



DADOS DE ÁFRICA (S)

ISSN: 2675-7699

Vol. 03 | N°. 06 | Ano 2022

IMPLEMENTAÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTOS E AS COLATERAIS ESTABELECIDAS PELA BANCA NO FINANCIAMENTO AOS START-UPS. CASO BANCO NACIONAL DE INVESTIMENTO, 2015-2020

IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS AND THE COLLATERALS ESTABLISHED BY THE BANK IN THE FINANCING OF START-UPS. CASE OF BANCO NACIONAL DE INVESTIMENTO, 2015-2020

Inácio Ernesto Minzo
Verônica Sibinde Mpanda

RESUMO: A integração financeira e econômica é uma preocupação, sobretudo para jovens com ou sem formação acadêmica, situação advindo da falta de emprego em Moçambique. A concepção de projetos de investimentos com perspectivas de geração de auto emprego pelos jovens é vista como porta de saída, no entanto, é uma solução dependente de obtenção de capital financeiro inicial. O objetivo do artigo é analisar a implementação de projetos de investimento mediante às garantias estabelecidas pelo Banco Nacional de Investimentos (BNI) na concessão de financiamento aos startups. É uma pesquisa do tipo descritivo e de abordagem qualitativa em que recorremos as técnicas de entrevista e documental para recolha dos conteúdos, os quais foram analisados e interpretados, ao que concluímos que os startups não implementam os seus projetos de investimentos porque estão desprovidos de colaterais que minimizem os riscos de crédito.

PALAVRAS-CHAVE: Financiamento; Projetos de Investimentos; Garantias Bancárias; Startup.

ABSTRACT: Financial and economic integration is a concern above all for young people with or without an academic background, a situation arising from the lack of employment in Mozambique. The design of investment projects with prospects of generating self-employment by young people is seen as a way out, however, it is a solution dependent on obtaining initial financial capital. The objective of the article is to analyze the implementation of investment projects through the guarantees established by the National Investment Bank (NIB) in granting financing to startups. It is a descriptive research with a qualitative approach in which we use interview and documentary techniques to collect the contents, which were analyzed and interpreted, leading to the conclusion that startups do not implement their investment projects because they are devoid of collaterals that minimize credit risks.

Site/Contato

Editores

Rodrigo Castro Rezende
rodcastrorez@gmail.com

Ivaldo Marciano de França Lima
iwaldomarciano@gmail.com

KEY WORDS: Financing; Investment Projects; Bank Guarantees; Start-up.

IMPLEMENTAÇÃO DE PROJETOS DE INVESTIMENTOS E AS COLATERAIS ESTABELECIDAS PELA BANCA NO FINANCIAMENTO AOS START-UPS. CASO BANCO NACIONAL DE INVESTIMENTO, 2015-2020

INÁCIO ERNESTO MINZO¹
VERÔNICA SIBINDE MPANDA²

INTRODUÇÃO

Com o crescimento da sociedade, é notável a redução de empregos e consequente elevados índices de desemprego quer no setor privado quanto no público, e neste contexto Lima, Martins e Sproesser (2009) apontam que os jovens em particular e a sociedade no geral são chamados a criar formas alternativas de inclusão econômico-financeira, já que o emprego formal deixou de ser o referencial para a ocupação profissional. O empreendedorismo é sobejamente conhecido como alternativa para integração financeira. Portanto, segundo Fillion et al (2004), é conhecido que a atividade empreendedora é desenvolvida pelos empreendedores que tentam criar valor e fazer uma contribuição quando reconhecem uma oportunidade em um mercado a ser explorado.

Os problemas de emprego e integração econômico-financeira incidem em grande parte na população juvenil. Os jovens, num contexto de busca de alternativas, concebem ideias de negócios para transformá-las em micro ou pequenas empresas. Startup é a fase inicial ou de concepção das ideias de negócios, isto é, o processo de criação de um negócio. Trata-se de empreendedorismo, a via pela qual os jovens buscam independência econômico-financeira. O startup, segundo Ries e Sařbut (2012), pode ser definido como uma instituição humana recém-criada, projetada para criar novos bens ou serviços sob condições de extrema incerteza. O startup é visto como um indivíduo ou uma pequena empresa que pretende entrar para o mercado pela primeira vez, ou que intenciona lançar novos produtos implementando estratégias inovadoras com recurso a tecnologias de comunicação e informação.

Os startups em Moçambique não detêm recursos para implementação dos seus projetos, portanto, a banca tem sido a fonte constituinte para busca por financiamento. A banca é um setor financeiro, que no entender de Escher (2013) pode ser de caráter pública ou privada, prestadora de serviço de intermediação financeira, consistindo em captar recursos e recolocá-los novamente no mercado por meio de depósitos em cheques, moeda corrente, entre outros meios de

¹ Mestre em Finanças Empresarias pelo Instituto Superior de Gestão e Empreendedorismo Gwaza Muthini, Licenciado em Gestão Comercial pela Universidade Eduardo Mondlane, Docente no Instituto Superior de Gestão e Empreendedorismo Gwaza Muthini, inacio.minzo@isgegm.ac.mz

² Doutora em Inovação Educativa pela Universidade Católica de Moçambique, especializada em Sistema de Avaliação e Garantia da Qualidade; Mestre em Gestion Integrada Del Conocimiento, El Capital Intelectual Y Los

pagamento, e a posterior conceder empréstimos às pessoas físicas/singulares ou jurídicas/coletivas para produção de lucro e garantia de retorno mediante um contrato pré-estabelecido.

