

GUIA DE ACESSO AO FINANCIAMENTO PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE



Maio de 2016

Canada 



PREFÁCIO

Este manual é um guia para donos de pequenas e médias empresas (PME's), na República de Moçambique. Como empresários, seguindo este guia, aprenderão sobre o sector financeiro em Moçambique e sobre alguns produtos oferecidos. Também poderão aprender sobre como interagir com os intervenientes do sector financeiro e sobre como o esquema de garantia de crédito opera.

Os conceitos básicos de género, são também explorados neste guia, com o reconhecimento de que enquanto que homens e mulheres, enfrentam as mesmas barreiras no acesso ao financiamento, estas barreiras são mais elevadas para as mulheres.

O guia, também aborda sobre princípios básicos de gestão de negócios, por forma a preparar o terreno, para que os empresários possam compreender como alcançar maior rentabilidade e sustentabilidade.

Este guia é projectado para que tenha uma aplicação imediata e prática para pequenos empresários que procuram:

- Melhorar a sua compreensão sobre o negócio;
- Fazer um plano de negócios adequado;
- Melhorar gestão financeira de seus negócios;
- Actuar de forma sustentável;
- Acesso ao financiamento, se necessário; e
- Fazer crescer seus negócios.

Este guia foi desenvolvido e publicado por Building Markets, uma organização sem fins lucrativos que encoraja o crescimento da económica e criação de empregos nos países em desenvolvimento conectando pequenas e médias empresas locais para redes de fornecimento e investimento.

A Building Markets gostaria de reconhecer com gratidão ao apoio generoso da Global Affairs Canada, que tornou este guia possível através de uma concessão que suporte a programação da Building Markets em Moçambique a partir de janeiro de 2015 a julho de 2016. Por favor, observe, no entanto, que o conteúdo aqui é de responsabilidade da Building Markets e não reflete necessariamente as opiniões da Global Affairs Canada.

Para qualquer dúvida, entre em contato: newyork@buildingmarkets.org

CAPÍTULO 1

AS PRINCIPAIS PARTES INTERESSADAS NO ECOSISTEMA FINANCEIRO PARA AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PMEs) EM MOÇAMBIQUE

1

INTRODUÇÃO

Pequenas e Médias Empresas (PMEs) desempenham um papel importante no desenvolvimento econômico de Moçambique. De acordo com estatísticas do governo, as PMEs constituem 98,7% do total das empresas ativas, proporcionando a grande maioria das oportunidades de emprego no país. Por isso, é imperativo que elas sejam nutridas de forma adequada para garantir que contribuam significativamente para o desenvolvimento nacional.

PRINCIPAIS GRUPOS INTERESSADOS NO DESENVOLVIMENTO DAS PMEs E FINANÇAS EM MOÇAMBIQUE

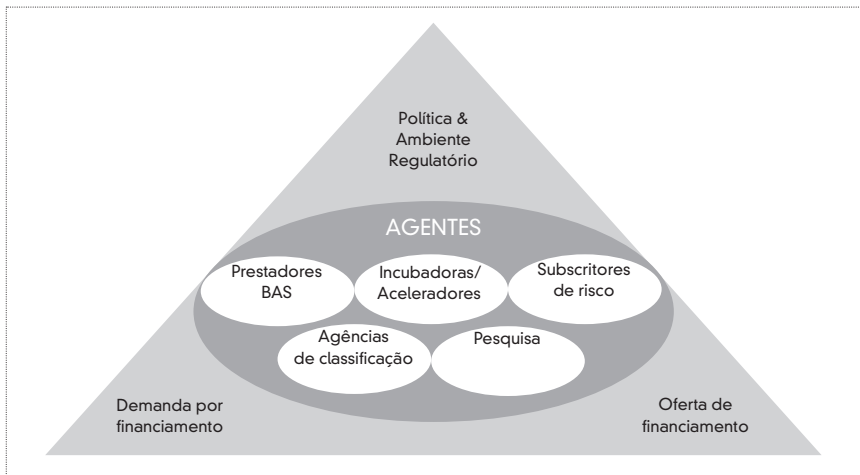
Nutrir as PMEs requer o envolvimento de um vasto leque de interessados trabalhando em conjunto, mas com cada um desempenhando um papel único no atendimento das necessidades de desenvolvimento enfrentadas pelas PMEs em Moçambique. Tal ecossistema reúne os seguintes grupos primários,

que são discutidos abaixo, cada um por sua vez.

