



24 - 11 | 2025

MODALIDADES DE FINANCIAMENTO DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS DO SECTOR COMERCIAL NA PROVINCIA DO UÍGE. 2021-2022

Financing modalities for MSMES in the commercial sector in the Province of Uíge. 2021-2022

Modalidades de financiamento para las MIPYMES del sector comercial en la Provincia de Uíge. 2021-2022

Luzolo Carlos Zadiaku Miguel¹ | Dalne António²

¹Licenciado, UNIKIVI - Universidade Kimpa Vita, Angola, luzo18zady@gmail.com

²Mestre, UNIKIVI - Universidade Kimpa Vita, Angola, gdalne83@gmail.com

Autor para correspondência: luzo18zady@gmail.com

Data de receção: 03-09-2025

Data de aceitação: 05-11-2025

Data da Publicação: 24-11-2025

Como citar este artigo: Miguel, L. C. Z. & António, D. (2025). *Modalidades de financiamento das micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na Provincia do Uíge: 2021-2022*. ALBA – ISFIC Research and Science Journal, 1(9), pp. 328-342. <https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/12>

RESUMO

O acesso ao financiamento é um dos principais desafios enfrentados pelas micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na Província do Uíge, influenciando directamente a sua sustentabilidade e crescimento. O objectivo deste estudo é de analisar as modalidades de financiamento utilizadas pelas micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na província do Uíge. As empresas realizam os seus financiamentos mediante as modalidades de financiamento disponíveis e que apresentam custos mais baixos possíveis, aderindo a alternativas de financiamento que tragam maior conforto e estabilidade financeira e consoante ao custo de oportunidade. Aplicou-se método quantitativo e qualitativo com apoio da técnica de questionário para a colecta de dados; estes foram analisados estatisticamente utilizando o SPSS 29.

Notou-se que as principais dificuldades aquando da solicitação de financiamentos a partir de programas do Governo são o excesso de aspectos burocrático e demasiado tempo de espera para a concessão dos valores, e a partir dos bancos são o excesso de burocracia e altas taxas de juros. Estas empresas têm uma estrutura de capital baseada na teoria de *pecking order*, obedecendo uma hierarquia de preferência das fontes de financiamento a disposição da empresa. Neste estudo contribuímos, indicando as modalidades de financiamento mais apropriadas para as MPME's do sector comercial desta Província como o autofinanciamento, o capital de risco e modalidades de financiamento a partir de programas do Governo. Para futuras investigações podem abordar sobre as causas de altas taxas de juros, burocracia excessiva e demasiado tempo para concessão dos valores nesta província.

Palavras-chave: Empresa, Modalidades de Financiamento, Sector Comercial

ABSTRACT

Access to finance is one of the main challenges faced by micro, small and medium-sized enterprises in the commercial sector in the province of Uíge, directly influencing their sustainability and growth. The objective of this study is to analyze the financing modalities used by micro, small and medium-sized enterprises in the commercial sector in the province of Uíge. Companies carry out their financing through the available financing modalities and that have the lowest possible costs, adhering to financing alternatives that bring greater comfort and financial stability and depending on the opportunity cost. A quantitative and qualitative method was applied with the support of the questionnaire technique for data collection; these were statistically analyzed using SPSS 29. It was noted that the main difficulties when applying for financing from Government programs are the excess of bureaucratic aspects and too much waiting time for the granting of values, and from the banks are the excess of bureaucracy and high interest rates. These companies have a capital structure based on the theory of pecking order, obeying a hierarchy of preference of the sources of financing available to the company. In this study we contribute, indicating the most appropriate financing modalities for MSME's in the commercial sector of this Province, such as self-financing, venture capital and financing modalities from Government programs. For future research, they can address the causes of high interest rates, excessive bureaucracy and too much time for granting values in this province.

Keywords: Enterprise, Financing Modalities, Commercial Sector.

RESUMEN

El acceso a la financiación es uno de los principales retos a los que se enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial en la provincia de Uíge, influyendo

directamente en su sostenibilidad y crecimiento. El objetivo de este estudio es analizar las modalidades de financiamiento utilizadas por las micro, pequeñas y medianas empresas del sector comercial en la provincia de Uíge. Las empresas realizan su financiamiento a través de las modalidades de financiamiento disponibles y que tienen los menores costos posibles, adhiriéndose a alternativas de financiamiento que brindan mayor comodidad y estabilidad financiera y dependiendo del costo de oportunidad. Se aplicó un método cuantitativo y cualitativo con el apoyo de la técnica de cuestionario para la recolección de datos; estos se analizaron estadísticamente con el programa SPSS 29. Se señaló que las principales dificultades a la hora de solicitar financiamiento de los programas gubernamentales son el exceso de aspectos burocráticos y el tiempo de espera demasiado largo para el otorgamiento de valores, y de los bancos son el exceso de burocracia y las altas tasas de interés. Estas empresas tienen una estructura de capital basada en la teoría del orden jerárquico, obedeciendo a una jerarquía de preferencia de las fuentes de financiación con las que cuenta la empresa. En este estudio contribuimos, indicando las modalidades de financiamiento más adecuadas para las MPMEs del sector comercial de esta.

