ECONOMIA
MOÇAMBICANA**

Stélio Teófilo João Paulo Malene

Resumo

O trabalho desenvolvido nesta tese visa apresentar estratégias que irão de forma eficiente permitir a expansão da banca para que positivamente se melhore a vida das comunidades em zonas rurais. Foi realizada uma pesquisa em torno da problemática da insuficiência de agências bancárias nas zonas rurais, acompanhada de uma fraca cobertura territorial a nível de Moçambique, gerando em determinadas zonas uma insatisfação na demanda pelos serviços e produtos bancários.

No âmbito da pesquisa, foi feito um estudo de caso no Banco Central de Moçambique, onde através da técnica da documentação foi possível por meio de relatórios e artigos, não só descrever o papel da banca na vida económica das comunidades moçambicanas, mas também analisar o impacto que a expansão da banca à zonas rurais tem na economia moçambicana. Foram feitas entrevistas à dois bancos comerciais e uma instituição de crédito do tipo micro finanças como forma de obter uma recolha de dados mais profunda, indagando respondentes chave sobre os diversos factos inerentes ao tema estudado.

Os resultados obtidos permitiram concluir que as instituições de crédito ao realizarem a expansão para zonas rurais, desempenham um papel indispensável naquilo que é a transformação da vida de comunidades moçambicanas. Com o crescimento contínuo do nível de cobertura territorial, as comunidades abrangidas têm o acesso à banca sem precisar percorrer longas distâncias, canalizam suas poupanças às instituições de crédito tornando mais eficiente o sistema financeiro, e fazem investimentos recorrendo à financiamentos, desenvolvendo deste modo negócios importantes para o seu sustento e melhoramento de vida.

Palavras-Chave: expansão, estratégia, economia, financiamento.

Abstract

The developed work on this thesis aims to present strategies that will efficiently allow the bank expansion to positively improve life of communities from rural zones. A research was made around the problem regarding the insufficiency of bank branches in rural zones, accompanied by a weak territorial coverage in Mozambique, leading on certain zones to an dissatisfaction on the demand for products and banking services.

On the research, a case study was made on the Central Bank of Mozambique where by the documentation technique, it was possible by reports and articles not only to describe the bank's role on the economic life of the mozambican communities, but also to analyse the impact that the bank's expansion to rural zones has on the economy of Mozambique. Still on the case study, interviews were made to two commercial banks and one micro finance bank as a way of acquiring data on a deep form, questioning key people about different facts related to the subject in study.

The acquired results allowed concluding that when credit institutions expand to rural zones, they play an essential role in what it is to transform the life on Mozambican communities. With the continuous growth of the territorial coverage level, the covered communities have access to the bank without having to make long distances, they channel savings to credit institutions turning the financial system more efficient, make investments acquiring loans and by these develop important businesses for their own sustainability and life improvement.

Key Words: expansion, strategy, economy, loan.

Agradecimentos

Agradeço em primeiro lugar aos meus familiares, que sempre estiveram presentes na minha vida e proporcionaram um apoio significativo para que a realização deste trabalho se concretizasse.

Ao meu orientador, Prof.Doutor Eduardo Correia pelo apoio fundamental para a realização da dissertação, tendo dando uma assistência bastante significativa no esclarecimento de dúvidas, correcção de erros e oferta de sugestões que foram muito importantes no melhoramento contínuo da dissertação.

Ao Banco de Moçambique, Mozabanco S.A, Millennium BIM, e Letshego S.A por terem sido as instituições que ofereceram disponibilidade para apoio e através delas obtive uma parte bastante significativa da informação necessária para a elaboração da dissertação e que durante a sua busca revelou-se ser bastante relevante.

A todos que depositaram confiança em mim e que sempre acreditaram na minha força de vontade no âmbito da minha formação académica. Afirmo isto prestando fortes agradecimentos em especial aos meus amigos e demais pessoas queridas.

Finalmente gostaria de agradecer em especial aos meus pais, por todo o apoio, amor, carinho e educação demonstrado ao longo da minha vida, moldando-me na pessoa que sou hoje e permitindo-me chegar cada vez mais longe.

À todos, Muito Obrigado!

Índice

Resumo	i
Abstract	ii
Agradecimentos	iii
Índice de Tabelas	vi
Índice de Figuras	vi
Lista de Abreviações	vii
Sumário Executivo	viii
CAPÍTULO 1- INTRODUÇÃO	1
1.1 Apresentação	1
1.2 Justificação da escolha do tema.....	2
1.3 O problema investigado.....	3
1.4 Hipóteses	3
1.5 Objectivos da Investigação	4
1.6 Limitações da Investigação	4
1.7 Estrutura do trabalho	5
CAPÍTULO 2- METODOLOGIA	6
2.1 Tipo de Pesquisa.....	6
2.2 Método a ser usado	6
2.3.1 Técnicas de recolha	7
2.3.2 Técnica de análise.....	8
2.4 Tipo de Amostra	8
CAPÍTULO 3- FUNDAMENTO TEÓRICO	9
3.1 Expansão.....	9
3.2 Entrada de bancos no mercado	11
3.3 A função financiadora da actividade bancária.....	13
3.4 Crescimento bancário e sua rentabilidade	15
3.5.1 Gestão estratégica do risco	17
3.6.1 A influência do sector bancário na economia.....	19
3.7 O papel de agências bancárias em zonas rurais	20

CAPÍTULO 4- APRESENTAÇÃO DO ESTUDO DE CASO	23
4.1 Âmbito de actividade institucional	23
4.2 A Bancarização da economia em Moçambique	25
4.2.1.1 Conceito de zona rural	25
4.2.1.2 O Sistema financeiro de Moçambique.....	26
4.2.2 Constrangimentos à expansão dos serviços financeiros para zonas rurais.....	27
4.2.3 O papel da banca na vida económica das comunidades moçambicanas	27
4.2.4 Impacto da expansão da banca à zonas rurais na economia moçambicana.....	29
4.2.5 Distribuição da rede de serviços bancários.....	30
4.2.6 Critérios de expansão bancária para as zonas rurais.....	35
4.3 Formas de aproveitamento de oportunidades de expansão	37
4.4 Estratégias de expansão da banca para zonas rurais.....	38
CAPÍTULO 5- CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	41
5.1 Conclusão	41
5.2 Recomendações	42
Referências Bibliográficas	43
ANEXO.....	50

Índice de Tabelas

Tabela 1: distribuição geográfica das agências bancárias.....	30
Tabela 2: distribuição de ATM.....	32
Tabela 3: distribuição de POS.....	33
Tabela 4: contas bancárias a nível nacional.....	34

Índice de Figuras

Figura 1: distribuição de sectores económicos de Moçambique.....	28
Figura 2: evolução da bancarização em Moçambique.....	31
Figura 3: agências em 2005.....	32
Figura 4: agências em 2012.....	32
Figura 5: distribuição das ATM's.....	33
Figura 6: distribuição de POS.....	34
Figura 7: contas bancárias.....	35

Lista de Abreviações

PIB – Produto Interno Bruto

ATM – *Automated Teller Machine*

LIBOR - *London Interbank Offered Rate*

PETROMOC – Petróleos de Moçambique

S.A - Sociedade Anónima

BdM – Banco de Moçambique

INE – Instituto Nacional de Estatística

POS – *Point of Sale*

USD – *United States Dollar*

BIM – Banco Internacional de Moçambique

Sumário Executivo

No presente trabalho foi feita uma abordagem sobre a expansão da banca para as zonas rurais e seu impacto na economia moçambicana. A pesquisa foi realizada em torno do problema causado pelo facto de haverem ainda em Moçambique territórios não cobertos por agências bancárias, chegando a afectar negativamente a demanda por produtos e serviços financeiros, uma vez que a insuficiência de agências de instituições financeiras de certa forma inibe a população de canalizar suas poupanças à um banco assim como adquirir empréstimos para financiamento de negócios, uma vez que a distância a percorrer para uma zona que tenha alguma agência bancária é longa.

O objectivo do trabalho é de apresentar estratégias que irão de forma eficiente permitir a expansão da banca para que positivamente se melhore a vida das comunidades em zonas rurais, uma vez que quanto mais eficaz for a cobertura por meio de agências bancárias no País, melhores oportunidades de crescimento surgirão na economia devido ao surgimento de mais participantes na concorrência mercantil e incremento de recursos financeiros naquilo que é o sistema financeiro nacional. Com o papel de financiador que o banco tem, podem ser criados novos negócios por parte de quem adquire o crédito bancário, gerando-se deste modo mais fontes de rendimento a favor da população.

No âmbito da investigação foi feito um estudo de caso no Banco Central de Moçambique, onde através da técnica da documentação foi possível obter relatórios e artigos para a recolha de dados. Ainda no estudo de caso, foram feitas entrevistas à dois bancos comerciais (Mozabanco S.A, Millennium BIM, S.A) e uma instituição de crédito do tipo micro finanças (Letshego S.A) como forma de obter uma recolha de dados mais profunda, indagando respondentes chave sobre os diversos factos inerentes ao tema em estudo.

Após analisados os resultados, chegou-se a conclusão de que a expansão da banca para as zonas rurais é um processo bastante vantajoso e significativo não só para a população de Moçambique, mas também para a respectiva economia. As estratégias de expansão constituem um meio para proporcionar eficiência na cobertura territorial com produtos e serviços bancários a nível nacional, mas conseqüentemente melhoram a vida das comunidades moçambicanas.

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação

Na economia moçambicana, a bancarização constitui um dos principais desafios para os agentes que implementam políticas de natureza monetária e financeira tais como: o Banco Central, Bancos Comerciais, e outras instituições de crédito que se encontram a operar a nível nacional. Os bancos são fundamentais na intermediação financeira, isto é, recolhem a poupança de quem possui recursos excedentários e disponibilizam os mesmos a quem deles necessita. No âmbito da actividade bancária, *“intermediários financeiros bem desenvolvidos podem de forma eficiente financiar empreendedores promissores, e por conseguinte melhorar o progresso da inovação numa sociedade”* (WU et. al, 2012:2392).

As populações que habitam em zonas rurais, através da prática de actividades económicas como a agricultura, pecuária, pesca e extrativismo vegetal, chegam a produzir riqueza mas carecem do apoio da banca quer para depósito de poupanças, quer para aquisição de financiamentos para actividades de geração de rendimentos. Existem pessoas que necessitam de valores monetários para darem início à pequenos negócios, sejam de criação de aves, venda de produtos alimentares, de entre outras actividades económicas rurais e de pequena dimensão que contribuem para a redução da pobreza das mesmas, e para o aumento do PIB.

O presente trabalho aborda a questão da expansão da Banca para as zonas rurais e o seu impacto na economia moçambicana. A pesquisa em torno deste tema é justificada pelo facto de se pretender mostrar a forma como a banca transforma a vida das comunidades nas zonas rurais, uma vez que estas manifestam maior exigência por produtos e serviços financeiros. Como método de investigação, foi feita a condução de um estudo de caso no Banco central moçambicano, em dois bancos comerciais e numa instituição financeira do tipo micro finanças de forma a realizar-se a recolha de dados sobre o processo de expansão bancária, bem como o apoio na identificação de estratégias importantes para a referida expansão. Como principal meta de investigação, estabeleceu-se a apresentação de estratégias que irão de forma eficiente permitir a expansão da banca para que positivamente se melhore a vida das comunidades em zonas rurais.

1.2 Justificação da escolha do tema

Visto que em determinadas zonas rurais, as comunidades manifestam a necessidade de obtenção de um maior acesso à produtos e serviços bancários por via das agências bancárias, foi despertada a curiosidade e interesse em realizar um estudo profundo e preciso sobre o tema em análise. Constitui uma motivação pessoal perceber a razão da escassez de agências bancárias em zonas rurais, investigar formas de resolução do problema bem como, analisar o impacto que a expansão bancária nas referidas zonas tem na economia moçambicana. A investigação em torno desta questão mostra-se relevante pois na vida prática os bancos actuam como sendo agentes com um papel dinamizador na economia, no sentido de que dinamizam o processo de investimento por actuarem como fornecedores de crédito.

Com um maior acesso ao banco, o mercado vê-se numa melhor oportunidade de crescimento devido ao surgimento de novos entrantes, ou seja, com o papel de financiador que o banco tem, podem ser criados novos negócios por parte de quem adquire o crédito bancário. Os indivíduos das zonas rurais são pessoas de baixa renda que precisam de fazer pequenas poupanças e precisam de financiamento para actividades de geração de rendimento. Este facto quando concretizado, reflecte-se a posterior numa contribuição positiva para a economia do País na medida em que há redução do desemprego, maior circulação da moeda nacional, bem como o estímulo a um maior incremento no nível do PIB. Havendo mais agentes a actuarem na economia através de investimentos na produção interna, surge também um maior estímulo à exportação, o que de certa forma incrementa a receita a favor do País, criando um superávit na balança comercial.

Sob o ponto de vista académico e ou teórico, estando o trabalho colocado à disposição de comunidades académicas, haverá uma contribuição feita no sentido de apoiar as mesmas a incrementar conhecimentos sobre a expansão bancária em zonas rurais, bem como fazer perceber também o impacto da referida expansão na economia moçambicana, ao serem feitas pesquisas em torno dos aspectos referidos. A pesquisa possibilita experiências e contacto directo com a sociedade, levando a articulação entre saberes científicos e saberes sociais, criando vínculos entre a comunidade académica e a sociedade.

1.3 O problema investigado

Em Moçambique, verifica-se uma tendência positiva na evolução da bancarização. Constitui um desafio até os dias de hoje a expansão da banca para as zonas rurais, isto é, as autoridades manifestam a preocupação em criar condições para que haja mais agências bancárias em operação nas referidas zonas de forma a proporcionar o maior acesso aos serviços e produtos bancários por parte das comunidades, melhorando assim a qualidade de vida das pessoas e o nível económico do País. Como facto comprovativo da referida preocupação, nos dias de hoje, é notável em zonas rurais inseridas em distritos localizados fora da capital moçambicana, uma certa escassez de agências bancárias.