a. Decisores políticos e reguladores

O papel do governo de Moçambique e as suas agências é criar um ambiente propício para as PMEs se desenvolverem. Isto se relaciona em grande parte à promulgação de leis e regulamentos que promovam o desenvolvimento das PMEs e que revogam os que prejudicam ou ficam no caminho do crescimento das PMEs.

Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) é a agência governamental que defende, promove e advoga em nome das PMEs em Moçambique. Sua missão é incentivar a criação, consolidação e desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa em Moçambique. Entre outros, a IPEME defende, coordenada e de forma limitada, fornece capacitação, acesso a mercados e acesso ao financiamento de apoio às PMEs no país.



Grupos de Interesse em um ecossistema financeiro de PME. Adaptado da Melhoria do Acesso ao Financiamento para Empreendedores de Tecnologia na África do Sul (2014)

O banco central de Moçambique também desempenha um papel crucial no financiamento das PME's ao defender um acesso mais fácil ao financiamento, por parte das PME's no país. Entre outros, o banco central orienta a agenda da inclusão financeira, que visa estender o acesso ao financiamento, aos segmentos anteriormente não alcançados em Moçambique. Além disso, incentiva o desenvolvimento de produtos financeiros que atendam às necessidades das PME's no país e canais de suporte na área financeira, dos parceiros de desenvolvimento para as PME's locais, através de instituições financeiras locais. Isto inclui linhas especiais de crédito e garantias para as PME's.

b. Agentes catalíticos

Existe uma variedade de participantes em Moçambique que desempenham um papel crucial no apoio ao desenvolvimento das PME's. Eles também atuam como facilitadores para as PME's terem acesso ao financiamento.

Eles incluem:

- Prestadores de assistência técnica, como serviço de consultoria de negócios (BAS) que fornecem, por exemplo, consultores; e incubadoras e aceleradores que colocam as PME's no caminho do crescimento, fornecendo orientação e assistência.
- Prestadores de serviços de apoio, tais como pesquisadores, que estudam as PME's, a sua contribuição, restrições; e agências de classificação, que compilam dados de crédito para as PME's e as empresas em geral.

- Subscritores de risco, como os prestadores de garantia de crédito e seguradoras, que ajudam a prevenir riscos, a fim de melhorar os perfis de risco de crédito das PME's.

c. Fornecedores de serviços financeiros

O setor financeiro em Moçambique desempenha funções indispensáveis, como permitir a poupança e o investimento e proporcionar proteção contra riscos, que em última análise, suportam o crescimento das PME's e criação de novos empregos. Os participantes chave neste setor incluem bancos comerciais, instituições de microcrédito, fundos de investimento e companhias de seguros. Os produtos e serviços específicos oferecidos pelos bancos comerciais e micros são fornecidos no capítulo 2.

O PANORAMA FINANCEIRO

Setor bancário comercial

De acordo com o Banco de Moçambique, o número de bancos comerciais em Moçambique aumentou de 12 em 2007 para 19 em 2016. Isso estimula a concorrência e é bom para os clientes, incluindo as PME's. No entanto, os bancos comerciais em Moçambique são principalmente focados em áreas urbanas e em indivíduos assalariados, negócios com o governo e grandes clientes empresariais. No entanto, os bancos se tornaram recentemente muito mais ativos para empréstimos ao setor das PME's. Apesar disso, precisa ser feito mais para aumentar a sensibilização a este setor por parte dos bancos.

Uma lista de bancos comerciais atualmente ativos em Moçambique é fornecida no capítulo 2.