Palabras clave: Empresa, Modalidades de Financiamento, Sector Comercial.

Contribuição de autoria (por autor):

Luzolo Carlos Zadiaku Miguel: Teve a iniciativa, pesquisa e revisão de literatura, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação dos gráficos, preparação da base de dados, tradução de termos ou informações obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.

Dalne António: A revisão da literatura, preparação dos instrumentos aplicados, análise estatística, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado,

redação do original (primeira versão), correção do artigo, coordenação da autoria.

INTRODUÇÃO

A economia angolana é impulsionada pelo sector petrolífero, mas enfrenta desafios de diversificação, inflação e dívida pública, exigindo reforma para um crescimento sustentável. Para uma conjuntura económica estável e dinâmica é necessário que haja um crescimento económico generalizada em todos os sectores. As MPMEs em Angola enfrentam desafios como acesso ao financiamento e burocracia, embora estas empresas sejam essenciais para a diversificação e criação de empregos no país. As MPMEs do sector do comércio representam a maior franja do sector empresarial na Província do Uíge, que, pese embora seja um sector dependente dos sectores primários e secundários, este sector contribui de forma significativa na economia, como por exemplo, na redução da taxa de desemprego e na distribuição dos bens aos consumidores finais.

O presente artigo tem como título modalidades de financiamento das micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na provincia do uíge entre 2021-2022. O objectivo é de analisar modalidades de financiamento das micro, pequenas e

médias empresas do sector comercial na provincia do uíge.

A estrutura financeira representa a combinação de fundos internos e externos, tanto a curto prazo, medio ou longo prazo aplicado para financiar a empresa. Entretanto, sendo este um recurso escasso, existem maiores possibilidades de haver dificuldades no seu acesso, de facto, tem se verificado aos empresarios desta provincia, Uíge, cada vez mais reclamações com relação ao aumento de dificuldades no acesso ao financiamento. Mediante este facto, a problemática desta pesquisa é a detenção das principais razões que constituem dificuldades no acesso ao financiamento das micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na provincia do Uíge. Neste trabalho testamos as seguintes hipóteses:

H₁: Os gestores e proprietários das MPME's do sector comercial na Província do Uíge preferem uma estrutura de capital composta apenas por capital próprio, de modo a não expor a empresa em dificuldades de solvabilidade, entretanto, utilizando essencialmente fontes de financiamento internas.

H₂: A burocracia excessiva, as elevadas taxas de juro e tempo de espera para a concessão de valores são as principais razões que dificultam o acesso ao financiamento as

MPME's do sector comercial na Província do Uíge.

Para testar estas hipóteses foram aplicados métodos estatísticos não paramétrico de Qui-quadrado.

Quadro teórico e Revisão da Literatura

O quadro teórico deste estudo envolve diferentes conceitos que sustentam os diferentes tipos de financiamento, as teorias de estrutura de capital, para melhor compreender como é que as MPMEs decidem pelas origens dos seus capitais. Segundo Carvalho (2016, p.16), em sentido lato, a empresa é um conjunto de atividades humanas, coletivas e organizadas, regidas por um centro regulador, com a finalidade de adaptar constantemente os meios disponíveis aos objetivos predeterminados, tendo em vista a produção/comercialização de bens/serviços. Entretanto, a empresa representa uma unidade económico-social, que está constituída por elementos humanos, materiais, técnicos e financeiros, e tem por objetivo obter utilidades através da sua participação no mercado de bens e serviços, fazendo uso dos fatores produtivos nomeadamente: trabalho, terra e capital. Em Angola as MPMEs são classificadas de acordo ao Decreto-Lei nº 30/11, que tem como critérios o número de trabalhadores

efectivos e o volume de faturação total anual, sendo este último que prevalece sempre que for necessário decidir sobre a classificação das mesmas. *Microempresa*: aquelas que empreguem até 10 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual não superior em Kz ao equivalente a USD 250 mil; *Pequena Empresa*: aquelas que empreguem mais de 10 e até 100 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual em Kz superior ao equivalente a USD 250 mil e igual ou inferior a USD 3 milhões; *Média Empresa*: aquelas que empreguem mais de 100 até 200 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual em Kz superior ao equivalente a USD 3 milhões e igual ou inferior a USD 10 milhões.

