



Bernardo Chicucunho Savitaca

# FINANCIAMENTO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS. UMA ANÁLISE ÀS EMPRESAS DA PROVÍNCIA DO HUAMBO EM ANGOLA

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças

Orientador: Professor Doutor António José Marques Mendes.

Coimbra, Setembro, 2017



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Bernardo Chicucunho Savitaca

Financiamento das Micro, Pequenas e Médias Empresas. Uma análise às  
empresas da província do Huambo em Angola

Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças  
Apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra  
Para obtenção do grau de Mestre

Orientador: *Professor Doutor ANTÓNIO JOSÉ MARQUES MENDES.*

Coimbra, 2017

|  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| Índice   |                                     |
| Dedicatória.....   | iii                                 |
| Agradecimentos.....  | iv                                  |
| Resumo.....  | v                                   |
| Lista de Abreviaturas.....   | vii                                 |
| Índice de tabelas.....   | <b>Error! Bookmark not defined.</b> |
| Índice de figuras.....   | x                                   |
| Capítulo I – Introdução.....   | 1                                   |
| 1.1 Justificativa da Relevância do tema.....                                     | 4                                   |
| 1.2 Objetivo do estudo.....  | 5                                   |
| 1.3 Objectivos específicos:.....   | 5                                   |
| Capítulo II - Revisão da Literatura.....   | 6                                   |
| 2.1 Caracterização da oferta do crédito bancário.....                            | 6                                   |
| 2.1.1 Conceito de crédito bancário.....  | 7                                   |
| 2.1.2 Tipos de financiamento.....  | 8                                   |
| 2.1.3 Determinantes da concessão de crédito pelo lado da procura e oferta.....   | 11                                  |
| 2.1.4 Produtos Financeiros usuais na Banca Angolana.....                         | 13                                  |
| 2.2 Acesso ao financiamento – Principais obstáculos.....                         | 15                                  |
| 2.2.1 Assimetria de informação.....  | 17                                  |
| 2.2.2 As taxas de juros e a insuficiência das garantias apresentadas.....        | 18                                  |
| 2.2.3 O ambiente de informação, judicial, legal, de falência e fiscal.....       | 19                                  |
| 2.3 Caracterização das micro, pequenas e médias empresas.....                    | 21                                  |
| 2.3.1 As vantagens das MPME.....   | 22                                  |
| 2.3.2 As fontes de financiamento e o ciclo de vida da empresa.....               | 23                                  |
| 2.3.3 A importância do financiamento bancário para as PME e para a economia..... | 25                                  |
| 2.3.4 Breve caracterização geográfica de angola.....                             | 28                                  |
| 2.3.5 Caracterização da Economia Angolana.....                                   | 29                                  |
| 2.3.6 As MPME na economia europeia e no mundo.....                               | 31                                  |
| Capítulo III- Metodologia.....   | 33                                  |
| 3.1 Descrição da amostra.....  | 33                                  |
| 3.2 Método de análise de dados.....  | 35                                  |
| 3.3 Análise dos dados e discussão dos resultados.....                            | 35                                  |
| Capítulo IV – Análise das correlações entre as variáveis do estudo.....          | 50                                  |
| 5 - Conclusões e Sugestões.....  | 52                                  |

|   |    |
|---|----|
| Bibliografia.....   | 54 |
| Anexos.....   | 59 |
| Anexo I- Questionário.....  | 59 |
| Anexo II – Tabela 28 – Correlações entre variáveis .....                                | 67 |
| Anexo III – Produtos e Serviços Bancários Geralmente oferecidos pela Banca em Angola .. | 70 |

## **Dedicatória**

### *Dedicatória*

*Ao meu amado Pai, Adriano Savitaca, de feliz memória pelos momentos bons e difíceis que passamos, mas principalmente por Sempre ter acreditado, apoiado e amado.*

## **Agradecimentos**

*A Deus por ser a LUMINOSIDADE no meu percurso*

Agradeço ao **Doutor António José Marques Mendes**, por ter aceiteado esta proposta e por me ter orientado ao longo destes meses, para a prossecução deste objetivo. A quem devo a maior admiração e respeito, muito além de orientador, simplesmente um pai, mesmo sabendo das limitações causadas pelo tempo.

À minha família, em especial aos meus pais *Adriano Savitaca* (de feliz memória) e *Alice Rita Filipe*, o meu agradecimento pela educação, compreensão e pela dedicação ao me terem dado todas as condições para prosseguir os meus sonhos. Aos meus irmãos, a quem admiro, um obrigado especial pela vossa amizade.

A todos meus amigos que contribuíram de forma direta e indireta pelo trabalho, bem como no incentivo para a sua realização, em especial ao, Vicente Lopes e Victor Jai, João Rafael, Felix Castro, Tchibwabwa Barros, Eusébio Tchebete, Sapato, Tchipuli, Salinga, Zacarias Graciano, Anselmo, Custódio, Canaga o meu sincero agradecimento.

À Universidade de Coimbra, e em particular a Faculdade de Economia pela oportunidade de realizar um dos meus sonhos, toda a minha gratidão, a esta Instituição que me tem permitido crescer enquanto pessoa e essencialmente enquanto profissional.

Agradeço também a todos os professores pelo conhecimento transmitido durante o curso.

## **Resumo**

As Micros, Pequenas e Médias Empresas (MPME) são assento estruturante não só do tecido empresarial angolano como também a pedra basilar da economia nacional. Estas empresas são consideradas o motor de crescimento económico pela sua capacidade de inovação e criação de emprego. No entanto, a sua dificuldade em conseguir financiamento faz-se sentir agudamente, daí que para uma economia que deseja prosperar, torna-se crucial garantir-lhes o melhor acesso ao financiamento e sobretudo o acesso ao capital e aos créditos bancários que são essenciais ao crescimento empresarial. O objetivo do presente trabalho consiste em conhecer e em analisar as formas de financiamento, os produtos mais utilizados, bem como as alternativas de financiamento para as MPME em Angola. O que é de especial importância num período de forte crise na economia nacional e em especial no sector bancário caracterizado por um excesso de procura face às disponibilidades dos bancos para o apoio à economia como um todo. Neste trabalho de investigação é utilizado um método quantitativo com a elaboração de um questionário, que foi enviado a uma amostra de MPME angolanas, distinguidas com o estatuto de MPME, ou seja, a cerca de 120 empresas. Os resultados demonstram que as MPME continuam muito dependentes do financiamento bancário. As maiores dificuldades no acesso ao financiamento são as taxas de juro aplicadas aos empréstimos bancários e as garantias solicitadas. A crise afetou um pouco as relações PME-Banca, tendo as empresas revelado, de um modo geral, um relacionamento razoável com a Banca. As demonstrações financeiras têm tido um papel cada vez mais decisivo no aumento da confiança nas relações e conseqüentemente na concessão de crédito, sendo os documentos mais solicitados pelas instituições financeiras antes de conceder crédito às MPME, segundo os resultados obtidos. Várias são as políticas económicas que têm sido debatidas no sentido de melhorar o acesso ao financiamento pelas PME e muitas já foram postas em prática, quer em Angola, quer a nível da União Europeia, assim como noutras partes do mundo.

**Palavras-chaves:** Micro, pequenas e médias empresas, financiamento, obstáculos de financiamento e crédito bancário.

## **Abstract**

The Micro, Small and Medium Enterprises (SMEs) play a structuring role in the Angolan business community and are the cornerstone of the national economy. These companies are considered the engine of economic growth because of their ability to innovate and create jobs. However, their difficulty in obtaining financing is made acutely, so for an economy that wishes to prosper, it is crucial to guarantee them better access to finance and, above all, access to capital and bank credits which is essential for their economic growth. The aim of the present work is to understand and analyze the forms of financing, the most used products, as well as the financing alternatives for SMEs in Angola. This is of particular importance in a period of strong crisis in the national economy, especially when the banking sector is characterized by an excess of demand in relation to the funding available to support the economy as a whole. In this research, we used a quantitative method, by developing a questionnaire sent to a sample of Angolan SMEs, around 120 companies, distinguished with the status of SME. The results have shown that the SMEs still remain heavily dependent on bank financing. The major difficulties in accessing finance are the interest rates applied to bank loans and the guarantees required. The crisis has affected the SME-Bank relationship, but, in general, companies kept a reasonable relationship with them. The financial statements have played a decisive role in increasing trust in the relationship with banks and consequently in lending, becoming the documents most requested by financial institutions before granting credit to SMEs, according to the results obtained. In order to improve access to finance by SMEs, several economic policies have been debated and many have already been implemented in Angola and in the European Union, as well as in other parts of the world.

**Keywords:** Micro, small and medium-sized enterprises, financing, financing obstacles and bank credit.



## **Lista de Abreviaturas**

MPME - Micro, Pequenas e Médias Empresas

PME- Pequenas e Médias Empresas

BCG – Boston Consulting Group

EUA – Estados Unidos da América

BCE – Banco Central Europeu

FMI – Fundo Monetário Internacional

AIP – Associação Industrial Portuguesa

BNA – Banco Nacional de Angola

PIB – Produto Interno Bruto

INAPEM – Instituto Nacional de Apoio as Pequenas e Médias Empresas

OECD – Organização Económica Europeia

DE – Dimensão da Empresa

TE – Tipo de Empresa

FE – Financiamento Externo

PF – Produto Financeiro

TI – Tipo de Investimento

IECP – Informação Exigida a curto prazo

IEMLP – Informação Exigida a Médio e Longo Prazo

TG – Tipo de Garantia

DF – Dificuldade de Financiamento

AG – Apoio Governamental

ECE – Estrutura de Capital da Empresa

TAC – Total Ativo Corrente

TANC – Total Ativos não Correntes

## Índice de tabelas

|   |    |
|---|----|
| Tabela 1 - Caracterização das micro, pequenas e médias empresas.....  | 22 |
| Tabela 2 - Distribuição da frequência da variável Sede/Instalação da Empresa .....  | 33 |
| Tabela 3 - Distribuição da frequência da variável Número de funcionários da empresa   | 34 |
| Tabela 4-Distribuição da frequência de sector de atividade da empresa.....  | 35 |
| Tabela 5-Distribuição da frequência do recurso ao financiamento externo .....   | 36 |
| Tabela 6-Distribuição da frequência dos instrumentos financeiros usados para se financiar.....                                | 36 |
| Tabela 7-Distribuição da frequência sobre as dificuldades do acesso ao financiamento  | 37 |
| Tabela 8-Distribuição da frequência do destino para aplicação do financiamento .....  | 38 |
| Tabela 9-Distribuição da frequência da variável apoio do governamental .....  | 38 |
| Tabela 10-Distribuição da frequência da classificação do relacionamento com os bancos .....                                   | 39 |
| Tabela 11-Distribuição da frequência do número de bancos com os quais trabalha.....   | 39 |
| Tabela 12-Distribuição da frequência das informações exigidas pelo banco para análise do pedido a curto prazo .....           | 40 |
| Tabela 13-Distribuição da frequência das informações exigidas pelo banco para análise do pedido a médio e a longo prazo ..... | 41 |
| Tabela 14-Distribuição da frequência dos tipos de garantias solicitadas pela Banca ....                                       | 41 |
| Tabela 15-Distribuição da frequência do tempo de resposta para o financiamento.....   | 42 |
| Tabela 16-Distribuição da frequência da totalidade dos empréstimos concedidos pela banca.....                                 | 42 |
| Tabela 17-Distribuição da frequência com recurso a garantias de terceiros .....   | 43 |
| Tabela 18-Distribuição da frequência do uso de serviço complementar de garantia .....   | 43 |
| Tabela 19-Distribuição da frequência apoio do governo após a crise financeira.....  | 44 |
| Tabela 20-Distribuição da frequência dívida pendente .....  | 44 |
| Tabela 21-Distribuição da frequência contabilidade organizada .....   | 45 |
| Tabela 22-Distribuição da frequência procura de aconselhamento ao INAPEM.....   | 45 |

|  |    |
|--|----|
| Tabela 23-Distribuição da frequência importância capital próprio .....   | 46 |
| Tabela 24-. Distribuição da frequência uso de cartões de crédito .....   | 47 |
| Tabela 25-Distribuição da frequência valor dos ativos correntes.....     | 47 |
| Tabela 26-Distribuição da frequência valor dos ativos não correntes..... | 48 |
| Tabela 27-Distribuição da frequência venda 2016 .....                    | 48 |
| Tabela 28-Distribuição da frequência dívida total do negócio.....        | 49 |

## Índice de figuras

|   |           |
|---|-----------|
| Figura 1- Fontes de financiamento de acordo com a fase de crescimento da empresa ---- |           |
| -----   | <b>11</b> |

## **Capítulo I – Introdução**

Em Angola muitas empresas comerciais, industriais, agrícolas e de serviços são classificadas como micro, pequenas e médias empresas (MPME). Correspondem a uma peça central na economia nacional, ou seja, uma alavanca à economia, tanto em tempos de prosperidade como em tempo de crise. Apesar da sua extrema importância, as MPME continuam a sentir fortes restrições relativamente aos financiamentos oferecidos, pelas instituições de crédito, devido às opacidades das suas operações e a sua forte dependência de financiamento bancário.

As pequenas e médias empresas (PME's) desempenham, na maioria das economias desenvolvidas, um papel fundamental. Todavia, apresentam debilidades específicas, associadas à sua reduzida dimensão, que não são, por isso, observáveis em empresas de maiores dimensões (Lopes, 2014)

Por sua vez (Bădulescu, 2010). Afirma que as PME são muito limitadas pela falta de apoio ao financiamento por motivos de assimetria informacional, riscos elevados, altas taxas de juro, insuficiência de garantias e ambiente regulamentar desfavorável.

Há um vasto consenso na literatura de que a melhor forma de ultrapassar essas dificuldades financeiras é através de desenvolvimento de relações próximas e duradouras com os bancos (Pezzetti, 2004), reduzindo assim a assimetria de informação que constitui um elemento essencial na análise de financiamento (Nam, 2004).

Nem sempre estão disponíveis, informações credíveis sobre as MPME, na medida em que, elas não são obrigadas de publicamente expor as suas demonstrações financeiras, bem como técnicas contabilísticas complexas, de tal modo que as instituições de crédito sejam obrigadas a praticar altas taxas de juros aos empréstimos. As informações sobre as PME tornam-se assim relativamente caras (Baas & Schrooten, 2006).

Segundo Lopes (2014), os mediadores financeiros necessitam de esclarecimentos sobre os potenciais mutuários para decidir eficientemente em financiar um determinado projeto de investimento ou não.

Angola resente-se fortemente da crise financeira internacional, cuja profundidade e extensão se agravou nos anos de 2014/2015 relativamente à baixa do petróleo do qual

depende fortemente a economia de Angola, que atingiu seriamente os bancos e fez com que as condições de financiamento das MPME se tenham agravado ainda mais.

Assim este trabalho procura investigar as principais dificuldades das micro, pequenas e médias empresas em obter financiamento bancário. Para tal torna-se necessário conhecer quais os principais produtos de financiamentos geralmente oferecidos pelas instituições de crédito em Angola, de modo que as mesmas consigam encontrar alternativas de financiamento para fazer face aos seus desígnios fundacionais.

A necessidade de intervenção do Estado a favor das MPME é indispensável, visto ser o Estado a entidade que regula toda atividade económica, para que as MPME possam atuar de acordo as normas estabelecidas, e também para que o seu acesso ao financiamento seja cada vez mais facilitado e assim puderem então sustentar seus projetos, e consequentemente tornar-se um motor imprescindível para o desenvolvimento de qualquer país, que é o propósito de qualquer Estado.

A maior representatividade das MPME não deve, à partida, ser vista como um fator penalizador, mas nem sempre foi esta a leitura feita. Uma empresa para obter sucesso tem que, imperiosamente, favorecer de economias de escala, sendo esta ideia o mesmo que antever o insucesso das PME uma visão mais positiva e atual, e.g. Cecchini, Catinat & Jacquemin (1988) e Chandler (1990). Segundo Jovanovic (2001) as empresas mais pequenas não devem ser descartadas, representando mesmo uma mais-valia para a atividade económica de um país.

Dai que a flexibilidade das PME é apontada como um fator diferenciador, uma vez que esta particularidade permite-lhes respostas mais oportunas e eficazes do que sucederia caso estivessem apoiadas numa estrutura pesada e pouco versátil, própria das grandes empresas cf. Floyd & McManus (2005). Ainda os mesmos autores, aditam dizendo que as empresas de menor dimensão tendem a ser mais recentes no que toca à data da sua constituição do que as empresas de maior dimensão, estando por esta via, mais na disposição de arriscar e, por consequência, de se tornarem mais inovadoras.

As PME desempenham uma função social, empregando pessoas mais novas que, provavelmente mais eficientes, mostram maior abertura para aquisição de novas aptidões um estudo defendido por Johnson & Turner (2010).

Por outro lado, acrescenta Lukács (2005), demonstrando uma relação de dependência, a ideia segundo a qual as PME produzem aquilo que poucas empresas querem produzir, independentemente dos fatores que estejam por detrás dessa deliberação. Isto é, apesar da influência inquestionável que as grandes empresas possuem sobre as PME, caso não existirem mais PME para fornecer determinado tipo de bens, as grandes empresas, não produzindo os mesmos internamente, ficam sem esses bens ao melhor custo.

Deste modo, a contribuição relativamente ao aumento de inovação e a redução dos diferentes níveis de produtividade por parte das PME é ainda esperado segundo o autor. Portanto, as valências das PME são, pois, grandes devido à discriminação negativa inerente às suas especificidades naturais, tal que, dada a sua alta representatividade nas economias, estas empresas precisam de uma atenção extra por parte do estado para que elas possam cumprir então com a sua missão vocacional e para que sejam garantidas as melhores condições para o seu sucesso (Floyd & McManus, 2005), procurando incisivamente impulsionar a economia com a criação de impactos positivos para o país. A concessão de condições deve seguramente ter em linha de conta as suas especificidades naturais de maneira a que, consiga então atingir os níveis de sucesso desejados para as PME, que no entender de Andrez (2012), recaem sobre a vulnerabilidade, a excessiva regulamentação e conseqüente carga administrativa, o acesso condicionado aos mercados e aos financiamentos, e as limitadas competências no que diz respeito ao nível de gestão. As empresas mais pequenas não devem segundo Jovanovic (2001), ser descartadas, representando mesmo uma mais-valia para a atividade económica do país numa visão a que o autor vê como positiva e atual. O crescimento de qualquer economia passa incontestavelmente pela sua capacidade do tecido empresarial em criar valor, desenvolver-se, criar novas oportunidades e diferenciar-se face a um mercado cada vez mais globalizado (Luzio, 2015).

## **1.1 Justificativa da Relevância do tema**

A eleição deste tema para um projeto de investigação deve-se, em primeiro lugar pelo facto de que as MPME desempenham grande importância na economia de muitos países de um modo geral e particularmente para o caso de Angola.

Tendo uma relevância do ponto de vista pessoal, devido à necessidade de perceber quais as principais dificuldades que as MPME angolanas se deparam no acesso ao crédito, sobretudo após o agravamento da situação financeira do País no período 2014/2015, derivado da queda do preço do petróleo no mercado internacional, do qual depende fortemente a economia de Angola, com fortes repercussões a nível de MPME em Angola.

