



**Universidade Politécnica
A POLITÉCNICA**

INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO, CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS

GESTÃO FINANCEIRA E BANCÁRIA

**MECANISMOS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO USADOS PELAS INSTITUIÇÕES
FINANCEIRAS AOS COMERCIANTES INFORMAIS**

ROGELIA ELIANA MANUEL MEU

MAPUTO

2024

Rogélia Eliana Manuel Muendane

Mecanismos de Concessão de Crédito Usados pelas Instituições Financeiras aos Comerciantes
Informais

Monografia apresentada a Instituto Superior de
Gestão Ciências e Tecnologia como requisito parcial
para obtenção do Grau de Licenciatura em Gestão
Financeira e Bancária.

Tutor: Msc. Fugão Mudumane

Maputo

2024

Declaração

Declaro que esta monografia é resultado da minha investigação individual e das orientações do meu supervisor, o seu conteúdo é original e todas as fontes consultadas estão devidamente mencionadas no texto e na bibliografia final deste trabalho. Declaro que não foi apresentado em nenhuma outra instituição para obtenção de qualquer grau académico.

Autora

Rogélia Eliana Manuel Muendane

Xai Xai, 2024



Parecer do Supervisor

Eu, Fugão Mudumane, tutor da Monografia da estudante Rogélia Eliana Manuel Muendane intitulada “Mecanismos de Concessão de Crédito Usados pelas Instituições Financeiras aos Comerciantes Informais: Caso do Distrito de Xai-Xai”, tendo avaliado a monografia e constatado que obedece todos os requisitos de um trabalho acadêmico para o nível de licenciatura, outorgo na parecer favorável considerando pronta para avaliação e defesa pública perante o Júri destacado para o efeito.

Xai-Xai, 2024

(Fugão Mudumane)

Agradecimento

Agradeço primeiramente a Deus por me guardar e por ter permitido que eu chegasse até este momento e por permitir que eu corra atrás dos meus objectivos.

Aos meus pais, Manuel Rafael e Victória Artur, não só por terem financiado os meus estudos mas por terem me encorajado e me dado muita força para que eu nunca desistisse.

Ao meu esposo Augusto Hunguana por me apoiar a lutar por aquilo que acredito e por nunca desistir dos meus sonhos.

As minhas irmãs, Gilda Mataveia, Clesia Victória, Uzarda Maria e Marlene Muendade por estarem sempre do meu lado me dando suporte e por todos ensinamentos por elas transmitidos.

Agradecer de forma muito especial ao meu supervisor Msc. Fugão Mudumane por todo o apoio que tem me dado não só no processo de elaboração do trabalho, mas em todo meu percurso no ensino superior.

A todos docentes da Universidade Politécnica, em especial ao Msc. Atanásio Cossa, que durante quatro anos transmitiram para mim seus conhecimentos e experiências que transformaram me na pessoa que sou hoje.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha mãe Victória Artur que me ajudou muito na elaboração do mesmo, a quem admiro muito e que me ajudou desde o início da minha jornada no ensino superior.

LISTA DE ACRÓNIMOS E SIGLAS

AMB-Associação Moçambicana dos Bancos

BCI – Banco Comercial de Investimento

BIM – Banco Internacional de Moçambique

BCP – Banco Comercial Português

BPI – Banco Português de Investimento,

IF – Instituições Financeiras

SDAE-Serviço Distrital de Actividades Económica

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Conhecimento da existência do crédito bancário.....	25
Figura 2: Acesso ao crédito bancário.....	27
Figura 3: Dificuldades Encaradas no Acesso ao Crédito	27

RESUMO

Os comerciantes informais carecem de fontes de concessão de crédito para impulsionar o desenvolvimento da sua actividade, pelo facto de estes não reunirem alguns dos requisitos exigidos pelas Instituições Financeiras tais como: os limites quantitativos que devem ser impostos, as informações necessárias e suas fontes para que se possa avaliar a capacidade creditícia de um cliente. Neste caso, os comerciantes informais por não terem na sua maioria um rendimento estável, quando comparados com os funcionários públicos e empresários, sofrem discriminação na concessão de crédito nas Instituições Financeiras, principalmente nos bancos comerciais. Os bancos comerciais de um modo geral, usam mecanismos uniformes para a concessão de crédito, sendo este concedido especialmente aos funcionários públicos que auferem os seus salários naqueles estabelecimentos bancários, não havendo assim uma linha de crédito bancário direccionada aos comerciantes informais. Já os Micro bancos, apesar de ser o potencial forte deles financiar os comerciantes informais, aplicam taxas de juros elevadíssimas, devido ao risco que ocorrem por causa das garantias por estes apresentadas, o que não tem sido muito sustentável para os próprios comerciantes. Deste modo, decidiu-se analisar os mecanismos de concessão de crédito usados pelas instituições financeiras aos comerciantes informais em Xai-Xai e encontrar uma forma de torna-los elegíveis ao crédito.

Palavras-chave: Crédito, Crédito bancário, Financiamento, Comércio informal.

ÍNDICE

Declaração.....	ii
Parecer do Supervisor.....	iii
Agradecimento	iv
DEDICATÓRIA.....	v
LISTA DE ACRÓNIMOS E SIGLAS.....	vi
LISTA DE FIGURAS	vii
RESUMO	viii
I. INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Objectivos.....	2
1.1.1 Geral	2
1.1.2 Específicos.....	2
1.2 Justificativa.....	2
1.3 Problematização	3
1.4 Hipótese.....	4
II. Revisão da Literatura.....	5
2.1 Crédito.....	5
2.2 Crédito bancário	6
2.3 Elementos do crédito	7
2.4 Riscos de crédito.....	9
2.5 Factores que influenciam o risco de crédito	11
2.5.1 Os 5C's de crédito	11
2.6 Principais formas de crédito bancário	13
2.7 Financiamento	14
2.8 Comércio	15
2.8.1 Comércio formal.....	15
2.8.2 Comércio informal.....	16
III Metodologia	18
3.1 Tipos de Pesquisa	18
3.2 Métodos de pesquisa	19

3.2.1 Método Comparativo.....	19
3.3 Técnicas de Recolha de Dados.....	20
3.3.1 Questionario.....	20
3.4 População e Amostra.....	21
IV ApreSEntação, Análise e Interpretação de Dados.....	22
4.1 Descrição das instituições pesquisadas.....	22
4.2 Localização das Empresas.....	23
4.2 Apresentação e Análise dos Dados.....	24
4.2.2 Mecanismos de concessão de crédito.....	24
4.3 Dados dos comerciantes informais.....	25
4.2.1 Acesso ao crédito.....	26
4.2.2 Dificuldades Encaradas no Acesso ao Crédito.....	27
4.3 Concessão de crédito aos comerciantes informais.....	29
4.3.1 Critérios de selecção para a concessão de crédito.....	30
4.3.2 Actividades financiadas pelas instituições financeiras.....	30
4.3.3 Nível de aderência ao crédito pelos comerciantes informais.....	31
4.3.4 Limitações na concessão do crédito.....	32
V CONCLUSÕES E SUGESTÕES.....	34
5.1 CONCLUSÕES.....	34
5.2 SUGESTÕES.....	36
VI Referencias Bibliográficas.....	37
Apêndices 1.....	39
Apêndice 2.....	43

I. INTRODUÇÃO

Em qualquer parte do mundo a actividade de concessão de crédito, serve para impulsionar o desenvolvimento da economia, razão pela qual nos últimos 10 anos uma das actividades que o sector bancário tem levado a cabo é a concessão de crédito aos seus clientes. O crédito é uma verdadeira alavanca, poderosa influente e indispensável de desenvolvimento socioeconómico, pois que é, também o principal financiador da actividade económica nacional, mobilizando os volumosos recursos próprios e alheios de que as Instituições Financeiras dispõem para os que accionam diversos mecanismos de intervenção.

A maior parte dos comerciantes informais enfrenta o problema de escassez de recursos que lhes obriga a recorrer a diversidade de fontes de financiamento, para fazer face às suas actividades, entre as quais se destaca o crédito.

É neste contexto que surge a presente Monografia Científica, que pretende analisar os mecanismos de concessão de crédito usados pelas Instituições financeiras aos comerciantes informais na cidade da Xai-Xai, com enfoque nas seguintes Instituições Financeiras: Millennium BIM, BCI, Letshego e Socremo nos anos 2022 e 2023 procura-se encontrar mecanismos e propostas de solucionar este problema que afecta a maior parte dos indivíduos que desenvolvem esta actividade.

Para a resolução deste problema, surgiu a hipótese de criação de uma relação directa entre o comerciante informal e a instituições financeiras para facilitar o acesso ao crédito bancário uma vez que para que se conceda crédito é necessário que haja confiança da parte do credor em relação ao devedor. Porém, a criação dessa relação pode não ser o mecanismo ideal uma vez que os comerciantes informais são muito vulneráveis aos riscos operacionais e sendo assim os bancos comercias em particular, temendo perdas financeiras podem não se mostrar dispostos a criar uma linha de crédito que inclua os comerciantes informais.

O trabalho foi feito com base em consulta bibliográfica, que forneceu os instrumentos de análise sobre a acessibilidade do crédito bancário aos comerciantes informais e o trabalho de campo que coadjuvado com as técnicas de observação directa e a entrevista facilitou a recolha de dados sobre a pesquisa na área de estudo.

Para além dos elementos introdutórios que abordam sobre o objecto de estudo, tais como os objectivos, a problematização, a justificativa e as metodologias, o trabalho final é constituído ainda por quatro capítulos.

O primeiro capítulo referente ao referencial teórico e quadro conceptual, o segundo sobre a metodologia de pesquisa, o terceiro da apresentação, a análise e interpretação de dados e o último da conclusão e recomendações.

1.1 Objectivos

1.1.1 Geral

- ✓ Analisar os mecanismos de concessão de crédito usados pelas Instituições Financeiras aos comerciantes informais;

1.1.2 Específicos

- ✓ Identificar os critérios usados pelas Instituições Financeiras para a concessão de crédito aos comerciantes informais;
- ✓ Descrever a importância do crédito no comércio informal; e
- ✓ Propor modalidades que facilitem o comerciante informal a ter acesso ao crédito.