As diferentes teorias sobre estrutura de capital representam diferentes abordagens buscam explicar como os gestores de empresas devem escolher entre financiar-se com capital próprio e / ou capital alheio. o financiamento dos activos da empresa pode ter origem no interior da empresa ou no seu exterior (Silva, 2013). A estrutura de capital de empresas constitui um elemento de grande importância no contexto da gestão financeira das empresas aquando da tomada de decisões para aquisição de financiamento. A literatura de teorias sobre estrutura de capital está polarizada em dois trabalhos seminais, o primeiro de Gilbert Durand (1952 e 1959) no

qual o autor aborda a existência de uma estrutura ótima de capital que maximiza o valor da empresa e no outro extremo o trabalho de Franco Modigliani e Merton Miller (1958 e 1963), que fala sobre a irrelevância da estrutura de capitais sobre o valor da empresa. Estas originaram o aparecimento de diversas teorias, como a Teoria do Efeito Fiscal, Teoria da assimetria de informação, Teoria da Hierarquização das fontes de financiamento, Teoria da Sinalização, Teoria do Trade Off, Teoria dos Custos de Agência, e Teoria do Market Timing. As assimetrias das informações constituem uma barreira na credibilidade e veracidade das demonstrações financeiras fornecidas pelas MPMES. Razão pela qual no âmbito de financiamento é necessário que haja transparencias de modo a evitar equívocos sobre as actividades desenvolvidas pela empresa como: características da empresa, oportunidades de investimento, projecções de vendas, decisões operacionais, retornos previstos e riscos envolvidos, e outros custos da empresa, esta situação poderá afectar a empresa aquando da decisão e aquisição de financiamentos. A publicação do artigo “The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, feita por George Arthur Akerlof em 1970 introduziu o conceito de informação assimétrica. Nesta teoria, visa-se elucidar que a informação assimétrica ocorre quando os

gestores, ou insider, possuem informações que os investidores, ou outsider, não tem. Nem sempre todos os intervenientes de uma empresa possuem as mesmas informações, como é o caso do mercado, investidores, pois, existem informações privilegiadas aos insider (gestores e acionistas) não disponíveis ao público em geral (Gomes, 2012). As empresas pensam numa ordem natural de procura de financiamento criando assim uma hierarquia de origem dos recursos, este pensamento nos remete à teoria da hierarquização (pecking-order theory). Teoria de Trade-Off introduzida por Alan Kraus e Robert H. Litzenberger em 1973, tem como base a teoria do efeito fiscal, e defende a possibilidade de existir uma estrutura de capital ótima que permite a elevação do valor da empresa. Esta teoria sustenta que a estrutura ótima de capital resulta do trade off entre os benefícios fiscais e os custos de falência provocado pelo endividamento, entretanto, o endividamento excessivo poderá expor a empresa em sérias dificuldades de solvabilidade, reduzindo o valor da empresa.

O financiamento das empresas, que está intimamente relacionado com os investimentos que as mesmas efectuam, é assegurado através de fontes de financiamentos que podem ser internas ou externas (Costa e Alves, 2008). As modalidades de financiamento são as formas

e condições como o financiamento de uma empresa é estruturado e disponibilizado, sendo que as fontes de financiamento representam as entidades que disponibilizam os recursos financeiros. Este conjunto de capitais são utilizados para o financiamento das aplicações e investimentos de uma empresa. As modalidades de financiamento quanto ao seu vencimento podem ser classificadas em curto prazo, médio ou longo prazo; e quanto as suas fontes podem ser internas ou externas. As modalidades de financiamento de curto prazo servem para apoiar no financiamento essencialmente das operações cíclicas das empresas, a apoiar o financiamento de situações de défices de tesouraria entre outros. Elas representam as fontes de maior exigibilidade. Entre outros, destacamos as seguintes modalidades de financiamento de curto prazo: conta corrente caucionada, desconto bancário, desconto de livrança, desconto de letras, factoring, confirming, desconto de documento de exportação, remessa documentária, crédito documentário e crédito de fornecedores. Por outro, as modalidades de financiamento de médio ou longo prazo contribuem essencialmente no financiamento de activo fixo, como o financiamento de infraestruturas, construções, equipamentos e outros imobilizados que permanecem na empresa por um período superior a um ano. Estas podem ser realizados com capital

próprio ou alheio. E tanto o financiamento por capitais próprios como o financiamento por capital alheio podem envolver custos. Uma das possíveis fontes de financiamento de médio ou longo prazo das organizações é o recurso ao capital dos próprios sócios/accionistas (Viêto & Maquieira 2013). O capital próprio a que a empresa pode recorrer para implementar os projectos necessários para o seu normal funcionamento e crescimento pode provir de quatro fontes: Aumento do capital social, Autofinanciamento e Suprimentos. As fontes de financiamento internas têm a ver sobretudo com o autofinanciamento, o qual em termos líquidos, corresponde a retenção pelas próprias empresas dos resultados por ela gerados, acrescido das respectivas amortizações e da variação dos ajustamentos de valores do activo assim como das provisões. Também existe a possibilidade de financiamentos de medio ou longo prazo para empresas por capitais alheios. Estas modalidades de financiamento possuem um período de vencimento superior a um ano, obtidos de terceiros pela empresa, como os empréstimos bancários, empréstimos obrigacionista ou locação financeira.