Neste artigo destaca-se o financiamento pela banca e suas condições na implementação de projetos de investimentos de startup que, no entanto, tirando um trecho trazido por Aristóteles (384 a 322 a.C. apud FERNANDO, 2010, p. 18) considera que distribuir dinheiro é algo fácil e quase todos os homens têm este poder. “Porém, decidir a quem dar, quanto, quando, para que objetivo e como, não está dentro do poder de muitos e nem tampouco é tarefa fácil”, este pensamento lógico leva a um entendimento de que o financiamento requer a reunião de certas condições/colaterais nos candidatos ao crédito. Conforme Schrickel (1998), colateral é um bem tangível, (móvel ou imóvel) oferecidos pelos clientes (mutuário) com vista a minimização do risco de perda parcial ou total de montante de financiamento.

O artigo procura analisar a implementação de projetos de investimento mediante às garantias estabelecidas pelo Banco Nacional de Investimento na concessão de financiamento aos startups. Foram definidos os seguintes objetivos específicos: descrever as formas de financiamento do Banco Nacional de Investimento aos startups na promoção de empreendedorismo; identificar as garantias que o Banco Nacional de Investimento determina no processo de concessão de financiamento de planos de negócio de startups; identificar as alternativas de financiamento aos startups; relacionar os projetos submetidos e financiados pelo Banco Nacional de Investimento durante o período em estudo, face as garantias determinadas, e descrever o nível de aceitabilidade de financiamento aos startups pelo Banco Nacional de Investimento na promoção de empreendedorismo face as garantias determinadas.

Quadro teórico

O tema apoia-se em quatro principais conceitos, a saber: empreendedorismo startup, financiamento e colaterais. Empreendedorismo consiste na concepção de ideias de negócios, cuja implementação, em grande parte, é condicionada pela disponibilidade de recursos materiais e/ou financeiros e a obtenção desses ocorre mediante a apresentação de colaterais. Autores como Schempeter (1988), Fillion (1991), Drucker (1998) e Zarpellon (2010), consideram empreendedorismo startup aquele que visa dar início a um novo negócio. Estes entendem que se baseia na análise do cenário, e diante de uma oportunidade apresenta um novo empreendimento. Os autores em referência defendem que este tipo, visa suprir uma demanda existente que não

vem sendo dada a devida atenção. As grandes metas deste tipo passam por buscar e representar diferenciais competitivos em um mercado já existente, vencer a concorrência, conquistar clientes e alcançar a lucratividade e a produtividade necessária à manutenção do empreendimento. O startup, segundo FERRÃO (2013), popularizou-se nos anos 1990 com o surgimento intensivo de internet nos Estados Unidos da América. É um termo que designa empreendedores com visão e capacidade de inovação, é forma de empreender com recurso a tecnologia.

Para Dornelas (2008), o startup é constituído com um capital próprio, familiar ou de amigos, sendo desafiante captar recursos financeiros através de empréstimo junto ao sistema financeiro por apresentar altos riscos do negócio a nascer, desprovido de garantias móveis e imóveis. Os investidores para startup entendem que o capital a desembolsar para este empreendimento é de risco, não pela possibilidade de perda de capital, uma vez que todo e qualquer investimento tem risco, mas pela aposta em empresas cujo potencial de valorização é elevado, e o retorno esperado é idêntico ao risco que os investidores querem correr. Consideram os investidores que grande parte se destina ao lançamento de produtos, serviços ou conceitos desenvolvidos, como também em marketing.

Um startup pode ser definido a partir da ideia que alicerça um projeto inovador, e ciente de que envolve risco e principalmente de escalabilidade. A escalabilidade de um startup, define-se por conseguir crescer exponencialmente sem comprometer o modelo de negócio. O empreendedorismo startup, na visão de inovação, reflete-se com maior enfoque em países desenvolvidos, visando incrementar a produtividade em todos níveis macroeconômicos. Em contrapartida, em países em vias de desenvolvimento, tal como Moçambique, todo indivíduo com aspirações de desenvolver uma atividade produtiva e de produção de renda, é designado por empreendedor startup apenas se demonstrar uma visão inovadora, porém em ações comerciais.

Quadro 01. Principais Startups em Moçambique

Nome da empresa	Sector de actividade
Anetix Serviços	Comércio e Serviços (venda de produtos reciclados)
BioMec	Indústria (Próteses mecânicas)
DoCamp Aquaponics	Aquacultura (peixe e vegetais)
Eco Reform-Farms	Ecossistema (Produtos orgânicos reciclados)
Inovagri	Agricultura e meio ambiente
Moz Eco-Hidraulica	Saneamento (sistemas hidráulicos)
Roots of Creation Studio	Indústria e Comércio (produtos de arte e design)
Start Up Empreendedores	Biotecnologia (Consultoria agrária, energias renováveis, gestão do meio ambiente)

Fonte: Associação Moçambicana de Energias Renováveis em <https://amer.org.mz/7633/>

Principais constrangimentos de startup em Moçambique

Acesso a oportunidades de mercado nas grandes empresas (informação e capacidade de satisfazer exigência; acesso à tecnologia de produção (custos de financiamento elevados); acesso

a financiamento (custo do crédito requisitos exigidos); estabelecer coligações de negócios; acesso a infraestruturas de base ZEE³, ZFI⁴ e parques industriais.