A demanda pelos serviços e produtos bancários tem estado a incrementar, chegando ao ponto de não poder ser suficientemente atendida devido a existência de poucas agências bancárias nas zonas rurais. Daí que como consequências, verificam-se nas agências bancárias existentes, constantes constrangimentos reflectidos em reclamações e enchentes por parte da população que pretende realizar transacções bancárias no interior das referidas agências, bem como em caixas electrónicas (ATM).

A pergunta de partida é a seguinte: “ *Como é que a banca transforma a vida das comunidades nas zonas rurais?*”

1.4 Hipóteses

No âmbito da investigação, apresentam-se as hipóteses seguintes:

(H₀) “*A adopção de estratégias de expansão permite que a Banca transforme a vida das comunidades nas zonas rurais*”.

(H₁) “*A adopção de estratégias de expansão não permite que a Banca transforme a vida das comunidades nas zonas rurais.*”

1.5 Objectivos da Investigação

Objectivo Geral

Esta dissertação tem como objectivo principal apresentar estratégias que irão de forma eficiente permitir a expansão da banca para que positivamente se melhore a vida das comunidades em zonas rurais.

Objectivos específicos

- Descrever a forma e critérios de expansão de agências bancárias à zonas rurais;
- Descrever o papel da banca na vida económica das comunidades moçambicanas;
- Analisar o impacto que a expansão da banca à zonas rurais tem na economia moçambicana.

1.6 Limitações da Investigação

No âmbito da elaboração do trabalho de mestrado, surgiram limitações que de certa forma geraram dificuldades para criar um conhecimento mais abrangente no referido trabalho. No entanto, estes constituem factores a serem encarados como desafios para futuras investigações. Das referidas limitações, destacaram-se:

- Existência de bancos que não tem em vista a expansão para zonas rurais;
- Forte burocracia no processo de resposta a pedidos de audiência para a realização de entrevistas;
- Indisponibilidade de certos bancos para a recolha de dados;
- Recusa por parte de certos bancos no fornecimento de informação detalhada devido ao sigilo bancário.

1.7 Estrutura do trabalho

A presente dissertação encontra-se estruturada em 5 capítulos.

O primeiro capítulo aborda sobre a introdução do trabalho. É onde está incluída a apresentação do mesmo, a justificação da escolha do tema, o problema investigado, as hipóteses colocadas, os objectivos da investigação e os limites da investigação.

No segundo capítulo foi desenvolvida a metodologia usada no âmbito da realização do trabalho.

No terceiro capítulo está incluído o fundamento teórico. Fez-se a revisão bibliográfica em artigos científicos com o intuito de recolher informação nas diferentes ópticas dos autores para o desenvolvimento do tema em estudo.

O quarto capítulo aborda a apresentação do estudo de caso realizado através do Banco Central de Moçambique, dois bancos comerciais (Millennium BIM, S.A e Mozabanco, S.A) e um banco de micro finanças (Letshego, S.A). A condução de um estudo de caso foi feita através das técnicas de documentação e entrevista de forma a recolher dados inerentes ao tema em estudo.

O quinto e último capítulo, foi reservado para as conclusões e recomendações.

CAPÍTULO 2

METODOLOGIA

2.1 Tipo de Pesquisa

Para o presente trabalho, foi feito o uso da pesquisa qualitativa. Este tipo de pesquisa foi seleccionado para investigar sobre como é que a banca transforma a vida das comunidades nas zonas rurais. A pesquisa qualitativa ajuda a identificar questões e a entender porque elas são importantes. Na pesquisa qualitativa, o pesquisador é interpretador da realidade. Segundo Petty *et.al* (2012), a pesquisa qualitativa é geralmente utilizada como um termo geral vasto para uma gama de métodos de pesquisa com pressupostos epistemológicos que diferem uns dos outros. Os tipos de pesquisa que normalmente adoptam uma abordagem qualitativa são: pesquisa-acção, teoria fundamentada, etnografia, fenomenologia, pesquisa narrativa, pesquisa de avaliação, hermenêutica, feminismo e estudo de caso.

2.2 Método a ser usado

No âmbito da investigação, foi realizada a condução de um estudo de caso, pois este representa uma categoria de pesquisa cujo objecto é uma unidade que se analisa profundamente. Segundo Tornroos & Jarvensivu (2009), os estudos de caso são adequados para a exploração de áreas relacionadas com redes de negócio e objectos de outra indústria comercial porque capturam as dinâmicas do estudo de um fenómeno e providenciam uma vista multidimensional da situação referente a um determinado contexto.

Tsang (2012), faz uma abordagem mais sintetizada, referindo que de entre os vários métodos de pesquisa qualitativa, o estudo de caso é o que mais prevalece no negócio internacional. Observa-se que no âmbito da literatura sobre estudos de caso, há uma tendência em se focalizar nos métodos de recolha de dados e análise, ao invés de métodos de teorização (sentido interpretativo, explicação contextualizada, construção teórica indutiva e experiência natural).

No caso concreto do problema abordado no presente trabalho, importa referir que a expansão bancária é um desafio levado a cabo por diversas instituições financeiras que operam no mercado moçambicano.

Daí que tratando-se de instituições que operam no mesmo ramo de negócio, um estudo de caso constituiu uma ferramenta importante para a investigação necessária em torno da expansão anteriormente referida, para as zonas rurais. O estudo de caso permitiu a recolha de dados sobre o processo de expansão bancária, bem como o apoio na identificação de estratégias importantes para a referida expansão e consequente transformação da vida das comunidades rurais. A partir do estudo de caso foi possível esclarecer conceitos e ideias que poderão formular abordagens posteriores.

2.3 Técnicas

2.3.1 Técnicas de recolha

Segundo Yin (2001), a colecta de dados para os estudos de caso pode basear-se em muitas fontes de evidência. A técnica da documentação apresenta uma ampla cobertura, pois, possui um longo espaço de tempo, muitos eventos e muitos ambientes distintos. A técnica da entrevista é uma das mais importantes fontes de informações para um estudo de caso. A referida técnica enfoca directamente o tópico do estudo de caso e fornece inferências causais percebidas.

Petty *et.al* (2012), detalham sobre as técnicas de documentação e entrevista referindo que, a técnica da documentação refere-se normalmente a documentos em forma de livros didáticos, actas de reuniões, artigos, notas, arquivos e outros. O fundamental em análise de documentação é a identificação do contexto da mesma, estabelecendo-se o autor da documentação e o propósito para o qual a mesma foi criada. No que concerne a técnica da entrevista, a mesma pode ser estruturada, semi-estruturada ou não estruturada. Uma entrevista estruturada pode ser similar a um questionário, oferecendo um justo nível superficial de resposta. A condução de uma entrevista semi-estruturada envolve poucas áreas pré-determinadas áreas de interesse com possíveis solicitações para ajudar a guiar a conversação. Entrevistas não estruturadas envolvem uma extensa área a explorar e o pesquisador segue a direcção do participante.

Para a recolha de dados, as técnicas anteriormente referidas (documentação e entrevista) foram as seleccionadas para a utilização no âmbito da investigação. A técnica da documentação foi seleccionada porque permitiu que se obtivessem propostas, artigos publicados na media e relatórios que abordam informações inerentes à expansão bancária para as zonas rurais, bem como o impacto da mesma na economia nacional.

A técnica da entrevista (semi-estruturada) foi seleccionada porque a mesma permitiu aprofundar questões, e dado a sua flexibilidade e possibilidade de adaptação ao entrevistado, às suas reacções ao contexto, permitiu uma recolha de dados mais alargada. A referida técnica permitiu que tanto se indagasse respondentes chave sobre os factos de uma maneira quanto peça a opinião deles sobre determinados eventos.

2.3.2 Técnica de análise

Para efeitos de análise dos dados recolhidos, foi feito uso do programa informático: Microsoft Excel. Estando esta especialmente projectada para gerar medidas, o Microsoft Excel ofereceu suporte na análise e interpretação dos dados recolhidos. Permitiu sistematizar os dados e realizar a análise estatística por meio de tabelas e gráficos.

2.4 Tipo de Amostra

No âmbito da presente tese, foi feito o uso da amostra intencional, pois as unidades que constituem a amostra foram seleccionadas de forma intencional e constituem a parte crucial para a obtenção de dados inerentes ao tema em estudo. De forma detalhada sobre a amostra intencional, Vieira (2008:48) concluiu que *“uma amostra intencional é composta por elementos seleccionados, deliberadamente (intencionalmente), pelo investigador. A amostra, assim escolhida, pode não ser típica da População, mas é-o para o investigador. A amostra intencional existe, quando a escolha dos indivíduos é feita não tanto pela “representatividade” mas, porque eles podem prestar a colaboração de que se necessita.”*

No caso concreto da investigação, a documentação analisada do Banco Central foi facultada por um colaborador do Departamento de estudos económicos e estatísticos. As entrevistas foram feitas a um colaborador do gabinete de expansão da rede do Mozabanco, S.A e a um colaborador da Direcção de Marketing e Comunicação do Millennium BIM, S.A. Estas são pessoas chaves das referidas áreas bancárias.

CAPÍTULO 3

FUNDAMENTO TEÓRICO

O presente tema, que *a priori* se mostra complexo, impõe o recurso aos conceitos que irão frequentemente aparecer, nomeadamente: Expansão, Estratégia, Economia. Efectivamente não se pretende usar toda amplitude dos conceitos, mas somente serão focalizadas informações que constituem de interesse imediato e prático da pesquisa.

3.1 Expansão

A expansão de natureza geográfica envolve um conjunto único de desafios de gestão. Estes desafios incluem questões associadas com um planeamento para a expansão, a implementação e gestão de um processo de expansão geográfica. (Greening & Barringer, 1998).

Kim & Lee (2001), apresentam uma definição mais detalhada afirmando que num contexto de expansão, a globalização constitui um processo pelo qual a empresa envida esforços para adquirir vantagem competitiva, onde de forma dinâmica emprega diferentes alavancas estratégicas globais numa escala global. Exemplificando, uma empresa pode globalizar-se através da expansão da sua capacidade de produção para o exterior, sendo que a sua estratégia é de obter vantagem competitiva numa escala global alcançando economias de escala globais.

3.1.1 Expansão como estratégia de negócio

De acordo com Chun-Chung *et.al.* (2005), a expansão é uma estratégia de negócio alternativa para empresas que procuram obter crescimento. Ainda que feita pela primeira vez, a expansão representa um marco importante no processo de crescimento e desenvolvimento de empresas. Uma primeira expansão de natureza geográfica cria a possibilidade de surgirem expansões subsequentes e em simultâneo, proporciona oportunidades, bem como desafios no mercado. Contudo, há que as empresas terem em consideração à questões administrativas, como: capacidade de recrutamento de gestores capacitados e pessoal para execução de novas actividades e aprendizagem no estabelecimento de sistemas de gestão para as referidas actividades.

Sob ponto de vista de concorrência no mercado, Espínola-Arredondo *et al.* (2011) referem que novos entrantes não se atraem somente por mercados altamente rentáveis. Em particular, eles podem decidir investir mesmo quando acções de mercado levadas a cabo por empresas já estabelecidas não dão indicação de alguma perspectiva favorável no mercado. Mas este tipo de decisão demonstra clara falta de informação na parte dos investidores, o que por vezes pode conduzir à entrada para mercados não rentáveis. A decisão de expansão por parte de uma empresa já estabelecida no mercado oferece informação favorável sobre a demanda do mercado, ao entrante. Isto porque empresas que já estão a muito tempo no mercado têm maiores probabilidades de expansão quando são encaradas condições da demanda favoráveis.

De um modo mais resumido acerca da expansão, afirma-se que *“no geral, o crescimento contribui para uma maior probabilidade de sobrevivência porque apoia a novos empreendimentos a ultrapassarem obrigações de inovação, assim como incremento na dimensão.”* (Wang *et al.*, 2009:294).

Numa abordagem mais detalhada, Nitcher & Goldmark (2009) referem que estudos revelam que na sua maioria, a expansão de empresas dinâmicas ocorre durante o 3º ano operacional e que a taxa de crescimento média decresce com a idade. Embora a referida taxa decresça, espera-se que a produtividade incremente a medida que a empresa vá ficando mais velha e que o proprietário aprenda sobre o tamanho óptimo das operações empresariais. Por outro lado, alguns estudos em países subdesenvolvidos revelam que empresas sofrem perdas na produtividade a medida que ficam mais velhas. Estas podem falhar no que consiste ao investir suficientemente em tecnologia existente ou emergente, deixando-se ficar com equipamento obsoleto e impedindo o alcance de outros níveis de tecnologia.

Com o objectivo de abordar sobre novos entrantes no mercado, Wang *et al.* (2009:295) concluíram que *“ escolha de uma estratégia de crescimento constitui uma questão complexa para novos empreendimentos devido a ausência de certos recursos, incerteza ambiental e diferentes percepções de empreendedores. A capacidade tecnológica tem sido considerada como uma competência central para novos empreendimentos ganharem aceitação de mercado e alcançar vantagens competitivas de longo prazo.”*

Numa perspectiva de expansão a nível de empresas do tipo multinacionais, Ghorbal-Blal (2011) refere que a expansão constitui frequentemente o imperativo de empresas multinacionais. As estratégias de expansão, através do incremento do número de unidades de negócio, são algumas das estratégias mais perseguidas pelas empresas multinacionais, uma vez que são assumidas frequentemente como sendo equivalentes ao desempenho. Apesar da dependência comum em estratégias de expansão como um condutor de desempenho, a percepção académica e gerencial em como executar com sucesso as estratégias de expansão para obter unidades de negócio em exercício, ainda é limitada.

3.2 Entrada de bancos no mercado

A atracção de novos investimentos (bancos comerciais) para a indústria financeira, contribui para a fortificação do sistema financeiro de qualquer País. Os bancos comerciais são as principais instituições do sistema financeiro. São principais intermediários financeiros, tanto na captação quanto na aplicação de recursos. Para além disso, prestam um conjunto de serviços aos seus clientes e estão envolvidos no processo de criação de moeda e de controlo monetário.

Segundo Feinberg & Reynolds (2010), bancos com registo de grandes proveitos e ou lucros no exercício de suas actividades promovem maior entrada nos mercados, ou seja, tendem a expandir a oferta dos seus produtos e serviços à outras áreas além do seu local de origem. Com o crescimento da população numa determinada região, surgem maiores necessidades e exigências por parte da demanda. Este factor também contribui para que haja mais instituições financeiras a operarem no mercado. Em mercados, grandes bancos tendem a expandir-se através da criação de novas agências bancárias. Estas, por sua vez apoiam numa maior capacidade de oferta de serviços e produtos bancários, a medida que a demanda cresce.