1.2 Justificativa

O presente tema tem sido na actualidade um objecto de debate entre académicos e economistas, ao nível do país e do mundo na perspectiva de perceber e encontrar respostas sobre a problemática do financiamento do sector informal, dado que este sector abrange grande parte da população moçambicana e do mundo em geral.

Em segundo lugar pelo facto de no dia-a-dia haver situações de inacessibilidade do crédito por parte dos comerciantes informais, embora esta actividade desempenhe um papel importante no desenvolvimento socioeconómico da cidade da Xai-Xai, pois absorve a maior parte das pessoas que não possuem emprego no sector formal.

Do ponto de vista social, a escolha do tema prende-se também pelo facto de o estudo ser útil para os gestores da banca comercial e das autoridades governamentais que regulamentam a actividade creditícia no país, no que tange às estratégias de financiamento das actividades do sector informal, uma vez que esta actividade constitui uma das bases para o desenvolvimento socioeconómico do país.

A escolha da cidade da Xai-Xai deve-se ao facto de congregar a maior parte de agências bancárias ao nível da província de Gaza, que podem servir de alavanca para o financiamento dos operadores do sector informal.

1.3 Problematização

O comércio informal é a base de rendimento da maior parte da população urbana desempregada na Cidade de Xai-Xai. Esta actividade, para além de garantir o sustento familiar, é também a base de receitas fiscais do Município.

Segundo Abreu (1996), “o sector informal pesa em mais de um terço na economia moçambicana e é o mais dinâmico na economia moçambicana”. As Instituições Financeiras deviam adoptar mecanismos que facilitassem a concessão de crédito para os comerciantes informais, flexibilizando os critérios de concessão de crédito e criando uma relação de confiança com os clientes, monitorando a sua actividade de perto para garantir que o crédito seja devolvido.

Segundo Ventura (2000, p.5), “o objectivo do processo de análise de crédito é o de averiguar a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente”. Neste caso, os comerciantes informais por não terem na sua maioria um rendimento estável, quando comparados com os funcionários públicos e empresários, sofrem discriminação na concessão de crédito nas Instituições Financeiras, principalmente nos bancos comerciais.

Segundo Schrickel (2000, p.21), “a análise de crédito envolve a habilidade de tomar uma decisão, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raras, complexas e chegar a uma conclusão clara, prática e fácil de ser interpretada”. Contudo, os praticantes desta actividade carecem de fontes de concessão de crédito para impulsionar o desenvolvimento da sua actividade, pelo facto de estes não reunirem alguns dos requisitos exigidos pelas Instituições

Financeiras tais como: os limites quantitativos que devem ser impostos, as informações necessárias e suas fontes para que se possa avaliar a capacidade creditícia de um cliente.

É olhando para as barreiras que os comerciantes informais encontram na procura de financiamentos bancários para elevarem o seu nível de desenvolvimento, que se levanta a seguinte questão:

Que mecanismos devem ser adoptados pelas Instituições Financeiras para facilitar o acesso ao crédito bancário aos comerciantes informais?

1.4 Hipótese

Em relação a questão de partida, presume-se que:

H0: A criação de uma relação directa entre o comerciante informal e a Instituição Financeira, pode ser o mecanismo ideal para facilitar o acesso ao crédito bancário.

H1: A criação de uma relação directa entre o comerciante informal e a Instituição Financeira, pode não ser o mecanismo ideal para facilitar o acesso ao crédito bancário, uma vez que os comerciantes informais são muito vulneráveis aos riscos operacionais e sendo assim os bancos comerciais em particular, temendo perdas financeiras podem não se mostrar dispostos a criar uma linha de crédito que inclua os comerciantes informais.

II. REVISÃO DA LITERATURA

Neste primeiro capítulo, far-se-á a apresentação do referencial teórico e o quadro conceptual dos conceitos básicos do trabalho trazidos por diferentes autores, que possibilitam a compreensão do mesmo.

2.1 Crédito

A palavra crédito deriva etimologicamente do latim “*credere*”, que significa acreditar e/ou confiar. A confiança é a convicção firme por parte da pessoa que empresta e de quem pede emprestado que vai restituir o bem emprestado/ ou pagar o seu valor na data acordada (CABIDO, 1999).

De acordo com Mapilele (2008, p.8), o crédito representa a entrega do bem presente mediante uma promessa de pagamento que em decorrência de inúmeras facilidades que as operações de crédito podem introduzir na dinâmica do processo económico. Estas facilidades apresentam importantes papéis sociais, em especial a oportunidade de os clientes aumentarem os seus níveis de actividade e o estímulo ao consumo dos indivíduos.

Outro conceito descreve crédito como o acto de troca económica pelo qual o credor¹ realiza uma prestação em dinheiro ou em espécie em determinado momento, a favor de outrem, onde o devedor² aceita o risco de a respectiva contraprestação ser diferida para um momento ou momentos posteriores, confiando no cumprimento pontual da promessa de reembolso feita pelo devedor e recebendo como compensação um juro (ISGB, 1994).

A alínea e), n.º 2, do artigo 2, da Lei n.º 09/2004, de 01 de Julho, estabelece que crédito é o acto pelo qual uma entidade, agindo a título oneroso, coloca ou promete colocar fundos a disposição de uma outra entidade contra a promessa de esta lhes restituir na data de vencimento ou contrai, no interesse da mesma, uma obrigação por assinatura.

E, para Cabido (1999, p.12), “crédito é a convicção firme por parte da pessoa que empresta e de quem pede emprestado, que vai restituir o bem emprestado ou pagar o seu valor na data acordada”.

¹ Significa pessoa a quem se deve dinheiro

² Diz respeito a pessoa que deve

Percebe-se nas ideias dos autores citados que o crédito é um acordo bilateral, que consiste na entrega de um bem, com promessa de pagamento, onde quem entrega aceita o risco e quem recebe compromete-se a reembolsar o bem e os respectivos juros, num período previamente acordado. O crédito também pode ser definido como sendo um acordo entre duas pessoas ou entidades em que uma (o mutuante) dá emprestado a uma outra (o mutuário), um valor em dinheiro ou em bens e este último compromete-se em devolver dentro de prazos e modalidades acordadas pelas partes.

Na sua essência, o crédito é um contrato bilateral, onde se encontra uma parte que empresta e a outra que pede emprestado e promete pagar em um determinado tempo que seja do entendimento de ambas as partes.

2.2 Crédito bancário

O crédito bancário é a operação pela qual o banco põe uma determinada quantia à disposição do beneficiário do crédito ou devedor, contra a promessa deste último pagar o valor concedido e os juros convencionados e de lhe restituir, na data fixada para o reembolso, a importância equivalente a que havia sido fornecida (Gaspar & Adegas, 1978).

Segundo Cabido (1999, p.22), “*o crédito bancário é a base de financiamento das actividades económicas, através da mobilização de volumosos recursos financeiros de que os bancos dispõem e para que os accionem diversos mecanismos de intervenção*”. Neste contexto, o crédito bancário pode ser definido como operação pela qual uma instituição bancária coloca à disposição de um seu cliente (beneficiário do crédito) um determinado montante, que este último se compromete a reembolsar na data fixada antecipadamente acrescido dos juros previamente combinados. O crédito bancário aparece igualmente como uma verdadeira alavanca poderosa, influente e indispensável do desenvolvimento socioeconómico, pois que é, também, o crédito bancário o principal financiador da actividade económica nacional, mobilizando os volumosos recursos próprios e alheios de que o banco dispõe e para o que accionam diversos mecanismos de intervenção.

De acordo com Cabido (1999, p.31), para a adesão do crédito bancário, exige-se que se satisfaçam algumas condições consideradas básicas tais como:

- A idoneidade, a confiança, a honestidade e credibilidade dos petiçãoários e de mais intervenientes;
- O conhecimento e as capacidades de gestão dos intervenientes;
- A situação e capacidade económico-financeira das empresas ou particulares;
- A finalidade e as condições do pedido do crédito (montante, modalidade, tipo de negócio, aplicação, prazos, plano de pagamento e garantias);
- A confiança e segurança do crédito que asseguram o seu reembolso atempado, eliminando ou reduzindo assim, o risco inerente a qualquer operação de crédito; e
- A rentabilidade tendo em particular atenção os factores tempo, prazo, risco e a natureza da operação e ou do cliente.

Porém, o crédito bancário é atribuído em função das finalidades a que se destina, ou seja, em função das suas aplicações, sendo imperioso que se conheça a verdadeira aplicação do crédito bancário de modo que se faça o prévio estudo dos pós e do contra.

2.3 Elementos do crédito

Segundo Mapilele (2008), o crédito bancário, apresenta basicamente seis (06) elementos essenciais nomeadamente a confiança, o risco, tempo, montante, juro e finalidade. De forma sucinta, o autor explica esses elementos da seguinte maneira:

- **Confiança:** o elemento determinante de todas as manifestações de crédito que emergem da prática dos vários actos da vida corrente;
- **Risco:** a possibilidade ou a probabilidade de perda, uma vez que, por maior que seja a confiança que o credor deposite ao devedor, não há nunca a certeza de que este ultimo no respectivo prazo liquide ou honre os seus compromissos.
- **Tempo:** o elemento intimamente relacionado com a confiança e o risco e envolve a ideia de que a concessão de crédito nunca é simultanea com o seu reembolso, acontecendo que

quanto maior for o prazo concedido, maior terá de ser a confiança do credor para com o devedor e inevitavelmente maior risco.

- **Montante:** o valor monetário que constitui objecto de crédito solicitado pelo devedor, devendo ser justificado por necessidades efectivas e limitado a essas necessidades, sem o que se abra a possibilidade excessiva que poderá ocasionar prejuízos.
- **Juro:** o resultado da própria noção do crédito, que surge como compensação recebida pelo credor por não dispor do objecto da relação estabelecida com o devedor durante o tempo acordado.
- **Finalidade:** é o fim pelo qual se pretende aplicar o crédito, e é esta que determina o montante a solicitar junto do banco.