A necessidade de financiamento de projetos de investimento produtivo e o financiamento bancário

Daniel et al (2020, p. 10), entendem que o financiamento “é um instrumento de promoção social e geração de cidadania que não combina com uma política assistencialista, isso porque o assistencialismo apenas contribui para sustentação e não superação da posição socioeconômico na qual determinado grupo social se concentra”. Neste contexto entende-se que para o desenvolvimento econômico e integração financeira, há que existir um conjunto de investimentos que levam a geração de empregos e ampliação da estrutura do mercado de trabalho através de abertura de linhas de financiamento bancário inclusivo, de modo a atrair o capital e consequente sua retenção.

Pode se entender ainda que o financiamento de projetos de investimento produtivo constitui-se de uma operação financeira entre dois ou mais intervenientes, na perspectiva de que a parte financiada coloque o dinheiro concedido pelo banco para produção e ganhos recíprocos num prazo de amortização acrescido ao pagamento de taxas.

Os desafios de empreendedores na obtenção de financiamento para investimento de projetos rentáveis. Onde buscar o financiamento enquanto desprovidos de garantias impostas pela banca.

Machava (2017), dá a conhecer que a atividade empresarial que opera no mercado moçambicano conta com três principais formas de financiamento: o crédito bancário (bancos comerciais), o mercado de capitais (Bolsa de Valores de Moçambique) e capitais de risco. Contudo, acrescenta Machava (2017) que a dificuldade de acesso ao financiamento bancário no país, por parte de empreendedores com pretensões de iniciar um negócio, ou mesmo pelas empresas em funcionamento, é ainda um desafio grande motivado pelos custos elevados de crédito e pelas colaterais exigidas.

O Building Markets (2016), aponta razões pelas quais impedem a concessão de empréstimos aos startups ou às PME's nos seguintes fatores:

³ Zonas Econômicas Especiais

⁴ Zonas Francas Industriais

Os bancos muitas vezes podem ganhar altos retornos nos seus mercados, e têm pouco incentivo para o serviço do mercado das PME's que normalmente carrega um risco mais elevado;

Os bancos incorrem em custos administrativos mais elevados por empréstimos às PMEs, visto os montantes dos mesmos serem pequenos, e os custos de transação por empréstimo serem relativamente constantes;

Os bancos têm informações, habilidades e apoio regulatório? Limitados para ajudar na concessão de empréstimos às PMEs;

A falta de garantia para alguns devedores e/ou uma legislação específica que possa reivindicar a garantia complica as possibilidades para fazer empréstimo baseado em garantia;

Os bancos podem carecer de habilidades específicas para avaliar a solvabilidade das PMEs e, portanto, pedir taxas mais elevadas e requisitos de garantia (p. 15 e 16).

Ainda de acordo com guia de acesso ao financiamento de Building Markets (2016):

Os requisitos de garantia dos bancos podem representar um sério desafio para os startups com ideias de iniciar um negócio ou aos pequenos empresários que estão buscando fontes de financiamento para os seus negócios, as garantias de crédito são implementadas como um substituto parcial para garantia convencional. Os Bancos e instituições financeiras especializadas que oferecem garantias fornecem garantias aos devedores finais individuais. A garantia de crédito simplesmente substitui parte da garantia exigida a partir de um devedor. Se o devedor não pagar, a exposição do credor é limitada pela contribuição do fiador.

Prossegue a organização, indicando que os sistemas de garantia de crédito representam uma ferramenta-chave para abordar a lacuna do financiamento às PMEs, limitando-se o impacto sobre as finanças públicas e bancos comerciais. Além da falta de garantias, as PME e startups são tipicamente limitadas na sua capacidade de acessar o crédito devido ao histórico limitado ou inexistente de crédito e, muitas vezes, a falta de conhecimentos necessários para produzir demonstrações financeiras sofisticadas. Isto muitas vezes leva a uma resposta parcial ou negativa para a demanda de crédito das instituições de crédito. O mecanismo de garantia de crédito é uma resposta comumente usada para essa limitação do mercado (p. 19).

A banca e suas condições na concessão de financiamento aos projetos de investimentos em Moçambique

Segundo Maleiane (2014), são considerados seis princípios na avaliação de um pedido de crédito:

- **Patriotismo:** O analista parte de princípio de que com o crédito obtido, o mutuário pretende financiar a produção de produtos de exportação e vai cumprir os prazos fixados pelas entidades competentes para a entrada do produto líquido das exportações no fundo cambial nacional, evitando desta forma a fuga de capitais do país.