Detalhadamente, Rosen (2007) aprofunda a abordagem sobre os bancos no mercado salientando que clientes podem mostrar-se relutantes no que concerne à mudança de um banco para o outro devido a ligeiras diferenças nas taxas de juro de depósito. Muitos clientes tendem a procurar canalizar as suas receitas para bancos locais no mercado. Facto este que pode ter forte influência nos preços de produtos bancários.

A medida que os bancos crescem, ou seja, incrementam a sua dimensão no mercado em que operam, tendem a obter participação em outros mercados, expandindo-se significativamente. Bancos com entrada recente no mercado podem ter alguma dificuldade de atrair clientela. De forma a obter clientes, podem ter de oferecer altas taxas de juro de depósito.

Os antigos entrantes têm maiores chances de escolher melhores nichos de mercado, em relação aos novos entrantes. Isto porque conseguem obter mais cedo os clientes, adquirir fortes fidelidades à sua marca e desenvolver relações mais próximas com fornecedores locais. Consequentemente, antigos entrantes vêm-se em nichos produtivos e até chegam a ter grande domínio sobre os mesmos. Aquando da entrada no mercado, novos entrantes encontram pouco espaço para o crescimento e a competição encaminha-os a uma situação forçada de procura por áreas inexploradas de mercado. (Chun-Chung *et.al.*, 2005).

Focalizando o benefício da entrada de bancos estrangeiros em países, Huizinga *et al.* (2001), referem que países desenvolvidos e em desenvolvimento vão de forma gradual permitindo que bancos sejam tomados pelos estrangeiros e permitem também entrada estrangeira numa base de tratamento nacional. Bancos estrangeiros oferecem benefícios potenciais ao entrarem numa economia doméstica. Podem melhorar a qualidade e disponibilidade de serviços financeiros em mercados financeiros domésticos, incrementando a competição bancária, e possibilitando a melhor aplicação de habilidades e tecnologias bancárias mais modernas; estimular o desenvolvimento de uma supervisão bancária e enquadramento legal; assim como melhorar o acesso de um País ao capital internacional.

Numa perspectiva de concorrência, Sengupta (2006) afirma que os bancos já estabelecidos têm informação completa sobre o risco de crédito do seu mutuário, mas o banco entrante não possui essa informação. Os bancos podem exigir que o mutuário ofereça garantias para assegurar os financiamentos. Este papel de crédito assegurado, assume grande importância para um entrante que procura criar novas relações, ao contrário de um banco já estabelecido que empresta dinheiro aos seus clientes estabelecidos. Segmentos de mercado caracterizados por uma grande proporção de mutuários de alto risco, frustram aos entrantes em sua habilidade de agrupar os mutuários.

Ainda na perspectiva de concorrência, Zhang *et.al* (2013), salientam com mais profundidade que a competição na área de crédito incrementa como sendo o resultado de entrada livre de bancos estrangeiros.

A assimetria informacional desempenha um papel importante na moldagem de competição em oferta de crédito e determinação de escolhas no modo de entrada de bancos estrangeiros. Contudo, é importante notar que maior parte de pesquisas existentes atribui assimetria informacional para características específicas de bancos tais como tecnologias de rastreio e quota de mutuários captados. E pouca atenção tem sido dada para o papel de características de mercado como a qualidade do mutuário e a dimensão de mercado no que concerne a moldagem da assimetria de informação e na determinação da decisão de entrada dos bancos estrangeiros.

3.3 A função financiadora da actividade bancária

Philips (1982) refere que os bancos actuam com a intenção exclusiva de ganhar proveitos dos recursos financeiros que empresta. O cliente que solicita empréstimo ao banco, deve reembolsar um valor superior ao que obteve inicialmente devido ao juro inerente. O valor do juro é influenciado pelo tempo de duração do prazo de reembolso do financiamento adquirido pelo cliente. Os bancos fazem dinheiro, vendendo dinheiro dando financiamentos à taxas superiores aos de depósitos. É frequente no mercado financeiro, pessoas singulares e colectivas procurarem pelos bancos para satisfazerem determinadas necessidades de investimento. Os bancos por sua vez actuam como sendo fornecedores.

Um banco principal pode monitorar a acção de empresas fidelizadas de perto. O que ajuda a diminuir a lacuna informacional entre o banco e as referidas empresas. Daí que espera-se que os custos de débito da agência bancária sejam mais baixos para as empresas fidelizadas com o seu banco principal do que com bancos independentes. Isto explica o porquê de empresas associadas com os seus bancos principais terem maior dependência em empréstimos bancários no que concerne a orçamento de capital. (Suzuki & Ogawa, 2000).

Sob o ponto de vista de objecto de financiamento, (Booth Len, 2003 & Booth Jam, 2003) referem que o produto de empréstimo que distingue bancos comerciais de outros intermediários como bancos de investimento e companhias de seguro é o compromisso de empréstimo ou linhas de crédito. O contrato de compromisso de empréstimo é o instrumento

primário que muitos bancos comerciais oferecem na concessão de crédito. A funcionalidade central de um compromisso de empréstimo é que o mutuário tem a opção de utilizar os fundos e reembolsar a qualquer momento dentro da vida útil do contrato. Virtualmente, todo compromisso de empréstimo tem uma componente de preço fixo no momento em que o empréstimo é concedido. Esta componente apresenta-se normalmente sob forma de margem padronizada face à uma indexante variável (“*prime*” ou “*LIBOR*”).

Considerando a importância da oferta de garantias por parte dos mutuários, Zhu & Davis (2011), afirmam que os bancos emprestam montantes para a compra de terrenos para desenvolvimento de edifícios existentes, financiam projectos de construção, emprestam dinheiro a companhias financeiras que podem financiar imóveis e também a empresas não financeiras utilizando como base de garantia real, o imóvel. Condições de empréstimo são determinadas pelo valor líquido bens imóveis (como garantia real). Incrementos em preços de terrenos fazem com que os bancos se mostrem menos preocupados sobre o risco moral e selecção adversa, uma vez que mutuários têm menos a perder no que consiste ao incumprimento. O comportamento do ciclo de crédito é largamente determinado por condições económicas e perspectivas.

Dando ênfase a procura de financiamentos por parte de empresas, Yamashiro *et.al.* (2006:906) afirmam que *“as empresas podem aumentar a sua demanda por empréstimos para financiar um incremento em inventários ou uma redução na utilização da sua força de trabalho. No que concerne a um aperto monetário, quando as taxas de juro são altas e a actividade económica baixa, os bancos preferem investir em bens de curto prazo como empréstimos de comércio e indústria que proporcionam retornos altos (devido às altas taxas de juro) e são relativamente mais seguros, do que investir em bens de longo prazo e de alto risco como empréstimos para a área imobiliária.”*

A actividade bancária está sempre sujeita à incerteza, ou seja, à ocorrência de riscos que podem influenciar a economia de um País. Nesta ordem de ideia, Rondorf (2011) refere que de acordo com a bem conhecida vista sobre o crédito, quanto menos oferta de empréstimos houver, verifica-se o encaminhamento à redução de investimentos, assim como o crescimento. Na economia, a dependência em bancos tem três grandes consequências: o mecanismo de transmissão monetária funciona através do mercado de financiamentos bancários; as falhas

bancárias podem causar recessões; e regulamentação bancária pode ser uma fonte de choques de política monetária tão relevantes como as mudanças nas taxas de juro chaves.

3.4 Crescimento bancário e sua rentabilidade

Conforme Shehzad *et al.* (2013), grandes bancos podem ser mais rentáveis que bancos de pequena dimensão e assim sendo, detêm uma melhor capacidade de contribuir para a estabilidade financeira. O crescimento bancário e a rentabilidade são dois aspectos que constituem indicadores de desempenho bancário. Os lucros acumulados são a principal fonte de capital num sistema regulamentar. Este por sua vez requer que os bancos reúnam diversos requisitos de adequação de capital e rentabilidade. Existem grandes bancos que crescem lentamente mas que se mostram mais rentáveis que bancos de pequena dimensão. A medida em que os bancos crescem, o seu nível de desempenho tende a melhorar cada vez mais.

Numa abordagem de maximização de lucro bancário, Ariss (2010) afirma que os níveis de eficiência de custos e proveitos medem o quão bem um banco prevê os seus resultados em relação à outros bancos, mesmo que todos produzam o mesmo “*output*” tendo as mesmas condições exógenas. Quando o poder de mercado prevalece, os gestores optam por lutar para o alcance dos objectivos do banco, ao invés de se focalizarem na maximização de lucros. Para além disso, mostram-se desmotivados a envidar grandes esforços no sentido de controlar os custos, o que conseqüentemente reduz a eficiência nos custos. A minimização dos custos constitui uma condição necessária para a maximização de proveitos.

Delis *et al.* (2006) contribuem afirmando que a rentabilidade bancária é normalmente expressa como uma função de determinantes internos e externos. Como determinantes internos destacam-se a dimensão, capital, gestão de risco e gestão de custos. A dimensão está relacionada com a adequação do capital de um banco uma vez que grandes bancos tendem a aumentar capital menos caro e por conseguinte mostram-se mais rentáveis. A necessidade de gestão de risco no sector bancário é inerente a natureza do negócio bancário. Os custos bancários são um determinante de rentabilidade muito importante e estão relacionados com a noção de gestão eficiente. No que concerne aos determinantes externos da rentabilidade bancária, é de se notar que se pode fazer distinção entre variáveis de controlo como a inflação, taxas de juro, produção cíclica e variáveis que representam características de mercado.

Com o enfoque no crescimento bancário, Boehm *et.al* (1999:710) afirmam que *“até o momento recente, escolhas de crescimento para os bancos eram limitadas por barreiras ou leis inerentes a ramificações internas, mas na última década, as restrições em expansão têm sido gradualmente reduzidas. Bancos podem facilmente adquirir outros bancos fora do interior do País de origem e convertê-los em ramificações sem estruturas empresariais multibancárias de elevados custos ou construção de novas agências bancárias. Os bancos podem também crescer mediante a expansão de seus produtos para outras áreas relacionadas como a imobiliária e empréstimo ao consumidor. “*

Sob o ponto de vista de valor de informação, Ergungor (2004), refere que embora a produção de informação seja cara, poderá ser valiosa porque quando um banco tem bom conhecimento sobre o seu cliente, em relação a um banco concorrente, a sua vantagem na informação permite-o recuperar custos iniciais de negócios futuros de carácter rentável. Bancos comunitários oferecem oportunidades ideais para estudar a rentabilidade de relações porque estes podem ser vistos como financiadores especializados em relações comerciais, dado que a sua ênfase é vista no estabelecimento de relações próximas com mutuários pequenos e opacos e em processamento leve de informação não verificável.

De acordo com Westman (2011), bancos diversificados e não tradicionais tendem a diferir em termos de rentabilidade e risco. Quando se faz a avaliação do impacto de uma focalização incrementada em operações bancárias não tradicionais, verifica-se que ganhos potenciais de rentabilidade são ultrapassados com o aumento do risco. Uma forte dependência em operações bancárias não tradicionais, particularmente em operações de natureza comercial, reduz a rentabilidade bancária ajustada ao risco.

3.5 Estratégia

Abordando sobre a estratégia, Brenes *et.al* (2014:848), concluíram que *“a estratégia, num nível de unidade de negócio estratégico é definida em termos de uma direcção estratégica clara e posicionamento. O posicionamento é determinado definindo onde e como as empresas competem. O “onde” está relacionado com coisas como o segmento de mercado para o qual a empresa serve, a linha de produtos e serviços, âmbito geográfico e de negócio. O “como” está relacionado com o tipo de estratégia genérica que a empresa utiliza para competir.”*

Numa abordagem mais detalhada, Hansson & Ferguson (2013) descrevem a estratégia como sendo planos para a alocação de recursos e acções em curso que se baseiam em metas de longa distância e objectivos de uma empresa. No processo de planeamento, os gestores tomam decisões que determinam o curso para as suas acções de longo prazo e o desenvolvimento de sua empresa.

3.5.1 Gestão estratégica do risco

Conforme Aebi *et al.* (2011), crises financeiras e económicas contribuíram para que se tomasse como emergência, o desenvolvimento de novas práticas contabilísticas e um crescimento mais profundo de consciência no âmbito da necessidade de implementação de técnicas e estruturas apropriadas na gestão do risco em instituições financeiras. A gestão de risco deve ter o seu principal foco na forma como se incrementam melhorias na medição e gestão de riscos específicos como: risco de liquidez, risco de crédito e risco de mercado. Em termos específicos, esta questão envolve a necessidade de se criarem comités dedicados a supervisão de actividades inerentes ao controle do risco no interior de instituições financeiras.

Szczepanski & Szczepanska (2012) contribuem para o tema relacionado com o risco, afirmando que a pesquisa e implementação de estratégias e instrumentos que irão da melhor forma mitigar o risco em gestão de negócios, constitui a tarefa chave para os tomadores de decisão em empresas. O sucesso na vida de empresas que operam individualmente, assim como em parcerias, permite uma presunção de que na prática, as mesmas utilizam de forma estratégica, mecanismos de prevenção e controlo de comportamentos prejudiciais por forma a garantir sustentabilidade longa. Uma vez que não se elimina o risco por completo, a actividade da vida empresarial deve focar-se em limitar acção do risco controlando-o.

Numa breve abordagem sobre a gestão do risco bancário, Strahan & Cebenoyan (2004:20) referem que *“recentemente, a gestão de risco em bancos tem vindo a encontrar-se sobre um controlo aumentado. Bancos e consultores bancários têm tentado vender de forma sofisticada, sistemas de gestão de risco em conta do risco em mutuários e talvez mais importante, nos benefícios de redução do risco de diversificação sobre mutuários num portfólio largo.”*

Enfatizando aquilo que é a velocidade e facilidade com a qual um activo pode ser convertido em caixa (liquidez), Ibanez *et.al* (2009) afirmam que a habilidade de bancos em venderem empréstimos imediatamente e obter liquidez fresca e conjugada à novos desenvolvimentos na gestão de liquidez reduziu as necessidades de bancos de segurarem certas quantidades de títulos sem risco no lado do activo de seus balanços. A crise de crédito de 2007 à 2008 deixou clara a percepção de que o risco em mercados financeiros é crucial para a capacidade dos bancos de elevar os seus fundos. A crise demonstrou de forma viva que a habilidade de um banco em utilizar fundos no mercado e conseqüentemente sustentar mudanças em condições financeiras de mercado, é fortemente dependente na sua posição específica de risco.

