

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 Minzo *

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0002-1833-7846>

Verônica Sibinde Mpanda **

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0002-3565-8481>

Resumo: A integração financeira e econômica é uma preocupação sobre tudo 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 na concessão de financiamento aos startups. É uma pesquisa do tipo descritivo e de abordagem qualitativa em que recorreremos as técnicas de entrevista e documental para recolha dos conteúdos, os quais foram analisados e interpretados com profundidade. Os resultados apontam para a conclusão de que os startups não chegam a implementar os seus projetos de investimentos porque estão desprovidos de colaterais que minimizem os riscos de crédito.

Palavras-chave: Financiamento, Projetos de investimentos, Garantias bancárias e startup

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

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 Banco Nacional de Investimento in granting financing to startups. It is a descriptive research with a qualitative approach in which we use interview and documental techniques to collect the contents, of these we analyze and interpret in depth. The results point to the conclusion that startups do not implement their investment projects because they are devoid of collateral that minimizes credit risks.

Keywords: Financing, Investment projects, Bank guarantees and start-up

* 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@isgegim.ac.mz

** Doutora em Inovação Educativa pela Universidade Católica de Moçambique, Mestre em Gestion Integrada Del Conocimiento, El Capital Intelectual Y Los Recursos Humanos pela Universidade A Politécnica de Madrid – Espanha, Docente no Instituto Superior de Ciências da Saúde, Instituto Superior de Gestão e Empreendedorismo Gwaza Muthini vsibinde@iscisa.ac.mz

Introdução

Com o crescimento da sociedade, é notável a redução de empregos e consequente elevados índices de desemprego quer no sector privado quanto no público, neste contexto segundo Lima, Martins e Sproesser (2009) apontam que os jovens em particular e a sociedade no geral são chamados a criar formas alternativas de inclusão económico-financeira, já que o emprego formal e por conta de outrem deixa de ser o referencial para a ocupação profissional. O empreendedorismo é sobejamente conhecido como alternativa para integração financeira é, portanto, conhecido segundo Fillion, Riverin, Musyka, Verstinsky (2004), que 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 económico-financeira, são verificados em grande parte nos jovens, num contexto de busca por alternativas, estes concebem ideias de negócios para transformá-las em micro ou pequenas empresas, é importante perceber que em fase inicial ou de concepção das ideias de negócios, processo de criação e seus proponentes denominam-se startup pois, encontra no empreendedorismo o caminho para a independência económico-financeira.

O startup, segundo Ries e Sałbut (2012), trata-se de 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 pretende lançar novos produtos implementando estratégias inovadoras com recurso a tecnologias de comunicação e informação.

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

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais 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, cuja pela definição, 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.

Para análise do tema, foi tomado em consideração o seguinte objetivo geral: analisar a implementação de projetos de investimento mediante às garantias estabelecidas pelo Banco Nacional de Investimento na concessão de financiamento aos startups, do objetivo geral foram levantados os objetivos específicos para uma orientação objetiva aos resultados: assim, constituíram objetivos específicos os seguintes: 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.

1.Fundamentação teórica

Como forma de contextualizar o tema, foi necessário recorrer a autores que anteriormente abordaram o mesmo conteúdo mesmo que em contextos diferentes, é nesse sentido que trazemos três principais conceitos em duas linhas diferentes, porém complementares. Trata-se de empreendedorismo startup, financiamento e colaterais. A atividade de empreendedorismo consiste na concepção de ideias de negócios, cujo sua implementação, em grande parte é condicionada pela disponibilidade de recursos materiais e/ou financeiros e a obtenção desses, é mediante a apresentação de colaterais.

Os 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

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais 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 necessário à manutenção do empreendimento.

O startup segundo Ferrão (2013), popularizou se na década de 90 com surgimento intensivo de internet nos Estados Unidos de América, é um termo que designa empreendedores com visão e capacidade de inovação, é forma de empreender com recurso a tecnologia.

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 e desprovido de garantias móveis e imóveis. Os investidores para startup entendem que o capital a desembolsar para uma startup é de risco, não pelo risco de capital uma vez que todo e qualquer investimento tem risco, mas é 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, bastando, 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	Ecosistema (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 ZEE¹, ZFI² e parques industriais.