- Autoconfiança: Para que o analista avalie positivamente o pedido é necessário que o mutuário domine a área de negócio em que se pretende envolver, por experiência resultante da prática ou por formação profissional.
- Confiança: O analista tem plena consciência de que o mutuário não domina todas as fases de produção e comercialização do produto objeto do crédito, não possui fundos para compartilhar, nem conhecimentos na área de contabilidade. Por estas razões, deve confiar noutros, formando uma sociedade onde possa obter as competências em falta e usar o crédito para complementar.
- Solidariedade: O analista exige que o potencial mutuário apresenta prova de que tem bens para garantia do crédito. Se o mutuário gozar de bom nome na praça, encontrará com facilidade alguém disponível para avaliar a operação de crédito.
- Participação: Obtido o crédito, é da responsabilidade do mutuário informar todos intervenientes no processo (banco e avalistas) sobre o grau de implementação do projeto financiado, de modo a evitar-se que os intervenientes só tomem conhecimento do descumprimento do pagamento das prestações depois do fato consumado.
- Transparência: Espera-se que o mutuário prepare relatórios financeiros, os submeta à auditoria externa e os publique nos órgãos de comunicação mais lidos da praça e do país.

Metodologia

A pesquisa é de abordagem qualitativa. Os pesquisadores estabelecerem um contato direto e prolongado com a fonte em causa. Quanto a sua natureza, é básica, uma vez que partimos do princípio de que seriam identificados possíveis problemas em volta da questão, e em seguida produzir conhecimento novo com vista ao enriquecimento da ciência. O paradigma recorrido é o fenomenológico interpretativo. Para Walsham (1993), a epistemologia parte do pressuposto de que todo o nosso conhecimento sobre a realidade depende das práticas humanas, e é construído por meio da interação entre as pessoas e o mundo no qual vivemos, sendo transmitido em um contexto social. Deste modo, o tipo de pesquisa é descritiva de um caso, onde Nunes et al (2016) afirmam que este tipo inclui o estudo observacional, isto é, compara dois grupos similares. Os autores acrescentam que visa à identificação, registro e análise das características, fatores ou variáveis que se relacionam com um determinado fenômeno.

Participaram na pesquisa cinco (5) colaboradores do Banco Nacional de Investimento (BNI), do gabinete de gestão de projetos. A seleção foi por conveniência e intencional. Foram considerados como critérios de inclusão, colaboradores afeitos ao Gabinete de Gestão Projetos, afeitos ao setor de concessão de crédito para implementação de projetos de investimentos, que lidam diretamente com as políticas e procedimentos de financiamento desenhados no banco. A pesquisa recorreu às técnicas de entrevistas e análise documental, e os instrumentos foram o guia de entrevista e o roteiro de análise documental. Para permitir o anonimato dos participantes, foram levados em conta os aspectos éticos, de tal maneira que atribuímos codificações aos cinco participantes da pesquisa, designadamente AGGP1, AGGP2, AGGP3, AGGP4 e PGGP5.

Resultados de pesquisa

O dilema da sociedade Moçambicana, com pretensões de iniciar um negócio formal, é um contraste porquanto o financiamento para efetivação dos projetos é um desafio evidente pelas dificuldades de reunião, de condições ou requisitos exigidos pela banca. Assim, a questão levantada para orientação na coleta dos conteúdos foi, “até que ponto os projetos de investimento são implementados mediante às colaterais estabelecidas pelo Banco Nacional de Investimento (BNI) na concessão de financiamento aos startups”?

O roteiro de entrevista e consulta documental foram instrumentos que ajudaram na obtenção de diversos resultados, e nessa variedade, grande parte desses mostraram uma convergência entre conteúdos de entrevista, consulta documental e sustentação teórica, fato consumado através de recurso da técnica de análise de conteúdo com profundidade. Sobre políticas de financiamento de planos de negócio de startups, pelo Banco Nacional de Investimento (BNI), os nossos entrevistados deram a conhecer que:

[...], as políticas estabelecidas não preveem, salvo se surgir uma organização que pretende promover jovens graduados nos ensinos técnicos médios profissionais ou superiores na criação de seus respectivos postos de empregos, aí sim, o banco é solicitado pela organização que se propõe a sustentar o financiamento a lançar concursos [...], o banco financia planos de negócios de empresas já existentes que operam no ramo agrícola, processamento, piscicultura, tecnologias sustentáveis em benefício das comunidades como são os casos de produção de energias renováveis, assistência técnica na produção agrícola e pecuária, desenvolvimento de medicamentos de natureza local. Contudo, estas empresas devem apresentar um histórico formalmente e publicamente conhecido, que não tenha um índice de endividamento que torne o seu valor do mercado baixo. O outro aspecto fundamental a levar em consideração é a questão jurídica da empresa, estou dizendo que a empresa deve possuir o registo legal e cumprimento total de todas normas que regem a atividade por ela desenvolvida (PGGP5, 2022).

Na consulta documental, encontramos que as políticas de financiamento se cingem em projetos ligados nas áreas de agricultura e GNV⁵, refere-se à produção de comida que possa beneficiar as comunidades de baixa renda, desenvolvimento e expansão de GNV, visando melhorias na qualidade de vida das comunidades e sua mobilidade.