Os elementos descritos, constituem a base fundamental para a concessão do crédito, uma vez que, para que um credor dê um bem a um devedor, deve ter uma percentagem de confiança deste, porque existe uma probabilidade de perda, pois não existe uma certeza absoluta de retorno do bem concedido, devendo obedecer o período por eles acordado para o desembolso, com a devida compensação.

Nesta óptica, os elementos de crédito vem mostrar claramente as razões das dificuldades encaradas pelos bancos comerciais na concessão de crédito bancário aos comerciantes informais, pois estes não tem oferecido muita confiança devido ao tipo de actividade que desenvolvem, que são susceptíveis a muitos riscos, o que pode levar a perda, uma vez que tratam-se de actividades não registadas, sem nenhuma segurança e controlo contabilístico.

2.4 Riscos de crédito

Os Agentes económicos deficitários recorrem aos agentes económicos superavitários para o financiamento dos seus projectos. Nesta transacção há sempre intrínseco risco de não cumprimento à promessa de pagamento (Mishkin, 1998, p.149).

Para Cabido (1999, p.14), o risco de crédito é a probabilidade ou possibilidade de, naquele prazo acordado, não ser cumprida a promessa de pagamento ou a restituição.

O Risco de crédito consiste na carteira de crédito da instituição existirem mutuários que podem não vir a pagar os juros e o capital mutuado de acordo com o plano de reembolso contratado ou mesmo em datas posteriores, implicando prejuízos que terão de ser cobertos com as necessárias provisões (Caiado, 2006, p.193).

Em suma, o risco de crédito é a possibilidade de perda por parte do credor, por falta de pagamento pelo devedor, que pode ser condicionado por várias razões.

Porém, quando um banco faz a libertação de um empréstimo ao seu cliente, por mais que tome todas as precauções relativas à operação, há sempre o perigo do devedor, não cumprir com o pagamento de sua dívida de acordo com os termos contratuais.

De acordo com Silva (2003, p.77), o risco de crédito subdivide-se em:

- **Risco do Cliente** - decorrente das características do próprio tomador dos recursos;
- **Risco da operação** - relacionado ao negócio em si, considera-se a finalidade e a natureza, designadamente, tipo de produto, valor, prazo, forma de pagamento, garantias oferecidas e encargos;
- **Risco da concentração do crédito** - ocorre quando os valores liberados direccionam-se a poucos clientes, em determinado sector de actividade, num segmento de mercado ou, até mesmo, numa determinada região e
- **Risco da administração do crédito** - relaciona-se com a condução das operações formalizadas, acompanhamento e monitoria.

Normalmente, o comerciante informal é considerado como um indivíduo com fraca capacidade de gestão, facto que lhe coloca em desvantagem quando se trata de adesão de crédito bancários nos estabelecimentos bancários comerciais. Isto deve-se à má aplicação de crédito adquirido pelo próprio comerciante, o tipo de negócio que desenvolve que pode sofrer as oscilações do mercado (escassez ou abundância do produto), o que tem comprometido as garantias oferecidas, os prazos de pagamento e os encargos acrescidos.

Segundo Barros (2007, p.63), para além dos riscos citados, existem outros considerados mais complexos e abrangentes, que envolvem as instituições financeiras, como também, os agentes económicos e intervém directamente no risco de crédito, tais como o risco de mercado, o risco operacional, o risco legal, o risco de liquidez e o risco de imagem. Para este autor, estes riscos são entendidos da seguinte forma:

- a) Risco de mercado, ocorre das mudanças bruscas no comportamento das taxas de juros e de câmbio, nos preços das acções e na incompatibilidade entre taxas, prazos, moedas e índices, etc.
- b) Risco operacional, trata-se da possibilidade de perdas relacionadas com as actividades normais, ou operacionais, da organização, de entre essas perdas, destacam-se os sistemas inadequadas, erros humanos, fraudes, controlos defeituosos ou inadequados, catástrofes, etc;
- c) Risco legal, decorre da inobservância de dispositivos legais ou regulamentos, devido a mudanças na legislação ou de alterações na jurisprudência aplicáveis as transações da empresa.
- d) Risco de liquidez, é o risco de o Banco não dispor de fundos suficientes ou de activos negociáveis para cumprir as suas obrigações de fluxo de caixa futuras em tempo útil.
- e) Risco de imagem, ocorre quando a empresa tenha o seu nome desgastado por publicidade negativa, ainda que falsa. Como consequência os consumidores deixam de comprar os produtos da empresa, reduzindo assim a sua capacidade de geração de caixa.

Como se viu, em todas as actividades de financiamento, existe sempre uma margem de risco de perda e os próprios bancos não estão alheios a esta situação, devendo estes passar a ser cautelosos na concessão dos créditos, pois trata-se de riscos que afecta os bancos de uma forma geral.

2.5 Factores que influenciam o risco de crédito

De acordo com Gama (2010, p.22), quando uma instituição bancária concede crédito, está automaticamente comprando um risco decorrente da operação.

Segundo Silva (2003, p.404), os factores que influenciam o risco de crédito e que prejudicam o pagamento do montante de crédito concedido à empresa subdividem-se em internos e externos: os primeiros são de natureza administrativa, designadamente, fraca entrevista de empréstimo, análise financeira inadequada, estruturação inadequada do empréstimo, suporte inadequado do empréstimo, gestão inadequado. Os segundos são de natureza macroeconómica, tais como, factores ambientais, económicos, competitivos, reguladores, tecnológico.

Segundo Barros (2003, p.73), o monitoramento da situação macroeconómica é fundamental para a adequada gestão do risco, além disso, o credor tem que conhecer a quem pertence à empresa e o sector da actividade económica onde actua, facto que está directamente ligado aos chamados 5C's de crédito, a serem discutidos a seguir.

2.5.1 Os 5C's de crédito

O mundo das finanças é complexo e repleto de aspectos importantes que devem ser considerados. Com isso, o processo de concessão de crédito exige muito cuidado por parte da organização, visando reduzir as chances de inadimplência e prejuízos financeiros durante as negociações.

Por isso, ao longo do tempo surgiram diversas ferramentas que podem ser implementadas nesse processo para otimizar a decisão, compreender os perfis de risco e reduzir os perigos associados ao crédito

Os cinco “Cs” é um dos métodos de abordagem assertiva que permite uma análise personalizada de crédito (carácter, capital, capacidade, colateral e condições) contém variáveis relacionadas com o risco do cliente, as quais poderão fornecer à base a classificação do risco (Silva, 2003, p.78).

Apresenta-se, a seguir, as abordagens dos 5Cs segundo o autor dos mesmos.

- ***Carácter do Cliente***

Na abordagem do Silva (2003, p.78), o carácter do cliente refere-se à intenção do devedor cumprir a promessa de pagamento, a experiência do banco ou empresa que esteja concedendo crédito, em termos de conhecimento de seu cliente, bem como informações obtidas junto a outros bancos e fornecedores.

Partindo da ideia do autor, pode-se afirmar que este elemento traduz-se no principal instrumento de conhecimento da pontualidade do devedor no cumprimento de suas obrigações.

- ***Capital***

O capital busca analisar a situação económico-financeiro do cliente e a sua capacidade de saldar seus débitos. Tratando-se de pessoa jurídica, deve-se utilizar todo um conjunto de conceitos e técnicas de análise das demonstrações financeiras fornecidas pela empresa, tais como: balanço patrimonial, demonstração de resultados, entre outros (Silva, 2003, p.78).

- ***Capacidade***

À luz da ideia do Silva (2003, p.79), a capacidade refere-se à habilidade do indivíduo ou grupo de indivíduos de gerir estratégia e operacionalmente os negócios da empresa. Isto faz entender que a visão estratégica da direcção, o potencial da administração, produção e comercialização da empresa fazem parte da análise da capacidade, que podem conter certa subjectividade, porém não seja fácil a sua avaliação.

- ***Colateral***

Define-se colateral como a capacidade do cliente em oferecer garantias complementares (Silva, 2003, p.79). Para acrescentar, a garantia é uma espécie de segurança adicional e, em alguns casos a concessão de crédito precisa dela para compensar as fraquezas decorrentes dos outros factores de risco.

- ***Condições***

Como advoga Silva (2003, p.79) as condições têm levado em conta a análise dos factores macro e micro ambiente, conforme o relacionamento da empresa. Ainda acrescenta o autor que, nos factores macro ambiente, podem ser nomeadas as variáveis económicas, políticas, tecnológicas. Quanto as variáveis relativas ao micro ambiente, destacam-se os aspectos ligados a clientes, empregados, fornecedores e concorrentes.

Além dos 5C's tradicionais, Silva (2003, p.98), julgou conveniente adicionar mais um C que é o de **conglomerado**, que refere a análise não apenas de uma empresa específica, que esteja pleiteando crédito, mas ao exame do conjunto, do conglomerado de empresas no qual a pleiteante de crédito esteja contida. É preciso ter-se uma visão global, para se saber qual o risco que esse conjunto de empresas representa e quais as transações existentes entre as empresas.

2.6 Principais formas de crédito bancário

De acordo com Cabido (1999, p.49), as principais formas de um crédito bancário são: operações de empréstimos, operações de descontos de títulos e operações de Garantias. Como forma de consolidação das principais formas de um crédito bancário, vide as abordagens que se seguem.

2.6.1 Operações de empréstimos

Nas operações de empréstimo, o banco disponibiliza a uma cliente, por tempo determinado uma certa quantia ficando este obrigado a restituí-la, findo o prazo acordado e a respectivo juro ao banco (Túlio, 1998, p.115).

Para Cabido (1999, p.58), “as operações por empréstimo por serem das mais puras e correntes formas de concessão de crédito, traduzem-se na generalidade pela cedência de capitais, em determinadas condições negociadas a particulares, empresas ou agentes mais variados sectores de actividade”.