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

Daniel, Muchanga e Rosário (2020, p. 10), entendem que o financiamento “é um instrumento de promoção social e geração de cidadania que não combina com uma política de 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 depende de 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 conseqüente sua retenção.

Pode se entender ainda que o financiamento de projetos de investimento produtivo trata-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.

¹ Zonas Econômicas Especiais

² Zonas Francas Industriais

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais

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: (a)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; (b)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; (c)Os bancos têm informações, habilidades e apoio regulatório? Limitados para ajudar na concessão de empréstimos às PMEs; (d)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; (e)Os bancos podem carecer de habilidades específicas para avaliar a solvabilidade das PMEs e, portanto, pedir taxas mais elevadas e requisitos de garantia. (pp. 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

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais 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 participar, 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 projecto financiado, de modo a evitar-se que os intervenientes só tomem conhecimento do incumprimento do pagamento das prestações depois do facto 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 natureza, é básica visto que

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais partimos de princípio de que seriam identificados possíveis problemas em volta da questão e em seguida produzir conhecimento novo com vista o enriquecimento da ciência. O paradigma recorrido é o fenomenológico interpretativo, Walsham (1993), a epistemologia deste suponha 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, Nascimento e Alencar (2016), avançam 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.

A pesquisa contou com 5 (cinco) participantes, colaboradores do Banco Nacional de Investimento, todos do gabinete de gestão de projetos. A seleção assentou-se no critério de conveniência e intencional. O critério de inclusão, foi caracterizada pela natureza das funções ou tarefas desenvolvidas no Gabinete de Gestão Projetos, estas que consistem na concessão de crédito para implementação de projetos de investimentos, ou seja, a escolha por sujeitos definidos deveu-se ao facto de serem indivíduos 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 guião 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 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, facto consumado através de recurso da técnica de análise de conteúdo com

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais profundidade. Sobre políticas de financiamento de planos de negócio de startups pelo 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 GNV³, 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 facto do startup não possuir colateral significativa, conjugado com a situação de o mesmo não possuir um histórico financeiro reconhecido, ele 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 controlo sistêmico de custos de produção, estas estão estabelecidas para empresas já em atividades no mercado. Relativamente as garantias estabelecidas pelo 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 possuírem 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

³ Gás Natural Veicular

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 FAE⁴, FDEGNV⁵, 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 que as 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, 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 clareza do histórico financeiro da entidade garantidora para negócios em criação oferecem aos bancos garantias reais e contrapartidas convergindo desta 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 património 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 entres 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

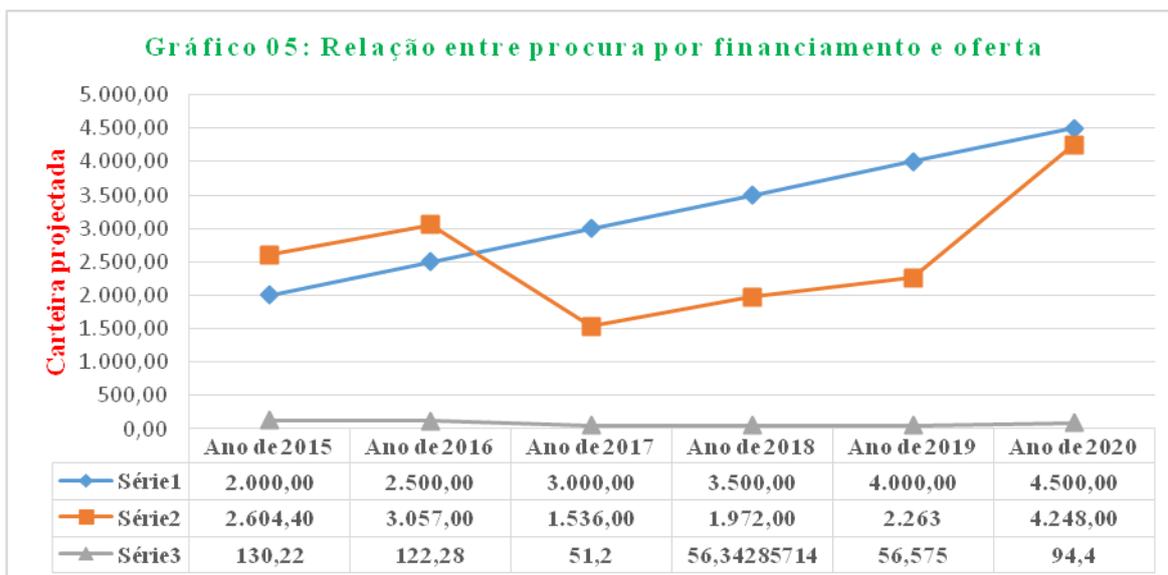
⁴ Financiamento à Agricultura e Empreendedorismo