Com o desenrolar da pesquisa, poderá contribuir em como será possível descobrir e analisar como as MPME desempenham um papel diferenciador no contexto de uma sociedade, e que o mesmo sirva de contributo para a literatura económica angolana ajudando deste modo a comunidade estudantil nas diversas Universidades de Angola bem como da Universidade de Coimbra, e para quem pretenda em estudos posteriores aprofundar ou dar continuidade a estes projetos, para o engrandecimento da informação económica relativamente ao financiamento das MPME angolanas.

Os resultados obtidos poderão ter um elevado grau de interesse no meio empresarial bem como no seio das entidades públicas, numa altura em que muito se debate as políticas de relançamento da economia, onde um dos pilares principais são as MPME, efetivando deste modo a própria diversificação da economia angolana.

Este projeto terá uma aplicabilidade prática uma vez que o país enfrenta grandes desafios no que diz respeito a forma como as intuições financeiras analisam a informação das MPME para tomada de decisão e posteriormente proceder a um financiamento, Para tal, é extremamente importante que haja estudos como este no sentido de dotar as MPME de uma informação e projetos que eliminem, à partida, dúvidas quando tiverem de solicitar um financiamento.

Por último, este trabalho apresentar-se-á como uma grande fonte de informação para alguns utilizadores, como: Bancos, sociedade civil, já que neles podemos encontrar os fornecedores, clientes entre outros que de um modo geral precisam de saber a saúde financeira e as perspetivas de sustentabilidade das empresas.



## **1.2 Objetivo do estudo**

O objetivo geral deste trabalho é conhecer e analisar as formas de financiamento, produtos mais utilizados bem como alternativas de financiamentos para as pequenas e médias empresas em Angola.

## **1.3 Objetivos específicos:**

1. Identificar na literatura as principais fontes de financiamento prestadas às PME, no contexto de uma instituição Bancária.
2. Pretende-se ainda perceber a aceitabilidade e a propensão para utilização de formas de financiamento alternativas e compreender quais as dificuldades das empresas no acesso ao crédito. Avaliar o nível das instituições bancárias, na ótica das PME, isto é, qual a avaliação que as PME fazem relativamente às alternativas das fontes de financiamento por parte dos bancos com vista a melhorar a relação entre as empresas e as instituições bancárias e, desta forma, contribuir para um bom desempenho das PME nas suas actividades.

## Capítulo II - Revisão da Literatura

Neste capítulo mostram - se os aspetos mais importantes ligados ao tema. O capítulo está dividido em três secções. A secção 2.1 Caracterização da oferta do crédito bancário. A secção 2.2 Acesso ao financiamento – Principais obstáculos. E por último 2.3 Caracterização das micro, pequenas e médias empresas.

### 2.1 Caracterização da oferta do crédito bancário

A oferta do crédito bancário caracteriza-se, por ser uma das muitas modalidades de financiamento externo concedido as empresas. No sentido de estas terem a possibilidade de satisfazer as suas necessidades e conseqüentemente criarem valor, em função das garantias apresentadas.

Segundo (Amaral *et al.* 1997 citado por, Sousa, 2012:7).

*“Há muito tempo que o sistema bancário vem acompanhando, continuamente o desenvolvimento da actividade económica. Adaptando-se e concebendo novas formas de intervenção no financiamento dos investimentos e de captação de novos recursos, os sistemas bancários viram a sua função ser considerada imprescindível com a revolução industrial, desenvolvendo-se essencialmente dentro das suas estruturas nacionais, no âmbito do denominado sistema de intermediação financeira.*

*O sistema financeiro tem sofrido alterações devido a profundas transformações nas condições de funcionamento da economia mundial, da evolução da tecnologia e devido também a outros factores. No entanto, o crédito bancário, na forma tradicional, continua a revelar-se um óptimo produto, originando uma concorrência cada vez mais agressiva entre um número cada vez maior de operadores, na procura dos elevados resultados que propicia e no alargamento do universo de clientes geradores de novos negócios”.*

Por estas e outras razões a oferta de crédito bancário, para realidade angolana constitui um instrumento essencial para o financiamento das micro, pequenas e médias empresas, e conseqüentemente uma alavanca a economia nacional.

*“Deste modo a característica fundamental do contexto bancário diz respeito à sua regulamentação, na medida em que ela é, indubitavelmente, uma das actividades económicas mais regulamentadas em qualquer país, em virtude de ser considerado o principal responsável pela criação de meios de pagamentos do sistema económico nacional. Com essa forte regulação, pretende-se criar um sector bancário sólido e seguro que constitua um elemento estabilizador da economia e que auxilia as instituições no controlo dos respectivos riscos”. Ferreira (1994)*

### **2.1.1 Conceito de crédito bancário**

A literatura abarca uma série de conceitos relativamente ao crédito bancário, para o financiamento das empresas de um modo geral e em particular as micro, pequenas e médias empresas. Assim:

Quanto ao crédito bancário, Nunes (2009) defende que *“é o direito que um banco adquire, através de uma entrega inicial de dinheiro (real ou potencial)<sup>1</sup> a um cliente, de receber desse cliente, o devedor, em datas futuras, uma ou várias prestações em dinheiro cujo valor total é igual ao da entrega inicial, acrescida do preço fixado para este serviço”*.

Numa outra perspetiva, o crédito bancário também pode ser, entendido como um empréstimo em dinheiro a uma pessoa singular ou coletiva, que se compromete a devolver em um momento solicitado, em tempo e prazo definido, segundo as condições estabelecidas apresentando este empréstimo aos interessados, comissões e outros custos associados ao referido crédito.

Contudo pode-se dizer então que, o crédito bancário é um caso particular de crédito, que trata de uma operação comercial que tem como objetivo a realização do lucro ( Sousa, 2012). Como forma de complementar essa definição, pode-se dizer que a análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada (Schrickel, 2000).

---

<sup>1</sup> A entrega real implica a cedência de fundos por parte dos bancos, pela qual este irá cobrar juros e comissões. Na entrega potencial não há cedência de fundos por parte do banco, no entanto, este responsabiliza-se, a pedido do cliente, pelo cumprimento de uma obrigação que o mesmo assumiu perante uma outra qualquer instituição (ex: garantias bancárias).

### 2.1.2 Tipos de financiamento

Segundo Almeida (2014), O financiamento é fundamental para as empresas poderem expandir qualquer parte da sua atividade, quer seja para investigação, para produzir, para financiar *stocks*, para promoção internacional; sendo que as empresas não têm capacidade, por norma, para fazer isso apenas com os recursos que geram, para isso é necessário ter fontes de financiamento a um custo razoável para desenvolver essas atividades.

De forma simplista, o financiamento das empresas pode ser dividido da seguinte forma, tendo em conta a sua origem:

- Financiamento interno - financiamento através do autofinanciamento, isto é, pela retenção dos lucros obtidos, da gestão mais eficiente dos ativos (corrente e não correntes) ou do controlo racional de custos.
- Financiamento externo - financiamento através de capitais alheios (créditos de fornecedores, empréstimos bancários, linhas de crédito, *leasing* e *factoring*) através de capitais próprios (aumento de capital, *business angels*, capital de risco e recurso ao mercado de capitais) – Almeida (2014).

Ainda dentro do financiamento interno pode-se destacar o recurso ao financiamento obtido por via dos amigos e familiares, de um lado. Por outro lado, tem-se o financiamento externo que também pode ser feito por Programas Governamentais de Apoio às PME, principalmente, para que estas consigam ter acesso a estes financiamentos com taxas de juros relativamente baixas, e assim procurar mitigar as dificuldades que as mesmas apresentam, tendo em conta muita das vezes as insuficiências de garantias apresentadas.

As empresas devem, segundo Almeida (2014), conhecer e escolher formas de financiamento diferenciadas e alternativas que melhor se adaptem às suas necessidades. No entanto, o autofinanciamento considerando o recurso a retenção de lucros obtidos, aos amigos e familiares apresenta-se como uma forte fonte de financiamento para empresa, com vista a suprir as suas necessidades e conseqüentemente a materialização de novos projetos de investimentos, na medida em que os custos relativamente associados são baixos ou mesmos inexistentes.

Almeida (2014) considera que o autofinanciamento é uma forma de financiamento interno, representando os fundos financeiros libertados pela atividade da empresa e que ficam disponíveis para financiar a realização de novos projetos de investimento.

Não obstante, é importante também realçar que o autofinanciamento apresenta as suas vantagens e desvantagens.

Sendo que as vantagens associadas no recurso ao autofinanciamento são, segundo Silva Júnior (2012), as seguintes:(1)Redução da dependência da empresa ao capital alheio;(2) melhoria da rentabilidade;(3)Aumento do poder negocial e taxas de juros mais atractivas no momento de recorrer ao financiamento externo;(4)Permite desenvolver projectos que de outra forma não seriam possíveis iniciar.

Por outro lado, o recurso ao autofinanciamento também acarreta consigo algumas desvantagens como afirma Alcarva (2011), tais como:

A acumulação excessiva de recursos pelo autofinanciamento pode provocar o investimento em projectos desaconselháveis economicamente;

A permanente utilização do autofinanciamento pode provocar uma reação de aversão a qualquer tipo de endividamento, recusando oportunidades de investimento por falta de capital;

O autofinanciamento poderá provocar uma diminuição dos dividendos distribuídos.

O financiamento interno pode ser visto, também, como uma das razões em que, normalmente, as empresas escolhem em primeira instância para alavancar o seu negócio, e o modo como estas organizações pretendam deliberar e com objectivo de utilizar este mesmo caminho para financiar - se.

Proporcionando, deste modo, uma gestão mais eficiente dos ativos (correntes e não correntes) procurando controlar de forma racional os custos associados.

O financiamento externo continua sendo uma das fontes de financiamento de natureza formal, através do qual as empresas recorrem com vista a satisfazer as diversas necessidades para a sustentabilidade dos seus projectos de investimentos, procurando custos significativamente baixos.

Existe uma diversidade de fontes de financiamento externo usualmente apresenta pela banca angolana para as empresas como é o caso:

**O Crédito bancário** revela-se como uma das fontes de financiamento que, normalmente, as micro, pequenas e médias empresas recorrem para alavancar os seus

projetos de investimentos, tendo em consideração os custos bem como as garantias a serem apresentados e a que cria maior dependências nas empresas.

**Linhas de crédito como:**

- **MPME Crédito Bonificado** que foi criada para facilitar o financiamento das PME em investimentos de imobilizado corpóreo ou para o reforço do fundo de maneiio. Pretendendo contribuir para o alargamento do tecido empresarial Angolano, permite o aumento da oferta da produção nacional, estimula e fortalece o espírito de empreendedorismo.

-**Garantias Bancárias**, sendo operações em que o Banco atua a pedido e por conta do Cliente (Ordenante), garante o bom pagamento a efetuar a um terceiro (Beneficiário), em substituição do cliente caso este incorra em incumprimento das obrigações garantidas.

Programas Governamentais de Apoio às PME: O **Microcrédito** é a mais nova arma usada para combate da pobreza em qualquer sociedade e por vários governos para impulsionar o desenvolvimento bem como auxiliar o fortalecimento de pequenos empreendimentos. É o crédito destinado aos pequenos produtores agrícolas, comerciais, de serviços e indústrias localizados nas zonas rurais e periurbanas.

**Créditos Documentários:** este é um produto em que o banco compromete-se a assumir total responsabilidade, por conta do cliente importador do pagamento, de um adiantamento referente ao valor das mercadorias transacionadas, contraentrega dos documentos estipulados na carta de crédito.

**Crédito diagnóstico agrícola:** O Crédito Campanha Agrícola é um crédito que acompanha a campanha agrícola. O financiamento é oferecido directamente em insumos necessários à campanha a realizar ou seja o Crédito Diagnóstico Agrícola é um financiamento com o objetivo de financiar a primeira fase de um projeto agrícola. O crédito tem também como finalidade o financiamento de todo o projeto técnico de implementação da fazenda.

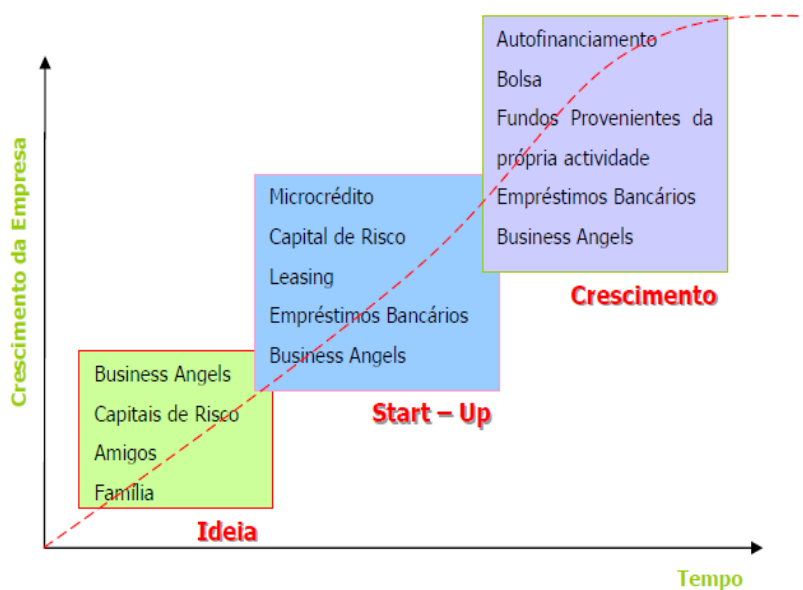
**Financiamento Por Livrança:** A Livrança é um título de crédito à ordem pelo qual o devedor (subscritor) promete pagar a outrem ou à ordem deste, o beneficiário, um valor determinado numa certa data” (Mediador de Crédito).

O financiamento é feito através da subscrição de uma livrança em que é acordado o prazo de vencimento o montante e o juro, sendo que,por norma, capital e juros são pagos no vencimento.

As vantagens deste tipo de financiamento é a possibilidade de reforma da livrança no vencimento e a facilidade e rapidez de formalização da operação ( Almeida, 2014).

De acordo com a Figura1, as fontes e formas de financiamento tipicamente mais utilizadas variam com o crescimento da empresa e ao longo do tempo.

Figura 1: Fontes de Financiamento de Acordo com a Fase de Crescimento da Empresa



Fonte. Silva, P. (2007). Manual do empreendedor.

Portanto, são várias as fontes de financiamentos externas e internas, que as empresas têm para recorrer e consequentemente satisfazer as suas necessidades de financiamento e alocar aos mais diversos projetos de investimentos, todavia, cabe cada empresa procurar por aqueles que mais se enquadram nas suas estruturas de negócio, como por exemplo: os financiamentos com custos baixos de modos que a rentabilidade da empresa seja um facto.

### 2.1.3 Determinantes da concessão de crédito pelo lado da procura e oferta

O crédito é um importante canal de financiamento e de investimento, amplamente procurado e ofertado entre as empresas. Trata-se de um acordo contratual por meio do qual o Mutuário e o Mutuante negociam o referido crédito e o pagamento do valor da transação para data posterior.

A literatura económico-financeira tem destacado a importância económica do seu uso nas firmas. Essas operações representam 69% e 52%, respetivamente, dos ativos e passivos circulantes em micro, pequenas e médias empresas espanholas (García-Teruel & Martínez-Solano, 2007), 41% da dívida total para firmas de porte médio no Reino Unido, e 35% nos EUA. No Brasil, Carvalho e Schiozer (2012) mostram que  $\frac{3}{4}$  das micro pequenas e médias empresas (MPME) brasileiras fazem 50% ou mais de suas compras a prazo.

Existem, pois, duas dimensões a considerar quando se fala da concessão de crédito de um lado a procura e do outro a oferta, relativamente ao financiamento as micro, pequenas e médias empresas.

Segundo o BCE (2007) a análise da concessão de crédito é analisada por dois tipos de determinantes. Um pelo lado da procura de crédito e o outro pelo lado da oferta de crédito.

Fase (1995) centra a sua análise na concessão de financiamento pelo lado da procura de crédito, dado que as variáveis do lado da oferta são limitadas e pouco significativas.

Friedman e Kuttner (1993) referem que modelos econométricos que estudam a procura de crédito empregam variáveis macroeconómicas como o PIB e taxas de juro, são limitados pelas observações de séries temporais longas e centralizam a sua análise no crédito concedido a famílias e empresas não financeiras ou considera o sector privado como um todo.

Hofmann (2001), argumenta que o nível de atividade económica e as taxas de juro influenciam a oferta de crédito. Afirma que as alterações na atividade económica são refletidas nos in e out-fluxo das empresas e no rendimento das famílias na amortização das suas dívidas, de modo que os ciclos na atividade económica poderão ter influência na disponibilidade dos bancos para conceder crédito.

Frömmel *et* Schmidt (2006) para a oferta de crédito analisam a relação entre os preços dos ativos e os empréstimos bancários em dois momentos distintos: antes e depois do *crash* bolsista no ano 2000 e nos países da zona euro. Estes autores formulam a hipótese que os empréstimos bancários estão relacionados com variáveis tais como o PIB e as taxas de Juro e estimam uma equação de correção de erro incluindo os determinantes da procura de crédito de longo prazo, as variações nos preços das ações e capital próprio dos bancos como determinantes de curto prazo.



À semelhança de Friedman *et al.* (1993) os autores agruparam as variáveis em duas dimensões. Na primeira dimensão incluem o capital próprio dos bancos e respetivos depósitos, de modo a refletir a capacidade dos bancos para emprestar, e na segunda, um conjunto de variáveis de medição difícil, como a garantia prestada pelo mutuário e risco associado. A metodologia seguida vai ao encontro de outros estudos empíricos que defendem que a taxa de juro é uma variável determinante na procura de crédito. A oferta de crédito pelos bancos encontra-se estatisticamente relacionada com as medidas de risco dos ativos, sendo os ativos usados como garantia (Jaffee e Stiglitz, 1990).

Kakes (2000) aplica o modelo à Holanda e estima equações de oferta e de procura de crédito, sendo que o lado da oferta é captado com a introdução da taxa de juro de empréstimos e outra sobre títulos da banca. O lado da procura é captado pelas variáveis PIB real, empréstimos bancários a empresas, taxa de juro de empréstimos bancários e taxa de juro de longo prazo. O autor constata que a longo prazo o PIB real influencia de forma positiva a procura de crédito, enquanto a taxa de juro mostra-se com sinal inverso. No curto prazo, e no modelo para a procura, o PIB mantém o mesmo sinal à semelhança da taxa de juro. Na vertente da oferta de crédito, a diferença entre as taxas de juro influencia negativamente a oferta de crédito.

De acordo com Angeloni *et al.* (2003), países como Bélgica, França, Alemanha, Itália, Países Baixos e Portugal são países onde o canal de empréstimos bancários mostra-se relevante a nível estatístico, refletindo a importância da relação entre empréstimos bancários e investimento das empresas na transmissão da política monetária. O risco é associado à taxa de juro e ao risco que as instituições financeiras estão sujeitas quando se financiam no mercado monetário. O financiamento ocorre pelo facto de existir um desfasamento temporal entre a procura de crédito e a oferta de depósitos. Com base na estimação da taxa de juro argumentam que existe uma relação de longo prazo, em que as taxas de juro aplicadas pelos bancos nas operações com os seus clientes dependem positivamente da taxa de juro do mercado monetário e do risco de incumprimento.