Contudo, do cenário acima deixado pelos autores, a operação de empréstimos possui diferentes modalidades, nomeadamente: descoberto em conta; conta caucionada; empréstimo hipotecário; empréstimo sobre mercadorias/penhores mercantis;

2.6.2 Operações de desconto

Para Túlio (1998, p.115):

“...as operações de desconto são das operações de crédito mais antigas e vulgarizadas desde sempre praticadas pelos bancos, onde o banco antecipa o valor de um crédito ao seu titular, deduzido de correspondente juro e eventuais despesas, transmitindo-lhe este, o respectivo crédito que o banco vai cobrar no seu vencimento...”

É também definida como uma operação de curto prazo para apoio corrente a tesouraria das empresas fornecendo-lhes meios financeiros necessários a sua actividade (Cabido, 1999, p.50). De uma forma geral, nesta forma de crédito, os bancos praticam as seguintes modalidades: desconto de Letras, Livranças, Warrants³, Letras Documentarias.

2.6.3 Operações de garantia/assinatura

Estes tipos de operações concretizam-se através da assunção de uma obrigação por parte do Banco, condicionada, ao bom cumprimento de uma outra obrigação assumida pelo cliente, e tem como modalidades a garantia bancária, crédito documentário e aval bancário (Túlio, 1998, p.116).

Em suma, a maioria, das empresas e particulares enfrentam o problema da escassez de recursos que lhes obrigam a recorrer a diversidade de fontes de financiamento, para fazer face às suas actividades, entre as quais se destacam o crédito bancário. Entretanto, existe um factor associado ao crédito ao consumidor que é decisivo na decisão de disponibilizar ou não o crédito.

2.7 Financiamento

Segundo Gurley e Shaw (1955), o processo de financiamento é um processo de alocação de recursos dados envolvendo a transferência destes entre agentes superavitários, cuja renda corrente é superior aos gastos correntes, e agentes deficitários, cujos gastos correntes superam o total da renda corrente.

O financiamento é essencial para os comerciantes informais poderem expandir qualquer parte de sua atividade, quer seja para produção ou para financiamento de estoques; porém os comerciantes não têm capacidade, por norma, para fazer isso apenas com os recursos que geram, assim, são necessárias fontes de financiamento a um custo razoável.

No âmbito da gestão de sua estrutura de capital, o financiamento das empresas pode ser dividido da seguinte forma, tendo em conta sua origem:

³ Warrants é uma modalidade, que permite aos comerciantes fazer o depósito das suas mercadorias, enquanto aguardam a venda, evitando elevadas despesas de transporte ao seu domicilio ou ao do seu comprador. (CABIDO, 1999: 50).

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

2.8 Comércio

Segundo Lopes (1996, p.115), “o comércio é um complexo de actos de intromissão entre o produtor e o consumidor que são exercidos habitualmente e com fins lucrativos , promovendo e facilitando a circulação de produtos da natureza e da indústria para tornar mais fácil e pronta a procura e a oferta”. Pode-se deduzir então que o comércio é uma actividade socioeconómica que consiste na compra e venda bens, seja para usufruir dos mesmos, vendê-las ou transforma-los, ou seja, actividade que movimenta diferentes produtos com uma finalidade lucrativa através de troca, venda ou da compra de mercadorias. Nesta óptica, o comércio pode ser entendido como uma actividade voluntária que consiste na venda ou troca de bens com uma finalidade lucrativa por meio de valores monetários ou bens previamente acordados.

Tendo em conta a forma de como esta actividade é desenvolvida, o comércio pode ser formal ou informal.

2.8.1 Comércio formal

Segundo Lopes (1996, p.103), “o comércio formal é uma actividade economica desenvolvida dentro dos parametros estabelecidos pelas autoridades competentes desse ramo, respeitando os direitos dos trabalhadores com salários mínimos regulamentados por lei”.

De acordo com o mesmo autor, o comércio formal é regulamentado pela economia formal legalmente estabelecida, com firma registrada, dentro da lei e pagamento de impostos, cujo seu desenvolvimento é aprovado pelo Ministerio do Trabalho.

Para Neves (2001, p.17), “o comércio formal é toda a actividade comercial que se rege pelas normas de comercio do pais em que se desenvolve, ou seja, de acordo com os estatutos legais vigentes”.

Neste contexto, o comércio formal pode ser entendido como aquele que é desenvolvido por indivíduos que legalizaram a sua actividade nas instituições comerciais competentes no Conselho Municipal, Direcção do Trabalho, Autoridade Tributária, ou seja, que pagam os devidos impostos.

2.8.2 Comércio informal

Segundo Salvador (2012, p.14),

“o termo Comércio Informal refere a parte da economia constituída por pessoas que trabalham em negócios muito pequenos, não reconhecidos pelo Governo, sem qualquer registo sistemático, sem acesso ao crédito comercial bancário, com muito baixos níveis de rendimento e sem emprego formal e, esta actividade é praticada em grandes proporções junto aos centros urbanos nos países subdesenvolvidos”.

O autor acima citado define ainda o Comércio Informal como sendo um variado leque de actividades orientadas para o mercado e realizadas com uma lógica de sobrevivência pelas populações que habitam os centros urbanos dos países em desenvolvimento.

Para Abreu (2007, p.15)

“o comércio informal agrupa as unidades económicas envolvidas na actividade de produção de bens e serviços, desenvolvida em pequena escala, de forma artesanal, sem separação a nível de propriedade de factores de produção (trabalho e capital); baixo nível de organização e tendo por objectivo a criação de emprego e rendimento”.

As unidades de produção que integram este sector assumem as características familiares em que não há lugar a um património próprio da unidade de produção.

Na definição do comércio informal, não se pode afirmar que o tipo de actividade constitui algum critério para sua delimitação, embora se possam observar certas actividades que por natureza são características do sector familiar. Porém, nas outras, a agricultura, pescas, têxteis, podem coexistir os dois sectores, o que leva a concluir que a observação estatística deverá incidir sobre as unidades económicas de produção, indivíduos e actividades. A análise estatística deve basear-se nas unidades económicas de produção, tendo como principal quadro de referência as características destas e a sua função principal (Chicombo, 2008, p.21).

Segundo Mosca (2009, p.6) “a economia informal, tal como o comércio informal, surge como estratégia de sobrevivência dos pobres por incapacidade do que se chama por economia formal em absorver o factor trabalho e de gerar rendimentos políticas desajustadas. O comércio informal termina por se sustentar da economia e do comércio formal, estabelecendo relações de reforço mútuo, em ocasiões fora da lei (saúde pública, fiscalidade, etc.)”

Pode-se dizer que o comércio informal é conjunto de actos económicos que escapam às normas legais em matéria fiscal, social, laboral ou de registo estatístico e que engloba a pequena produção, o pequeno comércio, os mercados paralelos e as actividades financeiras informais; são actividades realizadas geralmente a uma escala reduzida, com tecnologias adaptadas, com competências frequentemente adquiridas fora do sistema formal de ensino, com recurso a mão-de-obra intensiva e não assalariada, as mais das vezes realizadas como forma de obtenção dos recursos indispensáveis à sobrevivência dos agentes económicos e respectivas famílias.

III METODOLOGIA

Neste segundo capítulo, vai se fazer a apresentação dos métodos e técnicas de pesquisa usadas no trabalho, que permitiram a recolha de informações aos gestores das Instituições Financeiras, bem como aos comerciantes informais.

Para Silva (2002, p.131), “metodologia é a maneira ou caminho sistemático que descreve os métodos e as técnicas necessárias e preconizadas na busca de um conjunto de conhecimentos científicos através da interpretação dos fenómenos ou de factos existentes na natureza”

A pesquisa sobre Mecanismo de Concessão de Crédito Usados pelas Instituições Financeiras aos Comerciantes Informais, adaptou uma metodologia que permitiu a elaboração o projecto de pesquisa assim como, a recolha de dados junto as instituições financeiras em Xai-Xai assim como as agentes econômicos informais que, através de técnicas metodológicas de pesquisa científica.

3.1 Tipos de Pesquisa

A pesquisa desenvolvida foi de carácter descritivo quanto aos objectivos. Segundo Gil (2008) as pesquisas descritivas têm por objectivo estudar as características de um grupo: sua distribuição por idade, sexo, nível de escolaridade, nível de renda, estado de saúde física e mental.

A pesquisa descritiva permitiu a comprovação da informação no campo no que tange a actuação prática e esclarecimento mais sintetizado de como as instituições financeiras concedem crédito bancário aos seus clientes especialmente aos comerciantes informais.

3.2 Do ponto de vista da forma de abordagem do problema

Sob o ponto de vista da abordagem do problema presente pesquisa foi qualitativa. Segundo Prodanov (2013), Pesquisa quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir os números em opiniões e informações para classificá-las e analisá-las.

Tendo em conta a natureza das questões que serão discutidas, a pesquisa classifica-se em qualitativa, pois procura compreender dos comerciantes informais da Cidade da Xai-Xai e dos gestores das Instituições Financeiras sobre os procedimentos levados a cabo com vista a aceder ao crédito bancário.

Richardson (1999, p.90), afirma que “a pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como a tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentadas pelos entrevistados, em lugar da produção de medidas quantitativas das características ou comportamentos.”

Segundo Denzin e Lincoln (2006, p.17), “a pesquisa qualitativa é, em si mesma, um campo de investigação, envolve o estudo do uso e a colecta de uma variedade de materiais empíricos e, como um conjunto de actividades interpretativas, não privilegia nenhuma única prática metodológica em relação a outra”.

Para Creswell (1998, p.15), “a pesquisa qualitativa é um processo de investigação e entendimento baseado em tradições de investigação metodológicas que exploram o problema humano e social. O pesquisador constrói um quadro complexo e holístico, analisa palavras, reporta detalhadamente as visões de informantes e conduz o estudo em um campo natural”.

Esta pesquisa é qualitativa porque é baseada em uma investigação que explora os problemas da sociedade. O estudo envolve uma análise detalhada da visão dos comerciantes informais e dos gestores de crédito em relação ao problema em causa e como ele afecta cada uma das partes.