⁵ Fundo para o desenvolvimento e expansão de gás natural veicular

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 registrar 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 registrar 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, 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, indicam de forma unanime que as organizações governamentais e não governamentais são as melhores alternativas que podem financiar o negócio sem passar muita pressão. Foram também unanimes, porém, em jeito de recomendação 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 o 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, daí, 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, prossegue o autor e com estas afirmações, identifica-se convergência de ideias entre os sujeitos entrevistados e o autor relativamente a pergunta levantada.

A pergunta, segundo a qual pretendia saber a relação existente entre projetos submetidos pelos candidatos e os efetivamente financiados pelo BNI, os entrevistados mostraram limitações 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 BNI é monotônica, isto é, a oferta mostrou se desequilibrado face os pedidos conforme mostra o 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.



Fonte: Adaptado pelos autores, 2022 baseando-se nos relatórios de contas, 2015 a 2020 do BNI

Sobre a aceitabilidade de financiamento aos startups pelo 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, esta 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, e a outra realidade, a de solicitação pelos indivíduos ou grupos de pessoas que pretendem implementar pela primeira vez um determinado

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais negócio, esta última tem observado muitas dificuldades por conta do alto risco que representa, logo, sua avaliação segundo os entrevistados é negativa.

Esta avaliação separada pode ser suportada pelos autores, Pinho, Valente, Madaleno e Vieira (2011), na sua abordagem sobre o paradoxo das políticas públicas vs. 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, 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 deviam conjugar com as dos bancos criados por estes para operacionalização plena ou de uma ou da outra, dizem os autores. 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 as principais linhas que o 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, as linhas, conforme ia sendo relatado pelos interlocutores, os concorrentes precisam reunir duas grandes condições, 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, e acima de tudo 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

Inácio E.Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais 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), as linhas de crédito para o financiamento de projetos em fase de criação demonstram escassas, devido ao risco que estes representam.

Considerações finais e recomendações

A pesquisa apurou que os desafios para os startups são enormes, a evidência de que o Banco Nacional de Investimento, não concede empréstimos para projetos em fase inicial é uma realidade, daí a conclusão de que os startups não conseguem implementar os projetos por não possuírem colaterais que minimizem o risco de crédito.

Como recomendações, os startups, precisam conceber projetos concretos, que encontram soluções de sua implementação por meio das poupanças individuais ou grupais. Nesta perspectiva, as instituições de ensino nas áreas de negócio e empreendedorismo, são recomendadas a definição de políticas de promoção da poupança e desenvolvimento de metodologias viradas a realidade nacional, assim como a introdução de projetos de incubação de negócios e promoção de inovação criativa.

Para o BNI em particular e a banca no geral, há 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.

As sugestões para pesquisas futuras se circunscrevem nas seguintes linhas:

- Analisar as condições de acesso ao financiamento junto aos bancos comerciais, micro bancos e Bolsa de Valores de Moçambique;
- Analisar os principais indicadores de avaliação de risco de crédito em relação ao perfil de projetos apresentados pelos indivíduos com ambição de iniciar um negócio;
- Apurar 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