#### **2.1.4 Produtos Financeiros usuais na Banca Angolana**

O relatório do FMI n.º 15/302 (2015), analisa os bancos angolanos comparando-os com instituições em países comparáveis. A análise concluiu que a banca angolana como um todo tem fundamentos subjacentes relativamente sólidos, apesar dos seus balanços terem piorado nos últimos anos. Porém, ao nível individual alguns bancos aparentam ser mais vulneráveis a choques por disporem de reservas limitadas. É importante, portanto,

continuar a fortalecer a capacidade de supervisão e o mecanismo de resolução, dentro de um quadro institucional forte. Bancos fracos deverão ser rapidamente recapitalizados ou liquidados caso se conclua que não são viáveis. Ademais, ainda faltam regimes de gestão de crises e planeamento de emergências que deveriam ser implantados numa fase inicial.

Sistema Bancário Angolano tem observado um crescimento bastante assinalável ao longo dos últimos anos, contando com 28 bancos registados junto do Banco Nacional de Angola com cerca de 1.318 balcões operacionais, sendo que existe uma homogeneidade em termos de produtos e serviços oferecidos pela banca angolana.

A banca angolana dispõe de diversos produtos para que as empresas possam se financiar onde, de um modo geral, existe uma certa preferência dos Empresários relativamente aos produtos bancários, e conseqüentemente concretizar seus planos de investimentos.

#### **Como é o caso dos seguintes produtos:**

- Financiamento *start up*
- Descoberto bancário
- Conta corrente caucionada (CCC)

#### **Montantes Solicitados**

Financiamento *start up* : depende do valor do projeto e das garantias apresentadas

Descoberto bancário: Varia de 2.000.000,00 a 3.000.000,00 milhões de kwanzas

Conta corrente Cauconada: linha de crédito para apoio á tesouraria, conta corrente que permite ao empresário fazer face a necessidades extraordinárias de tesouraria, e que normalmente o seu prazo de reembolso vai até aos 6 meses.

As dificuldades com que, geralmente, se confrontam no acesso a estas opções de crédito são: a contabilidade não organizada, falta de certidão negativa, falta de garantias a apresentar e dificuldades para apresentação de um plano de negócio.

Por outro lado, temos os produtos disponibilizados pelos Bancos de um modo geral, bem como as exigências para concessão de crédito, de tal sorte que cada um destes bancos consiga captar o máximo de clientes e disponibilizar o maior número de financiamento possível e manter assim uma boa quota no volume de crédito concedido.

#### **Produtos disponíveis, condições e prazos para as MPME.**

- Financiamento Expansão
- Financiamento Renovação
- Financiamento *start up*

- Reforço de tesouraria
- Cartas de crédito
- *Leasing*
- Solução Investimento PME's: Microcrédito de Grupo está subdividido em duas áreas específicas de atividade *Microcrédito comercial e Microcrédito rural*
- Capital de Risco
- Financiamento Curto Prazo (até 1 ano)
- Financiamento a médio/longo prazo
- Descoberto pontual
- Descobertos autorizados na Conta à Ordem MPME Crédito Bonificado
- Financiamento Por Livrança e Letras
- Avals Bancários
- Conta corrente caucionada (CCC)
- Outras Soluções de Tesouraria

**Montantes a disponibilizar:**

- Financiamento - depende da capacidade financeira da empresa e das garantias apresentadas
- Reforço de tesouraria: depende da capacidade da empresa em gerar cash flows no curto prazo
- Cartas de créditos: acima de 100.000, 00 USD
- Descobertos autorizados na Conta à Ordem MPME Crédito Bonificado - a linha de crédito bonificado MPME, foi criada para facilitar o financiamento das PME em investimentos de imobilizado corpóreo ou para o reforço do fundo de maneiio.
- Descoberto pontual: Possibilidade de movimentar a sua conta até determinado limite, quando esta não tem saldo disponível, por um curto período de tempo geralmente, prazo não superior a 20 dias. Os juros são contados dia a dia e cobrados automaticamente no último dia do mês.

**Garantias exigidas:**

Hipotecas de Imóveis

Colateral

Domiciliação de receitas

**2.2 Acesso ao financiamento – Principais obstáculos**

Para que as empresas cresçam “é essencial o acesso ao financiamento e sobretudo ao capital. Ao obterem financiamento, vão realizar mais investimentos, que vão gerar crescimento económico” (Lopes, 2014:8).

O acesso ao financiamento bancário constitui um passo pelo qual uma empresa, procura sobretudo alcançar seus objectivos com vista, a alavancar seus negócios bem como, contribuir para o desenvolvimento da economia nacional, através da aquisição da uma matéria-prima análoga à maior parte das companhias no sentido não só do seu desenvolvimento, como também da sua sustentabilidade.

Ou seja, segundo Tavares *et al.* (2015) o acesso ao financiamento externo é essencial para que as empresas possam expandir qualquer parte de sua atividade, quer seja para investigação, para produção, financiamento de *stock* ou para promoção internacional; porém as organizações não têm capacidade, por norma, para fazer isso apenas com os recursos que geram, assim, são necessárias fontes de financiamento a um custo razoável.

Segundo o (BCE, 2013/2014), num inquérito efetuado faz referência de que os principais obstáculos apontados pelas PME da zona euro, ao recorrerem a um empréstimo bancário, são as rejeições aos pedidos de empréstimo por parte das instituições financeiras, o montante garantido limitado e os altos custos relacionados com o empréstimo que levam à desistência do mesmo. Saliente-se que as respostas obtidas evidenciaram o fator "medo da rejeição" que faz com que muitas PME sequer tentem obter um empréstimo junto à banca. Em Portugal, segundo dados divulgados pela Associação de PME, as principais dificuldades apontadas pelas PME quando recorrem à banca, além dos juros elevados e das garantias exigidas, são os processos muito burocráticos e o longo tempo de espera para que o crédito lhes seja concedido.

Por outro lado, a insuficiência de garantias “é apontada como uma das principais barreiras à concessão de financiamento bancário para as MPME” (Stiglitz; Weiss, 1981; Carvalho; Abramovay, 2004; Morais, 2008; Sebrae, 2009).

Todavia, segundo Bădulescu (2010), há que admitir que um dos maiores dilemas encarados pelas PME é a carência de disponibilidade de linhas de financiamento apropriadas, a falta de disponibilidade de instituições financeiras ou investidores de capital privado para atender os preceitos de financiamento das mesmas.

Segundo Kaya *et al.* (2014), um dos fatores que também explica a restrição de crédito às PME é o facto da perceção de risco aumentar em momentos de crise, facto que leva a

um aumento nos custos de financiamento, uma vez que as empresas de menor dimensão passaram a ser vistas com maior probabilidade de *default* quando comparadas com as empresas de maior dimensão que, aliás, além do acesso ao financiamento bancário têm também a possibilidade de recorrerem ao mercado de capitais de forma mais facilitada que as primeiras.

No entanto, “existem outros factores que além de afetar o desempenho das PME, continuam a constituir verdadeiros entraves ao acesso ao financiamento, principalmente ao crédito bancário” (Lopes, 2014:9).

Por fim, Lee *et al.* (2015), na sua análise sobre o acesso a financiamento externo em períodos de crise por parte das companhias inovadoras, termina dizendo que empresas inovadoras são menos suscetíveis de obterem financiamento sempre que confrontadas com as restantes empresas, situação que agrava em tempos de crise. Esta situação tem início não só em questões estruturais que limitam o acesso destas empresas ao financiamento bancário como também é concebido por problemas cíclicos que afetam as empresas como um todo. Estes autores consideram que a crise económica que ora se atravessa vem piorar ainda mais a situação falando mesmo numa restrição absoluta de crédito para este tipo de empresas, apesar da procura de financiamento alheio ser mais elevado quando comparado com outras empresas.

Portanto, existe um consenso a nível da literatura de que a dificuldade de acesso ao financiamento desenha-se como um dos principais entraves ou fatores apontados pelos, micro, pequenos e médios empresários como fator restritivo para expansão dos seus projetos de investimentos.

### **2.2.1 Assimetria de informação**

De acordo com Berger & Udell (1998, 2006), além de outros autores<sup>8</sup>, afirmam que a assimetria de informação, vêm apontando a opacidade informacional<sup>9</sup> como a principal característica das PME ou seja a falta de informação constitui um entrave para a não cedência de crédito as PME.

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

Por outro lado Berger & Udell (1998) indicam a não obrigatoriedades das PME em tornar públicas as informações financeiras e os contratos mantidos no sigilo com as

diversas entidades (empregados, fornecedores, clientes), como fatores que tornam essa situação muito mais difícil. Além disso, as PME não emitem valores mobiliários em mercados públicos cotados. Torna-se assim difícil comprovar a sua credibilidade e qualidade e conseqüentemente manter um relacionamento de confiança com as entidades que concedem crédito. Na presença desta imperfeição de mercado, as instituições financeiras enfrentam problemas de seleção adversa<sup>10</sup> e risco moral<sup>11</sup> o que torna a avaliação dos projetos de investimento e o acompanhamento das oportunidades dos seus mutuários muito difícil. Como consequência, é muitas vezes negado o financiamento aos projetos viáveis (García-Teruel *et. al*, 2014).

Portanto, face ao exposto acima, pode-se ver que as dificuldades na apresentação de dados contábilísticos, como as demonstrações financeiras e outros documentos opacos fazem com que o relacionamento MPME e Bancos relativamente a oferta de financiamento apareça condicionada, tendo em conta informação assimétrica sobre uma ampla aparição de tomadores de empréstimos. Logo estas informações tornam-se essencialmente relevantes tendo em conta a aptidão das MPME na obtenção de crédito por parte dos Bancos, particularmente. Sendo que, na ausência de um mercado regulamentado por uma política governamental que atue de modos a minimizar estas informações assimétricas, as instituições de crédito continuarão a explorar o monopólio de informações, arrecadando taxas de juros bem como procurando excessivas garantias, tornando os processos de concessão de crédito por parte das MPME cada vez mais burocráticos numa situação de informação assimétrica.

### **2.2.2 As taxas de juros e a insuficiência das garantias apresentadas**

A análise da evolução das taxas de juro bancárias e dos agregados de crédito “assume grande relevância, quer na óptica da política monetária, quer na da estabilidade financeira” (Castro, & Santos, 2010:69).

Ainda para os mesmos autores o conhecimento da forma como a autoridade monetária consegue influenciar as taxas de juro bancárias é crucial para uma correta avaliação do impacto macroeconómico da alteração das suas taxas de juro de intervenção, tanto em termos de magnitude final como no tocante à trajetória conducente a esse ajustamento, para que as empresas consigam realizar os seus projetos de investimentos. Por sua vez, a concessão de crédito contribui para uma afetação mais eficiente de recursos na economia, assumindo particular importância na atividade dos bancos. Este facto reforça a necessidade de se dispor de um quadro conceptual que permita avaliar em que medida

os desenvolvimentos observados estão em linha com as determinantes habitualmente identificadas na literatura, seja em termos dos volumes de crédito concedidos, seja em termos das taxas de juro associadas às operações.

É assim que para Bădulescu (2010), não obstante as características já apontadas, as instituições financeiras consideram o ambiente das PME muito competitivo e incerto, quando necessitem de realizar seus projetos de investimentos em comparação com as grandes empresas, o que implica uma alta variabilidade de retorno dessas empresas, dentro do mesmo setor e, conseqüentemente, elevadas taxas de incumprimento.

Segundo Bădulescu (2010), as PME são consideradas de alto risco na medida em que, possuem ativos insuficientes para fazer face as suas obrigações, tendo como conseqüências altas taxas de insucessos, baixa capitalização e vulnerabilidade a riscos de mercado.

O autor ainda acrescenta que as PME são caracterizadas por possuírem dotações técnicas insatisfatórias, impedimentos em assegurar pessoal técnico habilitado e uma gestão inexperiente (capital humano) em se adaptar às rápidas mudanças da economia atual de modo a dar sustentabilidade aos seus projetos.

O ambiente legislativo e competitivo instável, segundo (Lopes, 2014), acarreta conseqüências negativas para a segurança das transações, em países em desenvolvimento, tendo em conta o perfil e risco de mercado.

Para estar disponível a correr o risco, o financiador vai aplicar altas taxas de juro aos empréstimos, que as PME têm dificuldades em cumprir, o que provoca desmotivação em avançar com o pedido de empréstimo ou dificuldades em pagar as prestações (Berger & Udell, 2006).

Por esta via, muitas vezes a própria ausência de garantias, denuncia a falta de preparação e consolidação do negócio, mostrando que o montante solicitado é exagerado, anunciando dificuldades futuras em cumprir com o projeto a que a PME se propõe (Bădulescu, 2010).

### **2.2.3 O ambiente de informação, judicial, legal, de falência e fiscal**

Um bom ambiente de informação, judicial, legal, de falência constitui um meio pelo qual as empresas encontram um caminho para acessibilidade ao financiamento, de modos que as mesmas consigam dar sustentabilidade aos seus projetos de

investimentos, tanto é que, para (Berger & Udell, 2006), os pressupostos acima também designados por infraestrutura de empréstimo, podem trazer diferenças significativas na disponibilidade de crédito para as PME, facilitando a utilização das diversas técnicas de empréstimos.

A vários países, foi feito um estudo que confirma que os efeitos dos problemas financeiros, lícitos e de corrupção, de modo sólido, reduzem crescimento das pequenas empresas, mais do que as de grande dimensão, este estudo foi descoberto por Beck *et al.*, (2008).

Segundo Lopes (2014), o ambiente de informação está relacionado com a contabilidade e com a partilha de informações. Portanto segundo o autor robustez das normas contabilísticas bem como a independência e a credibilidade por parte de empresas que prestam estes serviços, traduz – se então em condições necessárias à elaboração de demonstrações financeiras exemplares, fundamentais à concessão de empréstimos com base em técnicas de transações.

Por outro lado, segundo (Miller, 2003), a partilha de informações é fundamental para as agências de crédito que fornecem dados de desempenho quanto aos pagamentos, ajudando a reduzir o custo e o tempo de processamento dos empréstimos e o nível de incumprimento. Ainda as agências de crédito providenciam informações utilizadas como técnicas de empréstimos essenciais para técnicas baseadas no *scoring* de crédito (Berger & Udell, 2006). A acessibilidade a dados históricos de crédito, vindo de agências de crédito, está positivamente relacionada o *factoring* segundo Klapper (2006). Os acordos de crédito também, são expressivamente afetados por um contexto de ambiente judicial, legal e de falência de um país. Por isso, as leis comerciais distinguem os direitos de propriedades ligados às transações comerciais, e os ambientes judicial e de falência circunscrevem a eficácia da utilização dessas leis em disputas comerciais e em resoluções de falências. Isso vai determinar a confiança entre as partes contratantes (Berger & Udell, 2006). Os custos elevados dos procedimentos judiciais, ou seja, a deficiência judicial, estão ligados à diminuição do acesso ao crédito (Berger & Udell, 2006). Ainda Berger & Udell, (1998) afirmam que formulação e aplicação de leis comerciais afetam de igual modo a implementação de elementos contratuais como preços, maturidade, garantias, restrições e acordos pessoais que são fundamentais para eliminação de obstáculos de seleção adversa e de risco moral.



As políticas governamentais que restringem a entrada de bancos estrangeiros podem ter grandes efeitos sobre a disponibilidade de crédito às PME, dadas as conclusões de que as quotas de mercado maiores para bancos estrangeiros são muitas vezes associadas a uma maior disponibilidade de crédito para as PME, em países em desenvolvimento, sobretudo em períodos de forte crise financeira (Berger & Udell, 2006).

Por fim, segundo (Berger & Udell, 2006), em muitos países a remoção de restrições geográficas resultou numa significativa consolidação do setor bancário, incluindo entre bancos e outros tipos de instituições financeiras.

### **2.3 Caracterização das micro, pequenas e médias empresas**

É sem dúvida a importância das MPME na economia nacional e o seu papel fundamental, tornando-se assim num grande instrumento de sustentação, estabilidade, crescimento e desenvolvimento económico. Porém, segundo Luzio (2015), as realizações de bons exercícios possibilitam as condições para que as MPME, tenham acesso ao financiamento e consequentemente a redução da burocracia a vários níveis e o apoio à internacionalização são temas diariamente discutidos pelo meio empresarial como ponte essencial para o desenvolvimento das PME e, por conseguinte, para o crescimento da economia.

A designação PME - Pequena e Média Empresa (ou SME, *Small and Medium Enterprise*, em inglês) é muito abrangente e a sua definição varia de país para país (Ayyagari *et al.*, 2007).

Em Angola, de acordo com a Lei nº30/11, de 13 de setembro de 2011, as PME distinguem-se por dois critérios, quais sejam: o número de trabalhadores efetivos e o volume de faturamento anual, sendo que este último fator prevalece sempre que for necessário decidir sobre a classificação das mesmas.

Dessa forma, consideram-se:

- a) Micro empresas - aquelas que empregam até 10 trabalhadores e/ou tenham um faturamento anual bruto não superior ao equivalente a USD 250 mil;
- b). Pequenas empresas - aquelas que empregam mais de 10 e até 100 trabalhadores e/ou tenham um faturamento anual bruto superior ao equivalente a USD 250 mil e igual ou inferior a USD 3 milhões;
- c) Médias empresas, aquelas que empregam mais de 100 e até 200 trabalhadores e/ou tenham um faturamento anual bruto superior ao equivalente a USD 3 milhões e igual ou inferior a USD 10 milhões.

**Tabela 1 - Caracterização das micro, pequenas e médias empresas**

| <b>Categoria</b> | <b>Trabalhadores</b> | <b>Volume de Facturação Anual</b>          |
|------------------|----------------------|--|
| Micro            | Até 10               | Até Usd 250 mil / Equivalente em Kwanzas   |
| Pequena          | Até 100              | Até Usd 3 Milhões/ Equivalente em Kwanzas  |
| Média            | Até 200              | Até Usd 10 Milhões/ Equivalente em Kwanzas |

Fonte: O autor a partir da Lei n°30/11, de 13 de setembro de 2011

Ainda de acordo com o diploma legal acima citado, após a obtenção desse estatuto, existe um variado leque de incentivos que está reservado às MPME, que são, essencialmente, benefícios fiscais e financeiros, bem como incentivos e benefícios de organização, de criação de competências, de inovação e de capacitação tecnológica.

As PME são definidas de acordo com o Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro e da Recomendação da Comissão Europeia 2003/361 de 6 de Maio de 2003, este através do n.º 1 do artigo 2º do Anexo (Comissão Europeia, 2003).

### **2.3.1 As vantagens das PME**

As PME hoje na maior parte dos países representam um grande número e conseqüentemente pulmão para a alavancagem das economias, sendo que as grandes empresas empregam em massa, porém, não são tantas quanto as grandes empresas. Por esta razão, elas aparecem como colchão amortecedor do desemprego constituindo assim uma alternativa de ocupação para as populações.