Nesta perspectiva, quer sob ponto de vista dos conteúdos conferidos pelo PGGP, quanto dos relatórios de EDPME's (2007) conjugados com os da página oficial do BNI, comungam com os resultados segundo os quais as políticas estabelecidas pelo banco no âmbito de financiamento dos planos de negócios de startups são remotas, enquanto a empresa esteja na fase inicial de sua criação. Significa isto que, o fato do startup não possuir colateral significativa, conjugado com a

situação de o mesmo não possuir um histórico financeiro reconhecido, não é elegível às políticas de financiamento. Notamos também que as políticas do banco consistem fundamentalmente na assimetria da informação. Inclui nesta questão o sistema de contabilidade organizada, o sistema de seguro, a segurança social, a documentação legal das atividades e a visão competitiva que garanta a sustentabilidade produtiva, produção das receitas e controle sistêmico de custos de produção. Estas regras estão estabelecidas para empresas já em atividades no mercado.

Relativamente, as garantias estabelecidas pelo Banco Nacional de Investimento (BNI), no processo de concessão de financiamento aos planos de negócio de startups, foi dado a conhecer o seguinte:

[...] a concessão de crédito aos empreendedores iniciantes é mediante a apresentação de avalista [...], dele, nós exigimos como requisitos a totalidade ou parcial de bens que ele, assim como o garantido possuem naquele momento em que a liquidação for efetuada, do outro modo, exigimos outras formas de colaterais como são os casos de colaterais reais, porém esta modalidade não é aplicável para todos os casos, como por exemplo a alienação fiduciária, a fiança bancária, o penhor e a hipoteca. [...], mas sim, nesta forma de colateral, o banco prevê, portanto, o penhor em mercadorias ou produtos não deterioráveis [...] (AGGP1, 2022).

[...] aos startups que pretendem iniciar pela primeira vez, as garantias que exigimos na elegibilidade dos projetos em primeira instância devem reunir os diferentes requisitos previstos nas diferentes linhas que o banco disponibiliza como são os casos de FAE⁶, FDEGNV⁷, portanto, o primeiro assim como o segundo podem concorrer particulares, ou seja aquelas iniciativas como referem que nunca tiveram uma empresa registada anteriormente, desde que cumpram os requisitos tais como investir em agronegócios e gás natural [...]. [...] os candidatos às linhas acima mencionadas devem colaborar com o Vale do Zambeze com propósito de ampliar ou complementar a cadeia de valores na agricultura, e quando falo do gás natural, é quando os planos de negócios desses iniciantes perspectivam exploração através de meios/equipamento tecnológicos avançados, contudo devem possuir consigo uma nota promissora ou seguro de proteção de crédito [...] (AGGP3, 2022).

Os conteúdos deram a conhecer que as principais garantias, tanto para empresas já estabelecidas no mercado, quanto aos startups (objeto de estudo), estão constituídas por bens móveis em nome de uma entidade e não em nome individual, além da existência de uma garantidora que obtenha um histórico financeiro reconhecido e oficial. Estas garantias visam fundamentalmente assegurar que a renda destas seja suficientemente convertível a favor da contrapartida do banco, conforme sugerem Abramovay e da Viega (1999). Estes autores entendem que os bens móveis, e a clareza do histórico financeiro da entidade garantidora para negócios em criação, oferecem aos bancos garantias reais e contrapartidas, convergindo desta

⁵ Gás Natural Veicular

⁶ Financiamento à Agricultura e Empreendedorismo

⁷ Fundo para o desenvolvimento e expansão de gás natural veicular

feita com os dados apurados dos sujeitos. Por outro lado, as propostas de garantias de financiamento bancário aos empreendedores startups de Monticelli (2003), divergem com as apresentadas pelos entrevistados, na medida em que ele considera que as instituições financeiras exigem colaterais diretamente dos tomadores, comprometendo parte do patrimônio de recursos como medida de minimização de risco.

No que concerne as alternativas que o BNI propõe aos startups, na obtenção de financiamento dos seus planos de negócio, apuramos que:

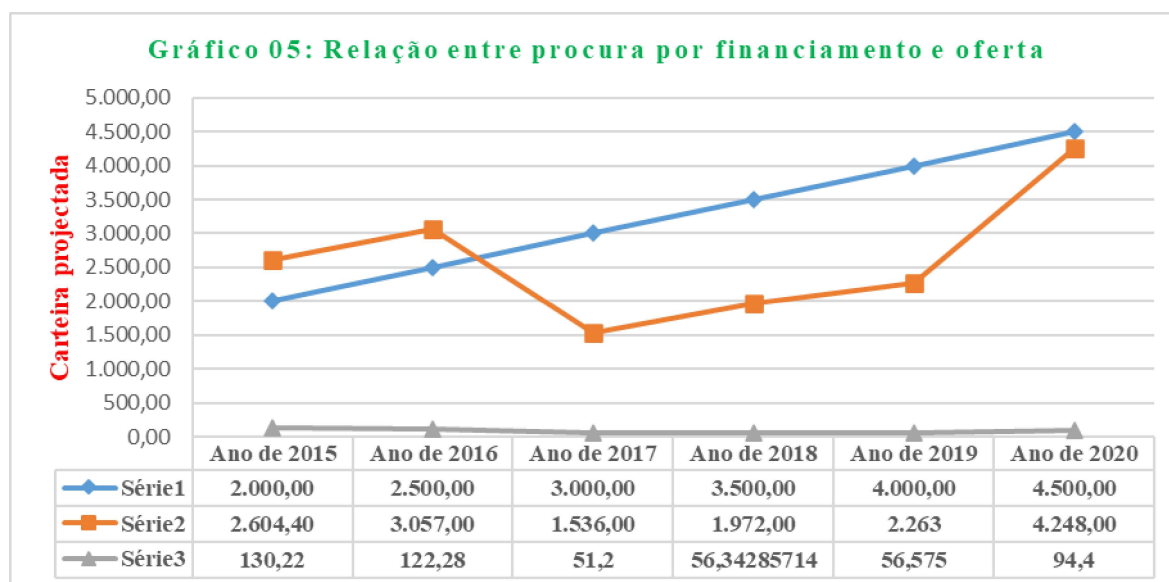
[...], penso eu que os jovens precisam encarar a realidade sobre as políticas de financiamento do banco, aliás, não só o nosso BNI, todos os bancos comerciais e outras instituições financeiras, não é de leve que decidem financiar seus projetos revestidos de todo tipo de risco, é por isso que para mim, nós jovens devemos partir das nossas poucas poupanças se queremos iniciar um negócio sem tanta pressão (AGGP3, 2022).

[...], olha, esta pergunta que me colocas, tem sido debatido quase todos dias entre nós aqui, porque sinceramente falando, muitas ideias dos startups estão cheias de ilusão, digo isso porque, o capital financeiro que é solicitado, mesmo para empresas que estão em operações no mercado, não tem solicitado. Não sei claramente as reais razões, mas acho que é a forma como somos formados porque também faço parte do mesmo sistema de ensino nas faculdades. Os docentes querem exemplos de ideias que envolvem grandes somas de dinheiros para iniciar um negócio, o que não concordo muito, porque é por este motivo que saímos das faculdades com pensamentos de que logo no início tenho que registar minha empresa, comprar todo mobiliário, comprar minha viatura para facilitar a deslocação de um lado para o outro, possuir um estabelecimento com todas condições, facto errado na minha óptica, o certo para mim, seria acarinhar os estudantes nas suas pequenas poupanças durante o tempo de formação, sendo um programa bem desenhado pela faculdade, e investir neles a pensar em negócios de pequena dimensão no início, nem que seja informal, ele vai crescendo até alcançar as capacidades de poder registar e caminhar sem sobre saltos [...] (AGGP2, 2022).

Apreciando os conteúdos, dando conta de que a melhor alternativa é pensar segundo as suas limitadas capacidades, isto é, poupança, os entrevistados dão a entender que enquanto projeto em concepção, não existem alternativas que possibilitem a implementação da iniciativa de negócio pelos startups de forma facilitada. Embora estes indicam, de forma unânime, que as organizações governamentais e não governamentais são as melhores alternativas que podem financiar o negócio sem passar muita pressão. Foram também unânimes, porém, em jeito de recomendação, de que é imperioso a existência de incubadoras nas instituições que têm em sua gênese a formação de indivíduos que possam criar seus próprios empregos. Nesta ordem de ideia, Longhini (2016) afirma que no sistema financeiro, em países em vias de desenvolvimento, verificam-se notáveis limitações no financiamento de projetos de geração de rendimento, devido as burocracias que as instituições financeiras possuem. É neste sentido, portanto, que surgem algumas organizações ou associações de ajuda aos jovens no financiamento dos seus projetos na

luta contra o desemprego e inclusão financeira, como principais alternativas. O autor prossegue com estas afirmações, e identifica convergência entre suas ideias e as dos sujeitos entrevistados mediante a pergunta que fizemos para ser respondida.

A pergunta, segundo a qual pretendia saber a relação existente entre projetos submetidos pelos candidatos, e os efetivamente financiados pelo Banco Nacional de Investimento (BNI), indicou as limitações dos entrevistados em fornecer dados concretos em termos numéricos, tendo eles recomendado os relatórios de atividades dos anos em referência para o presente artigo. Em resumo, segundo os dados obtidos com base nos relatórios de contas referentes ao período em análise, ficou evidente que a relação entre projetos submetidos pelos candidatos e os efetivamente financiados pelo Banco Nacional de Investimento (BNI) é monotônica, isto é, a oferta mostrou-se desequilibrada face aos pedidos dispostos no gráfico. Quanto aos projetos em fase de concepção, verificou-se uma relação negativa, se comparado com o número dos planos de negócios que deram entrada.



Sobre a aceitabilidade de financiamento aos startups pelo Banco Nacional de Investimento (BNI), na promoção de empreendedorismo mediante as garantias por si determinadas, deram a conhecer que:

[...], a avaliação que posso fazer é positiva, porque todos projetos submetidos via essas organizações foram financiados em número de 07 ou 08 se a memória não atraiçoa, temos vários projetos de estudantes de institutos agrários e politécnicos, mas com acompanhamento do Vale do Zambeze ou do instituto nacional de emprego [...] (AGGP4, 2022).