Setor de microfinanças

De acordo com o Banco de Moçambique, o setor de microfinanças em Moçambique tem mais de 300 instituições, embora a grande maioria não esteja ativa. Há também dois bancos comerciais que têm como alvo o setor de microfinanças, Socremo e Banco Oportunidade.

De acordo com o registro do banco central, as instituições de microfinanças (IMFs) incluem 10 micro bancos, 8 cooperativas de crédito, 12 organizações de poupança e empréstimos e 285 operadores de microcrédito, que incluem cooperativas e organizações de base comunitária, como as associações de finanças rurais e Associações Cooperativas de Crédito (ASCAs), conhecido em Moçambique como crédito rotativo e grupos de poupança). Como o setor bancário tradicional, o setor de microfinanças está concentrado em poucas instituições. Os 4 bancos comerciais que operam no setor fazem empréstimos maiores para menos clientes. As instituições que se concentram na extremidade inferior do mercado servem a maioria dos clientes, ou seja, ASCAs, que respondem por 46% dos clientes ativos.

A lista de IMFs atualmente ativa em Moçambique é fornecida no capítulo 2. Companhias de seguros

As companhias de seguros desempenham um papel importante dentro do ecossistema de financiamento das PME de duas formas principais:

- Elas protegem as PMEs de perigos tais como perdas financeiras decorrentes da deficiência acidental de ativos ou perda total, lesão ou morte de funcionários ou interrupção de negócios devido a eventos catastróficos; e
- Compartilhamento dos riscos com os credores para mitigar negócios e outros riscos. O principal objetivo desses produtos é o de melhorar o perfil de risco das PMEs, geralmente no apoio das atividades de empréstimos.

De acordo com o Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM), órgão regulador de seguros em Moçambique, existem 18 companhias de seguros no país, oferecendo uma gama de produtos e serviços de vida e não-vida. 1 entidade adicional está autorizada a fornecer produtos e serviços de micro-seguros.

Uma lista das companhias de seguros atualmente ativas em Moçambique é fornecida no capítulo 2.

CAPÍTULO 2

VISÃO GERAL DOS SERVIÇOS E PRODUTOS FINANCEIROS EM MOÇAMBIQUE

2

INTRODUÇÃO

É importante para as PME em Moçambique se familiarizem com produtos e serviços que estão disponíveis no mercado a fim de escolher os intervenientes no mercado que se encaixam melhor com as suas próprias necessidades e exigências financeiras. Este capítulo explora os produtos e serviços financeiros, segmentados de acordo com as categorias principais.

BANCO DE RETALHO

Esse é o típico banco de mercado de massa em que os clientes individuais utilizam filiais locais de bancos comerciais maiores. Os serviços oferecidos incluem poupança e contas correntes, hipotecas, empréstimos pessoais, cartão de débito/cartões de crédito e certificados de depósito. Banco de retalho também conhecido como banco do consumidor ou banco pessoal. Os depósitos dos clientes acumulados pelo banco de retalho representam uma fonte extremamente importante de financiamento para esses bancos. O nível dos serviços personalizados do banco de retalho oferecido a um cliente depende do seu nível de renda e a extensão das relações do indivíduo com o banco. Enquanto um cliente com recursos modestos, em geral, é servido por um representante do caixa ou atendimento ao cliente, um de alta renda, que tem um extenso relacionamento com o banco normalmente tem suas solicitações bancárias tratadas por um gerente de conta ou banqueiro privado.

O banco de retalho abrange uma ampla variedade de produtos e serviços, incluindo:

- Conta corrente e poupança - Clientes são geralmente cobrados uma taxa mensal para contas correntes; contas poupança oferecem taxas de juros ligeiramente mais elevadas do que as contas correntes.
- Hipotecas sobre imóveis residenciais e de investimento
- Financiamento de automóveis
- Cartões de Crédito
- Linhas de produtos de crédito e crédito pessoal.
- Serviços de câmbio e de remessas.