A elasticidade das PME é um indicador diferenciador, já que esta característica lhes permite respostas mais atempadas e eficazes do que sucederiam caso estivessem apoiadas numa estrutura pesada e pouco versátil, própria das maiores empresas. Ainda os autores acrescentam dizendo que as pequenas empresas tendencialmente vêm a ser mais recentes no que toca à data da sua criação contrariamente as de maior dimensão, estando por isso, também na disposição de arriscar e por consequência, de se tornarem mais criativas segundo Floyd & McManus (2005).

A ideia de que as PME criam aquilo que poucas empresas querem produzir, é acrescentada num estudo feito por Lukács (2005), além dos fatores que estejam por detrás dessa deliberação. Dai que, apesar da influência indiscutível que as grandes empresas detêm a respeito das PME, se não existirem mais PME para fornecer determinado tipo de bens, as grandes empresas, não produzindo os mesmos internamente, ficam sem esses bens ao melhor custo.

Finalmente, a ideia de que as PME desempenham uma função social, na medida em que empregam pessoas mais jovens que, provavelmente mais eficientes, apresentam maior abertura para a aquisição de novas competências é defendida por Johnson & Turner (2010).

### **2.3.2 As fontes de financiamento e o ciclo de vida da empresa**

“Existem meios pelos quais as empresas procuram financiar -se, quer seja por capitais próprios<sup>2</sup> quer seja por capitais alheios<sup>3</sup>”. A preferência vai depender de alguns fatores (Lopes, 2014:5).

Segundo (Berger & Udell, 1998), no intuito de preservar a propriedade e controlo da sua empresa, os empresários podem escolher financiamento através de capitais alheios, possibilitando deste modo a alavancagem das empresas, ou fazendo uso de capitais próprios, sendo que este tem uma vantagem importante, na medida em que não expõe a empresa ao risco de insolvência, ou seja ajuda a partilhar o risco com investidores menos avessos ao risco.

Ainda os mesmos autores fazem referência de que as fontes de financiamento podem ser internas e/ou externas, cabendo a empresa escolher aquela que melhor satisfaz os interesses da empresa, por esta via faz todo o sentido analisar as fontes de financiamento tendo em conta os diferentes estágios de vida de uma empresa <sup>4</sup>, pois que as necessidades de financiamento vão mudando ao desse ciclo.

Para os mesmos o ciclo de vida de uma empresa obedece quatro estágios:

1º Estágio arranque (*start-up*);

2º Estágio inaugural (*early*);

3º Estágio posterior (*later*) e por último

4º Estágio público

Portanto, certas fontes de financiamento podem fazer sentido somente em definidas etapas ou podem estar interligadas. Na etapa de começo, o ideal é financiar-se por capitais próprios, na sua quase totalidade. Assim à medida que vai ganhando potencial

de crescimento, começa a intermediar o seu financiamento entre o capital próprio e o capital alheio (Berger & Udell, 1998).

As empresas novas, sendo mais opacas, estimam com o financiamento, antes e durante o arranque das atividades, de *insiders* financeiros.

<sup>1</sup>Se por ventura tenham carência de efetuar um empréstimo a uma instituição financeira, os bens pessoais são dados como garantia. Podendo isso gerar conflitos na literatura convencional uma vez que poderá ser considerado um financiamento externo, o que é praticamente impossível nesta fase do ciclo. Mas Berger & Udell (1998) defendem que, em termos económicos, não é propriamente um fundo externo já que as garantias apresentadas em caso do não cumprimento, pertencem ao património pessoal dos sócios.

Segundo Berger & Udell (1998), nessa fase também é comum estarem presentes os capitalistas de risco, fornecido primeiramente pelos *Business Angels*, isto na fase inicial, e *Venture Capital*, quando o produto já começa a ter resultados, embora ambos sejam complementares. O empresário ainda está a desenvolver o produto ou a projetar o negócio e, por isso, a maioria dos ativos são intangíveis, daí o acesso ao financiamento externo ser muito difícil de obter. É esse projeto ou plano de negócio que vai servir para atrair o capital de risco que vai apoiar a empresa e que de forma sustentável consiga então manter-se no mercado.

Na fase posterior, quando a empresa começa a obter rendimentos, os lucros passam a ser uma importante fonte de financiamento, ou servem de suporte para recorrerem ao financiamento externo. Nessa altura, já existem ativos tangíveis que podem servir de garantia, bem como demonstrações financeiras mais sólidas, surgindo a possibilidade de recorrer à banca comercial, que continua a ser a principal fonte de financiamento às PME em geral (Beck *et al.* 2008).

A forma mais recorrente de financiamento bancário consiste no empréstimo contratual. Trata-se de um contrato a prazo, emitido por uma instituição financeira para fornecer capital, sob termos especialmente pré-determinados, num intervalo de tempo futuro, a menos que as condições iniciais do devedor tenham sofrido mudanças adversas materiais, ou o mutuário tenha violado o pacto do contrato de dívida (Berger & Udell, 1998).

A vantagem do empréstimo contratual consiste na proteção do mutuário - pelo menos até o contrato expirar - contra o racionamento de crédito ou crises de crédito,

normalmente dependentes das condições do mercado e não da deterioração das condições do mutuário (Berger & Udell, 1998).

Mas as possibilidades de financiamento através da banca não se esgotam no empréstimo bancário clássico. As linhas de crédito e os descobertos bancários também são muito utilizados, sendo formas de crédito rotativas que permitem à empresa obter capital a qualquer momento, conforme for necessitando, durante um intervalo de tempo especificado (Berger & Udell, 1998). Muito flexíveis e convenientes para os mutuários, são normalmente utilizadas para fornecer capital circulante, em detrimento de financiar grandes investimentos.

O *leasing* faz parte de uma série de instrumentos de financiamento bastante utilizado. Geralmente, sendo que, a empresa recorre ao *leasing* quando não pretende afetar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem. Envolve a aquisição de ativo imobilizado pelo credor, conhecido como locador. É um método muito comum de financiamento de equipamentos, veículos automóveis e imobiliário (Berger & Udell, 2006). Para além da banca, existem empresas especializadas neste tipo de financiamento.

Para Berger & Udell (2006), outro produto para que as empresas consigam financiar-se como é o *factoring*. Que é precisamente um instrumento de gestão de tesouraria, ou seja, de cobertura das necessidades de curto prazo. Envolve a compra de contas a receber por parte do credor, acrescentando ainda que, quanto às fontes não financeiras, a mais utilizada é o crédito comercial, que embora menos estudado que os empréstimos bancários, seja de extrema importância para as PME mesmo sendo oneroso, uma pequena fração de crédito comercial ajuda para a otimização dos custos de transação, da liquidez e gestão de caixa. Também pode constituir uma opção acertada durante as crises financeiras (Berger & Udell, 2006).

### **2.3.3 A importância do financiamento bancário para as PME e para a economia**

Decerto que é, grande a importância do financiamento bancário para as PME e para a economia, uma vez que em qualquer parte do mundo as boas políticas de financiamento bancário as PME, aparecem como uma forma alternativa para as empresas darem

sequência aos seus projetos de investimentos, e conseqüentemente por constituírem o motor de crescimento de qualquer economia, bem como a redução do desemprego.

Esta importância é tão grande que o empresário, muitas das vezes, encontra aí a solução para poder atingir seus objetivos e maximizar o valor da empresa, embora o recurso aos capitais alheios seja oneroso servindo também como forma de minimizar o risco, que pode resultar da própria exigência de planos de negócios bastantes exequíveis.

Para Luzio (2015), As PME são vistas como uma parte de vital relevância para sustentabilidade económica e para recuperação do emprego devido à sua natureza eminentemente ativa em capital humano. Na medida em que o facto de, aliado a isto, as PME serem predominantemente não exportadoras, faz com que estejam mais expostas às crises económico-financeiros e à deterioração das condições de financiamento.

De acordo com (Beck e Demirgüç-Kunt, 2006), existem estudos ao nível da literatura económica exequível e apurando um desenvolvimento nesta área, ao longo dos últimos anos, porém, existe uma clara evidência atendendo ao facto de que as PME enfrentarem restrições no seu processo de crescimento resultado do acesso mais dificuldade ao financiamento externo, posição que pode de certo modo elucidar a fraca contribuição que as mesmas têm dado para a economia em geral, quando comparadas com a sua representatividade.

São duas as premissas baseadas, em esforços de apoio às PME segundo os autores: que as PME são o motor de crescimento económico e que falhas de mercado têm de levar a intervenção estatal no sentido de facilitar o acesso das empresas de menor dimensão ao crédito.

Para estes autores, os esforços de apoio às PME são baseados em duas premissas: que as PME são o motor do crescimento económico e que falhas de mercado têm de levar a intervenção estatal no sentido de facilitar o acesso das empresas de menor dimensão ao crédito.

Para o seu progresso da sua atividade, são colocadas todos os dias às empresas necessidades de escolhas ao nível da gestão de modo a alocar os recursos disponíveis à sua atividade. Para a compra do ativo, as empresas têm de definir uma alocação cuidada e eficiente não só dos seus capitais próprios, como também como capitais alheios onde cabem os financiamentos bancários (Sousa, 2004).

Por outro lado, o autor afirma que é responsabilidade da gestão financeira a regulação das necessidades de recursos financeiros que são fundamentais à atividade da empresa,

assim como otimizar os custos que essa mesma empresa terá com a sua utilização, não só no curto, como também no longo prazo.

Um inquérito realizado em Portugal pela AIP (2012), em cerca de 899 empresas portuguesas, relata o financiamento bancário como sendo essencial para a gestão financeira das pequenas e médias empresas e, por conseguinte, fundamental para a estabilidade e crescimento das empresas, afirmando mesmo que o crédito bancário como principal fonte de financiamento das PME.

Um estudo feito por Kaya *et al.* (2014), avança o papel determinante que as PME têm no emprego, investimento, inovação e crescimento económico, daí a necessidade de maior atenção por parte dos governos nesta altura de crise económico-financeira. Por isso o acesso muito dificultado ao mercado de capitais por parte destas empresas mais pequenas, faz com que estas dependam em maior medida dos bancos para obterem financiamento externo, consubstanciando-se numa maior pressão sobre as disponibilidades financeiras quando as condições de financiamento são dificultadas e o crédito menos disponível em alturas de crise económico-financeira.

É assim que o poder político tem cada vez mais nas suas mãos a capacidade de influenciar o acesso ao financiamento por parte das PME. Realçando que tal intervenção não é necessariamente direta sobre o processo de atribuição de crédito para que as mesmas possam então consolidar-se no mercado e consequentemente continuando a ser um grande motor de desenvolvimento em qualquer economia, reduzindo assim as assimetrias.

Pois que, as políticas de intervenção dos poderes políticos deve centrar-se mais sobre o ambiente legal e institucional ideia esta defendida por Hernandez-Canovas e Koëter-Kant (2011), de tal sorte que conseguirão estas, induzir um impacto positivo sobre a maturidade e acesso ao financiamento por parte das PME.

As políticas de proteção dos credores levam a uma maior disponibilidade para o financiamento por parte dos bancos, pois estes interpretam a capacidade de exercer os seus direitos como sendo mais efetiva. Com estas medidas, os legisladores poderão exercer um impacto direto sobre a capacidade das PME acederem de forma mais fácil ao crédito, melhorando a moldura legal de defesa dos direitos dos credores (Hernandez-Canovas e Koëter-Kant, 2011).

Numa outra perspetiva, no que concerne à intervenção das autoridades para a redução das taxas de juro, não há consenso sobre se estes deveriam ou não intervir nos mercados (Kaya *et al.*, 2014).

Uma outra via defendida por alguns estudos para a promoção de uma maior disponibilidade de crédito às empresas é o aumento da concorrência no sector bancário. Os autores defendem que os reguladores promovam competição no sector bancário por meio de inúmeras medidas como barreiras à entrada, a sincronização da informação e registos de crédito a nível internacional, uma legislação de recuperação de crédito eficaz, a par da criação de agências nacionais de promoção do investimento importantes (Ryan *et al.*, 2014).

Ainda que a tendência da literatura aponte para um forte racionamento de crédito às empresas nos últimos anos, esta não é uma visão partilhada de forma absoluta.

O estudo desenvolvido por Silva & Braga (2014), mostra -se pouco vulgar atendendo as dificuldades na obtenção de dados apropriados e por isso assume enorme importância. No caso de países emergentes e de países cujo sistema financeiro não seja muito desenvolvido torna-se decisivo para o futuro da maioria das empresas perceber as interações entre relacionamento bancário e *performance* económico-financeira.

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

#### **2.3.4 Breve caracterização geográfica de angola**

Angola País da costa ocidental de África, cujo território principal é limitado a norte e a nordeste pela República Democrática do Congo, a leste pela Zâmbia, a sul pela Namíbia e a oeste pelo oceano atlântico Leitão (2015). Área geográfica 1.246.700 km<sup>2</sup>, Resultados Preliminares do Censo realizado em Maio de 2014 População: 24,3 milhões de habitantes Homens: 11,8 milhões (48%); Mulheres: 12,5 milhões (52%); Luanda: 6,5 milhões (27%), Leitão, A. N. (2015) «Mercado económico em Angola Perspetiva de evolução» p.1-25



### **2.3.5 Caracterização da Economia Angolana**

A economia angolana passou por diversos processos sendo que existe um relato histórico para o descrever e que realmente leva-nos a refletir sobre a atual estrutura económica e sua possível evolução e são melhor compreendidas essencialmente à luz daquilo que foi a atividade económica no passado, nomeadamente o período colonial; Sendo que em 1908 a borracha representava 65% das exportações de Angola, entre 1946 e 1972 a produção mais beneficiada foi o café, que veio a constituir principal produto de exportação, devendo ressaltar também o sisal, o algodão e produtos da pesca, entre 1960 e 1972, a progressão da produção das indústrias extrativas foi particularmente sensível em três ramos: diamante, ferro e petróleo Leitão (2015).

Porém, em 1974 Angola entrou num período conturbado de guerra. Durante esse período, a estrutura produtiva do país deteriorou-se a um ponto de quase paralisação de muitos dos sectores tradicionais, mesmo diante de uma situação de guerra no período de 1975-2002, taxa média de crescimento PIB foi de 2,4%, e consequentemente o Investimento de capital teve crescimento médio anual de 2,4%, nessa altura o sector privado era praticamente inexistente. O Eco mediático tem vindo a expandir os acontecimentos derivados da crise petrolífera desde Junho de 2014, fazendo com as exportações de petróleo caíssem. Assim, o quadro dos preços baixos do barril do petróleo provocou na economia angolana, uma redefinição das despesas públicas para que fosse possível assegurar a sustentabilidade da agenda do desenvolvimento Leitão (2015).

Num relatório feito pelo BNA. (2013), Refere que economia angolana em 2013 atravessava, uma fase de grande crescimento económico potencial, e que o acesso ao crédito não deveria ser um entrave ao investimento, mas antes um catalisador que suportasse o desenvolvimento da economia. Afirmando que a actividade creditícia tinha igualmente um papel indispensável no suporte aos esforços em curso na altura para a diversificação da economia angolana, funcionando como fornecedor de liquidez aos vários sectores.

Foi no contexto da necessidade de desenvolver uma função de crédito que promova um crescimento sustentado da economia que o Banco Nacional de Angola decidiu realizar um estudo, com o apoio da The Boston Consulting Group (BCG), com o objetivo de entender de forma detalhada as razões e bloqueios que limitam essa função do crédito na economia angolana, bem como definir um plano de ação para os ultrapassar.

Sendo que este estudo se focou principalmente nas seguintes atividades:

1 - Perceber a situação da atividade creditícia em Angola, perceber os principais entraves ao desenvolvimento de crédito na economia, levantar as melhores práticas internacionais existentes na dinamização e promoção da atividade creditícia e refletir sobre a sua aplicabilidade à realidade angolana, definir um programa de desenvolvimento equilibrado da função de crédito e por último refletir e propor sobre o modelo de implementação e seguimento.

2 - Para garantir uma adequação do diagnóstico e das linhas de acção propostas à realidade angolana, o estudo tentou assegurar a participação dos "stakeholders" relevantes:

- a) As empresas, tendo sido realizado um inquérito a mais de 100 PME;
- b) Os cidadãos, tendo sido realizado um inquérito a 30 indivíduos;
- c) Os bancos, tendo sido entrevistados 9 dos bancos a operar no sistema financeiro angolano.

3 - Como complemento ao estudo de possíveis medidas a lançar, foram identificados os países com práticas relevantes no desenvolvimento do crédito na economia. Para o *benchmarking* foi analisado um conjunto de 9 países em contextos particularmente relevantes para a realidade angolana, incluindo:

- a) Países com penetração elevada de crédito (África do Sul, Tunísia e Marrocos);
- b) Países com penetrações médias em crescimento (Brasil, Turquia e Emirados Árabes Unidos);
- c) Países com penetrações baixas e crescimentos acelerados (Nigéria, Arménia e Paraguai).

4 - Foram analisados outros países que, apesar de estarem em contextos diferentes, se distinguem a nível mundial com as melhores práticas na área de crédito (França, Inglaterra, Guatemala, Austrália, Cazaquistão, Roménia, Nova Zelândia, Palestina, Etiópia, Maurícias, Camboja e Argélia).

Segundo o relatório apresentado pelo **FMI n.º 15/302 (2015)**, a economia angolana é altamente vulnerável a choques do preço do petróleo. Daí que seja importante referir que, no período 2011-13, o sector petrolífero de Angola representou, em média, cerca de 45% do PIB; sendo que as exportações de petróleo responderam por aproximadamente, 95% do total das exportações e a receita do petróleo correspondeu a

cerca de 80% do total das receitas fiscais. Na última década, Angola passou por dois choques dos preços do petróleo, em 2008-09 e o atual, de 2014-15.

Portanto, face a estes estudos é perceptível a volatilidades da estrutura económica do país, daí ser extremamente importante que o país encontre métodos adequados, como o de garantir que as instituições de crédito tenham estabilidade de facto, e consequentemente propiciem um ambiente de negócio e alternativas de financiamentos as MPME que se são o motor, o pulmão para qualquer economia.

### **2.3.6 As MPME na economia europeia e no mundo**

Tal como em Angola, as PME a nível da Europa e dos demais países desempenham um papel fundamental, uma vez que absorvem grande parte dos empregos e geram rendimentos que sustentam as respetivas economias. Porém são vários os estudos que fazem uma abordagem relativamente ao estado das PME na Europa e no resto do mundo.

As PME têm uma enorme carga no mercado europeu, na verdade, o “6th Annual Report of European Small Business Observatory” de 2000 concluiu que existem perto de 99% de PME na Europa, sendo estas por seu turno, responsáveis por um bom número de postos de trabalho isto segundo um estudo feito evidenciado por Lukács (2005).

Por sua vez Dannreuther (2007) confirma a ideia de que as PME não só são numericamente predominantes na economia europeia, como também apresentam um elevado nível de relevância no que toca à contribuição para o PIB e para o volume de negócios. O autor ainda acrescenta que, além da sua elevada presença na Economia Europeia e do seu contributo na criação de valor para cada país as PME apresentam características peculiares que as tornam focos centrais para qualquer decisor político.

Num relatório (2012), elaborado pela União Europeia é possível constatar que, presta assistência às pequenas e médias empresas (PME) europeias. Esta assistência é disponibilizada sob diversas formas, tais como subvenções, empréstimos e, nalguns casos, garantias. O apoio está disponível através de programas geridos a nível nacional ou regional, como os fundos estruturais da União Europeia. As PME também podem beneficiar de uma série de medidas de assistência não financeira sob a forma de programas e de serviços de apoio às empresas.