Para acceder as diferentes modalidades de financiamento diversas condições são impostas, como: a restituição dos valores acrescidos dos respectivos juros, os acpestos

burocráticos, garantias, cláusulas, assim como o tempo necessário para que processo seja efectuado e disponibilizado os valores. Para mitigar as dificuldades enfrentadas pelo sector empresarial privado e não só, o Estado angolano tem vindo a criar condições a nível das infraestruturas e legais para regularizar a actividade económica, reduzir a burocracia aquando da constituição e licenciamento de empresas assim como criação de programas de apoio ao sector empresarial. Segue-se alguns organismos governamentais afim no apoio ao sector empresarial privado nomeadamente: Guiché Único Empresa, Instituto de Apoio a Micro, Pequenas e Médias Empresas e Fundo de Garantia de Crédito. O sector do comércio em Angola constitui um elemento fundamental na criação de uma estrutura económica moderna, devido a sua influência significativa na criação de empresas e empregos. Ele representa uma parte da economia que se concentra na compra e venda de bens. Em Angola este sector encontra-se polarizado entre o pequeno comércio de carácter tradicional, maioritariamente informal e as grandes superfícies e grupos comerciais. Segundo o Decreto-Lei nº 1/07, o comércio é a actividade económica que consiste em comprar bens para os vender no mesmo estado físico, bem como prestar serviços mercantis, em estabelecimentos comerciais e outros lugares permitidos por lei'. O Sector

do comércio enquadra-se no sector terciário, consiste na transferência dos produtos acabados com a pretensão de obtenção do lucro, e contribuindo deste modo na distribuição de bens as populações. De realçar que este sector, para que tenha um bom desempenho necessita que o sector primário e o sector secundário sejam eficientes, pois, o sector terciário depende em grande medida dos produtos vindos do sector primário e secundário produzido no país ou ate mesmo importados para a comercialização. O censo das empresas em Angola, revelam que o país possui 83.722 empresas registadas, pelo que o comércio por grosso e retalho, possui 59,1% do total das empresas do País, o equivalente a 49.480 empresas (INE, 2019).

MATERIAIS E METODOS

Metodologia

Para a condução da pesquisa de maneira sistematizada, adoptamos pela metodologia de trabalho quantitativa e qualitativa, de modos a buscar entender as dificuldades no acesso ao financiamento centrado em percepções e experiências constatadas pelos empresarios das MPMEs do ramo de comércio na Provincia do Uíge - Angola, usando variáveis categóricas, isto é, nominais e ordinais, respondendo diferentes características e realizando teste de hipóteses.

Método bibliográfico: nos foi útil ao fazer uma revisão da literatura sobre as principais teorias da temática por meio de um estudo sistematizado e desenvolvido com base em material publicado em livros, jornais, trabalhos académicos, artigos científicos, dissertações. Neste método usamos técnicas como: levantamento bibliográfico, leitura crítica, análise temática, resenha e elaboração de referências bibliográficas.

Tipo de pesquisa

Quanto aos objectivos, optamos pelo tipo de pesquisa descritiva, pois, este visa a descrição de características de populações ou fenómenos, pelo que, identificamos e descrevemos as condicionantes nos processos de financiamento de empresas assim como as principais congestionantes no acesso ao financiamento.

Amostragem e criterios de selecção

Universo ou população é um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características, já a amostra, subconjunto do universo por meio do qual se estimam as características desse universo ou população (Gil, 2008, p. 89-90). Segundo o INAPEM (2023), a Província do Uíge tem certificado um total de 1.056 MPME's do sector comercial. Este total de empresas constitui a população da presente pesquisa, na qual utilizamos a amostragem probabilística

aleatória simples. Foram incluídos na pesquisa MPME's do sector comercial que exercem as suas actividades na Província de Uíge, e que já tinham estado em funcionamento pelo menos a partir do ano 2021. Foram excluídos desta investigação as Grandes Empresas, e todas as empresas pertencentes a sectores diferentes do sector comercial, mas também aquelas MPMEs que participam da pré-teste.

Para Gil (2008, p. 97), de modos a calcular a amostra podemos usar a fórmula seguinte:

$$n = \frac{\sigma^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + \sigma^2 * p * q}$$

Onde: n= Tamanho da amostra; σ^2 = Nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios-padrão; p= Percentagem com a qual o fenómeno se verifica q= Percentagem complementar, obtido por q= 100-p; N= Tamanho da população; e^2 = Erro máximo permitido.