Lehar (2005) focaliza-se no impacto que o risco tem na economia de um País, afirmando que a medida em que a integração de mercados financeiros vai progredindo rapidamente, reguladores e agências supranacionais mostram-se preocupados com o risco sistémico no sector bancário. A preocupação principal é que o fracasso simultâneo de vários bancos poderá resultar numa crise económica severa. O impacto da referida crise na economia pode ser substancial, de acordo com o que experiências passadas demonstraram. Bancos são também forçados a estarem adequadamente capitalizados para sobreviverem à grandes choques económicos. Bancos bem capitalizados são capazes de absorver maiores choques, reduzindo a probabilidade de fracassos.

A relevância de se fazer a gestão de risco conta em alto nível nas decisões estratégicas e é talvez a decisão mais aceite, dada a lição que os participantes na indústria estão a ter da mais recente crise de crédito. Técnicas de risco determinam os requisitos de capital adequado na proporção da quantidade do risco tomado, dando sugestões para que os bancos reservem maior capital para negócios de maior risco e que levem menos capital para empreendimentos que possuam um nível de risco mais baixo. (Mikes, 2009).

3.6 Economia

Definindo a economia, Ponomariov & Toivanen (2014) referem que o tema central na análise de economias emergentes é a importância de cultivar capacidades domésticas reforçadas em ciência, tecnologia e inovação.

Reforçando a ideia anteriormente referida, Hausman & Johnston (2013:2720) concluíram que *“a inovação é criticamente importante em economias contemporâneas. Uma chave condutora do melhoramento nos padrões de vida dos consumidores é o crescimento e sucesso das empresas, e o bem estar das nações. Investimento em pesquisa e desenvolvimento é essencial em empresas e nações para produzirem inovações e competirem pelo futuro.”*

3.6.1 A influência do sector bancário na economia

Segundo Hoxha (2013), nos últimos tempos o desenvolvimento financeiro tem sido observado como sendo um elemento correlacionado com o crescimento económico. Mercados com bancos concentrados e pouco competitivos não crescem ao seu melhor potencial devido a falta de acesso ao crédito por parte de empresas. E a limitação no acesso ao referido crédito encaminha a economia à baixos índices de crescimento. Um incremento em competição pode garantir o preenchimento de expectativas por preços mais baixos dos serviços bancários e maior disponibilidade de crédito. Uma maior concentração de bancos tem efeitos positivos no crescimento económico.

Com a finalidade de detalhar a informação inerente ao impacto da actividade bancária na economia, Zholud *et.al* (2012:279-280) referem que *“os bancos desempenham um papel intermediário financiando de forma relativa, bens ilíquidos tais como financiamentos comerciais de longo prazo, de obrigações líquidas, como depósitos a prazo de curto prazo. Com isso, a disponibilidade de empréstimos bancários poderá ter efeitos importantes no capital fixo de investimento e conseqüentemente no crescimento económico. O nível de incerteza sobre a inflação ou crescimento monetário tem um impacto directo no risco em mercados financeiros e no sistema bancário em particular.”*

Conforme Fattouh & Deidda (2006), instituições financeiras mobilizam poupanças, diversificam o risco e produzem informação sobre oportunidades de investimento. Estas funções ajudam a melhorar a produtividade de investimentos financiados, o que deverá resultar em taxas de crescimento maiores em que os retornos sobre entradas acumuláveis são irreduzíveis num nível agregado.

O desenvolvimento financeiro pode ser fortemente relacionado ao processo de crescimento económico, embora a força e sinal de tal relação pode variar com o nível de desenvolvimento económico e outros factores específicos de um País.

Considerando os benefícios que o sector bancário proporciona à economia, Wedow & Koetter (2010) afirmam que maiores volumes de poupanças promovem o crescimento uma vez que maiores fundos financeiros se tornam disponíveis para o financiamento à projectos de investimento. Uma melhoria na qualidade de intermediação amplia o factor produtividade e reduz a fracção de poupanças perdidas devido à planos de produção abaixo do óptimo de agentes financeiros. Melhores intermediários ajudam a reduzir deficit no sistema financeiro e promovem produtividade de capital através de investimento em projectos mais rentáveis. O volume de crédito pode estar positivamente correlacionado com o crescimento porque numa economia de expansão, a demanda por fundos financeiros aumenta também.

Segundo Kawamura & Antinolfi (2008), em economias modernas os sistemas financeiros incluem uma variedade de instituições. Todas elas dependem, embora em diferentes medidas nos bancos e mercados de título para transferir recursos de quem poupa para os investidores e uma evidência empírica sugere que os bancos e mercados distintivamente contribuam para a actividade da economia. Todos sistemas financeiros são caracterizados pela presença de dinheiro do exterior e um banco central que gere a quantidade de dinheiro que influencia no custo do crédito.

Dando ênfase ao papel do sistema financeiro, Yeung *et.al* (2011:264-265) concluíram que *“o propósito social do sistema financeiro é o de alocar poupanças na economia aos seus mais altos usos de valor. O crescimento económico correlaciona-se de forma forte com o desenvolvimento financeiro. É de se notar que o subdesenvolvimento financeiro persiste em algumas economias, assim como o retrocesso do desenvolvimento financeiro em outras.”*

3.7 O papel de agências bancárias em zonas rurais

De acordo com Collender & Shaffer (2001), muitos mutuários, e em especial os administradores de pequenos negócios em zonas rurais possuem uma certa opacidade na informação. As suas condições financeiras não são de fácil avaliação e controle.

Havendo distância, ou seja, fraca presença de agências bancárias, os custos de actividades relacionadas com a avaliação de pedidos de empréstimo e monitorização das condições financeiras e desempenho dos mutuários tornam-se altos. Daí que é importante que a localização de agências bancárias em zonas rurais esteja próxima aos clientes.

Sob o ponto de vista de concorrência entre pequenos e grandes bancos em zonas rurais, Cyree & Spurlin (2012) afirmam que a viabilidade de pequenos bancos encarando uma competição com grandes bancos constitui uma questão particularmente importante para mercados rurais quando pequenos negócios e agricultores dependem de pequenos bancos para obterem empréstimos. Em zonas rurais, há evidências de que certas empresas trabalham mais com pequenos bancos, do que com bancos de grande dimensão no que concerne a obtenção de financiamentos. O aumento de taxas de juro de empréstimos e comissões é menor quando pequenos bancos competem contra múltiplos bancos de grande dimensão.

Uma característica significativa em países pouco desenvolvidos é a predominância de pequeno agricultor cuja baixa produtividade deve-se principalmente a falta de capital. Isto é agravado pelo facto de instituições financeiras como bancos não o considerarem como um mutuário adequado devido a insuficiência de garantias, o alto risco de fracasso na colheita e problemas de execução associados à amortização de crédito. Consequentemente emprestadores locais são as únicas fontes de crédito para a maioria dos agricultores (Bose, 1997).

Segundo Osborne (2005), expandir o acesso ao crédito a favor dos desfavorecidos tornou-se um foco de política importante nos últimos anos, como sendo um significado de aumento de produtividade e padrões de vida nos países em desenvolvimento. Estender o crédito a pessoas locais, inequivocamente aumenta a utilidade de suas vidas, como esperado, e esta melhoria é particularmente dramática para aqueles que se encontram num estado inicial baixo de recursos. Tempo depois da introdução do crédito, num cenário de entrada exógeno faz uma pequena diferença nos níveis de consumo, uma vez que estes reduzem substancialmente.

No que concerne à situações causadas por constrangimentos no sector financeiro da economia, Peria *et.al* (2007) referem que imperfeições do mercado financeiro tais como assimetrias informacionais, e custos de execução de contrato são particularmente vinculados à pessoas locais pobres ou pequenos empresários que têm falta de garantias, histórico de crédito e conexões.

A falta de acesso vasto resulta em constrangimentos de crédito, o que torna difícil para pessoas locais pobres ou pequenos empresários financiar investimentos de alto retorno, reduzindo a eficiência de alocação de recursos e adversamente criando impacto no crescimento e alívio de pobreza.

Numa abordagem mais detalhada, Basu (1997) afirma que sendo uma parte larga do mercado rural de crédito a operar em termos de facilidades de crédito inseguras, os bancos comerciais em fase inicial de desenvolvimento não estariam interessados em entrar no referido mercado. O limite máximo em taxas de juro previne bancos ou agências de crédito patrocinadas pelo governo em avançarem com empréstimos à mutuários pobres.

O referido limite não permite que bancos incorporem custos administrativos adicionais que estão envolvidos no avanço de pequenos empréstimos e também não permite aos bancos a oferecerem taxas de juro com ajustamento do risco. Consequentemente, bancos avançam com empréstimos apenas para aqueles que oferecem risco baixo e melhor segurança, o que implica que apenas a classe industrial rica e o senhorio rico recebam empréstimos a taxas baixas.

CAPÍTULO 4

APRESENTAÇÃO DO ESTUDO DE CASO

4.1 Âmbito de actividade institucional

4.1.1 Banco de Moçambique

O BdM é, nos termos do artigo 132º da Constituição, o Banco Central da República de Moçambique. Nos termos da Lei Orgânica do Banco de Moçambique, constituem principais funções do mesmo:

- Banqueiro do Estado;
- Conselheiro do Governo no domínio financeiro;
- Orientador e controlador das políticas: monetária e cambial;
- Gestor das disponibilidades externas do País;
- Intermediário nas relações monetárias internacionais; e
- Supervisor das instituições financeiras.

Missão

A Missão do Banco de Moçambique, como Banco Central da República de Moçambique, é de preservar o valor da moeda nacional e promover um sector financeiro nacional sólido e eficiente.

Visão

A Visão Estratégica do Banco de Moçambique é consolidar-se como uma instituição de excelência que contribui para a estabilidade macroeconómica do País.

4.1.2 Millennium BIM, S.A

O Millennium BIM, S.A é uma instituição pertencente ao sistema financeiro nacional, regulado pelo Banco Central. No mercado, o Millennium BIM, S.A está com mais de um milhão de clientes e é líder de mercado tanto nos Activos Totais, como no Crédito e nos Depósitos de Clientes. O Millennium BIM, S.A desde sempre se posicionou como um Banco

inovador na capacidade de satisfazer as necessidades dos seus Clientes, marcando em diversos períodos o ritmo de desenvolvimento do sector bancário em Moçambique.

Missão

Contribuir para a modernização e desenvolvimento do sistema financeiro e da economia moçambicana, mediante a comercialização de produtos e serviços financeiros inovadores e personalizados, concebidos para satisfazer a globalidade das necessidades e expectativas financeiras dos diferentes segmentos de mercado, com padrões de qualidade e de especialização superiores.

4.1.3 Moza Banco, S.A

O Moza Banco, S.A. é uma instituição financeira universal que oferece uma gama completa de Produtos e Serviços aos seus clientes. O Moza Banco tem as seguintes unidades de negócio especializadas:

Corporate Banking

Uma Unidade de Negócio vocacionada a apoiar as necessidades de Médias e Grandes empresas.

Private Banking

Uma Unidade de Negócio criada para satisfazer as necessidades dos Clientes Particulares de Médio e Alto rendimento.

Banca de Retalho

Uma Unidade de Negócio criada para o segmento de Clientes Universais, oferecendo soluções de Gestão do Dia-a-Dia, Poupança e Investimento, Financiamento e Equipamentos e Serviços, quer para clientes Particulares, quer para clientes Empresas. O Banco tem uma equipa de gestão com muitos anos de experiência e sucesso nas suas respectivas áreas, e dispõe de uma plataforma informática moderna que permite efectuar transacções bancárias online com um alto nível de segurança.

Missão

Providenciar produtos e serviços financeiros de alta qualidade e de eficiência aos seus clientes.

Visão

Ser o banco de referência em Moçambique na prestação de serviços financeiros de qualidade aos segmentos Retail, Private, Corporate e Institucional de acordo com critérios de eficácia, eficiência e rentabilidade.

4.1.5 Letshego, S.A

O banco Letshego Moçambique é uma instituição formal de microfinanças. A mesma dá apoio a clientes para vários objectivos – consumo geral, educação, reabilitação de casas, artigos domésticos, melhorando assim o padrão de vida dos seus clientes.

Letshego identificou um nicho no mercado, onde, os Bancos Comerciais tradicionais não estavam a dar solução ideal. Implantou-se como Instituição financeira com enfoque especial para os agentes e funcionários públicos, que são os seus clientes alvos.

Visão

Ser líder pan africano de produtos financeiros acessíveis, adequados e de alta qualidade.

Missão

Ser o líder de mercado de serviços financeiros diferenciados, competitivos e inovadores para todos clientes, combinando com serviços de qualidade e competência profissional, maximizando o valor para os accionistas baseando-se nas boas práticas.

Valores

Respeito, excelência e qualidade; Responsabilidade social; Segurança e integridade.

4.2 A Bancarização da economia em Moçambique

4.2.1 Contextualização

4.2.1.1 Conceito de zona rural

Segundo o BdM, não está determinada de momento, uma definição concreta quer político-administrativa quer jurídica, do que possa ser classificado como “zona rural”.

No âmbito do sector bancário, as zonas rurais são consideradas as que mais têm maior registo de carência de serviços bancários (distritos que até hoje, não possuem nenhuma representação de natureza bancária, e zonas que se situem num raio superior a 30 km em relação aos locais onde já exista agência de um banco).

4.2.1.2 O Sistema financeiro de Moçambique

No País moçambicano, os serviços financeiros desempenham um papel de carácter indispensável no âmbito da dinamização da actividade económica. A promoção de hábitos de poupança de valores monetários constitui uma tarefa com a capacidade de aumentar o volume de recursos colocados à disposição para o investimento, com efeito no incremento da actividade económica, criação de postos de trabalho, valor acrescentado, e bem estar social e económico. No que concerne a economia, a sua dinâmica deve estar junto a existência de um sistema financeiro sólido, actualizado, forte, social, dinâmico e mais abrangente a nível territorial. (BdM, 2007).