3.2 Métodos de pesquisa

3.2.1 Método Comparativo

De acordo com Maconi e Lacatos (2003, p.107), o método comparativo é utilizado em estudo com semelhanças e diferenças entre diversos tipos de grupos, sociedades ou povos contribui para uma melhor compreensão do comportamento humano, este método realiza comparações, com a finalidade de verificar similitudes e explicar divergências. O método comparativo é usado tanto para comparações de grupos no presente, no passado, ou entre os existentes e os do passado, quanto entre sociedades de iguais ou de diferentes estágios de desenvolvimento.

Segundo Saunders, Lewis e Thornhill (2000, p.4), “método comparativo é a possibilidade de o pesquisador compartilhar experiências não somente observando o que está acontecendo, mas, também sentindo”.

Este método consistiu na comparação de diferentes Instituições Financeiras como os bancos BCI, Millennium BIM e as instituições de micro finanças Socremo e Letsego para apurar como cada uma delas se comporta face a concessão de crédito aos comerciantes informais tomando em consideração que estes não estão na mesma classe com empresas formais.

3.3 Técnicas de Recolha de Dados

3.3.1 Questionario

Quanto aos procedimentos técnicos que auxiliaram ao alcance dos objectivos propostos, caracterizaram-se por um levantamento intermediado por questionário, complementado por directas interrogações (entrevistas), a combinação destes dois instrumentos permitiu a obtenção de muitas informações sobre o problema em estudo.

As entrevistas, foram conduzidas “cara a cara” com base num guião de tópicos, expresso nos anexos 1 e 2 do presente trabalho, o que permitiu que seja possível fazer outras perguntas como resultado das respostas dadas, aprofundando assim algumas questões não totalmente aparente à primeira vista.

A entrevista é uma técnica que facilitou a recolha de informações sobre os mecanismos e ou critérios usados pelas Instituições Financeiras na concessão de créditos aos comerciantes informais

As entrevistas foram administradas a seguinte categoria de actores: Gestores das Instituições financeira, gestores das instituições de crédito e comerciantes informais

Esta técnica consistiu em entrevistas através do questionário semiestruturado (ver anexos 1 e 2), que permitiu fazer classificações e cruzamento dos resultados nos dados bibliográficos e as entrevistas exploratórias.

Esta técnica facultou igualmente o levantamento de dados sobre as ansiedades e propostas dos comerciantes informais no acesso ao crédito.

3.4 População e Amostra

Na óptica de Gil (2010, p.102), “a amostra é uma técnica que consiste em o pesquisador seleccionar os elementos a que tem acesso, admitindo que estes possam de alguma forma representar o universo”.

A população alvo desta pesquisa, são os comerciantes informais que exercem as suas actividades em diversos cantos da cidade de Xai-Xai e os gestores das Instituições Financeiras.

De acordo com o Serviço Distrital de Actividades Económicas (SDAE) da Cidade de Xai-Xai, exercem o comércio informal nesta urbe cerca de 4.745 indivíduos que é o universo da pesquisa. Deste universo, temos uma amostra direccionada de 50 indivíduos dos quais foram distribuídos guiões de entrevistas, com vista a colher dados sobre as condições e impasses no processo de concessão do crédito pelas Instituições Financeiras e instituições de crédito.

Após a identificação da amostra, recorreu-se a amostragem por acessibilidade. De acordo com Oliveira (2012), amostra por Acessibilidade, consiste em analisar um grupo de indivíduos previamente acessível, utilizada pelo pesquisador por ser mais apropriada por questões de tempo e financeiras, visto que é o método que conta com unidades disponíveis, custos baixos e o fato de facilitar o acesso a um grande número dos pesquisados.

Recorreu-se a amostragem por acessibilidade na perspectiva de pesquisar os possíveis comerciantes informais encontrados no campo pois maior parte deles não ficam no mesmo sítio e frequente vezes encontra-se os trabalhadores e não proprietários.

IV APRESENTAÇÃO, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

É neste capítulo que se assenta o trabalho de campo. Procura-se nele analisar, baseando-se relevantemente nas informações recolhidas no campo, com uso a guiões de entrevistas que foram distribuídos aos comerciantes informais da cidade de Xai-Xai e a alguns gestores de crédito do BIM, BCI, Letsego e Socremo. Foi com base na informação colhida através deste guiões que pôde-se analisar os mecanismos de consecção do crédito aos comerciantes informais, as dificuldades de acesso ao crédito encaradas pelos clientes entre outros aspectos.

4.1 Descrição das instituições pesquisadas

A presente pesquisa foi direccionada aos comerciantes informais da cidade de Xai-Xai, e os bancos comerciais BIM, BCI, Letsego e Socremo que são uns dos principais bancos e instituições de micro finanças que operam na área de estudo, cuja descrição é apresentada nos parágrafos seguintes.

4.1.1 BIM (Banco Internacional de Moçambique)

O Banco Internacional de Moçambique tornou-se no maior e mais moderno Banco a operar no mercado nacional. Com duas seguradoras a operar na esfera dos dois Bancos a fusão era inerente e nasce a maior seguradora privada a actuar no mercado nacional com a designação de Seguradora Internacional de Moçambique, ficando a Ímpar uma marca comercial. (TALES 2013)

A sua missão, é criar valores para o cliente através de produtos e serviços bancários e financeiros de qualidade superior, observando rigorosos e elevados padrões de conduta e responsabilidade, com balcões em quase todos os pontos do país.

4.1.2 BCI (Banco Comercial de Investimento)

O BCI é um banco comercial com sócio maioritário português o BPI (Banco Portugues de Investimento), com a missão de contribuir activamente para o desenvolvimento económico e social de Moçambique, criando valores e gerando satisfação para os clientes, os accionistas, os colaboradores, os parceiros e a comunidade em geral, de uma forma responsável e sustentável. (SANTOS 2020)

Este banco, tem como visão ser um banco de cultura moçambicana e de uma referência para o sistema financeiro no espaço sub saharião ao nível de aplicação de melhores práticas de competitividade.

4.1.3 Socremo

De acordo com AMB (2008) a socremo é uma instituição que tem como missão providenciar de forma rentável e sustentável, serviços financeiros com enfoque para os micro, pequenos e médios empresários.

Tem como visão ser o banco mais eficiente e eficaz na provisão de serviços financeiros ao nosso segmento de mercado.

4.1.4 Letshego

Segundo relatório de contas do Banco Letshego a palavra em Setswana que significa “suporte”. No Letshego providencia-se suporte financeiro aos clientes. A nova marca do Letshego representa o “delta” ou o diferencial que a empresa oferece.

Tem como visão manter o constante foco alinhar os seus negócios em todo mercado e dessa forma colocar o cliente no centro de tudo que é feito.

4.2 Localização das Empresas

As filiais dos bancos comerciais que fazem parte do objecto de estudo da presente pesquisa, localizam-se todos eles na cidade de Xai-Xai, Província de Gaza, estando concretamente nas seguintes Ruas e Avenidas:

Em relação ao BIM, trabalhou-se com o balcão Sede que se encontra na baixa da cidade em frente ao Conselho Municipal e ao lado do mercado Central; e o balcão Tavene, que se encontra no bairro 7 da cidade ao lado da Igreja Universal.

Em relação ao BCI, trabalhou-se com o balcão que se localiza perto do cruzamento, no bairro 7 da cidade, em frente a Escola Secundária Joaquim Chissano, ao lado do Instituto de Cereais de Moçambique.

Em relação ao Socremo, trabalhou-se com o único balcão que temos na Cidade de Xai-Xai que se localiza na baixa da cidade, ao lado do FNB e em frente a Saverite.

Para o Letsego também trabalhou-se com o único balcão que temos na Cidade de Xai-Xai, que se localiza na baixa da cidade na área da paragem podido ao lado da loja vodacom.

4.2 Apresentação e Análise dos Dados

4.2.1 Dados das instituições financeiras e de crédito

Os estudos deste trabalho foram realizados na cidade de Xai-Xai, junto das instituições financeiras (BIM e BCI) e instituições de crédito (Socremo e Letsego). A concessão de crédito para agentes económico visa dinamizar a economia assim como criação de rotação de meios financeiros.

Os mecanismos de concessão de crédito usado pelas instituições financeiras e instituições de crédito cingem nas recomendações feitas pelo Banco de Moçambique, como banco regulador da economia e faz o controlo de todas transações feitas no sistema financeiro

4.2.2 Mecanismos de concessão de crédito

De acordo com os gestores dos Instituições Financeiras e dos créditos, os bancos comerciais usam de um modo geral, mecanismos uniformes para a concessão de crédito, sendo este concedido especialmente aos funcionários públicos que auferem os seus salários naqueles estabelecimentos bancários, que tenham um contracto de trabalho visado e os empresários que tenham as suas actividades legalizadas com garantias consistentes.

Portanto, não havendo uma linha de crédito bancário direcionada aos comerciantes informais nos bancos comerciais, estes são incluídos no grupo dos empresários, desde que tenham a licença de exploração, o modelo de pagamento dos encargos financeiros vigentes no país com uma contabilidade organizada e consistente.

Isto, deve-se ao risco a que os bancos estão expostos, não só em termos de perdas financeiras, mas também evitar com que se financie actividades ilícitas (tráfego de drogas, terrorismos, etc), o que requer muita cautela, no sentido de analisar devidamente os pedidos de empréstimo e solicitar os mutuários, caso seja necessário garantias, para a sua cobertura e acompanhamento na aplicação dos mesmos. Não obstante, as garantias oferecidas pelos mutuários não podem ser encaradas como

fonte de reembolso de crédito, pois este deve ser reembolsado com a geração de fundos dos mesmos.

A base de análise dos mecanismos aprovados pelo Banco de Moçambique para a concessão de crédito para caso de empresas ou indivíduos que queiram desenvolver negócios fazer pelo menos o plano de negócios e ainda entrar em contacto com o seu gestor comercial para a devida acessoria. Neste raciocínio são aceites todos os comerciantes que tenham uma contabilidade organizada e que ainda apresentem um plano de negócio viável.