[...], no meu entender, a avaliação é positiva se considerar que todos os planos de negócios que pretendiam iniciar o negócio foram financiados, tendo em conta que o processo de seleção começa nas instâncias que lançam concursos de

financiamento das iniciativas de negócios para geração de rendimento, e quando chegam até nós, só discutimos as modalidades de financiamento e de pagamento. [...], bom é verdade que eles apuram porque fizeram uma análise de viabilidade econômica e financeira, mas quando nós recebemos, analisamos com base nos nossos instrumentos, só depois solicitamos uma auscultação conjunta entre os proprietários dos planos de negócios e os seus técnicos da agência que está tutorando (AGGP1, 2022).

[...], ao meu ver, quando os projetos seguirem todos requisitos estabelecidos pelo banco, independentemente se são de startups ou de empresas já em atividade comercial, todos esses são financiados de acordo com pacotes desenhados por nós, por isso, que minha avaliação em relação a pergunta é positiva, em contrapartida, tantos projetos que recebemos e analisamos, e por fim não são dados outra atenção se não “rejeição” é porque, quer as empresas em funcionamento assim como os startups simplesmente não observam os critérios necessários (AGGP2, 2022).

Segundo as declarações dos entrevistados, ficou evidente que as análises feitas estão divididas em duas partes, uma positiva e outra negativa. Foram tomadas duas realidades de solicitações e aceitabilidade de crédito, em que uma provém das empresas em atividades no mercado, que por sinal, tem sido o foco do BNI na sua política como banco de desenvolvimento e de investimentos, razão pela qual, os interlocutores fazem uma avaliação positiva. A outra realidade, a de solicitação pelos indivíduos ou grupos de pessoas que pretendem implementar pela primeira vez um determinado negócio, tem sido perpassada por muitas dificuldades devido ao alto risco que representa, logo, sua avaliação segundo os entrevistados é negativa.

Esta avaliação separada pode ser suportada pelos autores Pinho et al (2011), na sua abordagem sobre o paradoxo das políticas públicas em confronto às políticas de financiamento dos projetos de geração de renda. Os autores entendem haver uma controvérsia entre os estados nas políticas microeconômicas, desenvolvimento das rendas comunitárias e promoção do empreendedorismo local com as políticas de cobertura do risco pelos bancos. Prosseguem os autores, com o seu entendimento, indicando que as políticas dos estados devam conjugar com as dos bancos criados por estes para operacionalização plena ou de uma ou da outra. Diante do exposto pelos autores, percebe-se que o BNI, como banco de desenvolvimento da economia e promoção de empregos, seria de bom senso estender as linhas de crédito mesmo para os empreendedores novatos na arena empresarial, conforme as políticas do governo sobre a criação de postos de trabalho com base na promoção e desenvolvimento de empreendedorismo juvenil.

Em relação às principais linhas que o Banco Nacional de Investimento (BNI) lança para o financiamento dos planos de negócio dos startups, os participantes em pesquisa esclareceram o seguinte:

[...], ao nível do banco, existem várias linhas de crédito, que visam estimular a prática do empreendedorismo, sobrevivência e competitividade das PME's, no entanto, o banco estabelece três principais linhas para projetos em constituição,

trata-se do fundo de apoio ao jovem agricultor, fundo de garantia do sector agrário. [...], estas linhas têm como principais beneficiários estudantes recém graduados nas áreas de agricultura assim como para MPME's que exploram a mesma área de agricultura. [...]; o fundo para o desenvolvimento e expansão de GNV destina-se às PME's, pessoas singulares e coletivas que detêm infraestruturas e veículos movidos a gás natural. [...] estas são principais linhas que o banco vem desde sempre a trabalhar, através de concessão de crédito, assessoria financeira e estudos de viabilidade para mercados externos [...] (AGGP4, AGGP2, AGGP3 e AGGP1, 2022).

O BNI apresenta duas principais linhas em que os startups têm a oportunidade de recorrer à obtenção de financiamento. No entanto, os concorrentes para fazer uso destas linhas, conforme ia sendo relatado pelos interlocutores, precisam reunir duas grandes condições, no caso, uma vocacionada à formação agrária e associado ao Vale do Zambeze; o outro protocolo, portanto, tem a ver com formação em recursos minerais, e tal qual a primeira, esta também exige a posse de infraestruturas. Acima de tudo, esta é uma linha que não beneficia de forma direta aos startups. Uma linha de crédito como recurso para apoio ao empreendedorismo dos iniciantes, conforme relata Assaf (2003), visa fundamentalmente suprir as necessidades de investimento inicial dos projetos. As suas operações, dentro de uma política de especialização do sistema financeiro de um país, ainda de acordo com Assaf (2003), são realizadas por instituições financeiras bancárias, visando reforçar o volume de captação de recursos. No entanto, a visão de Schrickel (1998, apud DEITOS, 2003), sobre as linhas de crédito para o financiamento de projetos em fase de criação, demonstram-se escassas devido ao risco que estes representam.