Segundo o BdM, o sistema financeiro tem também o dever de colaborar para o incremento do nível de monetização da economia do País moçambicano e para o asseguramento das necessidades da evolução do tecido produtivo, quer por meio de financiamento directo às actividades desempenhadas pelos sectores produtivos, de comercialização para aquilo que é o consumo, quer por meio da promoção do acto de captar poupanças e actividades de comércio cambial, considerando a extensão geográfica do País e sua localização, com diversas e vastas fronteiras.

No âmbito da economia moçambicana, a sua bancarização constitui um dos essenciais desafios dos agentes que implementam políticas financeiras e monetárias no País, nomeadamente o banco central, os bancos comerciais e outras instituições financeiras que se encontram a operar. A existência de um sistema financeiro inclusivo, forte e com estabilidade faz parte de uma meta que se faz sempre presente na agenda do banco central moçambicano. Daí que de forma contínua se dota actualização ao quadro legal e regulamentar aplicável à sociedades de natureza financeira e instituições de crédito tendo em vista o aumento de largura da oferta de serviços financeiros à maior parte da população. (BdM, 2012).

4.2.2 Constrangimentos à expansão dos serviços financeiros para zonas rurais

No ano de 2007, o banco central moçambicano fez o lançamento de uma estratégia inerente a bancarização da economia, com o objectivo de diminuir e ter melhor controle sobre a inflação, assim como a estabilidade do sistema financeiro.

De forma a ter um quadro mais completo sobre o problema referente a cobertura das zonas rurais pelos serviços financeiros, o BdM solicitou junto aos bancos que até o mês de Julho de 2005 ainda se encontravam a operar em Moçambique, a descrição detalhada dos essenciais constrangimentos que se fazem colocar à expansão dos serviços financeiros para as zonas rurais. Isto na parte inerente à presença física. O BdM solicitou também que se apresentassem propostas de soluções aos referidos constrangimentos. (BdM, 2007).

Os bancos comerciais apontam como constrangimentos à sua presença nas zonas rurais os seguintes:

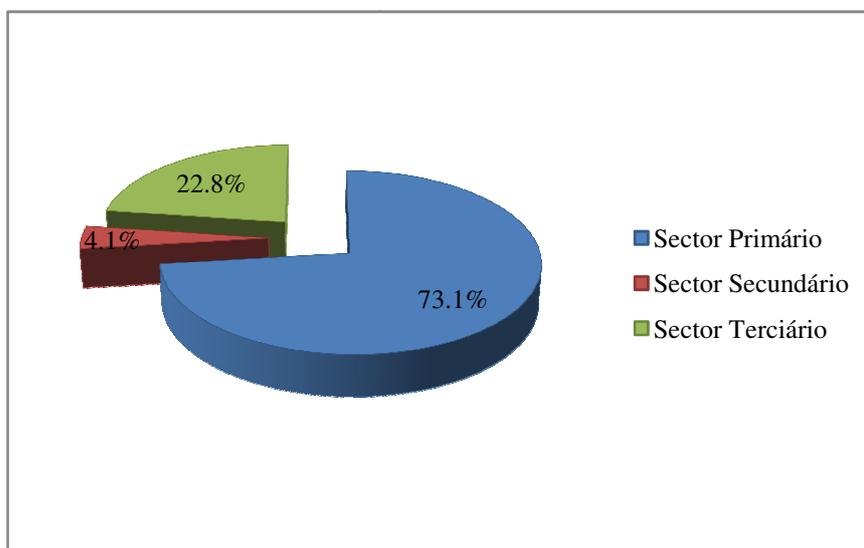
- A falta de infra-estruturas, [das quais se destacam a rede de telecomunicações (telefax, fax, telefone, internet e correio electrónico), estradas e electricidade];
- Altos custos de carácter operacional e de investimento indispensáveis para a instalação e operação de agências bancárias;
- Custos que decorrem da política monetária, tendo em conta o regime e coeficiente de reserva obrigatória que actualmente vigora;
- Economia rural que possua uma dimensão reduzida;
- Falta de eficiência do sistema de compensação;
- Ausência de sucursais do BdM; e
- Mão-de-obra local com ausência do perfil exigido.

4.2.3 O papel da banca na vida económica das comunidades moçambicanas

De acordo com o INE, em Moçambique, a agricultura, extracção mineral e pesca constituem actividades do sector primário. Este proporciona emprego a 73,1% da população que é activa na economia. Esta percentagem foi apurada através de resultados de inquéritos que continuamente se fazem aos agregados familiares. Por outro lado, 22,8% da população activa desenvolve actividades inerentes ao sector terciário, que engloba transportes e comunicações,

finanças, comércio e serviços. A restante percentagem de 4,1% pertence a população que trabalha no sector secundário, que envolve a energia, construção, e indústria transformadora.

Figura 1: distribuição de sectores económicos de Moçambique



Fonte: INE

Pela Figura 1, verifica-se que a maior parte da população moçambicana activa desenvolve actividades relacionadas com a agricultura, pesca e extracção mineral. É a partir destas que a população gera rendimentos para o seu sustento. A mesma habita em zonas rurais e possui rendimentos muito baixos mas significantes em sua vida, pois através das actividades que desenvolve consegue obter recursos financeiros e materiais indispensáveis para o seu sustento e sobrevivência.

A banca desempenha um papel bastante significativo na vida económica de comunidades moçambicanas. Isto porque permite que as mesmas consigam canalizar poupanças para o banco, de forma a melhorar a gestão dos seus recursos financeiros, obter comodidade e segurança. Um dos benefícios relevantes do uso de serviços e produtos bancários é que através de depósitos, a banca incentiva as comunidades a adquirirem produtos de depósito a prazo que são importantes para a rentabilização de poupanças por meio de juros gerados.

Para além de depósitos, a banca beneficia as comunidades moçambicanas financiando investimentos em abertura de negócios ou expansão dos mesmos. Existem pessoas que têm o espírito empreendedor e a iniciativa de investir em determinadas actividades económicas. Mediante o recurso à instituições de crédito e reunidas as condições para a obtenção de

empréstimos, as comunidades poderão se beneficiar dos mesmos e obterem maior liquidez para fazer face ao investimento pretendido no negócio desejado.

4.2.4 Impacto da expansão da banca à zonas rurais na economia moçambicana

De acordo com o BdM, a expansão de serviços e ou produtos financeiros para as zonas onde há escassez ou inexistência dos mesmos, é uma das prioridades do programa governamental e é consistente com a meta de tornar os distritos, pilares de desenvolvimento. Em Moçambique, a situação recente mostra uma tendência de concentração dos agentes operadores financeiros e da rede de produtos e serviços nos principais centros urbanos. Enquanto que a parte que constitui a maioria dos distritos do País (100 dos 128) não possui uma única instituição bancária, POS ou ATM. A situação é igual quando se trata de instituições financeiras de micro finanças e cooperativas.

Havendo pelo menos um meio físico de acesso, em particular um balcão de uma instituição de crédito (banco, cooperativa de crédito ou micro banco), poder-se-á considerar o facto como sendo uma condição para que pessoas colectivas e singulares de uma certa área geográfica tenham a possibilidade de fazer o uso de serviços financeiros básicos. As pessoas que habitam em zonas rurais são indivíduos com baixos rendimentos e que precisam fazer poupanças, assim como adquirir financiamentos para actividades de pequena dimensão que lhes apoiarão na criação de rendimento.

As referidas pessoas necessitam de pelo menos 100 USD para darem início a um pequeno negócio, seja a venda de produtos de carácter alimentar básicos, seja a criação de gado e ou aves, seja para a compra de uma bicicleta e fazê-la de táxi, seja para a montagem de uma cabine de telefone público, dentre outras actividades de natureza económica e de dimensão reduzida que prestam contributo naquilo que é a redução da pobreza. Em África, assim como em vários países pobres e ricos do mundo, existem exemplos inerentes à experiências de bancos através dos quais as pessoas de baixa renda fazem poupanças e adquirem crédito, que resultaram no sucesso.

A expansão da banca para as zonas rurais tem impacto bastante significativo e de dimensão imensurável. Isto porque quanto maior for a cobertura territorial com agências de instituições de crédito, maior será o acesso aos serviços e produtos financeiros por parte da população que sente a necessidade de canalizar suas poupanças ao banco, bem como de adquirir do mesmo, recursos financeiros para iniciar seus negócios e criar investimentos. Deste modo, verificar-

se-á uma dinamização do desenvolvimento económico visto que haverá a redução do desemprego, aumento da produção interna, diminuição do índice de criminalidade, e progresso positivo na luta contra a pobreza a nível nacional.

4.2.5 Distribuição da rede de serviços bancários

4.2.5.1 Quanto ao acesso às agências

Segundo o BdM, até finais de 2012, encontravam-se em actividade no País 529 agências, das quais, maioritariamente pertencentes aos 18 bancos (505) e apenas 24 agências distribuídas pelos micro bancos e cooperativas de crédito que operam no País. Geograficamente, 395 destas agências encontravam-se localizadas na área urbana (sendo 191 na cidade de Maputo) e as restantes 134 agências em 63 distritos (dentre os quais, 4 distritos cobertos por agências móveis de bancos e 2 por micro bancos). A província de Maputo é única com 100% dos seus distritos cobertos por agências, contra apenas 20% dos distritos da província de Niassa.

Tabela 1: Distribuição geográfica das agências bancárias

Local/Anos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cid. De Maputo	104	109	128	135	141	156	171	191
Prov. De Maputo	19	21	28	31	35	41	50	53
Gaza	14	14	16	19	26	30	32	33
Inhambane	12	13	16	18	27	28	29	30
Sofala	21	22	26	31	33	39	44	48
Manica	12	12	14	14	17	22	24	26
Tete	9	9	12	12	20	26	29	36
Zambézia	10	10	10	11	16	21	22	26
Nampula	16	17	22	24	31	40	46	54
Cabo Delgado	7	7	8	7	9	10	15	18
Niassa	4	4	4	6	9	10	13	14
Total	228	238	284	308	364	423	475	529

Fonte: BdM

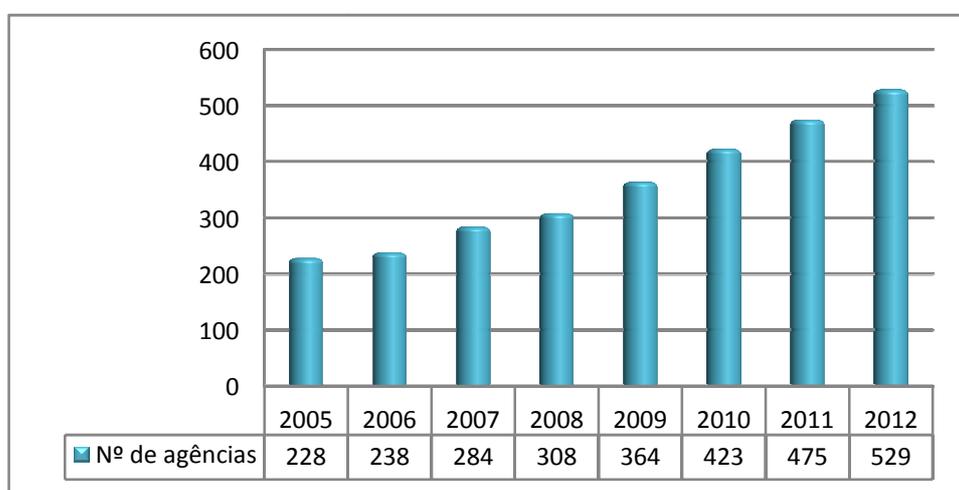
De acordo com a Tabela 1, verifica-se que até finais de 2012, a cidade de Maputo era o local com o maior número de agências bancárias instaladas e em funcionamento a nível de Moçambique. Este cenário deve-se ao facto de Maputo ser a cidade com melhores condições para o investimento, isto é, possui as melhores infra-estruturas [rede de telecomunicações (telefone, telefax, fax, Internet e correio electrónico) e electricidade], mão-de-obra

qualificada, nível económico satisfatório, eficiência no sistema de compensação e existência do Banco Central.

Num cenário oposto ao anteriormente referido, observa-se pela Tabela 1 que a província de Niassa representa a que menos agências bancárias possuía. Contra as 191 existentes até finais 2012 na cidade de Maputo, Niassa possuía apenas 14 agências.

Para além da fraca atractividade ao investimento, a província apresentou deficiências que se reflectem nas infra-estruturas de estado precário, mão-de-obra sem perfil exigido, bem como no baixo nível de produção a nível económico.

Figura 2: Evolução da bancarização em Moçambique



Fonte: BdM

Conforme ilustra a Figura 2, no período de 2005-2012 registou-se uma evolução bastante significativa da bancarização em Moçambique. A cobertura geográfica dos distritos por agências passou de 21% em 2005 (27 distritos) para 49% nos finais de 2012, o equivalente a 63 distritos. Em 2005 existiam apenas 228 agências bancárias a operarem, mas até finais de 2012 foram abertas mais 301 agências bancárias, totalizando 529. Durante o período referido, o BdM exerceu o papel de persuasão moral, ou seja, apelou para que o sector privado ganhasse uma nova atitude em relação a bancarização. Para além disto, o País registou uma entrada de novos investidores que olharam para Moçambique como sendo uma oportunidade rentável de investimento. Estes factos contribuíram para que a evolução da bancarização tivesse um nível acelerado no mercado.

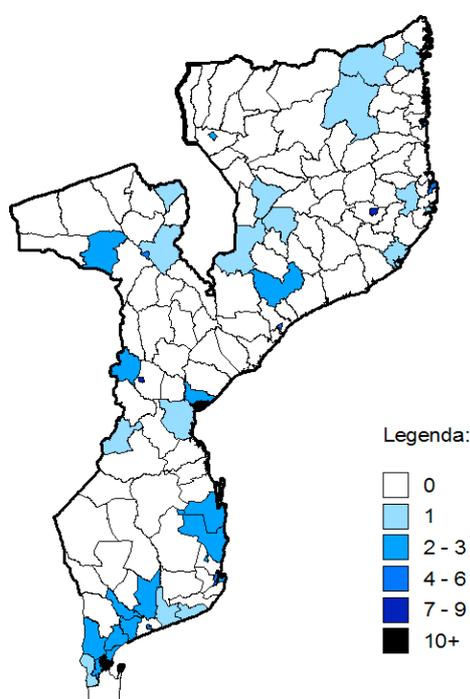
Pelas Figuras 3 e 4, verifica-se que o impacto da evolução da bancarização em Moçambique teve uma contribuição positiva na economia, uma vez que houve maior abrangência na

cobertura territorial e conseqüentemente maior oferta de produtos e serviços bancários a favor da população.