Sendo uma população finita de 1056 elementos, assumindo 1,96 para um nível de confiança de 95%, uma margem de erro de 5% e uma proporção estimada da população que possui característica de interesse em 0,5 para uma estimativa conservadora. Substituindo os dados temos:

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * (1-0.5) * 1056}{0.05^2 * (1056-1) + (1.96)^2 * 0.5 * (1-0.5)}$$

$$n = \frac{3.8416 \cdot 264}{0.0025 \cdot (1055) + 3.8416 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{1014.1824}{3.5979} \quad n = 281.88$$

Portanto, amostra para a presente pesquisa é de 282 empresas.

Procedimentos e Instrumentos

De modo a alcançar os objectivos e as tarefas desta pesquisa, seleccionamos métodos que nos forneceram a estrutura geral para colecta de dados e técnicas de colecta de dados, que são ferramentas específicas dentro dos métodos, como abaixo descritos:

Recolha de dados

Para a colecta de dados foi usado um questionário contendo uma serie de perguntas ordenadas que foram respondidos pelos inqueridos relativamente a dados sobre a empresa. O questionário inclui perguntas fechadas e abertas para nos permitir objectivar as respostas dadas pelos inquiridos, e facilitar os inquiridos expressar as suas opiniões com relação o tema em estudo.

Entretanto, utilizando o Google Forms, por via internet, obtivemos as respostas dos inqueridos. Que depois passou-se os ficheiro no Excel e posteriormente em SPSS para facilitar a análise.

Validação do instrumento

O questionário foi fundamental e sendo de raiz, foi realizado um pré-teste com 10 MPME's, visto para garantir a sua validade externo, isto a compreensão dos inqueridos. Após esta fase procedeu-se a sua aplicação no estudo.

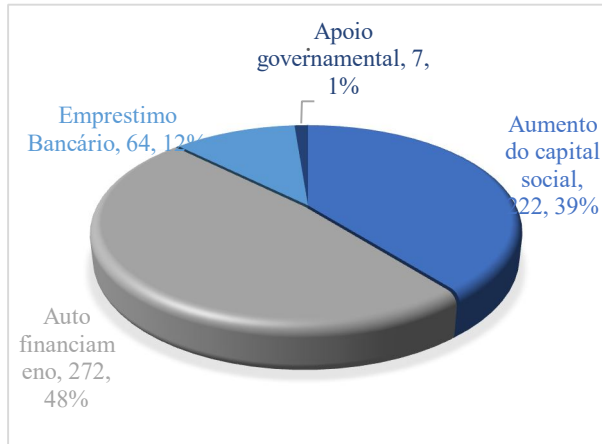
Nesta secção abordamos a apresentação, análise dos dados obtidos no inquérito aplicado às direcções das MPME's do sector comercial na Província do Uíge. O inquérito foi realizado na Província do Uíge, no período entre Outubro e Novembro de 2023, na qual as fichas de inquérito foram entregues em formato físico, contactadas pessoalmente, e outras em formato digital às diversas empresas, sendo 282 MPME's, e ainda 7 bancos, garantido a confidencialidade das mesmas e ao Gabinete Provincial para Desenvolvimento Económico Integral (GPDEI).

Os dados foram validados por meio de verificações da consistência, isto é, realizou-se o teste da distribuição da amostra de modos a determinar a utilização de testes paramétricos ou não paramétricos para as hipóteses. Sendo uma amostra de tamanho médio (282 elementos) optou-se pelo teste Shapiro-wilk, com um nível de confiança de 95%.

A maior parte das empresas inqueridas demonstraram que a sua estrutura de capital é composta unicamente por capitais próprios,

cerca de 80%, e 20% das empresas encontra-se composta por meio de uma combinação de capitais próprios e alheio.

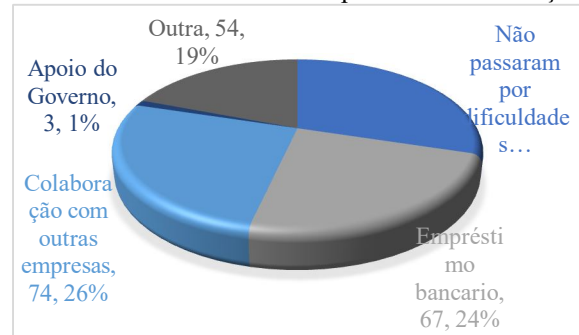
Gráfico 1: Distribuição da amostra pelas modalidades de financiamento mais utilizadas



Fonte: Elaboração própria.

As modalidades de financiamentos mais utilizados pelas MPME's do sector comercial na Província do Uíge são essencialmente o auto financiamento, o aumento do capital social e o empréstimo bancário. Quanto ao autofinanciamento, reflete-nos que, no âmbito da distribuição dos lucros, as empresas não o fazem regularmente ou nem sempre na sua totalidade, reservando parte deste para o financiamento de outros investimentos.