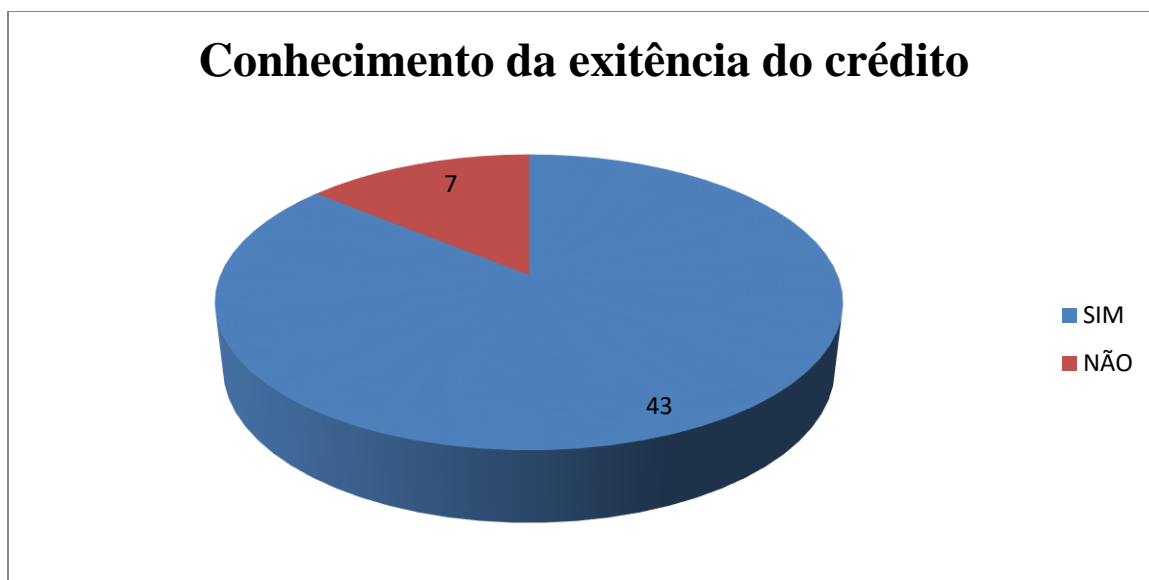
Para os gestores das instituições de micro finanças elas são mais voltadas para os pequenos empresários, incluindo os comerciantes informais que não têm acesso ao crédito bancário como as grandes empresas. Estas instituições buscam fornecer acesso ao capital financeiro para pessoas que, de outra forma não teriam essa oportunidade mas ainda lhes é exigida garantia de reembolso incluindo a penhora de bens.

As condições para o empréstimo são planeadas para ajudar aqueles que precisam de uma pequena quantia de capital para incrementar seus negócios.

4.3 Dados dos comerciantes informais

Em relação à pergunta sobre o conhecimento ou não da existência de crédito aos comerciantes informais, 43 dos 50 entrevistados foram unânimes em responder que têm conhecimento da existência do crédito bancário e 7 responderam que não sabia da existência de crédito bancário.

Figura 1: Conhecimento da existência do crédito bancário.



Fonte: Autora, com base nos dados da entrevista (2023).

Destes 43 comerciantes com conhecimento, 4 afirmaram ter passado de uma instituição bancária solicitar crédito, mas que os bancos, dizem que não podem conceder crédito, pois não possuem os requisitos exigidos por estes.

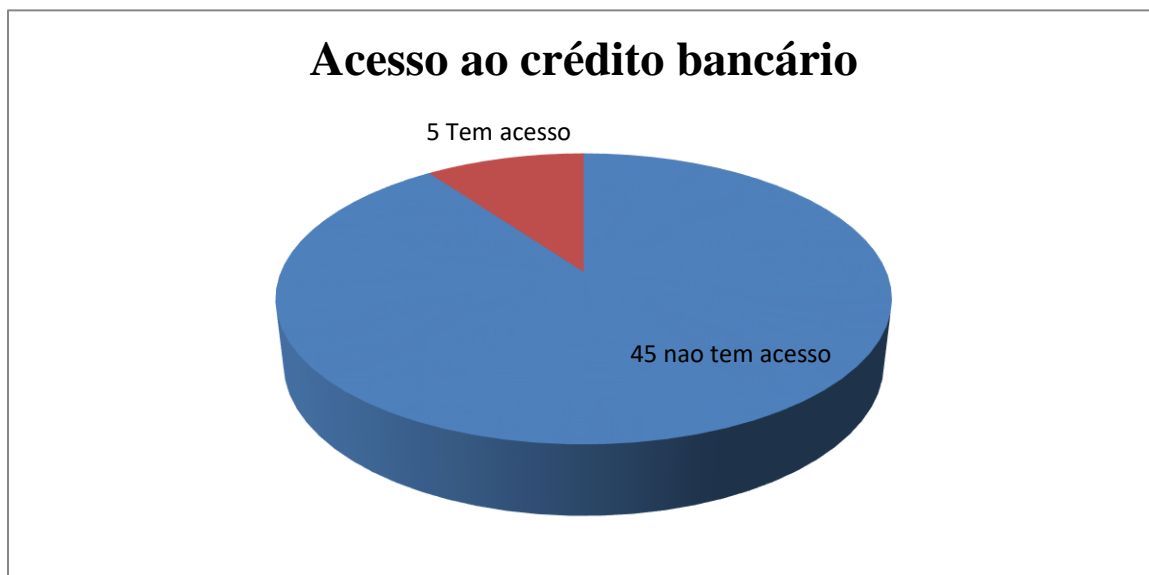
Para minimizar esses transtornos, os bancos deviam procurar uma linha de crédito específica para os comerciantes informais, tendo em conta a confiança do cliente e o seu envolvimento com o banco, pois segundo Cabido (1999, p.13), a confiança é assim à partida um elemento base e fundamental em toda e qualquer operação de crédito.

4.2.1 Acesso ao crédito

Tendo em conta que a actividade creditícia das Instituições Financeiras envolve maior risco devido à exposição a priori dos fundos, que requer uma maior cautela por parte das Instituições Financeiras, no sentido de analisar devidamente os pedidos de empréstimos e solicitar aos mutuários, pois as garantias oferecidas pelos mutuários por si só, não se podem encarar como fonte de reembolso de crédito, uma vez que devem ser reembolsados com geração de fundos do mutuário.

De acordo com as entrevistas efectuadas, dos 50 comerciantes informais, pôde-se perceber que somente 5 destes têm acesso ao crédito em instituições de micro financiamento e os restantes 45 não tem acesso em nenhum dos bancos comerciais e nem nas instituições de micro finanças.

Figura 2: Acesso ao crédito bancário.



Fonte: Autora, com base nos dados da entrevista (2023).

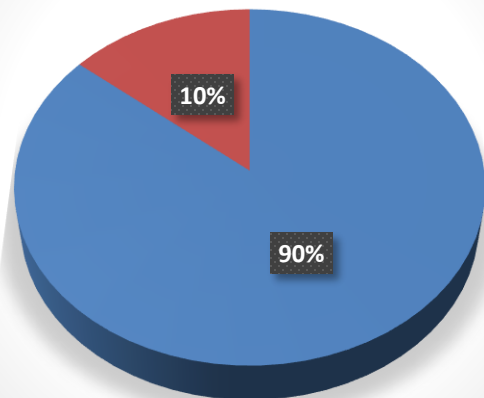
De referir que não existe formalmente uma linha de crédito nos bancos comerciais para os comerciantes informais, mas o BCI procura enquadrá-los nos créditos a pequenas e médias empresas, com acessoria do gestor do banco, na sua formalização, na recolha de dados da sua actividade, no registo individual das vendas, a canalização das suas receitas para as contas, o histórico do cliente, o património, a segurança do seu negócio, avales e garantias reais.

4.2.2 Dificuldades Encaradas no Acesso ao Crédito

De entre os 50 indivíduos entrevistados que praticam o comércio informal na área de estudo, 5 têm acesso ao crédito, facto que mostra claramente a existência de inúmeras dificuldades para aderir ao crédito pela parte dos comerciantes.

Figura 3: Dificuldades Encaradas no Acesso ao Crédito

Dificuldades para acesso ao crédito



Fonte: Autora, com base nos dados da entrevista (2023).

Em relação a esta questão, a 45 dos entrevistados que não têm acesso ao crédito bancário nos bancos comerciais o que corresponde a 90% dos comerciantes informais ter dificuldades enormes para aceder ao crédito bancário e apenas 5 comerciantes correspondente a 10% firmaram que tiveram acesso ao crédito, mas foi necessário apresentar plano de negócios incluindo outras garantias fora do seu negócio principal.

São muitas as dificuldades para ter acesso a este crédito, apontando mais para os requisitos exigidos pelos bancos comerciais com destaque a oficialização da actividade e uma contabilidade organizada, o que permite aos gestores dos bancos a avaliar a credibilidade e a viabilidade da empresa ou melhor do comerciante.

Para os comerciantes informais que tem acesso, sublinharam ainda ter enfrentado inúmeras dificuldades durante a organização dos requisitos exigidos, embora tenham tido um acompanhamento por parte dos gestores dos respectivos bancos e no final a fracassou.

Essas dificuldades estão aliadas igualmente aos pressupostos do Regulamento de crédito, que incorpora todos os princípios correspondentes à gestão e controlo de risco, operadas à luz das definições e metodologias conforme Acordos de Basileia. Este regulamento abrange todas as vertentes do processo de crédito, designadamente, análise e notação de risco de crédito, decisão, acompanhamento e recuperação.

Esses transtornos resultam concretamente do índice de riscos a que os bancos são suscetíveis, sendo obrigados desta a exigirem garantias que possam assegurar o retorno dos fundos desembolsados em casos de falência dos mutuários.