Esta realidade ganha ainda mais relevo quando comparada com a presença das PME noutras economias. Segundo Dannreuther (2007), a economia europeia está muito mais dependente das PME do que, por exemplo, a economia dos EUA, ou mesmo a economia

do Japão. Na medida em que estas estão dependentes destes tipos de organizações; esta maior dependência não traduz, necessariamente, num problema ou fragilidade, mais sim numa necessidade de adequação das políticas económicas a esta realidade.

Na verdade e de acordo com relatório publicado pelo BCE em Novembro de 2012 (SAFE), o financiamento bancário continua a ser a principal fonte de financiamento externo utilizada pelas PME da zona euro ocupando uma percentagem de 74% do total, sendo que 33% diziam respeito a empréstimos bancários e 41% a descobertos e linhas de crédito. Contudo, vários estudos salientam as enormes dificuldades que as PME enfrentam para obterem crédito bancário.

## Capítulo III- Metodologia

### 3.1 Descrição da amostra

De forma a responder ao principal objetivo de estudo desta dissertação, foi elaborado um questionário constituído por 26 questões (Anexo I - Questionário). O questionário foi enviado a uma seleção das MPME na Província do Huambo, obtida de uma forma aleatória no ano de 2017. As perguntas do questionário foram elaboradas com base numa revisão bibliográfica e na leitura de diversos relatórios produzidas por entidades nacionais e europeias ligadas às PME, no sentido de responder às seguintes questões gerais e obter uma visão global das formas de financiamento em uso:

- a) As formas de autofinanciamento a que as micro, pequenas e médias empresas recorrem?
- b) Em relação ao financiamento externo, qual das opções a que já recorreram?
- c) Produtos e/ou instrumentos usados para se financiar?
- d) Quais as principais dificuldades com que se deparam na solicitação do financiamento?
- e) Destino do financiamento?
- f) Quais as alternativas de financiamento?

A ferramenta utilizada para elaborar e enviar o questionário, assim como a contabilização das respostas, garantiu a confidencialidade das mesmas. O seu envio foi efetuado em formato físico às MPME selecionadas de forma aleatória. Quanto às PME, o questionário foi enviado apenas às situadas na cidade do Huambo. A Tabela 2 mostra a distribuição da amostra por região. Os resultados indicam que a maior parte da amostra tem a sua sede na província do Huambo, com 77.6% que corresponde a 90 inquiridos, seguidos da província do Bié com 6.9% que corresponde a 8 inquiridos.

**Tabela 2 - Distribuição da frequência da variável Sede/Instalação da Empresa**

| Sede/Instalação | Frequência absoluta | Percentagem absoluta<br>% | Percentagem acumulada absoluta<br>% |
|-----------------|---------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| Huambo          | 90                  | 77.6                      | 77.6                                |
| Luanda          | 6                   | 5.2                       | 82.8                                |
| Benguela        | 6                   | 5.2                       | 87.9                                |

|       |     |       |       |
|-------|-----|-------|-------|
| Bié   | 8   | 6.9   | 94.8  |
| Huíla | 6   | 5.2   | 100.0 |
| Total | 116 | 100.0 |       |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

A amostra alvo é constituída por 120 empresas, seleccionadas aleatoriamente, a partir de um total inicial de 299 empresas distinguidas pelo INAPEM com o estatuto MPME e pertencentes ao distrito de Huambo, sendo que as micro somam 217 empresas, as pequenas 60 e as médias 22 empresas. Todas as empresas foram contactadas pessoalmente. Das 120 seleccionadas inicialmente excluíram-se 4 empresas (3.3%), por não se mostraram disponíveis para responder ao questionário. Ao todo, considerando apenas o distrito do Huambo, obtiveram-se assim 116 questionários, correspondendo a 96.7 % do total das empresas contactadas. Apenas 12.0% das empresas questionadas têm entre 0 a 10 funcionários, correspondendo à definição de microempresa, como se pode observar na Tabela 3. Sendo que a maior parte dos entrevistados são empresas pequenas (cerca de 55.0%) uma vez que indicaram ter entre 10 a 100 funcionários, e por último cerca de 32.8% indicaram ter entre 100 a 200 funcionários, o que corresponde à definição de médias empresas (Lei n°30/11, de 13 de setembro de 2011).

**Tabela 3 - Distribuição da frequência da variável Número de funcionários da empresa**

| Número de funcionários da empresa | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-----------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 0-10                              | 14                  | 12.0                   | 12.2                             |
| 10-100                            | 64                  | 55.0                   | 37.2                             |
| 100-200                           | 38                  | 32.8                   | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

A seleção abrangeu empresas de vários sectores, como se indica na Tabela 4, que mostra a distribuição da amostra por sector de actividade. Os resultados indicam que a maior parte das empresas tem como actividade o comércio, com um total de 61 inquiridos o que corresponde a 52.6% da amostra, seguido pela construção civil com 21

inquiridos isto é 18.1%, seguem ainda a indústria com 16 inquiridos, agricultura com 10 e por último os outros sectores somando apenas 8 inquiridos.

**Tabela 4-Distribuição da frequência de sector de atividade da empresa**

| Sector de atividade | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|---------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Indústria           | 16                  | 13.8                   | 13.8                             |
| Comércio            | 61                  | 52.6                   | 66.4                             |
| Construção civil    | 21                  | 18.1                   | 84.5                             |
| Agricultura         | 10                  | 8.6                    | 93.1                             |
| Outro               | 8                   | 6.9                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

### 3.2 Método de análise de dados

Para prosseguir com os objetivos definidos para a presente investigação, o software estatístico Statistical Package for the Social Sciences (*SPSS for Windows, Version 16.0. Chicago, SPSS Inc.*) foi utilizado como suporte para as análises estatísticas descritivas e relações correlacionais. A análise descritiva baseou-se em distribuições de frequências das variáveis em estudo. As matrizes de correlação foram calculadas através dos coeficientes de Pearson ( $r$ ).

### 3.3 Análise dos dados e discussão dos resultados

A análise das respostas ao questionário realizada no âmbito desta dissertação de mestrado teve em conta as seis questões iniciais apresentadas no ponto 3.1. A primeira questão pretende dar a conhecer as formas de autofinanciamento a que recorrem as empresas. Os resultados obtidos indicam que maior parte opta pelos lucros obtidos, que corresponde a 65 dos inquiridos (56.0 %), seguidos das empresas que se financiam com recurso aos sócios que corresponde a 33 dos inquiridos (28.4%) e apenas cerca de 18 inquiridos optam exclusivamente pelos familiares (15.5%). Os resultados mostram que as empresas questionadas vão de encontro com as afirmações de Silva Júnior (2012), segundo as quais o autofinanciamento reduz a dependência da empresa relativamente aos capitais alheios e melhora a rentabilidade da empresa.

**Tabela 5-Distribuição da frequência do recurso ao financiamento externo**

| Recurso ao financiamento externo          | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|---|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Aumento de capital                        | 27                  | 23.3                   | 23.3                             |
| Crédito bancário                          | 63                  | 54.3                   | 77.6                             |
| <i>Leasing</i>                            | 3                   | 2.6                    | 80.2                             |
| <i>Factoring</i>                          | 1                   | 0.9                    | 81.0                             |
| Capital de risco                          | 1                   | 0.9                    | 81.9                             |
| Programas governamentais de apoio às MPME | 19                  | 16.4                   | 98.3                             |
| Outra                                     | 2                   | 1.7                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

A questão seguinte está relacionada com o recurso ao financiamento externo e às opções a que já recorreram. A distribuição da frequência das respostas (ver Tabela 5) indica que o crédito bancário é o mais utilizado pelas MPME, com cerca de 54.3% das escolhas que corresponde a 63 inqueridos, seguido do aumento de capital com 23.3% com 27 inqueridos. Na verdade e de acordo com relatório publicado pelo BCE em novembro de 2012 (SAFE), o crédito bancário continua ainda sendo uma das opções ao financiamento externo.

Quanto aos instrumentos ou produtos financeiros mais usados para se financiarem as empresas em estudo, o descoberto bancário foi expressivamente apontado como o principal produto das MPME questionadas, com cerca de 18.1% seguida das letras com 15.5% e apenas 0.9% do *leasing*, como se constata a seguir na Tabela 6.

**Tabela 6-Distribuição da frequência dos instrumentos financeiros usados para se financiar**

| Instrumentos financeiros usados | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|---------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Letras                          | 18                  | 15.5                   | 15.5                             |
| Livrança                        | 13                  | 11.2                   | 26.7                             |



|   |    |      |       |
|---|----|------|-------|
| Descoberto bancário                       | 21 | 18.1 | 44.8  |
| Linhas de crédito                         | 17 | 14.7 | 59.5  |
| Empréstimo bancário a curto prazo         | 20 | 17.2 | 76.7  |
| Empréstimo bancário a médio e longo prazo | 17 | 14.7 | 91.4  |
| Conta corrente caucionada                 | 9  | 7.8  | 99.1  |
| <i>Leasing</i>                            | 1  | 0.9  | 100.0 |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Relativamente às dificuldades com que as empresas se deparam no acesso ao financiamento, 44.0% apontam as taxas de juros, seguidas pelas garantias solicitadas o que corresponde a 19.8 %, e apenas 0.9% aponta outras dificuldades. Segundo Tavares *et al.* (2015), outras dificuldades como por exemplo a excessiva burocracia também são apontadas, informações do Banco Central Europeu (BCE, 2013/2014). Portanto existe aqui um consenso relativamente estudos já feitos, no que diz respeito as dificuldades de financiamento.

**Tabela 7-Distribuição da frequência sobre as dificuldades do acesso ao financiamento**

| Dificuldade do acesso ao financiamento                 | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Taxas de juros elevadas                                | 51                  | 44.0                   | 44.0                             |
| Ausência de um relacionamento de confiança com o banco | 10                  | 8.6                    | 52.6                             |
| Garantias exigidas                                     | 23                  | 19.8                   | 72.4                             |
| Burocracia e contabilidade não organizada              | 13                  | 11.2                   | 83.6                             |
| Longo tempo de espera da resposta                      | 18                  | 15.5                   | 99.1                             |
| Outra  | 1                   | 0.9                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

De acordo com a Tabela 8, para o destino dado ao financiamento solicitado verifica-se que o atributo mais importante foi a necessidade de tesouraria 30.2%, segue-se

aplicação em novos investimentos com 22.4% e o capital circulante com 21.6%, respetivamente.

**Tabela 8-Distribuição da frequência do destino para aplicação do financiamento**

| Destino do financiamento                                      | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|---|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Necessidades de tesouraria                                    | 35                  | 30.2                   | 30.2                             |
| Financiamento de capital circulante                           | 25                  | 21.6                   | 51.7                             |
| Novos instrumentos  | 26                  | 22.4                   | 74.1                             |
| Aquisição de equipamentos terrenos edifícios computadores I&D | 19                  | 16.4                   | 90.5                             |
| Amortização da dívida   | 10                  | 8.6                    | 99.1                             |
| Outra   | 1                   | 0.9                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Os resultados dos inquiridos relativamente às alternativas de financiamento indicam que a maior parte não está inserida em nenhum programa do governo para poder beneficiar de um apoio, isto é cerca de 60. 3% dos inquiridos; Enquanto 38.8% dos inquiridos diz que sim já teve um apoio vindo dos programas do governo para as MPME e apenas 0.9% dos inquiridos afirma que se sente inseguro.

**Tabela 9-Distribuição da frequência da variável apoio do governamental**

| Apoio Governo às MPME | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-----------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim                   | 45                  | 38,8                   | 38,8                             |
| Não                   | 70                  | 60,3                   | 99,1                             |
| Inseguro              | 1                   | 0,9                    | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas médias empresas Huambo, 2017.

Terminamos aqui a apresentação dos resultados descritivos relativamente ao grupo inicial das 6 questões apresentadas na secção 3.1.

Relativamente à classificação do relacionamento com os bancos, que se refere à questão 8 do questionário, verifica-se que a maior parte dos inquiridos 60 (51.7%) no total

classifica como razoável o relacionamento com os bancos, seguidos daqueles que classificam como bom o relacionamento com os bancos (21.6%), e apenas 2.6% classifica como sendo mau o relacionamento com os bancos, como se pode constatar na Tabela 9.

**Tabela 10-Distribuição da frequência da classificação do relacionamento com os bancos**

| Relacionamento com os bancos | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Muito Mau                    | 3                   | 2.6                    | 2.6                              |
| Mau                          | 18                  | 15.5                   | 18.1                             |
| Razoável                     | 60                  | 51.7                   | 69.8                             |
| Bom                          | 25                  | 21.6                   | 91.4                             |
| Muito Bom                    | 10                  | 8.6                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Os resultados contrariam um pouco o estudo desenvolvido por Silva & Braga (2014), que considera que, ter um bom relacionamento com os bancos atendendo as dificuldades na obtenção de dados apropriados para um financiamento. Sendo que no caso de países emergentes e de países cujo sistema financeiro não seja muito desenvolvido torna-se decisivo para o futuro da maioria das empresas perceber as interações entre o relacionamento bancário e a performance económico-financeira.

**Tabela 11-Distribuição da frequência do número de bancos com os quais trabalha**

| Relacionamento com os bancos | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Um                           | 23                  | 19.8                   | 19.8                             |
| Dois                         | 54                  | 46.6                   | 66.4                             |
| Mais de três                 | 37                  | 31.9                   | 98.3                             |
| Nenhum                       | 2                   | 21.6                   | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Em termos do número de bancos com que se relacionam, independentemente do serviço prestado foi também analisado. De acordo com a Tabela 11, é de salientar que a maior parte dos inquiridos trabalha com dois bancos, isto é cerca de 46.6%, que corresponde a 54 inquiridos, segue-se os que trabalham com mais de três bancos (31.9%), um banco (19.8%) e apenas 1.7% afirma não trabalhar com nenhum banco.

**Tabela 12-Distribuição da frequência das informações exigidas pelo banco para análise do pedido a curto prazo**

| Informações exigidas pelo banco para pedidos a curto prazo | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Demonstrações financeiras                                  | 47                  | 40.5                   | 40.5                             |
| Documentos e dados pessoais dos sócios/acionistas          | 12                  | 10.3                   | 50.9                             |
| Idade e dimensão da empresa                                | 4                   | 3.4                    | 54.3                             |
| Historial da empresa e atividades                          | 4                   | 3.4                    | 57.8                             |
| Projetos/planos de negócio                                 | 26                  | 22.4                   | 80.2                             |
| Projeções de fluxos de caixa                               | 9                   | 7.8                    | 87.9                             |
| Projeções de venda   | 9                   | 7.8                    | 95.7                             |
| Outras   | 5                   | 4.3                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Quanto às informações exigidas pelo banco para a análise de um pedido de financiamento a curto prazo, verifica-se que o atributo mais importante é a demonstração financeira, ou seja, a exigência relativamente às demonstrações financeiras com cerca de 40.5% de respostas, seguindo-se a apresentação de planos de negócio com cerca de 22.4% de respostas, documentos e dados pessoais dos sócios com cerca de 10.3%. Na tabela 12, indica-se a distribuição de frequências completa das respostas para todos os atributos referentes às informações exigidas pela instituição bancária.

Seguem-se os resultados também para a questão 10 do questionário que se refere às informações exigidas pelo banco para analisar o pedido de financiamento a médio e a longo prazo. Neste caso, o atributo mais importante é igualmente a exigência relativamente as demonstrações financeiras ou seja com uma percentagem absoluta de 56.0 %, seguindo-se a apresentação de planos de negócio com cerca de 11.2%, como se pode observar na Tabela 12. Os dados relativos também aos outros atributos exigidos

pelos bancos de forma a analisar o pedido a médio e a longo prazo também se encontram na Tabela 13.

**Tabela 13-Distribuição da frequência das informações exigidas pelo banco para análise do pedido a médio e a longo prazo**

| Informações exigidas pelo banco para pedidos a médio e a longo prazo | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Demonstrações financeiras  | 65                  | 56.0                   | 56.0                             |
| Documentos e dados pessoais dos sócios/acionistas                    | 5                   | 4.3                    | 60.3                             |
| Idade e dimensão da empresa  | 1                   | 0.9                    | 61.2                             |
| Idade e antiguidade do gerente na empresa                            | 1                   | 0.9                    | 62.1                             |
| Historial da empresa e atividades                                    | 10                  | 8.6                    | 70.7                             |
| Projetos/planos de negócio   | 13                  | 11.2                   | 81.9                             |
| Projeções de fluxos de caixa   | 8                   | 6.9                    | 88.8                             |
| Projeções de venda   | 9                   | 7.8                    | 96.6                             |
| Outras   | 4                   | 3.4                    | 100.0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Relativamente aos resultados dos inqueridos quanto aos tipos de garantia que são solicitadas pela Banca, apresenta-se a Tabela 14. A que apresenta maior frequência é o tipo de garantia associado aos terrenos e edifícios com N= 59 respostas (50.9%), depois vem a garantia de capital próprio com 24 respostas (20.7%), a seguir os ativos pessoais e dos sócios com 19 respostas (16.4%) e outras garantias com 14 respostas (apenas 12.1%)

**Tabela 14-Distribuição da frequência dos tipos de garantias solicitadas pela Banca**

| Garantias solicitadas pela banca    | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-------------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Pessoais dos sócios ativos pessoais | 19                  | 16.4                   | 16.4                             |
| Terrenos e Edifícios                | 59                  | 50.9                   | 67.2                             |

|                 |    |      |       |
|-----------------|----|------|-------|
| Capital próprio | 24 | 20.7 | 87.9  |
| Outras          | 14 | 12.1 | 100.0 |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Na Tabela 15 encontram-se descritas as respostas em relação ao tempo de resposta para o financiamento. Verifica-se que o atributo com maior frequência absoluta é o de 60 dias, quanto ao tempo de resposta ao financiamento, seguindo-se o de 120 dias, o de 90 dias, e por último o de 30 dias.

**Tabela 15-Distribuição da frequência do tempo de resposta para o financiamento**

| Tempo de resposta | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 30 dias           | 20                  | 17,2                   | 17,2                             |
| 60 dias           | 36                  | 31,0                   | 48,3                             |
| 90 dias           | 26                  | 22,4                   | 70,7                             |
| 120 dias          | 34                  | 29,3                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

A proporção dos resultados em relação à concessão da totalidade dos empréstimos solicitados encontra-se descrita na Tabela 16. A frequência dos resultados referentes à concessão da totalidade dos empréstimos solicitados indica que raramente a banca concede a totalidade dos empréstimos, isto é com 49.1%; enquanto 23.3% disseram que sim, na maior parte das vezes a banca concede o respetivo empréstimo, e 14.7% afirmam que a banca nunca concede a totalidade do empréstimo e apenas 12.9% diz que sim, que a banca concede sempre o empréstimo solicitado.