Gráfico 2: Distribuição da amostra em caso de dificuldade de tesouraria e possíveis soluções



Fonte: Elaboração própria

Cerca de 70% das empresas já passaram por dificuldades de tesouraria a ponto de necessitarem de ajuda externa, e solucionaram a situação de deficit de tesouraria, segundos os inquéritos, recorrendo essencialmente a colaboração com outras empresas 26,2%, ao empréstimo bancário por 23,8%.

Gráfico 3: Distribuição por atendimento nos bancos

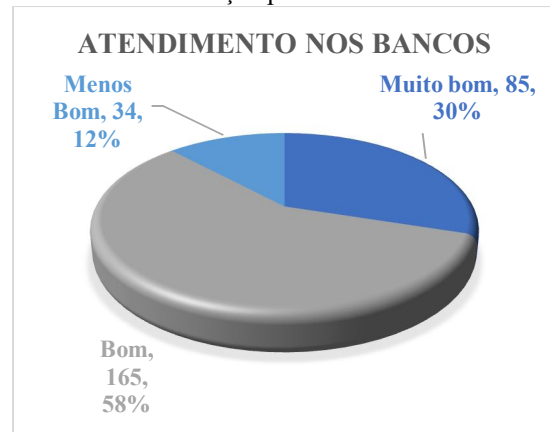
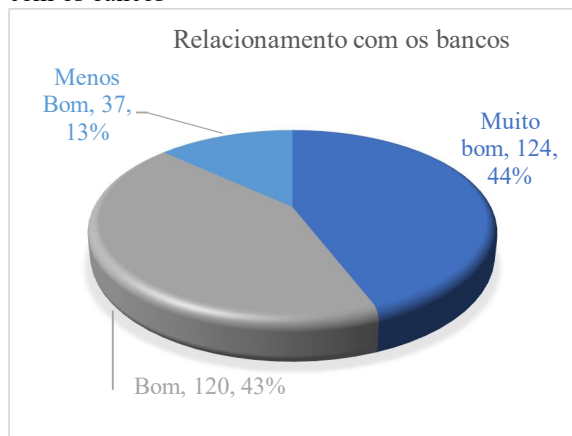


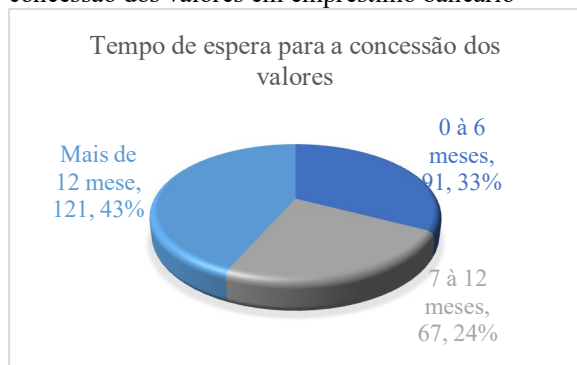
Gráfico 4: Distribuição da amostra por relacionamento com os bancos



Fonte: Elaboração própria

As relações estabelecidas entre as MPME's do setor em análise e a banca revela-se plausível, pois, cerca de 44% das empresas auscultadas possuem muito bom relacionamento com a banca e cerca de 58% acrescentam que o atendimento é bom.

Gráfico 5: Distribuição por tempo de espera para a concessão dos valores em empréstimo bancário



Fonte: Elaboração própria

Entretanto, para a deliberação dos valores de financiamentos nestas modalidades, existe um tempo de espera na qual 33% das empresas revelam este tempo apresenta um período máximo de até 6 meses, 24% entre 7 à 12

meses, e 43% das empresas defendem que este período é superior a 12 meses.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com base nas análises estatística realizadas foi possível desenvolver argumentos consistentes e lógico que estabelece conexões entre os resultados obtidos, o referencial teórico, a literatura consultada e as hipóteses de investigação. As estatística descritivas oferecem uma visão preliminar das empresas estudadas. A maior parte das empresas inquiridas estão em funcionamento a médio prazo, de 2 à 5 anos, com uma predominância de cerca de 60%, de 6 à 10 anos representando cerca de 27%, entre 11 à 15 anos representando 3%, outro grupo de empresas funcionando entre 16 à 20, sendo 7%, e finalmente empresas inseridas no mercado a mais de 20 anos, representando cerca de 3%. Todas estas empresas pertencem ao sector comercial e realizam suas actividades na Província do Uíge. Estas empresas tiveram varias fontes de financiamento no início das suas actividades, nomeadamente poupanças, apoio familiar, fundo do governo empréstimo bancário e outros. Quanto ao tamanho das empresas, verificamos que 62 % são micro empresas, 30% são pequenas empresas e finalmente 8% são médias empresas.

Estrutura de financiamento

H₁: Os gestores e proprietários das MPME's do sector comercial na Província do Uíge preferem uma estrutura de capital composta apenas por capital próprio, de modos a não expor a empresa em dificuldades de solvabilidade, entretanto, utilizando essencialmente fontes de financiamento internas.