Aos clientes do banco de retalho também podem ser oferecidos os seguintes serviços, geralmente através de outra divisão ou da filial do banco:

- Corretora (desconto e de serviço completo)
- Seguro
- Gestão de Investimentos
- Banco Privado

NEGÓCIOS E EMPRESAS BANCÁRIAS

Os serviços bancários corporativos e de negócios abrangem transações financeiras de uma empresa com um banco que oferece empréstimos de negócio, crédito, poupança e contas correntes especificamente para empresas e não para indivíduos.

Serviços bancários corporativos e de negócios normalmente servem uma gama diversa de clientes, que vão desde a empresa local de pequeno a médio porte com alguns milhares ou milhões em receitas para grandes conglomerados com bilhões de dólares

em vendas e escritórios em todo o país.

Em termos de direcionamento, os bancos comerciais normalmente segmentam seus negócios/clientes corporativos em banco de negócios, que serve a extremidade inferior das empresas (PMEs) e bancos de empresas que serve a extremidade superior da escala (geralmente grandes empresas e subsidiárias locais de empresas internacionais bem como outras instituições financeiras).

Os bancos comerciais oferecem os seguintes produtos e serviços para corporações e outras instituições financeiras:

- Empréstimos e outros produtos de crédito - isto é, tipicamente, a maior área de negócio dentro de negócios e serviços bancários corporativos, e uma das maiores fontes de lucro e risco para um banco.
- Os mercados globais e serviços de gestão de caixa - utilizados pelas empresas para gerenciar suas necessidades de capital de giro e conversão de moedas.
- Empréstimos Equipamentos - bancos comerciais estruturam empréstimos personalizados e concedem uma gama de equipamentos utilizados pelas empresas em diversos setores como a agricultura, fabricação, transporte e tecnologias de informação e comunicação.
- Imóveis Comerciais - serviços oferecidos pelos bancos nesta área incluem a análise de ativo real, avaliação de portfólio, dívida e estruturação de capital próprio.
- Financiamento do comércio - envolve

cartas de crédito, recebimento de contas e factoring.

- Serviços aos Empregados - serviços, tais como planos de aposentadoria da folha de pagamento e de grupo são normalmente oferecidos pelas afiliadas especializadas de um banco. Através dos seus braços de banco de investimento, bancos comerciais também oferecem serviços relacionados a seus clientes corporativos, tais como gestão de ativos e títulos de subscrição.

BANCO DE INVESTIMENTOS

A venda de ações e títulos é uma das principais formas para as empresas levantarem capital.

Em essência, os bancos de investimento são uma ponte entre as grandes empresas e grupos de investidores. Suas principais funções são aconselhar empresas e governos sobre a forma de enfrentar seus desafios financeiros e ajudá-los a obter financiamento, quer se trate de ofertas de ações, emissões de obrigações ou produtos derivados. Tal poderia implicar a venda de uma participação acionária na empresa através de uma oferta de ações ou empréstimos, seja privada ou de/para o público através de uma emissão de obrigações ou papel comercial. Todas as transações públicas são obrigadas por lei, a serem negociadas na Bolsa de Valores de Moçambique (Bolsa de Valores). Os bancos de investimento geralmente ajudam a determinar como precificar esses instrumentos, utilizando modelos financeiros sofisticados.

Os bancos de investimento também

oferecem aconselhamento em um cenário de fusão ou aquisição. Por exemplo, se uma empresa está buscando comprar um concorrente, o banco pode aconselhar sua equipe de gestão de quanto a empresa vale e como estruturar o negócio de uma forma que é favorável para o comprador.

A tabela abaixo fornece uma visão geral dos produtos e serviços oferecidos pelos bancos comerciais e micro bancos em Moçambique.

BancABC	Banco de Retalho; Banco de Negócios; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online.
Barclays Bank Mozambique	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio e longo prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Bancário online; POS; seguro de banco.
Banco Comercial e de Investimentos (BCI)	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio e longo prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Bancário online; POS; seguro de banco.
Moza Banco	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de Médio Prazo; Ordens de pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Bancário online; seguro de banco.
Banco Nacional de Investimentos (BNI)	Banco de Investimento	Empréstimos de médio e longo prazo
Banco Terra (BTM)	Banco de Retalho; Banco de Negócios; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Arredondamento de Veículo, Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de débito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online.
Banco Unico	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online.
Standard Bank	Banco de retalho; Banco de Negócios; Banco Corporativo; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio; Banco de Investimento	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Carta de Crédito; ATM; Banco online; POS; seguro de banco. Banca de investimento – operações de mercado de capitais; gestão de ativos; financiamento de projetos; finanças corporativas; Financiamento de comércio estruturado.
Nosso Banco	Banco de retalho; Banco de Negócios; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM.