**Tabela 16-Distribuição da frequência da totalidade dos empréstimos concedidos pela banca**

| Resposta   | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim sempre | 15                  | 12,9                   | 12,9                             |

|                              |    |      |       |
|------------------------------|----|------|-------|
| Sim na maior parte das vezes | 27 | 23,3 | 36,2  |
| Raramente                    | 57 | 49,1 | 85,3  |
| Não nunca                    | 17 | 14,7 | 100,0 |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Dentre os atributos que mediram o recurso a garantia de terceiros, apresentados na Tabela 17, a maior parte dos inquiridos afirma que não recorreu à garantia de terceiros ou seja cerca de 48.3%, enquanto 37.9% afirmou que já recorreu e apenas 13.8% se sente inseguro para recorrer a uma garantia de terceiros.

**Tabela 17-Distribuição da frequência com recurso a garantias de terceiros**

| Recurso a garantias de terceiros | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|----------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim                              | 44                  | 37,9                   | 37,9                             |
| Não                              | 56                  | 48,3                   | 86,2                             |
| Inseguro                         | 16                  | 13,8                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Conforme demonstrado na Tabela 17, dentre os atributos que mediram se a empresa usa algum serviço complementar para justificar a garantia apresentada, a maior parte dos inquiridos diz que sim, que usou um serviço relativamente a assistência na preparação das demonstrações financeiras (43.1%), por outro lado 30.2% dos inquiridos diz que não, e 24.1 % diz que usou informações acerca do mercado financeiro e apenas 2.6% outro serviço.

**Tabela 18-Distribuição da frequência do uso de serviço complementar de garantia**

| Uso de serviço complementar de garantia apresentada | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|---|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim informações acerca do mercado financeiro        | 28                  | 24,1                   | 24,1                             |

|   |    |      |       |
|---|----|------|-------|
| Sim assistência na preparação das demonstrações financeiras | 50 | 43,1 | 67,2  |
| Não   | 35 | 30,2 | 97,4  |
| Outra   | 3  | 2,6  | 100,0 |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Após o ano de 2015 que coincidiu com o início da crise financeira, notou-se que a maior parte dos inquiridos não tinha apoio financeiro por parte das Instituições Governamentais às MPME, como se pode constatar na Tabela 19. Os resultados indicam que 30.2% já notou mais ajudas ao financiamento após o início da crise financeira, e 23.3% diz que sim através de injeção de capital nos programas de garantia mútua, o que corresponde a 27 dos inquiridos e por último 46.6%, sendo a maior parte fatia de respostas diz que não.

**Tabela 19-Distribuição da frequência apoio do governo após a crise financeira**

| Apoio do governo após a crise financeira                           | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim através da disponibilização de mais programas de apoio as MPME | 35                  | 30,2                   | 30,2                             |
| Sim através da injeção de capital nos programas de garantia mutua  | 27                  | 23,3                   | 53,4                             |
| Não  | 54                  | 46,6                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

No que diz respeito à dívida pendente das empresas, cerca de 66.4% das empresas questionadas dizem não ter dívida pendente, e 26.7% afirma que tem dívida pendente e apenas 6.9% responde inseguro, pois não sabia se a sua empresa tinha ou não dívida. Ver Tabela 20.

**Tabela 20-Distribuição da frequência dívida pendente**

| Dívida pendente | Frequência | Percentagem | Percentagem |
|-----------------|------------|-------------|-------------|
|-----------------|------------|-------------|-------------|



|          | absoluta | absoluta<br>% | acumulada absoluta<br>% |
|----------|----------|---------------|-------------------------|
| Sim      | 31       | 26,7          | 26,7                    |
| Não      | 77       | 66,4          | 93,1                    |
| Inseguro | 8        | 6,9           | 100,0                   |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Relativamente à questão sobre se as empresas têm contabilidade organizada ou não, a maioria destas respondeu que sim ou seja cerca de 75.0% das empresas, seguindo-se as que reponderam que não têm contabilidade organizada, cerca de 23.3% e apenas 3.0% se sentiram inseguras em manifestar opinião. As respetivas frequências encontram-se distribuídas na Tabela 21.

**Tabela 21-Distribuição da frequência contabilidade organizada**

| Contabilidade organizada | Frequência absoluta | Percentagem absoluta<br>% | Percentagem acumulada absoluta<br>% |
|--------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| Sim                      | 87                  | 75,0                      | 75,0                                |
| Não                      | 27                  | 23,3                      | 98,3                                |
| Inseguro                 | 2                   | 1,7                       | 100,0                               |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Na Tabela 22 mostram-se os resultados relativamente se a empresa já procurou financiamento ao instituto nacional de apoio às pequenas e médias empresas ou não. Os resultados indicam que 63.8% procurou a opção de consultar contabilista consultor de negócios, segue – se 15,5% que procurou aconselhamento sobre opções de financiamento aos amigos familiares e colegas, sendo que apenas 9,5% procurou um centro de desenvolvimento de pequenas e médias empresas.

**Tabela 22-Distribuição da frequência procura de aconselhamento ao INAPEM**

| Procura de aconselhamento ao INAPEM | Frequência absoluta | Percentagem absoluta<br>% | Percentagem acumulada absoluta<br>% |
|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------------------------|
|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|-------------------------------------|

|   |    |      |       |
|---|----|------|-------|
| Contabilista Consultor de Negócios                      | 74 | 63,8 | 63,8  |
| Corretor de Empréstimos                                 | 1  | ,9   | 64,7  |
| Banqueiros ou credor                                    | 1  | ,9   | 65,5  |
| Amigos familiares colegas                               | 18 | 15,5 | 81,0  |
| Câmara de comércio ou associação Industrial             | 7  | 6,0  | 87,1  |
| Centro de desenvolvimento de pequenas e médias empresas | 11 | 9,5  | 96,6  |
| Outros  | 4  | 3,4  | 100,0 |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Para a importância do capital próprio (ver Tabela 23), verifica-se que o atributo mais importante foi o sim com 68,1%, seguido de 23,3% que disseram não ser importante o uso do capital próprio, 6,9% o que corresponde a 8 respostas e apenas 1,7% afirma há importância o capital próprio. Segundo (Berger & Udell, 1998), no intuito de preservar a propriedade e controle da sua empresa, os empresários podem escolher financiamento através de capitais alheios, possibilitando deste modo a alavancagem das empresas, ou fazendo uso de capitais próprios, sendo que este tem uma vantagem importante, na medida em que não expõe a empresa ao risco de insolvência, ou seja ajuda a partilhar o risco com investidores menos avessos ao risco.

**Tabela 23-Distribuição da frequência importância capital próprio**

| Importância do capital próprio | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Sim                            | 79                  | 68,1                   | 68,1                             |
| Não                            | 27                  | 23,3                   | 91,4                             |
| Inseguro                       | 8                   | 6,9                    | 98,3                             |
| Nenhuma                        | 2                   | 1,7                    | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Tabela 24 os resultados indicam que 40,5% das empresas mostraram – se inseguras relativamente ao uso dos cartões de crédito, já quanto ao uso de cartões pessoais ou

cartões da empresa verifica-se um equilíbrio com seu peso distribuído da seguinte forma: 23,3% e 22,4% respectivamente e apenas 13,8% disseram que usam ambos os cartões.

**Tabela 24-. Distribuição da frequência uso de cartões de crédito**

| Uso de cartões de crédito   | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-----------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| Cartões de crédito pessoais | 27                  | 23,3                   | 23,3                             |
| Cartões de crédito empresas | 26                  | 22,4                   | 45,7                             |
| Ambos                       | 16                  | 13,8                   | 59,5                             |
| Inseguro                    | 47                  | 40,5                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Quanto a questão relativa aos ativos correntes da empresa 49,6% das respostas indicam que as empresas têm ativos correntes que variam de 1.000.000,00 (um milhão) de kwanzas a 10.000.000,00 ( dez milhões) de kwanzas, seguidos de 26,7% e 23,7% com um peso em termos de ativos na ordem de 1.001.000,00 (um milhão e mil) kwanzas a 20.000.000,00 ( vinte milhões) de kwanzas, e 2.001.000,00 (dois milhões mil) a 30.000.000,00 (trinta milhões) de kwanzas respectivamente. A literatura económico-financeira tem destacado a importância económica dos ativos correntes e não correntes nas firmas. Essas operações representam, os ativos e passivos circulantes em micro e pequenas empresas (García-Teruel & Martínez-Solano, 2007).

**Tabela 25-Distribuição da frequência valor dos ativos correntes**

| Valor total dos ativos correntes | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|----------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 1.000.00,00 a 10.000.000,00      | 58                  | 49,6                   | 49,6                             |
| 10.001.000,00 a 2.000.000,000    | 31                  | 26,7                   | 76,3                             |
| 20.001.000,00 a 30.000.000,00    | 27                  | 23,7                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Resultados da tabela 25 sobre os ativos não correntes, indicam que 47,3% têm ativos que variam de 10.001.000,00 milhões a 20.000.000,00 milhões, verificando – se um grande equilíbrio entre os demais atributos com pesos de 17,7%, 17,5% respetivamente.

**Tabela 26-Distribuição da frequência valor dos ativos não correntes**

| Valor total dos ativos não correntes | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|--------------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 1.000.000,00 a 10000.000,00          | 21                  | 17,7                   | 17,7                             |
| 10.001.000,00 a 20.000.000,00        | 55                  | 47,3                   | 65,0                             |
| 20.001.000,00 a 30.000.000,00        | 20                  | 17,5                   | 82,5                             |
| Mais de 30.000.000,00                | 20                  | 17,5                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

Na distribuição da amostra por vendas relativas ao ano de 2016, o maior atributo é de 32,1% corresponde a 37 respostas com valor que varia de 1.001.000,00 a 20.000.000,00 milhões de kwanzas, seguidos de 26% que corresponde a 30 respostas e apenas 19,1% disseram que tiveram um valor aproximado de vendas que supera os mais de 30.000.000,00 milhões de kwanzas.

**Tabela 27-Distribuição da frequência venda 2016**

| Vendas 2016                   | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|-------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 100.000,00 a 1.000.000,00     | 30                  | 26,0                   | 29,3                             |
| 1.001.000,00 a 20.000.000,00  | 37                  | 32,1                   | 65,5                             |
| 20.001.000,00 a 30.000.000,00 | 27                  | 23,0                   | 78,4                             |
| Mais de 30.000.000,00         | 22                  | 19,1                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

De acordo com a tabela 27 verificou -se que das 51 respostas o que corresponde a 44,3% disseram que a sua dívida total, entre 2016/2017 variava de 1.000.000,00 ( um milhão) a 50.000.000,00 (cinquenta milhões) de kwanzas, seguido 28,2% cerca de 33 respostas

**Tabela 28-Distribuição da frequência dívida total do negócio**

| Dívida total do negócio          | Frequência absoluta | Percentagem absoluta % | Percentagem acumulada absoluta % |
|----------------------------------|---------------------|------------------------|----------------------------------|
| 1.000.000,00 a 50.000.000,00     | 51                  | 44,3                   | 44,3                             |
| 50.001.000,00 a 1.000.000.000,00 | 32                  | 27,5                   | 71,8                             |
| Mais de 1.000.000.000,00         | 33                  | 28,2                   | 100,0                            |

Fonte: Questionário as micro, pequenas e médias empresas Huambo, 2017.

## Capítulo IV – Análise das correlações entre as variáveis do estudo

Nesta secção apresentam-se as correlações entre as variáveis em estudo. A correlação é uma medida de qualidade da aproximação da relação entre duas variáveis medidas por uma reta, ou seja, a correlação mede simplesmente a força da associação linear entre as variáveis.

A análise correlacional usando o coeficiente de correlação de Person ( $r$ ), permite estabelecer o grau de acréscimo ou decréscimo de uma variável noutra variável, mas sem qualquer implicação de causa e efeito entre variáveis. Uma correlação negativa implica que o aumento de uma variável desemboca na diminuição de outra de forma positiva (McDaniel e Gates, 2010).

O coeficiente de correlação linear de Pearson ( $r$ ) é uma medida do grau de associação linear entre variáveis. Ela é classificada como sendo simples (quando definido para duas variáveis) ou múltipla (mais de duas variáveis). Esta medida toma valores entre  $-1 \leq r \leq 1$ . Quando o coeficiente de Pearson for  $r = 1$ , significa que existe uma correlação linear perfeita e positiva, enquanto para  $r = -1$ , é também uma correlação linear perfeita, mas negativa. Valores próximos de zero para o coeficiente de correlação linear indicam uma associação pobre entre as variáveis. Há autores que procuram descrever ou explicar da melhor maneira possível a relação fraca existente entre as variáveis de um dado modelo, sendo que correlação é afetada pelo tamanho da amostra (Evans, 1996 - *apud* Beldjazia & Alatou, 2016).

Segundo a classificação de Mâroco (2011) as correlações são fracas quando o valor absoluto de  $r$  é inferior a 0.25, são moderadas quando os valores de  $r$  se situam entre 0.25 e 0.50, são fortes quando os valores se encontram entre 0.50 e 0.75 e são muito fortes quando os valores são superiores a 0.75.

**Tabela 29-Correlações entre as variáveis do estudo**

| Correlação | DF     | FE | IEMLP |
|------------|--------|----|-------|
| TE         | -,216* |    |       |
| FE         | -,207* |    |       |
| IECP       |        |    | ,197* |

---

\*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

\*\*. A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

A “dificuldade de financiamento (DF) é influenciada negativamente pelo tipo de empresa (TE) “ a tabela acima mostra um coeficiente de correlação de -0,216\*. O asterisco mostra que esta correlação é significativa no nível de significância de 0,01 ou seja um nível de confiança de 99%, com um erro de apenas 1%. O que quer dizer que, em 95% dos casos da amostra em que não se deu importância a dificuldade de financiamento relativamente ao tipo de empresa.

Quanto ao financiamento externo (FE) existe uma influência negativa dada a dificuldade de financiamento ou seja a tabela acima mostra um coeficiente de correlação de -0,207\*. O asteriscos mostra que esta correlação é significativa no nível de significância de 0,01 ou seja um nível de confiança de 99%, com um erro de apenas 1%. O que quer dizer que, em 95% dos casos da amostra em que não se deu importância a dificuldade de financiamento relativamente ao financiamento externo.

Para o total dos ativos correntes não correntes (TANC) “ Quanto menor o total dos activos maior é a dificuldade de financiamento “,obteve-se um coeficiente de correlação de -,299\*\*. Os dois asteriscos mostram que esta correlação é significativa no nível de significância de 0,01 ou seja um nível de confiança de 99%, com um erro de apenas 1%. O que quer dizer que, em 99% dos casos da amostra em que os ativos não correntes foram menores maior foi a dificuldade para a cedência do financiamento.

A informação de curto prazo (IECP) é influenciada positivamente pela informação de médio e longo prazo, obteve-se um coeficiente de correlação de 0,197\*\*. Assim, em função do coeficiente de correlação, podemos afirmar que esta correlação é significativa no nível de significância de 0,05 ou seja um nível de confiança de 95%. Informação exigida a médio e longo prazo (IEMLP).

## 5 - Conclusões e Sugestões

As MPME continuam muito dependentes do financiamento bancário e a deparar-se com inúmeras dificuldades em obter crédito.

Quanto as formas de autofinanciamento os lucros obtidos ainda continuam sendo uma das formas mais usuais para que internamente as empresas possam satisfazer os seus objetivos, bem como o recurso aos financiamento por via dos sócios. Relativamente ao financiamento externo o crédito bancário continua ainda sendo um dos clássicos procurados, seguem se ainda o aumento de capital e também o *leasing*.

Tendo em conta os produtos mais usados para se financiar o descoberto bancário constitui expressivamente como principal, para além das letras e o *leasing*.

As maiores dificuldades no acesso ao financiamento continuam a ser as taxas de juro aplicadas aos empréstimos bancários e as garantias solicitadas. Além da literatura revista, os resultados do inquérito confirmam tais afirmações. O facto do processo de concessão de crédito ser muito burocrático foi surpreendentemente apontado pelas MPME inquiridas. Confirmando as informações avançadas pelo Banco Central Europeu (BCE, 2013/2014).

Aplicação do financiamento solicitado normalmente recai para a necessidade de tesouraria, fundo de maneo e também aplicação em novos investimentos.

Os programas governamentais de apoio ao financiamento das MPME têm tido cada vez mais poucos no sentido de servirem como alternativas relativamente as outras fontes de financiamento, daí que é preciso melhorar as políticas e condições de acesso inerentes a estes apoios e fazer uma maior divulgação das mesmas. Por outro lado, o Estado tem vindo a desenvolver mais parcerias com os bancos no âmbito dos programas de apoio às MPME.

A crise económica financeira afetou significativamente as relações MPME-Banca, agravadas cada vez mais as condições de financiamento pois os bancos foram muito atingidos e têm adotado um comportamento cauteloso devido a escassez de liquidez.

Os empréstimos solicitados raramente têm sido atribuídos na sua totalidade conforme se averiguou pela generalidade das respostas obtidas.

Mais do que os decisores políticos reconheceram a urgência do problema de liquidez da banca deve haver esforços para combater os problemas que as MPME passam e



consequentemente criar progresso económico no país, reconhecendo ainda que as MPME constituem motor para alavancar a economia de qualquer Estado.

Tem havido programas por parte do governo de regulamentar e estimular o fluxo de crédito bancário através do exercício de pequenas atividades comerciais dirigidas com pacotes específicos para o crédito às PME.

O instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas em Angola tem desenvolvido fontes alternativas não-bancárias de financiamento como o desenvolvimento, para as PME, de incentivos fiscais para alavancagem do setor privado para a economia.

Também é importante, por parte das MPME, que melhorem as suas relações de confiança com a banca e apostar na elaboração de demonstrações financeiras exemplares, fundamentais à concessão de empréstimos com base em técnicas de transações e cada vez mais aos empréstimos de relacionamento. São condições necessárias normas de contabilidade robustas e empresas de contabilidade independentes e credíveis.

Por outro lado, as empresas devem apostar em desenvolver técnicas de apresentação de projetos de investimento com clareza e objetividade, com o objetivo de diminuir a assimetria informacional e evitar a seleção adversa por parte das instituições financeiras que avaliam e concedem crédito. Uma das soluções passa por procurar aconselhamento junto do instituto nacional de apoio as INAPEM, que para além do seu principal serviço que é a certificação de empresas, presta esse tipo de serviços ou seja acessória as MPME.

O relatório da OECD (2013) revela que após o pico da crise, houve um aumento dos esforços por parte das autoridades públicas e dos sistemas de garantia em informar as PME sobre oportunidades de garantia de crédito e serviços complementares prestados.

Nesse sentido, e dado que há uma escassez na literatura relativamente na análise do papel das MPME em Angola de uma forma geral e de forma particular no Huambo na esfera das empresas nacionais, sugere-se que para futuros trabalhos, a pesquisa seja dirigida a essa área. Sobretudo quanto ao papel que o mercado de capital angolano desempenha para o fortalecimento das MPME, apesar da sua recente criação. Seriam úteis mais estudos nesse sentido.