Os resultados da estatística descritiva baseada em frequências indicam que a composição da estrutura de capital das MPMEs é de 80% (226) são compostas apenas por capital próprio e 20% (56) com a combinação de capitais próprio e alheio. Existe uma mistura das origens dos fundos.

Outrossim, verificou-se que as MPMEs para realizarem os seus investimentos utilizam o autofinanciamento em 48% (135) e o aumento de capital (por suplementos) em cerca de 39% (110), que são modalidades de financiamento resultantes de capitais próprios, e o empréstimo bancário em 12% (34), que é um financiamento com capital alheio. Esta visão é baseada na teoria da hierarquização (pecking-order theory). No entanto, refutamos a hipótese (H₁) visto que os seus pressupostos não constituem dificuldades no acesso ao financiamento externo. A pesar de que se ouve há dificuldades no financiamento externo por parte das MPMEs comerciais na provincia do

Uíge, os resultados nos indicam que existem uma menoria que conseguem este financiamento.

Dificuldades no acesso ao financiamento

H₂: A burocracia excessiva, as elevadas taxas de juro e tempo de espera para a concessão de valores constituem as principais razões que dificultam o acesso ao financiamento de investimento nas MPME's do sector comercial na Província do Uíge.

Pela estatística inferencial, após o teste não paramétricos (teste de Qui-quadrado) que teve como resultado para modalidades de financiamento a partir de programas do governo (sig=0,001 para excesso de burocracia, sig=0,552 para elevadas taxas de juros, e sig=0,001 para tempo de espera para conceção de valores) ; quanto as modalidades de financiamento a partir do banco tivemos (sig=0,001 para excesso de burocracia, sig=0,001 para elevadas taxas de juros, e sig=0,905 para tempo de espera para conceção de valores). Este teste apresentou um nivel de significância que permite que a hipotèse (H₂) seja aceita, pese embora que para os programas do governo a elevada taxa de juros teve uma sig=0,552, isto quer dizer que o governa nos seus programas não aplica taxas de juros elavadas; para os bancos, notamos que a variável tempo de espero tem uma sig=0,905, acima de 0,05. Portanto, o tempo de espera não constitui uma

difficuldade de acesso ao financiamento para MPMEs, desde que elas cumprem com os pré-requisitos estabelecidos pelos bancos.

Gráfico 6: Distribuição por constrangimentos na obtenção de financiamento a partir de programas do governo de apoio as empresas

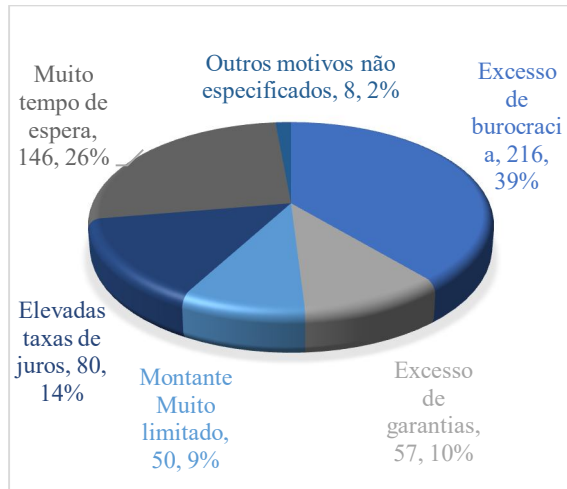


Gráfico 7: Distribuição por dificuldades de obtenção de financiamento a partir do banco



Fonte: Elaboração própria.

As empresas apresentaram vários constrangimentos aquando da obtenção de financiamento tanto a partir de programas do governo como de bancos, nomeadamente a burocracia excessiva, altas taxas de juros, demasiado tempo de espera para a concessão

dos valores, excesso de garantias exigidas, montante muito limitado. Todos estes motivos representando cerca de 98% congestionamento a partir de programas do governo, sendo que os outros 2% das razões não foram especificados, e 100% partir de bancos.

CONCLUSÃO

Existe um conjunto de modalidades de financiamentos disponibilizados a partir da banca assim como programas governamentais de apoio as empresas, que são nomeadamente Conta Corrente Caucionada, Descoberto Bancário, Desconto de Livrança, Crédito Documentário, Remessa Documentária, Leasing, Empréstimos Bancários Tradicionais, Desconto de Documento de Exportação, Capital de Risco, o Programa de Apoio ao Crédito (PAC) e o micro crédito no âmbito do Fundo Activo de Capital de Risco Angolano (FACRA). Entretanto, as modalidades de financiamento utilizadas com maior frequência pelas micro, pequenas e médias empresas do sector comercial na Província de Uíge são o autofinanciamento, o aumento do capital social e o empréstimo bancário. A hipótese (H_1), defende que os gestores das MPME's preferem uma estrutura financeira composta apenas de capital de capital, esta foi rejeitada por não condizer com a realidade constatada,