Em distritos onde existia apenas uma agência bancária em funcionamento, tornava-se difícil o acesso à mesma por parte das pessoas habitantes, visto que tinham de percorrer longas distâncias para obterem serviços e produtos bancários a sua disposição.

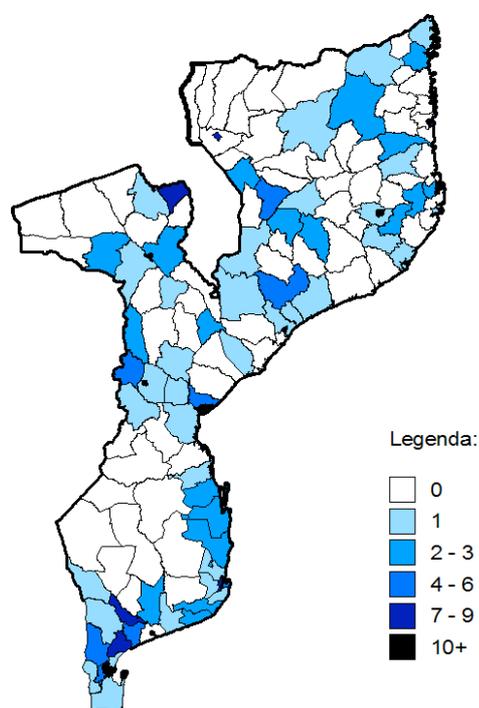
Havendo aumento de número de agências, incrementou-se de certa forma o nível de poupanças por parte da população moçambicana, bem como o investimento em negócios sob forma de fontes de rendimento.

Figura 3: agências em 2005



Fonte: BdM

Figura 4: agências em 2012



Fonte: BdM

4.2.5.2 Quanto a distribuição de ATM

À semelhança do que acontece com o padrão de distribuição geográfica das agências, a distribuição das ATM está concentrada na área urbana do País (80%). Mesmo assim, ao nível nacional, entre 2005 e 2012, as ATM incrementaram em 281% conforme ilustra a Tabela 2:

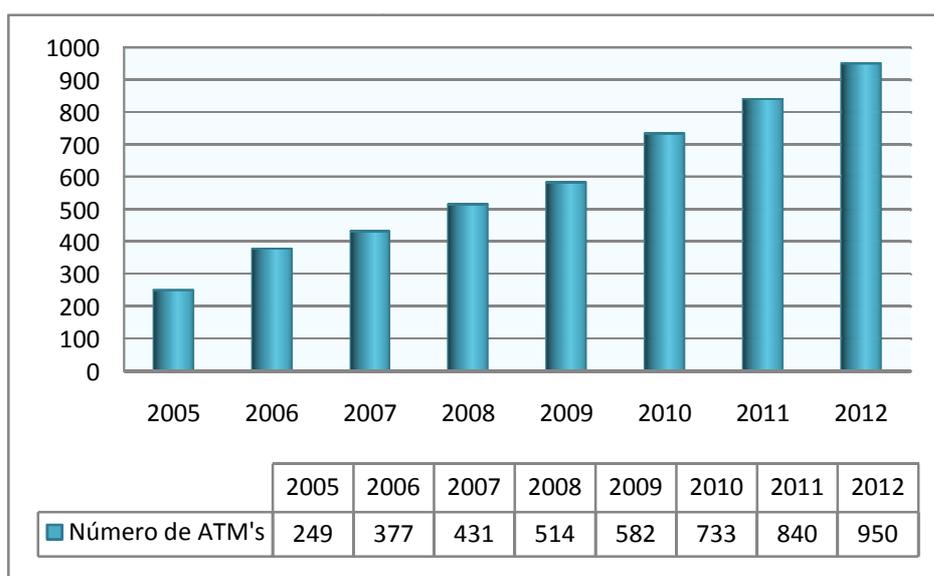
Tabela 2: distribuição de ATM's

Anos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Número de ATM's	249	377	431	514	582	733	840	950

Fonte: BdM

Com este crescimento, um número maior de clientes viu-se capaz de poder fazer levantamentos de seu dinheiro, transferências conta à conta, consulta do balanço de suas contas, fazer pagamentos e utilizar muitas outras funcionalidades sem a necessidade de um funcionário de um banco. Para além das funcionalidades, a ATM oferece segurança aos seus usuários, bem como a comodidade e rapidez na satisfação de necessidades. Pela Figura 5, visualiza-se a distribuição de ATM's anteriormente referida:

Figura 5: distribuição das ATM's



Fonte: BdM

4.2.5.3 Distribuição de POS

A nível nacional, 90% dos POS existentes encontram-se concentrados na zona urbana. Em relação ao que se registou como evolução do número de POS, no período de 2005 à 2012 houve um incremento de 333% conforme ilustra a Tabela 3:

Tabela 3: distribuição de POS

Anos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Número de POS	2110	3248	3645	4103	4080	4731	6592	9147

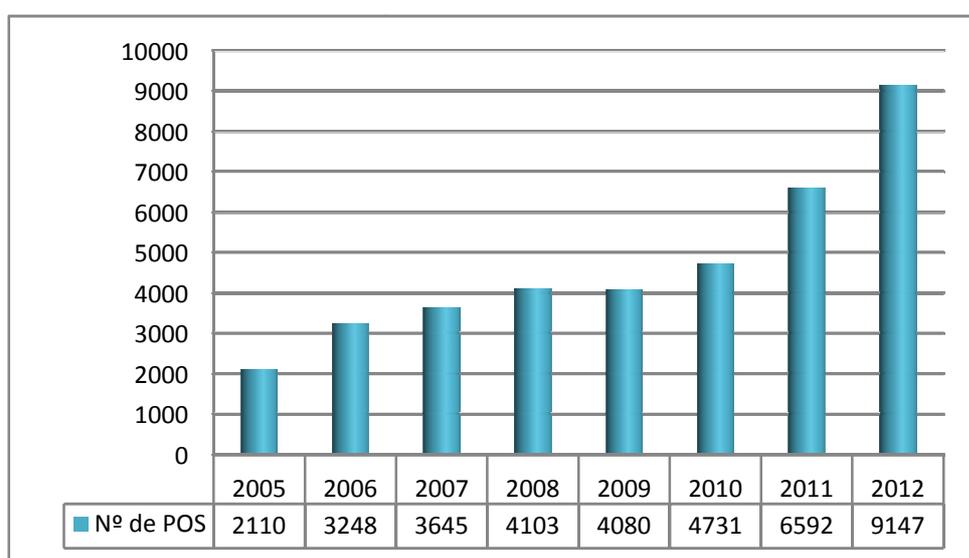
Fonte: BdM

A positividade do referido incremento reside no facto de que quanto maior é a instalação de POS, maior é o número de transacções de venda, uma vez que o POS funciona como uma

caixa registadora e pode ser utilizado em lojas, restaurantes, hotéis, bombas de combustível e outros estabelecimentos comerciais.

O que permite ampla utilização de terminais POS é o facto de que, actualmente, tais terminais, além de serem compactos e móveis, usando baterias de longa duração, dispõem de comunicação sem fio e grande capacidade de armazenamento, além de teclado numérico, *display*, impressora térmica e leitores de cartões magnéticos e com chip de segurança. A Figura 6 ilustra aquilo que é a evolução da distribuição de POS no País:

Figura 6: distribuição de POS



Fonte: BdM

4.2.5.4 Contas bancárias

Com o constante incremento do nível de cobertura territorial com serviços e produtos bancários através das agências de instituições de crédito, registou-se no período de 2005 à 2012 um aumento bastante significativo do número de clientes dos bancos que operam em Moçambique. Registou-se um crescimento de 247% inerente ao número de contas bancárias conforme ilustra a Tabela 4:

Tabela 4: contas bancárias a nível nacional

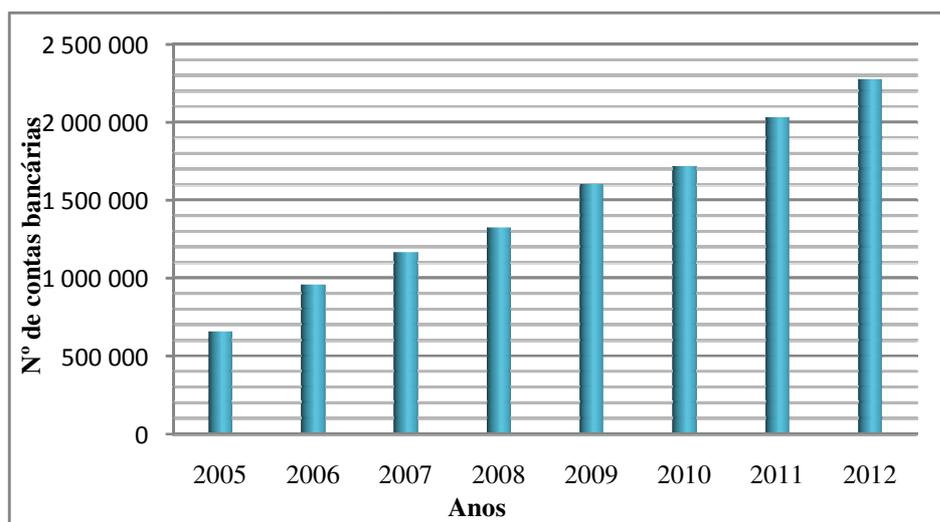
Anos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nº de Contas Bancárias	654955	956431	1161840	1321263	1599875	1716450	2031442	2275567

Fonte: BdM

Com o progresso positivo na bancarização, mais pessoas tendem a abrir contas bancárias não só para canalizarem as suas poupanças, mas também para realizarem operações como empréstimos, linhas de crédito, transferência de valores para outrem, e recepção de salário.

A Figura 7 abaixo ilustra a evolução daquilo que foi o número de contas bancárias no período de 2005 à 2012:

Figura 7: contas bancárias



Fonte: BdM

4.2.6 Critérios de expansão bancária para as zonas rurais

Em Moçambique, as instituições financeiras tendem a incrementar através da expansão, o nível de cobertura nacional para que a maioria da população tenha o acesso aos serviços financeiros. O Banco Central e o Governo têm estado a aprimorar cada vez mais o quadro jurídico-legal e institucional, visando atrair a entrada de novos operadores no sistema financeiro e a expansão das suas actividades para as zonas rurais.

De acordo com as entrevistas feitas em dois bancos comerciais (Millennium BIM, S.A e Moza banco, S.A) e uma instituição do tipo micro finanças (Letshego, S.A), os critérios abaixo constituem pontos fundamentais para a expansão bancária à zonas rurais:

- **Nível de desenvolvimento económico regional:** antes de se executar a instalação de uma agência bancária no interior de uma zona rural, as instituições financeiras realizam através do departamento competente, um estudo económico da região para onde desejam expandir-se. São feitas análises sobre a potencialidade da região, de

forma a saber se será rentável ter-se uma agência bancária a funcionar na referida zona rural e até que ponto é que a mesma poderá ser lucrativa.

- **O acesso rodoviário:** sob o ponto de vista logístico, as condições das estradas deverão estar boas de forma a facilitar o transporte de material inerente a manutenção de agências bancárias e actividades do banco, assim como actividades relacionadas com a segurança, como é o caso do transporte de valores monetários;
- **Electrificação:** quanto mais estável for a electrificação, mais eficiente é o decorrer das actividades bancárias e segurança nas agências. Cortes de energia condicionam o funcionamento de computadores, câmeras de vigilância, alarme e o sistema automático de bloqueamento de portas a nível interno de agências bancárias. Daí que a electrificação constitui um dos critérios de carácter forte para a expansão bancária;
- **Telecomunicações:** as agências bancárias pertencentes a uma instituição financeira possuem uma interligação a nível do sistema operacional utilizado para o desempenho de actividades bancárias. Para além disso a comunicação através de telefones constitui uma das chaves para um eficiente funcionamento de agências bancárias. Sendo que o sistema operacional bancário necessita de internet para o seu funcionamento, é importante que a região na qual se opera possua um bom nível de telecomunicações.
- **Saneamento:** a água é um recurso cuja existência é indispensável para qualquer região do País. As agências bancárias registam um elevado fluxo de pessoas (clientes) que fazem o uso das mesmas para adquirirem produtos e serviços bancários. Daí que através da água é que se pode garantir a limpeza das referidas agências mantendo-as deste modo constantemente apresentáveis para os clientes. É importante para os bancos o sistema de saneamento seja eficaz. A colecta e tratamento de esgoto, a limpeza urbana, o manejo de resíduos sólidos e o controle de pragas e qualquer tipo de agente patogénico, visa a saúde das comunidades.
- **Mão-de-Obra qualificada:** para o desempenho de actividades bancárias, é importante que os funcionários contratados tenham um nível académico aceitável e compatível com as exigências que variam de banco para banco, conhecimento de

informática na óptica do utilizador, e um perfil individual adequado para o banco, constituído pela capacidade de trabalho em equipe, disponibilidade imediata e outros factores.

4.3 Formas de aproveitamento de oportunidades de expansão

De acordo com entrevistas feitas tanto no Millennium BIM, S.A, Moza banco, S.A, assim como no Letshego, S.A, os pontos abaixo constituem formas bastante eficientes de aproveitamento daquilo que são oportunidades identificadas para a expansão:

4.3.1 Abertura de balcões

Em zonas rurais, os bancos realizam estudos de viabilidade para poderem decidir se nas mesmas podem instalar balcões de atendimento à população. Se os resultados do referido estudo forem positivos, os bancos ficam certos de que as zonas em questão têm um potencial para exploração e execução de actividades bancárias. Eles aproveitam a oportunidade identificada para investirem na colocação de balcões de forma a pôr a disposição de comunidades, serviços e produtos bancários. Assim sendo, os bancos não só geram receitas a seu favor, mas conseqüentemente contribuem para o crescimento das zonas rurais uma vez que as comunidades têm acesso aos mesmos e podem canalizar poupanças, assim como adquirir financiamentos para investir em pequenos negócios e outras actividades.