## Bibliografia

- AIP. (2012). Inquérito ao Crédito. Lisboa: Associação Industrial Portuguesa.
- Alcarva, P. (2011). A banca e as PME - Como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a banca. Vida Económica – Editorial, SA. Porto.
- Almeida, E.J.F. (2014) *Financiamento das PME – Análise das Empresas do Distrito do Porto*. Dissertação de mestrado em Ciências Económicas e Empresariais. Universidade Portucalense. (Maio, 2014)
- Andrez, (2012). *Uma Política Económica Específica para as PME*, Lisboa, O ECONOMISTA, Ordem dos Economistas.
- Angeloni, Ignazio, Anil K. Kashyap, Benoit Mojon and Daniele Terlizzese (2003), Monetary Policy Transmission in the Euro Area: Where do we Stand?, Ignazio. Angeloni, Anil K. Kashyap and Benoit Mojon (eds.): *Monetary Policy Transmission in the Euro Area*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ayyagari, Meghana & Beck, Thorsten & Demirguc-Kunt, Asli (2007), “Small and medium enterprises across de globe”, *Small Business Economics*, Vol. 29, Número 4, Páginas 415-434.
- Beldjazia, A. & Alatou, D., 2016. *Precipitation Variability on the massif forrest of Mahouna*. International Journal of Management Sciences and Business Research, March, 5(3), pp. 21- 28.
- Baas, T. & Schrooten, M. (2006). Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis. *Small Business Economics*, 27, 127–137.
- Bădulescu D. (2010). SMEs Financing: the Extent of Need and the Responses of Different Credit Structures. *Theoretical and Applied Economics*, Vol.17, N°7 (548), 25-36.
- Banco Central Europeu - BCE (2014) - Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area- October 2013 to March 2014.
- Baptista, Paulo G. (2013), *Evolução das políticas públicas de apoio às pme, em Portugal*. Dissertação de Mestrado em gestão e estratégia industrial. Lisboa School of Economics & Management. Setembro 2013.
- BCE (2007), “Long-term developments in MFI loans to households in the euro area: main patterns and determinants”, Monthly Bulletin, October 2007.

- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. & Martínez Pería, M.S. (2008). *Bank Financing for SMEs around the World Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*. Policy Research Working Paper 4785, November.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., e Maksimovic, V. (2006), "The determinants of financing obstacles", *Journal of International Money and Finance*, Vol. 25, Nº 6, pp. 932-952.
- Berger, A. & Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613 - 673.
- Berger, A. & Udell, G. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2945–2966.
- BNA. (2013). Estudo do desenvolvimento equilibrado da função de crédito na economia angolana. Luanda. *Documento Resumo*, JULHO DE 2013 p.2-22.
- Carvalho das Neves, J. (2003). *Análise Financeira*, Vol. I - Técnicas Fundamentais, 14ª ed. Texto Editora, Lisboa, Portugal.
- CARVALHO, C. E.; ABRAMOVAY, R. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. In: SANTOS, C. A. (Org.). Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas. Brasília: Sebrae, 2004.
- Carvalho, C. J., & Schiozer, R. F. (2012). Gestão de capital de giro: um estudo comparativo entre práticas de empresas brasileiras e britânicas. *Revista de Administração Contemporânea*, 16 (4), 518-543.
- Carvalho, C. J.; Schiozer, R. F.; (2015) «Determinantes da Oferta e da Demanda de Créditos Comerciais por Micro, Pequenas e Médias Empresas». *R. Cont. Fin. – USP, São Paulo*, v. 26, (n. 68), p. 208-222, mai./jun./jul./ago.
- Castro, G. & Santos, C. (2010) «Determinantes das taxas de juro e do crédito Bancário». Boletim económico | *Banco de Portugal*, p. 69-91.
- Cecchini, Catinat & Jacquemin, (1988). *The European Challenge. 1992: The Benefits of a Single Market*, USA: Gower.
- Chandler, (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Ed. 1994 Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Comissão europeia – CE (2012) - Programas de apoio da União Europeia para as PME
- Dannreuther, (2007). A Zeal for a Zeal? SME Policy and the Political Economy of the EU. *Comparative European Politics* 5 (2007), 377-399. Disponível em:

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81>

Fase, M.M.G. (1995), “The demand for commercial bank loans and the lending rate”. *European Economic Review*, Maastricht, v. 39, n. 1, p. 99-115.

Ferreira, J.S. (1994). *A revolução financeira e a gestão de risco na empresa bancária*. Universidade Nova de Lisboa. Disponível em <http://libraries.fe.unl.pt/> acessado em Maio 2012.

Floyd, D. & McManus, J. (2005). The role of SMEs in improving the competitive position of the European Union. *European Business Review* 17 (2), 144-150.

Friedman, B. e K. Kuttner, (1993), “Economic activity and the short-term credit markets: an analysis of prices and quantities”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 193–283.

Frömmel, M. e T. Schmidt. (2006), “Bank Lending and Asset Prices in the Euro Area”. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung *Discussion Paper 42*.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL, (2015) Relatório *do FMI n.º 15/302, Angola* (Novembro, 2015).

Garcia-Teruel P., Martinez-Solano P. & Sánchez-Ballesta J. (2014). The role of accruals quality in the access to bank debt. *Journal of Banking & Finance*, 38, 186–193.

García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. M. (2007). Effects of working capital management on SME profitability. *International Journal of Managerial Finance*, 3 (2), 164-177.

Hernandez-Canovas, G., e Koëter-Kant, J. (2011), “SME financing in Europe: Cross-country determinants of bank loan maturity”, *International Small Business Journal*, Vol. 29, Nº 5, pp. 489-507.

Hofmann, B. (2001), “The determinants of private sector credit in industrialised countries: do property prices matter?”, *Working Paper No. 108*, BIS.

<http://www.bancosdeangola.co.ao/bancos/>

INSTITUTO DE FORMAÇÃO BANCÁRIA (2009). Crédito. 5.ª Edição. Nunes;

Jaffee, Dwight and Joseph E. Stiglitz (1990), Credit Rationing, B. Friedman and F. Hahn (eds.): *Handbook of Monetary Economics*, Vol. 2, Amsterdam, 838-888 in

Frömmel, M. e T. Schmidt. (2006), “Bank Lending and Asset Prices in the Euro Area”. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung *Discussion Paper 42*, janeiro 2012.

- Johnson, D. & Turner, C. (2010). *International Business: Themes and Issues in the Modern Global Economy*, 2ª ed. London: Routledge.
- Jovanovic, (2001). New Technology and the Small Firm. *Small Business Economics* 16 (1), 53-55.
- Kakes, J. (2000), “Identifying the mechanism: is there a bank lending channel of monetary transmission in The Netherlands”, *Applied Economics Letters*, 7, 63– 7.
- Kaya, O., Schildbach, J., AG, D. B., e Hoffmann, R. (2014), “SME financing in the euro area: New solutions to an old problem”. *E.U. Monitor Global financial markets*, Deutsche Bank Research.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30 (11), 3111-3130.
- Lee, N., Sameen, H., e Cowling, M. (2015), “Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis”, *Research Policy*, Vol. 44, Nº 2, pp. 370-380.
- Leitão, A. N.(2015) «Mercado económico em angola Perspetiva de evolução» p.1-25
- Lopes, S. R.S. (2014) *As Pme e as suas dificuldades em obter financiamento*. Dissertação de mestrado em contabilidade, fiscalidade e finanças empresariais. Lisboa School of Economics & Management. (outubro de 2014 - dissertação).
- Lukács E. (2005). The economic role of SMEs in world economy, especially in Europe. *European Integration Studies, Miskolc*, 4 (1), 3-12.
- Luzio, R. F. T. (2015) *Os determinantes do financiamento bancário às PME portuguesas*. Tese de Mestrado em Gestão Comercial. Universidade do Porto. (2015)
- Luzio, Ricardo F.T. (2015), *os determinantes do financiamento bancário às PME portuguesas*. Tese de Mestrado em Gestão Comercial. Universidade do Porto (dissertação).
- MORAIS, J. M. (2008). Programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas: BNDES, PROGER e fundos constitucionais de financiamento. *In: NEGRI, J. A. de; KUBOTA, L. C. Políticas de incentivo à inovação tecnológica no Brasil*. Brasília: IPEA, 2008.
- McDaniel, C.& Gates, R.(2010). *Marketing Research with SPSS, International Student Version, 8th Ed.* John Wiley & Sons Ltd: New York.
- Marôco, J. (2011). *Análise Estatística com o SPSS Statistics (5ªed.)*. Pero Pinheiro: ReportNumber.

Pezzetti, R., 2004. *Bank-Firm Customer Relations in the New Competitive Environment: Prospects for Relationship Banking*. San Felice 7, Pavia: Economics of Financial Intermediaries.

Schröckel, W. K. (2000). *Análise de crédito: Concessão e gerência de empréstimos*, 5.<sup>a</sup> Edição. São Paulo: Atlas;

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. O financiamento das micro e pequenas empresas (MPEs) no Brasil. 2009. Sérgio filipe Inácio Rodrigues, estudo comparativo das estruturas de apoio às pmes em diferentes países. Junho 2013.

Silva Júnior, P. F. (2012). *A estrutura do capital das PME e das grandes empresas: uma análise comparativa*. Dissertação de Mestrado em Gestão. Faculdade de Economia - Universidade de Coimbra, Coimbra.

Silva, Armando M.J.N.; Braga, Sílvia M. G.; (2014) «A Importância do Relacionamento Bancário no Financiamento das PME: Estudo numa Agência Bancária Portuguesa». *Rev. Bras. Finanças (Online), Rio de Janeiro*, Vol. 12, (No. 3), pp. 291–317

Silva, P. (2007). *Manual do empreendedor*. Leiria: Instituto Politécnico de Leiria.

Sousa, A. (2004), “*Introdução à Gestão: Uma Abordagem Sistémica*”. Lisboa: Verbo.

Sousa, L. S. D. (2012) *Análise e Avaliação do Risco de Crédito Bancário nas PME's – Utilização do modelo de rating*. Licenciatura em contabilidade e administração. Instituto Superior de ciências económicas e empresariais (Mindelo, Maio de 2012)

Stiglitz, J. E.; Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*. *The American Economic Review*, v. 71, n. 3, p. 393-410, June 1981.

Tavares, Fernando O.; Pacheco, L.; Almeida, Emanuel F.; (2015) «Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do porto em Portugal». *R.Adm., São Paulo*. v.50 (n.2), p.254-267. Disponível em:

<[http://www.sebraesp.com.br/arquivos\\_site/biblioteca/EstudosPesquisas/estudos\\_tematicos/financiamento\\_mpes\\_2009\\_jul\\_2009.pdf](http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/estudos_tematicos/financiamento_mpes_2009_jul_2009.pdf)>. Acesso em: 02/04/2015.

## Anexos

### Anexo I- Questionário



#### Questionário

O inquérito que ora apresentamos ao (a) senhor(a) empresário (a), é um instrumento de recolha de dados para um trabalho de investigação académica, intitulado” *Financiamento das Micro, pequenas e médias empresas (MPME) uma análise as empresas do Huambo em Angola: que está a ser realizada sob orientação do professor Doutor: José Marques Mendes, no âmbito do curso de Mestrado em Contabilidade e Finanças – na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Portugal.*

O objectivo deste inquérito é a obtenção de dados, fundamentais ao estudo em curso, que permitam analisar os seguintes aspectos: conhecer e analisar as formas de financiamento, produtos mais utilizados, bem como alternativas de financiamentos para as micros, pequenas e médias empresas em Angola.

O Questionário destina-se aos (as) empresários (as), das micro, pequenas e médias empresas e Gestores Bancários, fundamentalmente na Província do Huambo. Abrange tanto Gestores empresárias, responsáveis administrativos e gestores e coordenadores bancários.

Tratando-se de uma investigação académica, solicita-se maior responsabilidade ao responder as questões. As respostas recolhidas serão, unicamente utilizadas para fins académicos aqui anunciados, pelo que se apela o seu grande contributo para avanço desta investigação. Informa-se que esta garantido o seu anonimato.

Grato pela sua contribuição e tempo dispensado.

Estudante: Bernardo Chicucunho Savitaca, 2017

1) A empresa tem sede/instalações em? .....

2). Qual o número de funcionários da vossa empresa? \*

o 0-10

o 10-100

o 100-200

3). Em que sector pertence a sua empresa? \*

Industria

Comércio

Construção civil

Agricultura

Outro

4) A que formas de autofinanciamento recorre?

Pode escolher mais do que uma opção

Sócios

Lucros obtidos

Familiares e Amigos

5) Em relação ao Financiamento Externo, qual das opções a que já recorreu?

Pode escolher mais do que uma opção

o Aumento de capital

o Crédito Bancário

o Leasing

o Factoring

o Capital de Risco

o Programas Governamentais de Apoio às PME

o Outra:

6). Que instrumentos financeiros usam para se financiar?

Pode escolher mais do que uma opção

o Letras



- o Livranças
- o Descoberto bancário
- o Linhas de Crédito
- o Empréstimo bancário Curto prazo (até 1 ano)
- o Empréstimo bancário Médio/Longo prazo
- o Conta corrente caucionada (CCC)
- o Leasing
- o Outra:

**7) O financiamento destina-se a aplicar em: \***

Pode escolher mais do que uma opção

- Necessidades de Tesouraria
- Financiamento de capital circulante (fundo de manei)
- Novos investimentos (de expansão do negócio)
- Aquisição de equipamento/terrenos/edifícios/computadores/I&D
- Amortizar Dívida
- Outra:

**8) como classifica o relacionamento com as instituições bancárias? \***

Por favor, responda pela ordem de preferência (1 Muito Mau; 2 Mau; 3 Razoável; 4 Bom; 5Muito Bom)

1 2 3 4 5

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| Muito Mau | <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | Muito Bom |
|-----------|--|-----------|

**9). Com quantos bancos se relacionam?**

Independentemente do serviço prestado

- o Um
- o Dois
- o Três
- o mais de 3
- Nenhum

**10) Quais as informações exigidas pelos bancos para analisar o pedido de empréstimo?**

Pode escolher mais do que uma opção por cada tipo de empréstimo

|   | Empréstimos de Curto Prazo | Empréstimos de Médio/Longo Prazo |
|---|----------------------------|----------------------------------|
| Demonstrações Financeiras                         | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Documentos e dados pessoais dos Sócios/Acionistas | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Idade e dimensão da Empresa                       | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Idade e antiguidade do Gerente na Empresa         | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Historial da Empresa e Atividades                 | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Projetos/Planos de Negócio                        | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Projeções de Fluxos de Caixa                      | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Projeções de Venda                                | <input type="checkbox"/>   | <input type="checkbox"/>         |
| Outros  | <input type="text"/>       | <input type="text"/>             |

**11). Que tipos de garantias são solicitadas pela Banca?**

o Pessoais dos sócios (ativos pessoais)

o Terrenos e Edifícios

o Capital Próprio

o Outra:

**12). Quais as principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário? \***

o Taxas de Juro elevadas

o Ausência de um relacionamento de confiança com a entidade bancária

o Garantias exigidas

o Processo muito burocrático e contabilidade não organizada

o Longo tempo de espera da resposta

o Outra:

**13). Quanto tempo, em média, demora a Banca a conceder um empréstimo?**

Tempo em dias:

- 30 Dias
- 60 Dias
- 90 Dias
- 120 Dias

**14) A Banca concede a totalidade dos empréstimos solicitados? \***

- o Sim, sempre
- o Sim, na maior parte das vezes
- o Raramente
- o Não, nunca

**15) A empresa está inserida em algum Programa Governamental de Apoio às MPME?\***

- o Sim
- o Não
- Inseguro

**16). Para além das garantias pessoais já recorreu a garantia de terceiros?**

- Sim
- Não
- Inseguro

**17) A empresa usa algum serviço complementar prestado para justificar a garantia apresentada?**

- o Sim, informações acerca do mercado financeiro (aconselhamento)
- o Sim, assistência na preparação das Demonstrações Financeiras
- o Não
- o Outra:

**18). Após o ano de 2015 início da crise financeira, notou mais ajudas ao financiamento, por parte das Instituições Governamentais às MPME?**

o Sim, através da disponibilização de mais programas de apoio as MPME

o Sim através da injeção de capital nos programas de garantia mútua  
(aumento do valor das garantias concedidas)

o Não

**19) A vossa empresa tem alguma dívida pendente?**

Sim

Não

Inseguro

**20). Dispõe a vossa empresa de uma contabilidade organizada?**

Sim

Não

Inseguro

**21). Procurou aconselhamento sobre opções de financiamento de qualquer uma das entidades abaixo nos últimos 12 meses ao Instituto nacional de apoio as MPME(INAPEM)?**

Contabilista, consultor de negócios

Corretor de empréstimos

Banqueiros ou credor

Amigos, familiares, colegas

Câmara de comércio ou associação industrial

Centro de desenvolvimento de pequenas e médias empresas

Outros

**22). Pensa ser importante ter capital próprio para aumentar ou alavancar o negócio?**

- Sim
- Não
- Inseguro
- Nenhuma

**23) A vossa empresa utiliza cartões de crédito pessoais ou cartões de crédito empresarial?**

- Cartões de crédito pessoais
- Cartões de crédito empresarial
- Ambos
- Inseguro

**24). Qual é o valor total dos ativos correntes e ativos não correntes?**

Valor em numerário

- Ativos correntes
- Kz's 1.000.000,00 à 10.000.000,00
- Kz's 10.001.000,00 à 20.000.000,00
- Kz's 20.001.000,00 à 30.000.000,00
- Kz's Mais de 30.000.000,00
- Ativos não correntes
- Kz's 1.000.000,00 à 10.000.000,00
- Kz's 10.001.000,00 à 20.000.000,00
- Kz's 20.001.000,00 à 30.000.000,00
- Kz's Mais de 30.000.000,00

**25). Qual foi Aproximadamente, o valor das vendas em 2016?**

- 100.000,00 à 1.000.000,00
- 1.001.000,00 à 20.000.000,00
- 20.001.000,00 à 30.000.000,00
- Mais de 30.000.000,00 Kwanzas