ja a hipótese (H₂), que realça o excesso de aspectos burocrático, altas taxas de juros e morosidade na conceição dos valores constituem as principais conjeccionantes no acesso ao financiamento foi aceite, pois, representa essencialmente as principais conjeccionantes no acesso ao financiamneto das MPME's desta região. As principais congestionantes no acesso ao financiamento nas MPME's do sector comercial na Província do Uíge, a partir de programas do Governo, são o excesso de aspectos burocrático (sig=0,001) e demasiado tempo de espera para a concessão dos valores (sig=0,001); e a partir dos bancos são o excesso de burocracia (sig=0,001) e altas taxas de juros (sig=0,001). As MPME's do mesmo sector na Província de Uíge revelaram que tem sido prestadas um bom atendimento e também possuem bons relacionamentos com as instituições bancarias. Entretanto, situações da actual conjuntura económica, como as constantes oscilações nas taxas de câmbios, inflação e outras situações económicas negativas, remete as instituições facilitadoras e provedoras de financiamento às empresas a reforçarem o controlo e tomarem mais precauções na selecção das empresas que as solicitam concessões de financiamentos, de modo que, as mesmas não possam ser prejudicadas por empresas devido o risco de insolvabilidade que possam vir a apresentar.

No entanto, para a Província do Uíge, onde as principais dificuldades no acesso ao financiamento são, a partir do Governo, o excesso de aspectos burocrático e demasiado tempo de espera para a concessão dos valores; e a partir dos bancos, o excesso de burocracia e altas taxas de juros, as modalidades mais apropriadas para as empresas desta região são essencialmente o autofinanciamento, na qual as empresas necessitam fazer uma retenção parcial ou mesmo total dos lucros líquidos obtidos; devem aderirem ao capital de risco, pelo facto de que o financiador torna-se coproprietário da empresa durante o período que vigorar o financiamento, assumindo também os riscos financeiros associados a empresa, embora tenha um custo praticamente igual aos accionistas ou proprietárias da empresa, possuem altos custos; e finalmente os financiamentos provenientes de programas do governo que, pese embora haja vários aspectos burocráticos e demasiado tempo de espera para a concessão de valores, estes apresentam taxas de juros mais favoráveis.

Na realização desta pesquisa tivemos dificuldades, na qual a mais relevante foi uma pequena limitação na obtenção de dados relativamente ao tamanho da população, de forma estratificada, consoante ao volume de negócios. Entretanto, obtivemos este dado de maneira generalizada.

Apesar das dificuldades enfrentadas no acesso ao financiamento, podemos concluir que as empresas realizam seus investimentos a partir de modalidades de financiamento disponíveis e que apresentam menor custo possível, aderindo a alternativas de financiamento que tragam maior conforto e estabilidade financeira a empresa consoante o custo de oportunidade. Para futuras investigações podem abordar sobre as causas de altas taxas de juros, burocracia excessiva e demasiado tempo para concessão dos valores nesta província.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Costa, C. B., & Alves, G. C. (2008). *Contabilidade Financeira*. 7. ed. Lisboa: Reis dos Livros.
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e Técnicas de pesquisa social*. 6. ed. São Paulo: Atlas.
- Lakatos, E. M. & Marconi, M. de A. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. 5ª. ed. São Paulo: Atlas.
- Vieto, J. P. & Maquieira, C. (2013). *Finanças Empresariais: Teoria e Prática*. 2. ed. Lisboa: Escolar.
- Baker, M & Wurgler, J. (2002). *Market Timing and Capital Structure*. The Journal of Finance, 1(57), 1-32.
- Gomes, R. (2012). *A estrutura do capital das empresas: teoria ao longo de 50 anos*. Economia e Empresas 1(14), 119-143.
- Racy, J. C., et. al. (2009). *O Conceito de Empresa na Teoria Econômica: Uma Revisão das Principais Contribuições*. Revista De Economia Mackenzie.
- Rogão, M. (2013). *Influência das Características Específicas e do Sistema Financeiro dos Países na Estrutura de Capitais das Empresas*. Dissertação de Mestrado, Universidade da Beira Interior, Portugal.
- Instituto Nacional de Estatística (INE). (2019). *Censo das empresas*, Luanda-Angola.
- Decreto-Lei nº 1/04, de 13 de Fevereiro, Lei das Sociedades Comerciais. Diário da República nº 13/04 – I Série A.
- Lei 1/07, de 14 de Maio, Lei das Actividades Comerciais. Diário da República nº 58/07 – I Série A.
- Lei n.º 30/11, de 13 de Setembro, Lei das Micro, Pequenas e Médias Empresas. Diário da República nº 176 – I Série A.
- INAPEM. Instituto Nacional de Apoio as Micro, pequenas e médias empresas (n.d.). Micro, pequenas e médias Empresas registadas. Recuperado em 02 de Outubro de 2023, de <http://www.inapem.gov.ao>.