4.3.2 Instalação de ATM em zonas remotas

A nível nacional existem zonas rurais sem potencial suficiente para que os bancos possam se fazer presentes através de agências bancárias. Muitas das zonas sem viabilidade para a instalação das referidas agências possuem um elevado fluxo de pessoas pertencentes a comunidades locais. As mesmas por vezes percorrem longas distâncias para a cidade mais próxima de forma a adquirirem serviços e ou produtos bancários. Como forma de melhor servir ao cliente, os bancos aproveitam a oportunidade e instalam ATM em áreas remotas. Isto facilita a pessoas que desejam fazer levantamento de valores, consulta de saldos, transferências bancárias, pagamento de serviços e muitas outras funcionalidades que o ATM oferece. Com a existência de ATM próxima as comunidades, a satisfação dos clientes e lealdade ao banco que melhor os serve constituem dois elementos constantes na vida do referido banco.

4.4 Estratégias de expansão da banca para zonas rurais

Sendo o mercado moçambicano, um mercado de concorrência perfeita, importa referir que existe um grande número de instituições financeiras a operarem no País, assim como um constante crescimento no número de usuários de produtos e serviços financeiros. Tem havido penetração de novas instituições financeiras no mercado e no mesmo não existem barreiras.

Uma vez que a expansão bancária para as zonas rurais constitui um grande desafio para o governo moçambicano, o Banco Central tem incentivado as instituições financeiras a expandirem-se pelo País de forma a incrementar o nível de cobertura nacional com serviços e produtos bancários.

De acordo com a informação obtida em entrevistas com instituições financeiras no âmbito da expansão bancária para zonas rurais, foi possível perceber que cada instituição financeira usa determinadas estratégias para poder se expandir, das quais se destacam as seguintes:

4.4.1 Abertura de agências bancárias

De acordo com o Moza Banco, S.A e o Millennium BIM, S.A ainda que sejam identificadas zonas rurais de difícil acesso e menor volume de negócios, os referidos bancos realizam um estudo de viabilidade sob as zonas com o intuito de decidir se podem investir nas mesmas. Para uma expansão eficaz, é importante que haja uma base firme, formada através de conquista de clientes fixos e boa aceitação de seus produtos e serviços. Um bom resultado no âmbito do estudo de viabilidade, permite que os bancos instalem agências bancárias nas zonas rurais. Segundo os bancos anteriormente referidos, recorre-se a instalação de modelos de agências aligeirados. Estes modelos são utilizados devido a sua flexibilidade na instalação e baixo custo na manutenção dos mesmos.

Em zonas rurais onde existe carência de agências bancárias, os clientes são facilmente fidelizados pelo banco que se fizer presente em primeiro lugar, antes dos concorrentes. Uma vez que o volume de negócios em certas zonas rurais é baixo, os bancos optam por minimizar ao máximo os custos com instalação de agências de forma a rentabilizarem ao máximo o lucro proveniente das actividades bancárias no quotidiano.

A abertura de agências bancárias tem sido benéfica para as zonas rurais, não só porque contribui para o desenvolvimento das mesmas, uma vez que através da aquisição de

financiamentos é possível viabilizar projectos de investimento em pequenos negócios por parte da população, mas também porque cria postos de trabalho, reduzindo deste modo o nível de desemprego.

4.4.2 Diversificação e inovação nos produtos e serviços bancários

Segundo o Millennium BIM, S.A, e Letshego, S.A esta estratégia constitui uma das principais formas de atracção de clientes, captação de recursos, e rentabilização de financiamentos em zonas rurais. Para este banco, a acção comercial não só se deve cingir somente na satisfação de necessidades existentes em seus clientes, mas deve também possui a capacidade de despertá-las nos mesmos. A ampliação de actuação em diferentes nichos de mercado e para segmentos alvo específicos dá maior possibilidade de rentabilidade. A criação de produtos e serviços financeiros diversificados no mercado, permite que a estrutura operacional seja otimizada e que se ganhe estabilidade financeira, pois, a actuação no mercado implica que cada participante seja dinâmico uma vez que o ambiente envolvente está em constante mudança.

Exemplificando, importa referir que em zonas rurais, a população deseja canalizar poupanças dos seus rendimentos em bancos, assim como obter financiamentos para as suas actividades. O Millennium BIM, S.A ciente destas necessidades, desenvolve produtos de depósito a prazo atraentes para a clientela, pois nos mesmos encontram-se taxas de juro atractivas, o que apoia na captação de recursos uma vez que os clientes aplicam os seus rendimentos em bancos que oferecem melhores condições.

Por outro lado, o banco também oferece produtos de financiamento que se adequam à actividades do sector primário (predominante em zonas rurais). O banco tem protocolos de financiamentos assinados com empresas públicas que operam em várias zonas rurais a nível nacional. Os protocolos permitem que os funcionários não só recebam os seus salários através do canal bancário, mas que também usufruam de crédito pessoal, habitação e automóvel, com uma taxa de juros bonificados.

4.4.3 Modernização da tecnologia

O Moza banco, S.A, Millennium BIM, S.A e Letshego, S.A são bancos que têm investido continuamente em desenvolvimento tecnológico, principalmente na modernização de seus *hardwares* e *softwares*. Esse investimento permitiu que se reduzissem custos, obtivessem-se

ganhos de escala e aumento da gama de produtos que os bancos disponibilizam, incrementando deste modo o nível de demanda não só em zonas urbanas, mas também em zonas rurais a nível nacional.

Para os bancos, os clientes constituem o maior volume transaccional de uma agência bancária. Contudo, os bancos têm de estar preparados para os desafios que se aproximam e tendo em conta que nem sempre será possível estar próximo aos clientes, estão criadas as ferramentas de comunicação remota, tais como o Internet Banking e Mobile Banking, que permitem que os clientes não tenham de se deslocar às agências para todas as transacções que pretendam efectuar.

4.4.4 Formação de parcerias

Segundo Millennium BIM, S.A e Letshego, S.A, a execução de parcerias com empresas de natureza estatal e privadas constitui uma estratégia bastante significativa para a expansão às zonas rurais. Por meio de assinatura de protocolos e ou memorandos com as referidas empresas, os bancos estabelecem fortes relações comerciais e de grandes vantagens. Por exemplo, o memorando e protocolo assinados entre o Millennium BIM, S.A e a Petromoc, S.A (empresa petrolífera em Moçambique) em 2010, permitiram que o banco não só financiasse a gasolinera no âmbito das suas actividades no mercado, mas que também a nível nacional, trabalhadores da referida empresa pudessem abrir contas bancárias para a consignação dos seus salários, e utilização de produtos e serviços bancários.

No âmbito da assinatura de um protocolo entre bancos e empresas em Moçambique, ambas partes possuem vantagens. Para os bancos, a expansão torna-se eficiente porque os mesmos oferecem taxas de juro bonificadas para trabalhadores de empresas com as quais assinam tais protocolos, uma vez que os trabalhadores das referidas empresas recebem os seus salários (elemento de garantia para bancos) por via do canal bancário e este facto constitui um factor de atracção de clientes. Para além disso, o banco pode oferecer cartões de crédito, serviços bancários de telefonia móvel e outros, de modo que conseqüentemente se gere lucro no negócio bancário. Para o lado das empresas, a vantagem reside na comodidade e segurança no âmbito de pagamento de salários, assim como em benefícios no que concerne a aquisição de financiamentos e outros serviços bancários.

CAPÍTULO 5

CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

5.1 Conclusão

Em Moçambique, o recurso a depósitos e ao crédito e constituem necessidades financeiras de grande relevância tanto para habitantes de zonas urbanas do País assim como para as comunidades que habitam em zonas rurais. A presença da banca nas proximidades de comunidades que habitam em zonas rurais transforma positivamente a vida das mesmas. No que diz respeito aos depósitos, os bancos não só permitem que as comunidades canalizem poupanças geradas através de actividades económicas como: agricultura, pesca e extracção mineral, mas também oferece produtos de depósito a prazo para que as referidas poupanças se rentabilizem mediante a remuneração sob forma de juros.

No que concerne ao crédito bancário, o mesmo permite que indivíduos com planos de criação de negócios ou financiamento de investimentos em curso tenham os seus objectivos concretizados. As pessoas que habitam em zonas rurais por possuírem rendimentos baixos decorrentes de actividades económicas praticadas, por vezes necessitam de capital alheio para fortificar o nível de rendimento através da criação de seus próprios negócios. Tanto o depósito assim como o crédito bancário, constituem funcionalidades bancárias que permitem as comunidades fazerem a planificação de seus recursos financeiros, em prol de um futuro melhor.

Os resultados obtidos permitiram concluir que com o crescimento contínuo do nível de cobertura territorial, as comunidades abrangidas têm o acesso à banca sem precisar percorrer longas distâncias, canalizam suas poupanças às instituições de crédito tornando mais eficiente o sistema financeiro, e fazem investimentos recorrendo à financiamentos, desenvolvendo deste modo negócios importantes para o seu sustento e melhoramento de vida.

A adopção de estratégias de expansão às zonas rurais por parte das instituições financeiras constitui um instrumento de carácter indispensável para proporcionar eficiência na cobertura territorial com produtos e serviços bancários a nível de Moçambique, e consequentemente melhorar a vida das comunidades moçambicanas.

5.2 Recomendações

O processo de bancarização ainda constitui um grande desafio para o governo moçambicano. A cobertura territorial com agências bancárias é um processo que faz parte das prioridades governamentais económicas a nível nacional. O progresso verificado no mercado é de carácter significativo apesar de existirem ainda zonas rurais sem a devida cobertura com serviços e produtos bancários.

De seguida, destacam-se três sugestões para melhorias:

- **Incentivo ao governo** – existem no País moçambicano zonas rurais com potencial económico para a exploração de recursos. Populações desses mesmos distritos possuem rendimentos gerados a partir de actividades económicas praticadas. Uma vez que nas referidas zonas, os bancos não instalam agências bancárias devido a constrangimentos como a ausência de infra-estruturas e mão-de-obra sem perfil exigido, podem ser criados programas de incentivo ao governo no sentido de através de projectos e estudos económicos, dar a conhecer ao governo sobre o potencial de certas zonas rurais e apelá-lo a investir na melhoria das condições de infra-estruturas, assim como o nível de mão-de-obra de forma a permitir que os bancos se expandam à as referidas zonas.
- **Atracção de investidores** – determinados distritos no norte e centro de Moçambique são ricos em recursos minerais, pesqueiros e agrícolas. Empresas estrangeiras têm penetrado gradualmente no País no sentido de investirem na exploração dos referidos recursos. Havendo formas de atracção de investidores por parte do governo, portas para a potencialização do nível económico nos distritos ricos em recursos seriam abertas. Deste modo, os bancos por sua vez sentir-se-iam atraídos e envidariam esforços para a instalação de agências bancárias.
- **Potencialização de actividades económicas** – quanto melhor for a produção interna de qualquer País, maior será o crescimento económico a nível nacional. Moçambique gera grandes rendimentos por meio da actividade agrícola, pesca e extracção mineral. Através de introdução de tecnologia moderna, injeção de capital e melhores meios de produção, é possível dotar a economia em certas zonas rurais de maior capacidade produtiva. Assim sendo, os bancos terão como identificar potenciais clientes nas zonas rurais, e expandirem-se de forma a oferecer seus produtos e serviços.

Referências Bibliográficas

1. AEBI, Vincent; SABATO, Gabriele; SCHMID, Markus. Risk management, corporate governance, and bank performance. **Journal of Banking & Finance**. Vol.36 (2012), p.3213-3226. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426611003104>. Acedido em Junho 2013
2. ALTUNBAS, Yener; GAMBACORTA, Leonardo; MARQUES-IBANEZ, David. Bank risk and monetary policy. **Journal of Financial Stability**. Vol.6 (2010), p.121-129. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1572308909000369>. Acedido em Julho 2013
3. ANTINOLFI, Gaetano; KAWAMURA, Enrique. Banks and markets in a monetary economy. **Journal of Monetary Economics**. Vol. 55 (2008), p.321-334. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393207001602> .Acedido em Julho 2013
4. ARISS, Rima Turk. On the implications of market power in banking: Evidence from developing countries. **Journal of Banking & Finance**. Vol.34 (2010), p.765-775. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426609002374>. Acedido em Junho 2013
5. ATHANASOGLU, Panayiotis P.; BRISSIMIS, Sophocles N.; DELIS, Matthaios D. Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability. **Journal of International Financial Markets, Institutions & Money**. Vol.18 (2008), p.121-136. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042443106000473>. Acedido em Junho 2013
6. Banco de Moçambique. 2007. *Bancarização da Economia – Extensão dos serviços financeiros às zonas rurais*. Documento apresentado no trigésimo primeiro conselho consultivo.
7. Banco de Moçambique. 2012. *O papel do Banco de Moçambique na promoção da inclusão financeira*. Documento apresentado no workshop sobre inclusão e formação financeira.
8. BARRINGER, Bruce R.; GREENING, Daniel W. Small Business Growth through geographic expansion: a comparative case study. **Journal of Business Venturing**. Vol.13 (1998), p.467-492. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902697000384>. Acedido em Junho 2013