Capital Bank	Banco de Retalho; Banco de Negócios; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM.
First National Bank (FNB)	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online; POS.
Société General Moçambique	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online; POS.
Millennium BIM	Banco de retalho; Banco de Negócios; Banco Corporativo; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio; Banco de Investimento	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Carta de Crédito; ATM; Banco online; POS; seguro de banco. Banca de investimento – operações de mercado de capitais; gestão de ativos; financiamento de projetos; finanças corporativas; Financiamento de comércio estruturado.
SOCREMO	Banco de Retalho; Banco de Negócios	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; ATM.
Ecobank	Banco de Retalho; Banco de Negócios; Mercados Globais; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM.
Banco Oportunidade	Banco de Retalho; Banco de Negócios	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; ATM.
UBA	Banco de Retalho, Banco de Negócios, Banco Corporativo, Mercados Globais, Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de pagamento; Moeda estrangeira; Cartões de Débito e Crédito; Documentário de Cartas de Crédito; ATM; Banco online.
Banco Mais	Banco de Retalho; Banco de Negócios	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; ATM.
Banco de Investimento Global	Banco de retalho; Banco de Negócios; Investimento e Financiamento de Comércio	Empréstimo autorizado; Conta de Depósito/Corrente; Desconto de Notas Promissórias; Leasing de Veículo; Financiamento de Propriedade; Empréstimos de médio prazo; Ordens de Pagamento; Cartões de débito; ATM.

Bayport Financial Services Moçambique (Mcb), SA	Micro banco	Poupança; transações; seguro; empréstimos
AC MicroBanco	Micro banco	Poupanças, seguros, leasing, empréstimos
Caixa Financeira de Catandica, SA.	Micro banco	Poupanças; empréstimos
Caixa de Poupança Postal de Moçambique, SA.	Micro banco	Poupanças; empréstimos
Microbanco NGR, SA	Micro banco	Poupanças; empréstimos
Yingwe Microbanco, SA.	Micro banco	Poupanças; empréstimos
The First Microbank, SA.	Micro banco	Poupanças; empréstimos
Caixa Financeira de Caia, SA.	Micro banco	Poupanças; empréstimos
Letshego Financial Services Mozambique (Mcb), SA.	Micro banco	Empréstimos

SERVIÇOS E PRODUTOS DE SEGUROS

A tabela abaixo fornece uma visão geral das companhias de seguros operando atualmente em Moçambique, bem como os produtos e serviços que elas oferecem.

Principais Participantes	Segmento	Ofertas
Empresa Moçambicana de Seguros, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Seguradora Internacional de Moçambique, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Global Alliance Seguros, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Hollard Moçambique Companhia de Seguros, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Moçambique Companhia de Seguros, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Companhia de Seguros da África Austral, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Hollard Vida Companhia de Seguros, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
BRITAM Companhia de Seguros de Moçambique, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Companhia de Seguros Indico, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Sanlam Moçambique Vida Companhia de Seguros, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
Tranquilidade Moçambique Companhia de Seguros, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Tranquilidade Vida Moçambique Companhia de Seguros, SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
Diamond Companhia de Seguros, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Phoenix Companhia de Seguros de Moçambique, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Fidelidade Vida Companhia de Seguros SA	Vida	Vida em Geral; Vida de Crédito; Seguro de vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral
Fidelidade Companhia de Seguros, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
ICE International Commercial & Engineering, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
Imperial Insurance Moçambique, SA	Não Vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-Transito.
NBC Moçambique Companhia de Micro-Seguros, SA	Micro-seguro: vida e não vida	Todos os riscos ativos; Engenharia; Compensação dos trabalhadores; Aviação; Marinho; Motor; Bom-no-trânsito; Geral de Vida; Vida de Crédito; Seguro de Vida de Grupo; Acidentes Pessoais; Política de Funeral.