4.3 Concessão de crédito aos comerciantes informais

De acordo com os gestores dos bancos comerciais existentes na área de estudo (BIM, BCI), um dos objectivos centrais destes bancos, é de comprar e vender dinheiro, bem como o fornecimento de serviços bancários disponíveis, financiamentos de créditos de forma individual (pessoal) e ou colectiva (empresas).

Apesar da concessão de crédito bancário ser um dos objectivos que norteia o funcionamento dos bancos comerciais no nosso país, existem ainda inúmeras barreiras para a sua concessão aos comerciantes informais quer de forma individual, bem como colectiva, devido a falta dos requisitos exigidos pelo sector, pois para o efeito, exige-se que este tenha um rendimento que garanta a amortização da dívida e a capacidade de envolvimento face ao serviço da dívida central do risco abonatório.

Ainda em relação a esta questão os gestores afirmaram que somente o BCI é que nos últimos dois anos concedeu crédito bancário a apenas três comerciantes informais na área de estudo, que para tal precisou de um acompanhamento directo dos gestores do banco na tramitação dos documentos exigidos pelo banco.

Este facto, deve-se aos riscos que os bancos estão sujeitos, sendo assim obrigados a procederem a análises mais ou menos cuidadas do risco de crédito dos seus clientes em função do tipo de negócio ou área de actividade em que se inserem.

Neste contexto, segundo o gestor do BIM adoptou um conjunto de políticas internas de mitigação de risco de crédito que iniciam com a criação de unidades orgânicas de apoio a mitigação de risco, passando por instrumentos de gestão e controlo, até aos instrumentos normativos e regulatórios.

Este fenómeno, está aliado a falta de confiança da capacidade do comerciante informal na gestão da sua actividade, o que lhe torna bastante vulnerável a falência, não tendo nenhum recurso de garantia que possa saldar a sua dívida.

4.3.1 Critérios de selecção para a concessão de crédito

Sobre os critérios de selecção, os gestores afirmaram que são vários os critérios de selecção dos comerciantes informais para a concessão do crédito, onde em comum apontaram com destaque a idade do cliente que deve ser maior de vinte e um anos e inferior a sessenta e cinco anos, o conhecimento deste na praça e no sistema financeiro bancário, os seus rendimentos, ou seja, o volume de depósitos que efectua e a sua capacidade de endividamento.

Ainda nessa questão os gestores afirmam que o BIM financia apenas os clientes cuja actividade é legal com uma contabilidade organizada e impostos devidamente regularizados, enquanto que o gestor do BCI afirma que independentemente da sua legalidade, concede o crédito e se necessário apoia a empresa na sua legalização, pois para este banco, o que importa mais é o envolvimento existente entre o banco e o cliente.

Para além dos critérios arrolados nos parágrafos anteriores, os bancos exigem que o cliente tenha idoneidade, confiança, honestidade, credibilidade e segurança do crédito, que asseguram o seu reembolso atempado, eliminando ou reduzindo assim, o risco inerente a qualquer operação de crédito.

É importante realmente que a instituição conheça o histórico e o registo do comerciante informal, como forma de garantir que o seu financiamento não se perca, baseando apenas na movimentação bancaria, deixa uma margem de risco para os bancos.

4.3.2 Actividades financiadas pelas instituições financeiras

Tendo em conta que a actividade bancária impulsiona o desenvolvimento económico através de captação de poupanças dos superavitários e canalização de recursos financeiros aos agentes económicos deficitários, o crédito constitui o principal activo, a fonte primária de rentabilidade que compreende a base ou mecanismo da continuidade do negócio das Instituições Financeiras.

Segundo os gestores de instituição financeira são várias as actividades financiadas pelos bancos comerciais no nosso país, tais como agricultura, a indústria, transportes, importação ou exportação, turismo, hotelaria, imobiliária, consumo, tesouraria, investimentos e serviços diversos. Como se fez menção anteriormente, o BIM financia apenas actividades legalizadas, não tendo desta

forma linhas específicas de financiamento para o desenvolvimento agrícola. Porém, para estes casos, estes bancos fazem apenas a gestão dos fundos injectados pelas Organizações Não Governamentais (ONG), uma vez que face a sua natureza apresentam características muito próprias, riscos muito específicos e aplicações muito diversificadas.

Os bancos comerciais realmente não financiam quaisquer actividades, como forma de evitar os índices de riscos que estes estão sujeitos, de modo a evitar financiar actividades ilícitas, fomentar a criminalidade entre outras.

Já os Micro bancos com destaque ao Socremo e Letshego, apesar de ser o potencial forte deles financiar os comerciantes informais, aplicam taxas de juros elevadíssimas, devido ao risco que ocorrem por causa das garantias por estes apresentadas, o que não tem sido muito sustentável para os próprios comerciantes.

4.3.3 Nível de aderência ao crédito pelos comerciantes informais

O crédito é considerado como um poderoso suporte do desenvolvimento socioeconómico. Em contrapartida, verifica-se a existência de uma espécie de barreira invisível aos comerciantes informais no financiamento de crédito por parte dos bancos comerciais, com destaque ao BIM, que de forma específica não financia actividades não formais, ou seja, actividades devidamente legalizadas.

Tendo em conta a sua importância no desenvolvimento socioeconómico, o financiamento é de maior procura, mas de difícil acesso devido aos requisitos exigidos pelas Instituições Financeiras que são de difícil organização.

Para os gestores o nível de aderência ao acesso do crédito bancário, é realmente surpreendente, pois a cada dia que passa, são muitas as requisições de crédito por parte dos comerciantes informais, mas em contrapartida, estes não reúnem os documentos exigidos pelos bancos comerciais de modo a ter o acesso.

4.3.4 Limitações na concessão do crédito

Para que uma Instituição Financeira conceda a um cliente um financiamento, este deve reunir alguns requisitos exigidos como o carácter, a capacidade, o colateral, condição e o capital, que no seu conjunto constituem os chamados “5 Cs” de crédito definidos pelo Banco Central.

De acordo com os gestores de crédito existem várias limitações na concessão do crédito aos comerciantes informais, devido a fraca capacidade de gestão dos fundos e a falta de garantias de reembolso, facto que os torna sensíveis a vários riscos.

A gestão inadequada da carteira de crédito propicia elevados níveis de incumprimento de crédito o que preocupa os gestores, as autoridades monetárias e o público em geral, dado que pode conduzir a recessão económica, daí que urge a importância de aprofundar e analisar os mecanismos de mitigar o risco de crédito, bem como, avaliar a sua adequabilidade.

Um outro aspecto mencionado pelos gestores que constitui limitação, é o facto de os analistas necessitarem de experiências anteriores para que possam ter bons resultados, como esse é um processo que utiliza critérios subjectivos de informações. É necessário que os avaliadores já tenham vivido casos semelhantes para que possam ter um parâmetro de comparação.

Este método não considera perdas geradas pela recusa de bons clientes, o que reduz a margem de lucro das operações, não atendendo assim o objectivo de maximizar a riqueza do proprietário.

Embora muitos bancos ainda utilizem sistemas especialistas como parte de seus processos de tomada de decisões de crédito, estes sistemas têm dois problemas principais que são a consistência (quais os factores comuns importantes a serem analisados em diferentes tipos de tomadores?) e a subjectividade (quais os pesos óptimos a serem atribuídos aos factores escolhidos?).

O volume elevado de recursos e a complexidade da informação disponível impõe uma profunda necessidade de análise de crédito, daí a importância de um adequado entendimento dos aspectos estratégicos e operacionais da instituição, para possibilitar a avaliação de capacidade de pagamento e a estruturação do empréstimo.

Neste caso, as limitações não são muito mais por parte dos bancos comerciais em conceder o crédito ao comerciante informal, mas sim por parte dos próprios comerciantes informais, que

exigidos os requisitos, não tem tido a capacidade de reuni-los, pois muito deles não tem a sua actividade devidamente legalizada, e acham um transtorno e não só, acarreta alguns custos.

V CONCLUSÕES E SUGESTÕES

5.1 CONCLUSÕES

O presente estudo procurou analisar os mecanismos de concessão de crédito usados pelo Millennium BIM, BCI, Socremo e Letshego aos comerciantes informais e comparar a forma com estes se comportam quando se trata de conceder crédito aos informais, donde se chegou as seguintes conclusões:

Os bancos são instituições intermediárias entre os agentes superavitários e agentes deficitários, que exercem além de outras, a função de captar recursos dos superavitários e emprestá-los a juros aos deficitários gerando a margem de ganho em forma de crédito.

O crédito é uma verdadeira alavanca, poderosa influente e indispensável de desenvolvimento socioeconómico, pois que é, também o principal financiador da actividade económica nacional, mobilizando os volumosos recursos próprios e alheios de que as Instituições Financeiras dispõem e para o que accionam diversos mecanismos de intervenção.

Os comerciantes informais por não terem na sua maioria um rendimento estável, quando comparados com os funcionários públicos e empresários, são os que mais necessitam de suporte económico de modo a garantir o desenvolvimento da actividade que exercem. Porém, sofrem discriminação na concessão de crédito nos bancos comerciais como Millennium BIM e BCI, devido a dificuldades que encaram na organização dos requisitos exigidos pelos bancos, com destaque a oficialização da actividade e uma contabilidade organizada, o que permite aos gestores dos bancos a avaliar a credibilidade e a viabilidade do negócio do cliente, o que os leva a aderirem o crédito dos micro bancos, tais como o SOCREMO, Letshego, entre outros.

Contudo, estes micro bancos, apesar de ser o potencial forte deles financiar os comerciantes informais, aplicam taxas de juros elevadíssimas, devido ao risco que ocorrem por causa das garantias por estes apresentadas, o que não tem sido muito sustentável para os próprios comerciantes.

Uma vez que formalmente não existe uma linha de crédito nos bancos comerciais para os comerciantes informais, o BCI de forma particular, procura enquadrá-los na linha dos créditos a pequenas e medias empresas, com acessoria do gestor do banco na sua formalização, na recolha

de dados da sua actividade, no registo individual das vendas e a canalização das suas receitas para as contas.