9. BASU, Santonu. Why institutional Credit Agencies are Reluctant to Lend to the Rural Poor: A Theoretical Analysis of the Indian Rural Credit Market. **World Development**. Vol. 25 (1997), p.267-280. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X96001039>. Acedido em Setembro 2013
10. BECK, Thorsten; DEMIRGUC-KUNT, Asli; PERIA, Maria Soledad Martinez. Reaching out: Access to and use of banking services across countries. **Journal of Financial Economics**. Vol. 85 (2007), p.234-266. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Julho 2013
11. BOOTH, James R.; BOOTH, Lena Chua. Deposit insurance and specialization in commercial bank lending. **Review of Financial Economics**. Vol.13 (2004), p.165-177. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1058330003000661>. Acedido em Junho 2013
12. BOSE, Pinaki. Formal-informal sector interaction in rural credit markets. **Journal of Development Economics**. Vol.56 (1998), p. 265-280. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387898000662>. Acedido em Julho 2013
13. BRENES, Esteban, R.; CIRAVEGNA, Luciano; MONTROYA, Daniel. Differentiation strategies in emerging markets: The case of Latin American agribusiness. **Journal of Business Research**. Vol 67 (2014), p.847-855. Disponível em http://ac.els-cdn.com/S0148296313002683/1-s2.0-S0148296313002683-main.pdf?_tid=c8543e36-9be3-11e3-abe8-00000aab0f6c&acdnat=1393089017_576bf38e8a28cc32331857c9eb9cc8e0. Acedido em Fevereiro 2014
14. CEBENOYAN, A.Sinan; STRAHAN, Philip, E. Risk management, capital structure and lending at banks. **Journal of Banking & Finance**. Vol.28 (2004), p.19-43. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426602003916>. Acedido em Junho 2013
15. CHEN, Xiaoyun; WANG, T. Danny; ZOU,Huan. How do new ventures grow? Firm capabilities, growth strategies and performance. **Journal of Business Research**. Vol.26 (2009), p.294-303. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167811609000688>. Acedido em Junho 2013
16. CLAESSENS, Stijn; DEMIRGUC-KUNT, Ash; HUIZINGA, Harry. How does foreign entry affect domestic banking markets?. **Journal of Banking & Finance**. Vol.25 (2001), p.891-911. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426600001023>. Acedido em Junho 2013

17. COLLENDER, Robert N.; SHAFFER, Sherrill. Local bank Office ownership, deposit control, market structure, and economic growth. **Journal of Banking & Finance**. Vol. 27 (2003), p.27-57. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426601002072>. Acedido em Julho 2013
18. CYREE, Ken B.; SPURLIN, W. Paul. The effects of big-bank presence on the profit efficiency of small banks in rural markets. **Journal of Banking & Finance**. Vol.36 (2012), p.2593-2603. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426612001434>. Acedido em Julho 2013
19. CYREE, Ken B.; WANSLEY, James W.; BOEHM, Thomas P. Determinants of bank growth choice. **Journal of Banking & Finance**. Vol.24 (2000), p.709-734. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426699000497>. Acedido em Junho 2013
20. DAVIS, E.Philip; ZHU, Haibin. Bank lending and commercial property cycles: Some cross-country evidence. **Journal of International Money and Finance**. Vol. 30 (2011), p.1-21. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560610000847>. Acedido em Junho 2013
21. DEIDDA, Luca; FATTOUH, Bassam. Banls, financial markets and growth. **Journal of Financial Intermediation**. Vol. 17 (2008), p.6-36. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Julho 2013
22. ERGUNGOR, O.Emre; The profitability of bank-borrower relationships. **Journal of Financial Intermediation**. Vol.14 (2005), p.485-512. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042957304000646> Acedido em Junho 2013
23. ESPÍNOLA-ARREDONDO, Ana; GAL-OR, Esther, MUNOZ-GARCÍA, Félix. When should a firm expand its business? : The signalling implications of business expansion. **Journal of Business Research**. Vol.29 (2011), p.729-745. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718711000336>. Acedido em Junho 2013
24. FEINBERG, Robert M.; REYNOLDS, Kara M. An Examination of Entry and Competitive Performance in Rural Banking Markets. **Southern Economic Journal** [Em linha]. Vol.76 (2010), p.624-637. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Junho 2013
25. FERGUNSON, Richard; HANSSON, Helena. Expand or exit? Strategic decisions in milk production. **Livestock Science**. Vol.155 (2013), p.415-423. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1871141313002515>. Acedido em Junho 2013

26. GHORBAL-BLAL, Ines. The role of middle management in the execution of expansion strategies: The case of developers' selection of hotel projects. **International Journal of Hospitality Management**. Vol.30 (2011), p.272-282,. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0278431910001088> Acedido em Junho 2013
27. HAAN, Wouter J. den; SUMMER, Steven W.; YAMASHIRO, Guy M. Bank loan portfolios and the monetary transmission mechanism. **Journal of Monetary Economics**. Vol.54 (2007), p.904-924. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393206002261> Acedido em Junho 2013
28. HAUSMAN, Angela; JOHNSTON, Wesley J. The role of innovation in driving the economy: Lessons from the global financial crisis. **Journal of Business Research**. Vol.67 (2014), p.2720-2076. Disponível em http://ac.els-cdn.com/S014829631300115X/1-s2.0-S014829631300115X-main.pdf?_tid=33e1fea4-96f8-11e3-a7cf-00000aacb361&acdnat=1392548031_a6074c924043ec2856cbb617c1deb052. Acedido em Junho 2013
29. HOXHA, Indrit. The market structure of the banking sector and financially dependent manufacturing sectors. **International Review of Economics and Finance**. Vol.27 (2013), p.432-444. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1059056013000051>. Acedido em Julho 2013
30. HSIEN-JUI, Chung; CHUN-CHUNG, Chen; TSUN-JUI, Hsieh. First geographic expansion of startup firms: Initial size and entry timing effects. **Journal of Business Research**. Vol.60 (2007), p.388-395. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296306002165>. Acedido em Junho 2013
31. HSU, Po-Hsuan; WANG, Chong; WU, Chaopeng. Banking systems, innovations, intellectual property protections, and financial markets: Evidence from China. **Journal of Business Research**. Vol. 66 (2013), p.2390-2396. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296313002166>. Acedido em Junho 2013
32. Instituto Nacional de Estatística. 2013. *Os sectores económicos de Moçambique*. Documento apresentado no workshop sobre sectores económicos de Moçambique.
33. JARVENSIVU, Timo; TORNROOS, Jan-Ake. Case Study research with modern constructionism: Conceptualization and practical illustration. **Industrial Marketing Management**. Vol.39 (2010), p.100-108. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0019850109001448>. Acedido em Junho 2013

34. KIM, Bowon; LEE, Yoonseok. Global capacity expansion strategies: lessons learned from two korean carmakers. **Long range planning** [Em linha]. Vol. 34 (2001), p.309-333. Disponível em http://ac.els-cdn.com/S0024630101000474/1-s2.0-S0024630101000474-main.pdf?_tid=de81a5e4-9bdf-11e3-800300000aab0f02&acdnat=1393087336_ff87a255a8064052625d03ef079cce36. Acedido em Junho 2013
35. KOETTER, Michael; WEDOW, Michael. Finance and growth in a bank-based economy: Is it quantity or quality that matters?. **Journal of International Money and Finance**. Vol. 29 (2010), p.1529-1545. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261560610000781> Acedido em Julho 2013.
36. LEHAR, Alfred. Measuring systemic risk: A risk management approach. **Journal of Banking & Finance**. Vol.29 (2005), p.2577-2603. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426604002456>. Acedido em Julho 2013
37. LI, Qiang; ZENG, Yong; ZHANG, Bo. Market characteristics and entry modes of foreign banks. **China Economic Review** . Vol 24 (2013), p.26-41. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1043951X12001137>. Acedido em Junho 2013
38. MIKES, Anette. Risk management and calculative cultures. **Management Accounting Research**. Vol.20 (2009), p.18-40. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1044500508000450>. Acedido em Julho 2013
39. MORCK, Randall; YAVUZ, M. Deniz; YEUNG, Bernard. Banking system control, capital allocation, and economy performance. **Journal of Financial Economics**. Vol. 100 (2011), p.264-283,. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X1000293X>. Acedido em Julho 2013
40. NITCHER, Simeon; GOLDMARK, Lara. Small Firm Growth in Developing Countries. **Journal of Business Research**. Vol.37 (2009), p.1453-1464. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X09000928> Acedido em Junho 2013
41. OGAWA, Kazuo; SUZUKI, Kazuyuki. Demand for Bank Loans and Investment under Borrowing Constraints: A Panel Study of Japanese Firm Data. **Journal of the Japanese and International Economies**. Vol. 14 (2000), p.1-21. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889158300904428>. Acedido em Junho 2013
42. OSBORNE, Theresa. Credit and risk in rural developing economies. **Journal of Economic Dynamics & Control**. Vol.30 (2006), p.541-568. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165188905000424>. Acedido em Junho 2013

43. PETTY, Nicola J.; THOMSON, Oliver P.; STEW, Graham. Ready for a paradigm shift? Part 2: Introducing qualitative research methodologies and methods. **Manual Therapy**. Vol. 17 (2012), p.378-384. Disponível em http://ac.els-cdn.com/S1356689X12000549/1-s2.0-S1356689X12000549-main.pdf?_tid=e63de780-9bd4-11e3-a6ea-00000aab0f6b&acdnat=1393082625_654f8978f5f04ec438db3ab01038a71d. Acedido em Junho 2013
44. PHILIPS, Michael. Do Banks Loan Money?. **Journal of Business Ethics**. Vol.1 (1982), p.249-250. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Junho 2013
45. PONOMARIOV, Branco, TOIVANEN, Hannes. Knowledge flows and bases in emerging economy innovation systems: Brazilian research 2005-2009. **Research Policy** . Vol. 43 (2014), p.588-596. Disponível em http://ac.els-cdn.com/S0048733313001649/1-s2.0-S0048733313001649-main.pdf?_tid=c1dd6e20-9bf6-11e3-8057-00000aab0f27&acdnat=1393097166_e77fe7b7741dadccf794e7a1b3c563bf. Acedido em Fevereiro 2014
46. RONDORF, Ulrike. Are bank loans important for output growth? A panel analysis of the euro area. **Journal of International Financial Markets, Institutions & Money**. Vol. 22 (2002), p.103-119. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Junho 2013
47. ROSEN, Richard J. Banking market conditions and deposit interest rates. **Journal of Banking & Finance**. Vol.31 (2007), p.3862-3884. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426607001069>. Acedido em Junho 2013
48. SENGUPTA, Rajdeep. Foreign entry and bank competition. **Journal of financial economics**. Vol 84 (2007), p.502-528. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X06002212>. Acedido em Junho 2013
49. SHEHZAD, C.T.; HAAN, J. De; SCHOLTENS, B. The relationship between size, growth and profitability of commercial banks. **Applied Economics**. Vol.45 (2013), p.1751-1765. Disponível em <http://www.sciencedirect.com>. Acedido em Junho 2013
50. SZCZEPANSKI, Robert; SWIATOWIEC-SZCZEPANSKA, Justyna. Risk management system in business relationships-Polish case studies. **Industrial Marketing Management**. Vol.41 (2012), p.790-799. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0019850112001150>. Acedido em Junho 2013

51. TALAVERA, Oleksandr; TSAPIN, Andriy; ZHOLUD, Oleksandr. Macroeconomic uncertainty and bank lending: The case of Ukraine. **Economic Systems**. Vol. 36 (2012), p.279-293. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0939362511000975>. Acedido em Junho 2013
52. TSANG, Eric W.K. Case Study Methodology: causal explanation, contextualization, and theorizing. **Journal of International Management**. Vol.19 (2013), p.195-202. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1075425312000610>. Acedido em Junho 2013
53. VIEIRA, Maria Teresa Ferreira de Amorim Silva. Amostragem. **Universidade de Aveiro: Departamento de Matemática** (2008), p.5-153. Disponível em <http://ria.ua.pt/bitstream/10773/2909/1/2009000495.pdf>. Acedido em Junho 2013
54. WESTMAN, Hanna. The impact of management and board ownership on profitability in banks with different strategies. **Journal of Banking & Finance**. Vol.35 (2011), p.3300-3318. Disponível em <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426611001749>. Acedido em Junho 2013
55. YIN, Robert K. Estudo de Caso: Planejamento e métodos. **Laboratório de sistemas avançados de gestão da produção** (2001), p.19-201. Disponível em http://www.proppi.uff.br/turismo/sites/default/files/metodologia_da_pesquisa_estudo_de_caso_yin_0.pdf. Acedido em Junho 2013

ANEXO

Entrevista feita aos bancos (Mozabanco S.A, Millennium BIM, e Letshego S.A):

A EXPANSÃO DA BANCA PARA AS ZONAS RURAIS E SEU IMPACTO NA ECONOMIA MOÇAMBICANA

1. É sabido que a expansão da actividade bancária em Moçambique continua ainda a ser prioridade para o Governo. Que critérios de expansão é que a instituição segue para poder se expandir à zonas rurais?

2. As zonas rurais detêm a maior percentagem de população moçambicana. A intermediação financeira é vista como um factor que proporciona a dinamização de poupanças e financiamento de investimentos. A inexistência de mercados financeiros lucrativos, a falta de pessoal qualificado em zonas rurais e a fraca presença de investidores nas mesmas constituem entraves que a instituição enfrenta no processo de bancarização?

Sim

Não

Se sim, explique como é que a instituição encara os referidos entraves?

3. Sendo que o acesso aos serviços e produtos bancários constitui uma das principais necessidades da população em zonas rurais, é notável a evolução do nível de procura pelos mesmos em torno da instituição?

Sim

Não

Se sim, explique em que medida é que o facto afecta a instituição?

4. A instituição tem identificado oportunidades de expansão a nível nacional?

Sim

Não

Se sim, até que ponto é que as mesmas são aproveitadas?

5. Aquando da operacionalização por parte da instituição no mercado moçambicano, existem factores de forte atracção e capacidade motivadora para fazer com que a instituição recorra à instalação de agências bancárias nessas zonas rurais?

Sim

Não

Se sim, que factores é que atraem e motivam a instituição a recorrer a referida instalação?

6. Em Moçambique, a concorrência entre instituições financeiras tende a fortalecer-se cada vez mais, dado o incremento do número de bancos a nível nacional. Que estratégias é que a instituição utiliza para poder instalar-se em zonas rurais?

7. Em determinadas zonas rurais, existe apenas uma agência bancária em funcionamento. Populações dispersas têm de fazer longas distâncias para terem acesso a referida agência. Será um ponto de extrema relevância a localização de agências bancárias próxima aos clientes?

Sim

Não

Se sim, explique porquê?

8. Considerando que a expansão bancária para as zonas rurais constitui um dos principais vectores para o combate à pobreza absoluta e crescimento económico sustentável, como é que a instituição tem contribuído para a vida económica da população no País?