CAPÍTULO 3

ENGAJAMENTO COM OS INTERVENIENTES DO SETOR FINANCEIRO

3

INTRODUÇÃO

Todos os anos, novas PMEs entram no mercado em Moçambique. No entanto, como na maioria dos países, a grande maioria dessas empresas não sobrevive além do primeiro ano. Isto é por uma série de razões, que incluem expectativas irrealistas que levam a decepção e desânimo, falta de penetração no mercado, a insolvência, a falta de acesso aos mercados e à falta de acesso ao financiamento, entre outros.

Por outro lado, as PMEs são muitas vezes mais dinâmicas, inovadoras e flexíveis, o que as torna terreno de teste ideal para novas ideias de negócios. Aquelas que sobrevivem ao primeiro ano e além, têm o potencial de se transformar em empresas de maior dimensão, capazes de competir com e até mesmo ultrapassar os intervenientes no mercado de longa data.

Desbloquear o potencial que as PMEs detêm depende de vários elementos-chave no qual o acesso ao financiamento é um dos mais importantes. Muitos estudos concluíram que, como em muitos países, as PMEs em Moçambique enfrentam restrições graves. Isso inclui determinados aspectos do sistema financeiro como elevados custos administrativos, exigências de garantias e falta de experiência entre os intermediários financeiros. Aumentar o acesso ao financiamento das PMEs é uma maneira comprovada de libertá-las para crescer e ter impacto real na economia.

Aumento de financiamento para as

PMEs pode seguir vários caminhos. O caminho tradicional é o financiamento da dívida, que envolve obter um empréstimo bancário ou empréstimo privado. Uma abordagem diferente é buscar o equilíbrio financeiro colocando o próprio dinheiro no negócio ou vendendo ações da sua empresa.

A última opção permite que você venda ações da sua empresa para os investidores, injetando, assim, dinheiro no seu negócio. Bancos regulares não fornecem geralmente débito suficiente para as PMEs. Quando tal financiamento está disponível, é caro. Esta falta de financiamento para pequenas e médias empresas (PMEs) do setor financeiro formal (bancos, mercados de capitais ou outros fornecedores de Financiamentos) é conhecido como o “défice de financiamento”.

BARREIRAS AO FINANCIAMENTO ÀS PMEs PELOS BANCOS COMERCIAIS

As razões porque os bancos comerciais em Moçambique têm tradicionalmente impedido a concessão de empréstimos às PMEs destacam-se nos factores abaixo:

- i) Os bancos muitas vezes podem ganhar altos retornos nos seus mercados de , e têm pouco incentivo para o serviço do mercado das PMEs que normalmente carrega um risco mais elevado.
- ii) Os bancos incorrem em custos administrativos mais elevados por empréstimos às PMEs, visto os montantes dos mesmos serem pequenos, e os custos de transação

por empréstimo serem relativamente constantes.

iii) Os bancos têm informações, habilidades e apoio regulatório (?) limitados para ajudar na concessão de empréstimos às PMEs. As PMEs têm geralmente poucas ou nenhuma demonstrações financeiras precisas sobre suas receitas, lucros e capacidade de pagamento. Além disso, há uma falta de dados gerais de mercado disponíveis para PMEs e em sub-setores específicos (por exemplo, informações sobre as taxas de inadimplência).

iv) A falta de garantia para alguns devedores e/ou uma legislação específica (por exemplo, capacidade para reivindicar a garantia) complica as possibilidades para fazer empréstimo baseado em garantia.

v) Os bancos podem carecer de habilidades específicas para avaliar a solvabilidade das PMEs e, portanto, pedir taxas mais elevadas e requisitos de garantia. A falta de tais habilidades pode levar os bancos a afastarem as PMEs dos mercados na sua totalidade.