De entre os motivos que levam os comerciantes informais a pedirem o financiamento, destaca-se a necessidade de melhorar o seu negócio e aproveitar oportunidades de expansão de negócios promissoras de modo a aumentar os lucros para responder as necessidades crescentes da família, melhor ajudar o sustento da família e aumentar a renda para o sustento familiar, uma vez que a actividade por estes desenvolvida, é a única fonte de sustentabilidade da família.

No que concerne as limitações, as Instituições Financeiras enfrentam algumas barreiras no financiamento dos comerciantes informais, que estão ligadas com o perfil destes, uma vez que apresentam fraca capacidade de gestão dos fundos e a falta de garantias de reembolso, facto que os torna sensíveis a vários riscos.

5.2 SUGESTÕES

Analisados com atenção os mecanismos de concessão do crédito bancário aos comerciantes informais pelos bancos comerciais Millennium BIM e BCI, recomenda-se que:

- ✓ Os bancos comerciais abram uma linha de crédito específica para os comerciantes informais;
- ✓ Os bancos comerciais exijam requisitos acessíveis e possíveis de ser organizados, que estejam ao alcance dos comerciantes informais;
- ✓ Os bancos ao concederem o crédito, devem fazer um acompanhamento com uma educação financeira ao comerciante informal de modo que tenha uma gestão sustentável dos fundos concedidos;
- ✓ O Governo crie mecanismos legais que possam desencorajar o incremento das taxas dos juros;
- ✓ O Governo crie instituições autónomas, que potencie recursos humanos e tire proveito dos projectos submetidos pelos cidadãos carenciados, para aumentar a renda da população através dos bancos comerciais;
- ✓ As instituições responsáveis pela legalização das actividades comerciais, facilitem os processos de legalização das mesmas.

VI REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ABREU, Antonio Pinto de Empreendedorismo, Sector Informal Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique, publicado na Universidade Eduardo Mondlane Disponível em www.mobills.com.br
2. Associação Moçambicana de Bancos, Pesquisa sobre o Sector Bancário Ranking Survey 2008, Disponível em www.amb.co.mz
3. Banco Letsego Relatório de Contas de 31 de Dezembro de 2022
4. BARROS, Renato. *Análise sobre a Utilização de Mecanismos Mitigadores do Risco de Crédito pelo Banco do Brasil*, Universidade Federal do Rio Grande do Sul Escola de Administração Especialização em Negócios Financeiros. 2007
5. CABIDO, Jacinto. *Gestão de Crédito Bancário*. 1ª Ed. Lisboa, Garrido & Lino, Lda, 1999.
6. CAIADO, Aníbal Campos & Caiado Jorge. *Gestão de Instituições Financeiras*. 1 ed., Lisboa: Gráfica Manuel A. Pacheco, 2006.
7. CHICOMBO, Adélia Filosa Francisco. *Sector Informal em Moçambique: Seu Contributo na Geração de Emprego*. Trabalho para obtenção do grau de Licenciatura em Gestão, faculdade de Economia, UEM, 2008. Pp: 76.
8. CRESWELL, John, *Investigação Qualitativa e Desenho de Pesquisa*, Mil Oaks Publicações 1998
9. DENZIN, Norman, LINCOLM Yvonnas, *Manual Sage em Pesquisa Qualitativa 3ª Edição*, Sage Publicações Limitada
10. FACHIN Aberto, *Pesquisa, Técnica e Procedimentos da Pesquisa*, 2001, Disponível em www.dbd.puc-rio.br
11. GAMA, Antonio Pimenta, *Modelo Expandido de Desempenho de Marketing 2010* Disponível em www.emerald.com
12. GASPAR, José Augusto & ADEGAS, Mário Martins. *Operações Bancárias*. Lisboa. 1978.
13. GIL, António Carlos. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 5ª Edição, São Paulo, Atlas, 2010.
14. Lei nº 09/2004 das Instituições de Crédito e das Sociedades de Financeiras, de 21/Julho/2004.
15. LOPES, Leonel. *O Comercio Informal*. Maputo, 1996.

16. MAPILELE, Gilda Leocádia da Conceição. *Crédito malparado e seu Impacto sobre o Sistema Financeira em Moçambique*, Dissertação sobre trabalho de Licenciatura, 2008.
17. MARCONI, M. A. & LAKATOS, E. M. *Técnicas de Pesquisa*. 5ª Edição, São Paulo, Atlas, 2003.
18. MISHKIN, Frederich S. *Moedas, Bancos e Mercados Financeiros*. 5 ed., Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1998.
19. MOSCA, Joao, *Pobreza, Economia informal, informalidade e Desenvolvimento*, Instituto de Estudos Sociais e económico, Maputo 2009
20. NEVES, Sebastião. *A Economia Formal e seu Impacto no Desenvolvimento Socio Economico da Cidade de Porto*. Lisboa, 2001.
21. OLIVEIRA, MF, 2011, *Metodologia*, consultado no dia 30 de Janeiro de 202024 Disponível em www.maxwell.vrac.puc-rio.br;
22. RICHARDSON, Robert Jarry. *Pesquisa Social: Métodos e Técnicas*. São Paulo: Atlas, 1999.
23. SANTOS, Vanda Aurora Carvalho dos, *Risco das Instituições Bancarias. Caso do BCI,SA* 2020, Disponível em www.repositório.iscte-iul.pt
24. SAUNDER, Mark, «LEWIS, Philip, THORNHIL, Adrian, *Métodos de Pesquisa para Estudantes de Administração*, 4ª Edição 2007
25. SCHRICKEL, Wolfgang Kurt, *Análise de Crédito: Concessão e Gestão de Empréstimos* 5 Ed, Atlas, 2000
26. SEVERINO, António J. *Metodologia de Trabalho Científico*. 21 ed. São Paulo, Cortez, 2007.
27. SILVA, António João Hocayen da *Metodologia de Pesquisa: Conceitos Gerais*, s/ed Brasil, 2001
28. SILVA, José Pereira. *Gestão e Análise de Risco de Crédito*. 4 ed. Atlas. São Paulo, 2003.
29. TALES, Dario Junior Xavier *Utilização do BIM No Desenvolvimento e Integração de Projetos: Trabalho do Culminação de Curso na Universidade Eduardo Mondlane* 2013
30. TÚLIO, Miguel & NOVELA, Leonardo & BARATA António. *Operações Bancárias*. 1 ed. Moçambique, 1998
31. Ventura, Jonas Rafael, *Risco Bancário: Análise das Concessões de Crédito nas Instituições Financeiras* 2001, disponível em home.unicruz.edu.be

Apêndices 1

Guião de entrevista para os gestores das Instituições Financeiras e gestores de crédito

Eu sou Rogélia Eliana Manuel Muendane, Estudante da Universidade Politécnica, pretendo com esta entrevista recolher dados ligados ao Processo de Concessão de Crédito Bancário, com especial destaque aos Comerciantes Informais, que permitirão a elaboração da Monografia Científica para a Conclusão do nível de Licenciatura em Gestão Financeira e Bancária.

Agradeço com antecedência a vossa colaboração no fornecimento das respostas da entrevista que se segue:

Identificação

- Qual é a sua área de formação?

- Qual é o cargo que ocupa na instituição?

- A quanto tempo trabalha pra esta instituição?

Objectivo específico 1 (Identificar os critérios usados pelas Instituições Financeiras para a concessão de crédito aos comerciantes informais)

- Quais são os critérios usados pelas instituições financeiras para a concessão de crédito aos comerciantes informais?

- Quais são as barreiras para a concessão de crédito aos comerciantes informais?

- Qual a vossa posição em relação a concessão de crédito aos comerciantes informais?

- Que políticas a instituição usa para aprovar ou reprovar a concessão de crédito?

- Quantos empréstimos a instituição concedeu a comerciantes informais nos últimos dois anos?

Objectivo específico 2 (Descrever a importância do crédito no comércio informal)

- Qual é o nível de aderência ao crédito pelos comerciantes informais?

- Até que ponto o crédito é importante para o desenvolvimento sócio-económico do país?

- Quais são as actividades financiadas pelas Instituições Financeiras?

- Porque dar ou não crédito aos informais?

- Acha que a concessão de crédito aos comerciantes informais pode trazer alguma vantagem para a instituição?

Objectivo específico 3 (Propor modalidades que facilitem o comerciante informal a ter acesso ao crédito)

- Quais são as limitações encarradas na concessão de crédito?

- Quais são as modalidades que podem facilitar os comerciantes informais a terem acesso ao crédito?

- O que pode melhorar o relacionamento entre os comerciantes informais e as Instituições Financeiras?

Apêndice 2

Guião de entrevista para os comerciantes informados

Eu sou Rogélia Eliana Manuel Muendane, Estudante da Universidade Politécnica, pretendo com esta entrevista recolher dados ligados ao Processo de Concessão de Crédito Bancário, com especial destaque aos Comerciantes Informais, que permitirão a elaboração da Monografia Científica para a Conclusão do nível de Licenciatura em Gestão Financeira e Bancária.

Agradeço com antecedência a vossa colaboração no fornecimento das respostas da entrevista que se segue:

Identificação

- Quantos anos de idade tem?

- Com quem vive?

- A quantos anos exerce esta função?

Objectivo específico 1 (Identificar os critérios usados pelas Instituições Financeiras para a concessão de crédito aos comerciantes informais)

- Tem conhecimento da existência do crédito? SIM____ NÃO____

- Tem acesso ao crédito? SIM ____ NÃO____

- Que tipo exigências as Instituições fazem para conceder crédito?

Objectivo específico 2 (Descrever a importância do crédito no comércio informal)

- Porque procurar o crédito?

- Como o é que crédito pode melhorar o seu negócio?

- Como acha que o melhoramento do seu negócio pode ajudar-lhe?

Objectivo específico 3 (Propor modalidades que facilitem o comerciante informal a ter acesso ao crédito)

- Acha que de alguma forma os bancos discriminam os comerciantes informais?

- Quais são maiores dificuldades encarradas no acesso ao crédito?

- Como melhorar o relacionamento com as Instituições Financeiras?