**26). Quanta dívida total tem o seu negócio a partir de hoje?**

1.000.000,00 à 50.000.000,00

50.001.000,00 à 1.000.000.000,00

Mais de 1.000.000.000,00 kwanzas

## Anexo II – Tabela 28 – Correlações entre variáveis

### Correlações

|       |         | DE    | TE     | FE     | PF    | TI    | IECP    | IEMLP  | TG    | DF     | AG     | ECE   | TAC   |
|-------|---------|-------|--------|--------|-------|-------|---------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|
| DE    | Pearson | 1     | -,067  | -,038  | -,061 | -,127 | -,008   | ,063   | ,150  | ,117   | ,064   | ,006  | -,064 |
|       | Sig.    |       | ,477   | ,683   | ,518  | ,175  | ,936    | ,502   | ,108  | ,210   | ,496   | ,952  | ,495  |
| TE    | Pearson | -,067 | 1      | ,139   | ,072  | ,118  | ,109    | ,058   | -,018 | -,216* | ,091   | -,020 | -,026 |
|       | Sig.    | ,477  |        | ,138   | ,440  | ,205  | ,245    | ,533   | ,847  | ,020   | ,331   | ,831  | ,780  |
| FE    | Pearson | -,038 | ,139   | 1      | ,112  | ,024  | ,134    | ,044   | ,000  | -,207* | -,230* | -,051 | -,052 |
|       | Sig.    | ,683  | ,138   |        | ,232  | ,797  | ,151    | ,642   | ,997  | ,025   | ,013   | ,584  | ,577  |
| PF    | Pearson | -,061 | ,072   | ,112   | 1     | ,019  | ,147    | ,096   | ,086  | -,074  | ,008   | -,034 | -,074 |
|       | Sig.    | ,518  | ,440   | ,232   |       | ,837  | ,115    | ,303   | ,361  | ,428   | ,929   | ,716  | ,429  |
| TI    | Pearson | -,127 | ,118   | ,024   | ,019  | 1     | ,058    | -,007  | ,052  | ,040   | ,024   | ,004  | ,041  |
|       | Sig.    | ,175  | ,205   | ,797   | ,837  |       | ,535    | ,939   | ,581  | ,671   | ,796   | ,970  | ,661  |
| IECP  | Pearson | -,008 | ,109   | ,134   | ,147  | ,058  | 1       | ,197*  | ,039  | -,037  | -,009  | ,055  | ,040  |
|       | Sig.    | ,936  | ,245   | ,151   | ,115  | ,535  |         | ,034   | ,681  | ,691   | ,924   | ,558  | ,671  |
| IEMLP | Pearson | ,063  | ,058   | ,044   | ,096  | -,007 | ,197*   | 1      | ,006  | ,047   | -,221* | ,027  | ,098  |
|       | Sig.    | ,502  | ,533   | ,642   | ,303  | ,939  | ,034    |        | ,952  | ,619   | ,017   | ,777  | ,296  |
| TG    | Pearson | ,150  | -,018  | ,000   | ,086  | ,052  | ,039    | ,006   | 1     | -,031  | ,069   | ,043  | -,096 |
|       | Sig.    | ,108  | ,847   | ,997   | ,361  | ,581  | ,681    | ,952   |       | ,739   | ,464   | ,646  | ,305  |
| DF    | Pearson | ,117  | -,216* | -,207* | -,074 | ,040  | -,037   | ,047   | -,031 | 1      | -,097  | -,021 | ,106  |
|       | Sig.    | ,210  | ,020   | ,025   | ,428  | ,671  | ,691    | ,619   | ,739  |        | ,299   | ,821  | ,259  |
| AG    | Pearson | ,064  | ,091   | -,230* | ,008  | ,024  | -,009   | -,221* | ,069  | -,097  | 1      | -,084 | -,062 |
|       | Sig.    | ,496  | ,331   | ,013   | ,929  | ,796  | ,924    | ,017   | ,464  | ,299   |        | ,370  | ,512  |
| ECE   | Pearson | ,006  | -,020  | -,051  | -,034 | ,004  | ,055    | ,027   | ,043  | -,021  | -,084  | 1     | ,046  |
|       | Sig.    | ,952  | ,831   | ,584   | ,716  | ,970  | ,558    | ,777   | ,646  | ,821   | ,370   |       | ,622  |
| ATC   | Pearson | -,064 | -,026  | -,052  | -,074 | ,041  | ,040    | ,098   | -,096 | ,106   | -,062  | ,046  | 1     |
|       | Sig.    | ,495  | ,780   | ,577   | ,429  | ,661  | ,671    | ,296   | ,305  | ,259   | ,512   | ,622  |       |
| TANC  | Pearson | -,101 | -,072  | -,068  | -,131 | -,124 | -,299** | -,138  | -,026 | ,003   | ,119   | -,178 | ,172  |
|       | Sig.    | ,281  | ,443   | ,470   | ,160  | ,184  | ,001    | ,141   | ,781  | ,970   | ,204   | ,055  | ,064  |

\*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

\*\* . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

### Correlações

|    |         | DE    | TE    | FE    | PF    | TI    | IECP  | IEMLP | TG    | DF     | AG     | ECE   | TAC   | TANC  |
|----|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| DE | Pearson | 1     | -,067 | -,038 | -,061 | -,127 | -,008 | ,063  | ,150  | ,117   | ,064   | ,006  | -,064 | -,101 |
|    | Sig.    |       | ,477  | ,683  | ,518  | ,175  | ,936  | ,502  | ,108  | ,210   | ,496   | ,952  | ,495  | ,281  |
| TE | Pearson | -,067 | 1     | ,139  | ,072  | ,118  | ,109  | ,058  | -,018 | -,216* | ,091   | -,020 | -,026 | -,072 |
|    | Sig.    | ,477  |       | ,138  | ,440  | ,205  | ,245  | ,533  | ,847  | ,020   | ,331   | ,831  | ,780  | ,443  |
| FE | Pearson | -,038 | ,139  | 1     | ,112  | ,024  | ,134  | ,044  | ,000  | -,207* | -,230* | -,051 | -,052 | -,068 |
|    | Sig.    | ,683  | ,138  |       | ,232  | ,797  | ,151  | ,642  | ,997  | ,025   | ,013   | ,584  | ,577  | ,470  |

|       |         |       |        |        |       |       |        |        |       |       |        |       |       |         |
|-------|---------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|---------|
| PF    | Pearson | -,061 | ,072   | ,112   | 1     | ,019  | ,147   | ,096   | ,086  | -,074 | ,008   | -,034 | -,074 | -,131   |
|       | Sig.    | ,518  | ,440   | ,232   |       | ,837  | ,115   | ,303   | ,361  | ,428  | ,929   | ,716  | ,429  | ,160    |
| TI    | Pearson | -,127 | ,118   | ,024   | ,019  | 1     | ,058   | -,007  | ,052  | ,040  | ,024   | ,004  | ,041  | -,124   |
|       | Sig.    | ,175  | ,205   | ,797   | ,837  |       | ,535   | ,939   | ,581  | ,671  | ,796   | ,970  | ,661  | ,184    |
| IECP  | Pearson | -,008 | ,109   | ,134   | ,147  | ,058  | 1      | ,197*  | ,039  | -,037 | -,009  | ,055  | ,040  | -,299** |
|       | Sig.    | ,936  | ,245   | ,151   | ,115  | ,535  |        | ,034   | ,681  | ,691  | ,924   | ,558  | ,671  | ,001    |
| IEMLP | Pearson | ,063  | ,058   | ,044   | ,096  | -,007 | ,197*  | 1      | ,006  | ,047  | -,221* | ,027  | ,098  | -,138   |
|       | Sig.    | ,502  | ,533   | ,642   | ,303  | ,939  | ,034   |        | ,952  | ,619  | ,017   | ,777  | ,296  | ,141    |
| TG    | Pearson | ,150  | -,018  | ,000   | ,086  | ,052  | ,039   | ,006   | 1     | -,031 | ,069   | ,043  | -,096 | -,026   |
|       | Sig.    | ,108  | ,847   | ,997   | ,361  | ,581  | ,681   | ,952   |       | ,739  | ,464   | ,646  | ,305  | ,781    |
| DF    | Pearson | ,117  | -,216* | -,207* | -,074 | ,040  | -,037  | ,047   | -,031 | 1     | -,097  | -,021 | ,106  | ,003    |
|       | Sig.    | ,210  | ,020   | ,025   | ,428  | ,671  | ,691   | ,619   | ,739  |       | ,299   | ,821  | ,259  | ,970    |
| AG    | Pearson | ,064  | ,091   | -,230* | ,008  | ,024  | -,009  | -,221* | ,069  | -,097 | 1      | -,084 | -,062 | ,119    |
|       | Sig.    | ,496  | ,331   | ,013   | ,929  | ,796  | ,924   | ,017   | ,464  | ,299  |        | ,370  | ,512  | ,204    |
| ECE   | Pearson | ,006  | -,020  | -,051  | -,034 | ,004  | ,055   | ,027   | ,043  | -,021 | -,084  | 1     | ,046  | -,178   |
|       | Sig.    | ,952  | ,831   | ,584   | ,716  | ,970  | ,558   | ,777   | ,646  | ,821  | ,370   |       | ,622  | ,055    |
| ATC   | Pearson | -,064 | -,026  | -,052  | -,074 | ,041  | ,040   | ,098   | -,096 | ,106  | -,062  | ,046  | 1     | ,172    |
|       | Sig.    | ,495  | ,780   | ,577   | ,429  | ,661  | ,671   | ,296   | ,305  | ,259  | ,512   | ,622  |       | ,064    |
| TANC  | Pearson | -,101 | -,072  | -,068  | -,131 | -,124 | ,299** | -,138  | -,026 | ,003  | ,119   | -,178 | ,172  | 1       |
|       | Sig.    | ,281  | ,443   | ,470   | ,160  | ,184  | ,001   | ,141   | ,781  | ,970  | ,204   | ,055  | ,064  |         |

\*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

\*\* . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

DE – Dimensão da Empresa

TE – Tipo de Empresa

FE – Financiamento Externo

PF – Produto Financeiro

TI – Tipo de Investimento

IECP – Informação Exigida a curto prazo

IEMLP – Informação Exigida a Médio e Longo Prazo

TG – Tipo de Garantia

DF – Dificuldade de Financiamento

AG – Apoio Governamental

ECE – Estrutura de Capital da Empresa

TAC – Total Activo Corrente

TANC – Total Activos não Correntes





### **Anexo III – Produtos e Serviços Bancários Geralmente oferecidos pela Banca em Angola**

Seguem se assim alguns produtos geralmente anunciados e/ ou divulgados pelos bancos juntos das empresas bem como a particulares.

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <p><u>Particulares:</u></p> | <p>Depósitos à ordem, Soluções de Poupança, Soluções de Crédito</p> <p>Crédito Habitação, Crédito Pessoal com o Crédito Pessoal BCH vai poder concretizar os seus desejos. Deixe-nos ser o seu parceiro nesta ambição, Crédito ao Consumo, Financiamento vocacionado para aquisição de bens diversos, Crédito Automóvel, Financiamento vocacionado para aquisição de viaturas novas, Crédito + Saúde, Crédito para pagamento do prémio anual de seguros de saúde, Crédito. Minha FAU, Facilidade aos estudantes universitários, Crédito Mestrado, Financiamento vocacionado para mestrados leccionados por Universidades Angolanas, Adiantamento Salário ou crédito salário, Cria Condições, Crédito Geral, Crédito Seguro Automóvel, Crédito de Campanha Agrícola, Crédito Fácil Credauto, Sonho realizado, Soluções de investimento, Cartões crédito e débito, Crédito multiusos, Super Poupança, Plano de Poupança, Poupança e investimento, Férias e Lua-de-mel, Crédito Renda Fácil, Poupança Mais, Crescer, Escola e Futuro</p> <p>Money Gram, Aplicações a Prazo, Transferências, Seguros Operações no estrangeiro, Empréstimos, Private banking</p> <p>Outros Financiamentos, Serviços, Caixadirecta Angola</p> <p>Particulares, Cartões</p> |
| <p><u>Empresas:</u></p>     | <p><u>Soluções de Tesouraria</u></p>   |
|                             | <p>Conta Corrente Cauconada, Linha de crédito para apoio á tesouraria, A conta corrente do Banco BIC que lhe permite-</p>  |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>Ihe fazer face a necessidades extraordinárias de tesouraria, Financiamento Curto Prazo, Remessas Documentárias de Exportação, Créditos Documentários de Importação, Outras Soluções de Tesouraria, • Negócio Internacional, Crédito Documentário de Importação, CDI TOP, Com este produto o Banco Caixa Geral Angola, compromete-se a assumir total responsabilidade, por conta do cliente importador do pagamento, de um adiantamento referente ao valor das mercadorias transaccionadas, contra entrega dos documentos estipulados na carta de crédito,• Cartões, • Serviços, • Caixa directa Angola Empresas, Preçário Apoio ao cliente</p> |
|  | <p><u>Descoberto pontual</u></p>  |
|  | <p>Possibilidade de movimentar a sua conta até determinado limite, quando esta não tem saldo disponível, por um período de tempo geralmente curto.<br/> Prazo: Não superior a 20 dias.<br/> Os juros, são contados dia a dia e cobrados automaticamente no último dia do mês.</p>   |
|  | <p><u>Financiamento</u></p>   |
|  | <p>Financiamento de Curto Prazo para Fazer face a necessidades pontuais de tesouraria.<br/> Empresas, Comerciantes em nome individual e com necessidades pontuais de Financiamento de curto prazo.<br/> <i>1 - Financiamentos de muito curto prazo</i><br/> <i>2 - Contas correntes caucionadas</i><br/> <i>3 - Descobertos autorizados na Conta à Ordem</i><br/> 4 - MPME Crédito Bonificado A linha de crédito bonificado MPME, foi criada para facilitar o financiamento das PME em investimentos de imobilizado corpóreo ou para o reforço do fundo de maneio.</p>  |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>5. Financiamento a médio/longo prazo</p> <p>6. <u>Descoberto Potencial</u>: O descoberto potencial do Banco BIC permite-lhe negociar crédito sobre cobranças em curso.</p> <p>7. <u>Programa Angola Investe Sectores de Actividade</u>: <i>Agricultura, Pecuária e Pescas; Materiais de Construção; Serviços de apoio ao sector Produtivo; Indústria Transformadora, Geologia e Minas</i></p> <p><u>Beneficiários</u>: <i>MPME: Micro Pequenas Médias Empresas</i><br/> <i>MPMES: Micro Pequenos e Médios Empreendedores Singulares</i>, * Esta linha de apoio não inclui o Comércio a:</p> <p>8. <u>Jovem empreendedor</u><br/> É um produto da carteira que apoia as actividades comerciais cujo destinatário é o jovem empreendedor com mais de 18 anos.</p> <p>9. <u>Cempresa</u>: Enquadra-se no âmbito de apoio ao desenvolvimento das actividades comerciais nomeadamente empresas que trabalham com o Banco há mais de 3 meses.</p> <p>10. <u>Distribuição e retalho</u>: Direcção unicamente ao sector da distribuição e retalho</p> <p>11. <u>Credalfa</u>: Consiste num produto destinado a cobertura de despesas alfandegárias.</p> <p>12. <u>Fixe</u>: Crédito de apoio aos empreendedores e empresários que tenham graduado do crédito aos regulares negócios que trabalham com o banco há mais de 3 meses.</p> <p>13. <u>Fixe mais</u></p> <p>14. <u>Soluções de Investimento</u><br/> Títulos do Banco Central (TBC)<br/> Os TBC são investimentos de curto prazo emitidos pelo banco central (BNA), com prazos de maturidade compreendidos entre os 30 a 365 dias, Bilhetes do Tesouro, Os BT são activos com altas taxas de rentabilidade emitidos pelo Tesouro Nacional.</p> |
|--|--|

|  |  |
|--|--|
|  | <p>Projectos de Investimento, Operações Estruturadas, Capital de Risco</p> <p><u>15.Soluções de Crédito:</u> Conta Corrente, Modalidade de crédito de curto prazo, fixo ou renovável, para apoio à tesouraria, Crédito ao Investimento</p> <p>Financiamento de médio e longo prazo para apoio ao investimento.</p> <p><u>Garantias Bancárias:</u> Conheça as Garantias Bancárias, o produto que o ajudará a impulsionar o seu negócio.</p> <p>As Garantias Bancárias são operações em que o Banco, actuando a pedido e por conta do Cliente (Ordenante), garante o bom pagamento a efectuar a um terceiro (Beneficiário), em substituição do cliente caso este incorra em incumprimento das obrigações garantidas.</p> <p>Crédito por assinatura para garantia do cumprimento de determinada obrigação do proponente.</p> <p><u>Créditos Documentários:</u> Modalidade de crédito para suporte de importação e exportação, Fundo Soba, É o fundo do projecto de investimentos soba, Soluções de Poupança</p> <p><u>Crédito por Assinatura, Garantias Bancárias, Créditos Documentários, Crédito por Desembolso, Soluções de Pagamento, Cartões Crédito e Débito, Soluções de Crédito</u></p> <p><u>Crédito Agrícola de Investimento, Carta De Crédito, Crédito Geral, Aplicações a Prazo, Aplicações de Tesouraria, Aplicações em Títulos, Crédito Automóvel, AGRO-NEGÓCIO.</u></p> <p><u>16.Crédito diagnóstico agrícola:</u> O Crédito Diagnóstico Agrícola é um financiamento com o objectivo de financiar a primeira fase de um projecto agrícola. O crédito tem também como finalidade o financiamento de todo o projecto técnico de implementação da fazenda.</p> <p><u>17.Leasing mobiliário:</u> Conheça o Leasing Mobiliário, o</p> |
|--|--|

financiamento que lhe permite a obtenção temporária de um bem móvel indicado por si, O Leasing Mobiliário é um financiamento de médio prazo com o objectivo de conceder ao Cliente o gozo temporário de um bem móvel, adquirido por indicação do Cliente e que o mesmo pode comprar total ou parcialmente num prazo convencionado, mediante o pagamento de um preço determinado ou determinável nos termos do próprio contrato.

18.Crédito investimento agrícola: O Crédito Investimento Agrícola é um crédito de médio ou longo prazo para apoio ao desenvolvimento das infra-estruturas necessárias e adequadas ou para preparação dos terrenos para obtenção da produção desejada.

19.Crédito campanha agrícola: O Crédito Campanha Agrícola é um crédito que acompanha a campanha agrícola. O financiamento é oferecido directamente em insumos necessários à campanha a realizar. I.Gestão de Tesouraria *Contas, Pagamentos, Cobranças*, II.Importação / Exportação *Pagamentos Internacionais, Linhas de Crédito*, Crédito Renda Fácil, Empreendedor, Prémio Multicaixa BPC, Depósito a Prazo, Instruções Permanentes, Aluguer da Caixa Forte, Recolha de Numerário, Adiantamento, Acordos Financeiros Carta de Crédito, Participação em Capital de risco, Depósito à Ordem MN, Operações Estruturadas de MLP, Depósito à Ordem ME, Micro-Finanças, BPC Micro-Crédito, Caracterização, O Microcrédito é a mais nova arma usada para combate da pobreza em qualquer sociedade e por vários governos para impulsionar o desenvolvimento bem como auxiliar o fortalecimento de pequenos empreendimentos. È o crédito destinado aos pequenos produtores agrícolas localizados nas zonas rurais e periurbanas.

20.Top Corporate, 21.Transferências, *Transferências*

|  |  |
|--|--|
|  | <p><i>nacionais, Transferências internacionais, Cartas de crédito, Recebimento Fácil, Gestão de Fundos, Trade Finance, Sala de Mercados, Empreendimentos, Solução PME's, Conta Descoberto, Crédito Comercial, <u>22.Solução Investimento PME's</u> , O Microcrédito de Grupo está subdividido em duas áreas específicas de actividade - a Comercial e a Rural,</i></p> <p><i>I.Microcrédito comercial</i></p> <p><i>II.Microcrédito rural</i></p> <p><u>23.Limite de Financiamento à Tesouraria</u></p> <p><u>24.Crédito Empresarial:</u> Financiamento Por Livrança, Avals Bancários, Empréstimo para Implantação de Negócio</p> <p><u>25.Operações de Estrangeiro:</u> Crédito Doc De Importação, Crédito Doc de Exportação, Remessa Doc de Exportação, Remessa Doc de Importação</p> <p><u>26.Gestão de liquidez:</u> Aplicações de tesouraria, Limite de facilidades de crédito, Cobertura de risco cambial, Cobrança e gestão de remessas</p> <p><u>27Gestão de Pagamentos e Recebimentos:</u> Banca de Empresas Operações de conta corrente, Banca Comercial, Banca P.M.E.</p> |
|--|--|