Considerações finais e recomendações

A análise dos resultados conduziu-nos às seguintes considerações: o Banco Nacional de Investimento não concede empréstimos para projetos em fase inicial. Por isso que os startups não conseguem implementar os projetos, por não possuírem colaterais que minimizem o risco de crédito. Sugere-se ao Banco Nacional de Investimento (BNI) em particular, e a banca no geral, a necessidade de estender as linhas de crédito e dos serviços de incentivos à concepção de planos de negócios que respondam às suas políticas, assim como abrir áreas de parcerias com instituições de diferentes níveis de ensino e formação profissional, para garantia de uma iniciação integrada aos modelos dos negócios por si exigidos.

Aos startups encoraja-se a conceber projetos com base em poupanças individuais ou grupais. Às instituições de ensino nas áreas de negócio e empreendedorismo, devem definir políticas e unidades curriculares que estimulem a promoção à poupança e desenvolvimento de negócios, assim como a introdução de projetos de incubação de negócios e promoção de inovação criativa. Há necessidade de pesquisas sobre as condições de acesso ao financiamento

junto aos bancos comerciais, micro bancos e Bolsa de Valores de Moçambique; os principais indicadores de avaliação de risco de crédito em relação ao perfil de projetos apresentados pelos indivíduos com ambição de iniciar um negócio; o nível de concessão de crédito às PME's pelos bancos comerciais e micro bancos e a qualidade de amortização e desenvolvimento de seus negócios.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo; VEIGA, José Eli da. **Novas instituições para o desenvolvimento rural: o caso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)**, abril. 1999.

ASSAF, N. A. **Mercado financeiro**. (5ª Ed.). São Paulo, Brasil: Atlas, 2003.

BELCHIO, O. S. **Financiamento PME**. Maputo. Moçambique: Texto Editores, 2015.

DEITOS, C. M. B. **Proposição de uma linha de crédito estudantil no Banco do Brasil para o atendimento as carências do sistema vigente no Brasil**, 2007.

DE OLIVEIRA L. F. D., SPROESSER, R. L., e MARTINS, E. L. C. Empreendedorismo e jovens empreendedores. **Revista de Ciências da Administração**, vol. 11, no 24, p. 246 -277, 2009.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo na Prática: Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

DRUCKER, PETER. The discipline of innovation. **Harvard business review**, 76(6), p. 34-75, 1998.

FERRÃO, Sara. Empreendedorismo e empresas startup: uma nova visão estratégica como motor de empregabilidade jovem. **Boletim de Sociologia Militar**, n. 4, 2013.

FILION, Louis Jacques. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**, v. 31, n. 03, p. 63 - 71, 1991.

LONGHINI, Tatielle Menolli. **Condições de financiamento reembolsável à inovação do setor de tecnologia de informação de Minas Gerais**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Belo Horizonte, Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, 2016.

MACHAVA, Agostinho Raimundo. **Crédito Bancário em Moçambique: Será que o Sector Público “expulsa” o Sector Privado?** Maputo, Moçambique: IX Jornadas Científicas do Banco de Moçambique. 2017.

MALEIANE, Adriano. **Banca & Finanças: O Essencial Sobre o Sistema Financeiro**. Maputo, Moçambique: Madeira e Madeira. 2014.

MONTICELLI, Rodrigo. **Taxas de juros, crédito e inadimplência**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Curso de Bacharelado em Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, Porto Alegre, 2003.

NUNES, Ginete Cavalcante; NASCIMENTO, Maria Cristina Delmondes; DE ALENCAR, Maria Aparecida Carvalho. Pesquisa científica: conceitos básicos. **Revista de psicologia**, v. 10, n. 29, p. 33, 2016.

PINHO, Carlos et al. **Risco Financeiro-Medida e Gestão**. Lisboa: Edições Sílabo, 2011.

RIES, Eric; SALBUT, Bartosz. **El método lean startup**, 2012.

RIVERIN, Nathaly; FILLION, Louis Jacques e VERSTINSKY, Daniel Musyka et Ilan. Global Entrepreneurship Monitor: Le Rapport Canadien 2003. **Development économique Canada**, Cahier de recherche nr. 2004-12.

ROSARIO, Nelson Maria; DANIEL, Mutemba France; MUCHANGA, Aurélio Ernesto. Microcrédito e Empreendedorismo: Uma análise da Situação dos Beneficiários do Microcrédito da Cidade De Xai-Xai, Gaza, Moçambique. **Sociedade e Território**, v. 32, n. 2, p. 107 - 125, 2020.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalismo, sociedade e democracia**. São Paulo: Abril Cultural, 1988.

WALSHAM, Geoffrey. **Interpreting information systems in organizations**. Chichester: Wiley, 1993.

SCHRICKEL, W. **Análise de crédito: Concessão e gerência de empréstimos**. (4.^a Ed.). São Paulo, Brasil: Editora Atlas, 1998.

ZARPELLON, Sérgio Cristóvão. O empreendedorismo e a teoria econômica institucional. **Revista Iberoamericana de Ciencias Empresariales Y Economía**, v. 1, n. 1, p. 7-15, 2010.

Legislação

EDPME. Aprovada pela 22^a Sessão Ordinária do Conselho de Ministros em 21 de agosto de 2007. Maputo, 2007, p. 21-32.

Recebido em: 05/06/2022

Aprovado em: 30/11/2022