- ABRAMOVAY, Ricardo; VEIGA, José Eli da. *Novas instituições para o desenvolvimento rural: o caso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF)*. Brasília: SBS Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES, Abril. 1999.
- ASSAF, Neto Alexandre. *Mercado financeiro*. (5ª Ed.). São Paulo: Atlas, 2003.
- BELCHIOR, Oldemiro. *Financiamento PME*. Maputo: Texto Editores, 2015.
- DEITOS, Clara Maria Baldin. *Proposição de uma linha de crédito estudantil no Banco do Brasil para o atendimento as carências do sistema vigente no Brasil*. Porto Alegre: LUME Repositório Académico, (2007); em <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/13957/000649646.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- DE OLIVEIRA Lima Filho Dario, SPROESSER, Renato Luiz; MARTINS, Éber Luís Capistrano. *Empreendedorismo e jovens empreendedores*. Santa Catarina: Revista de Ciências da Administração, v. 11, n. 24, 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), 1998;
- ESCHER, Magno Jaco. *Diferenças entre cooperativas de crédito e bancos comerciais*. Três Passos, Rio Grande do Sul: UNIJUI.
- FERRÃO, Sara. *Empreendedorismo e empresas startup: uma nova visão estratégica como motor de empregabilidade jovem*. Lisboa: Boletim de sociologia militar, n. 4, 2013. em http://labcom-ifp.ubi.pt/publicacoes/20140721846-bsm_4_2013.pdf#page=9
- FILION, Louis Jacques. *O planeamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações*. Revista de Administração de Empresas, v. 31 (3). Setembro. 1991.
- LONGHINI, Tatielle Menolli. *Condições de financiamento reembolsável à inovação do setor de tecnologia de informação de Minas Gerais*. 2016. (f. 33-51) Dissertação (Mestre) – UFMG, Minas Gerais, Brasil, 2016.
- MACHAVA, Agostinho Raimundo. *Crédito Bancário em Moçambique: Será que o Sector Público “expulsa” o Sector Privado?*. Maputo: IX Jornadas Científicas do Banco de Moçambique, 2017.
- MALEIANE, Adriano. *Banca e Finanças: O Essencial Sobre o Sistema Financeiro*. Maputo: Madeira e Madeira. 2014.

Inácio E. Minzo, Verônica S. Mpanda, Implementação de projectos de investimentos e as colaterais MONTICELLI, Rodrigo. *Taxas de juros, crédito e inadimplência*. Porto Alegre: LUME, UFRGS, 2003.

NUNES, Ginete Cavalcante; NASCIMENTO, Maria Cristina Delmondes e DE ALENCAR, Maria Aparecida Carvalho. Pesquisa científica: conceitos básicos. Jaboaão dos Guararapes: ID on line. *Revista de psicologia*, v. 10, n. 29. 2016.

PINHO, Carlos, RICARDO, Valente, MARA, Madaleno e ELISABETE, Vieira. *Risco Financeiro-Medida e Gestão*. Lisboa: Edições Sílabo, p. 19, Dezembro. 2011.

RIES, Eric e SAŁBUT, Bartosz. *El método lean startup*. Barcelona: Editorial Deusto, 2012;

RIVERIN, Nathaly, FILLION, Louis Jacques e VERSTINSKY, Daniel Musyka et Ilan.

Global Entrepreneurship Monitor: le rapport canadien. 2003. *Cahier de recherche* nº 2004-12, p. 20-24, Dezembro. 2004.

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: Uma Análise da Situação dos Beneficiários do Microcrédito da Cidade de Xai-Xai, Gaza, Moçambique. Sociedade e Território, v. 32, n. 2, p. 12-17, Fevereiro, 2020.

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

WALSHAM, Geoffrey. *Interpreting information systems in organizations*. Chichester: Wiley, v. 19, 1993;

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de crédito: Concessão e gerência de empréstimos*. (4ª ed.). São Paulo, Brasil: Editora Atlas, 1998.

ZARPELLON, Sérgio Cristóvão. *O empreendedorismo e a teoria econômica institucional*.

Revista Iberoamericana de Ciências Empresariales Y Economía, v. 1, n. 1, 2010.

Legislação

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

Recebido em: 11/10/2022

Aceito em: 20/12/2022

Para citar este texto (ABNT): MINZO, Inácio Ernesto; MPANDA, Verônica Sibinde. Implementação de projectos de investimentos e as colaterais estabelecidas pela banca no financiamento aos start-ups. Caso Banco Nacional de Investimento, 2015-2020. *Njinga & Sepé: Revista Internacional de Culturas, Línguas Africanas e Brasileiras*. São Francisco do Conde (BA), vol.3, nº1, p.,386-402 jan.- jun. 2023.

Para citar este texto (APA): Minzo, Inácio Ernesto; Mpanda, Verônica Sibinde.. (jan./jun.2023). Implementação de projectos de investimentos e as colaterais estabelecidas pela banca no financiamento aos start-ups. Caso Banco Nacional de Investimento, 2015-2020. *Njinga & Sepé: Revista Internacional de Culturas, Línguas Africanas e Brasileiras*. São Francisco do Conde (BA), 3 (1):386-402.