FECHANDO A LACUNA DE FINANCIAMENTO ÀS PMEs

Uma variedade de instituições financeiras está a fornecer soluções para melhor atender o setor das PMEs e expandir financiamento para elas. Por meio de engajamento, grandes bancos nacionais e multinacionais têm a experiência, reputação e alcance geográfico para impactar de forma significativa e mudar a maneira como

os mercados internos operam. Essas grandes empresas estão a usar estratégias cada vez mais deliberadas para expandir oportunidades econômicas através de modelos de negócios que atendem indivíduos pobres e PMEs. Elas incluem:

- a. Parceria com fornecedores de sistemas de garantia parcial para compartilhar riscos.
- b. Engajar-se em atividades de desenvolvimento do capital humano e programas de alfabetização financeira para clientes individuais e treinamento de gestão de negócios para as PMEs.
- c. Capacitação institucional com outras empresas envolvidas no trabalho das PMEs, como ONGs, agências de desenvolvimento, instituições de microfinanças, empreendedores sociais, associações empresariais, fundos de impacto, etc.

As PMEs moçambicanas também desempenham um papel no preenchimento da lacuna de financiamento.

- a. As PMEs devem aproveitar as oportunidades para desenvolver capacidade participando dos treinamentos de gestão de negócios e financeiros e seminários de alfabetização financeira que são oferecidos pelos bancos e organizações parceiras.
- b. As PMEs devem usar o conhecimento adquirido durante os treinamentos para melhorar a contabilidade financeira empresarial

e manutenção dos registos que irão tornar mais fácil para as instituições de crédito processarem empréstimos futuros.

c. As PME's devem priorizar a formalização dos seus negócios através do registo. De acordo com os bancos, uma empresa organizada é aquela que é capaz de gerar registos financeiros confiáveis. O banco começa a relação PME-banco abrindo primeiro uma conta de depósito para a empresa. Isso permite que o banco monitore os fluxos de caixa da empresa, que são usados para determinar a solvabilidade da empresa como um devedor potencial. Com base nos registos bancários do passado e recibos obtidos a partir da empresa, o banco atua como um consultor financeiro, ajudando a empresa com a (re)construção de suas demonstrações financeiras.

FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE ASSESSORIA DE NEGÓCIOS (SAN)

A pesquisa indica que o segmento das PME's poderia ser uma fonte sustentável a longo prazo de lucros para os bancos. No entanto, de forma não devidamente controlada, as PME's apresentam taxas de inadimplência relativamente mais elevadas no ciclo de negócios, em comparação com os maiores. Conseqüentemente, estratégia de cuidado, apoio e acompanhamento é necessária para garantir a rentabilidade do segmento, sobrevivência dos negócios e extensão da posse do cliente. SAN provou ser uma ferramenta eficaz nesta matéria. Onde é fornecido ou patrocinado pelos bancos próprios,

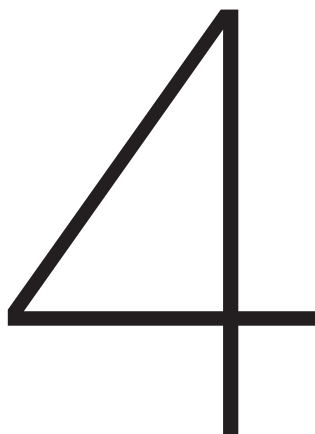
representa uma oportunidade para construir reconhecimento de marca e fidelização de clientes, bem como melhorar o desempenho de crédito relativo do portfólio das PME's. Os serviços SAN destinam-se principalmente no Conselho da transferência ou habilidades de negócios. Exemplos de serviços não-financeiros ou de desenvolvimento de negócios incluem:

- Treinamento e orientação de negócios
 - consultoria e assessoria
 - contabilidade e conselho de planeamento financeiro
 - visão econômica e inteligência de negócios
 - treinamento e desenvolvimento
 - pares e cadeia de valor de rede
 - ferramentas, modelos e metodologias
- de negócios tópicos típicos incluem:
- estratégia e planeamento
 - finanças e orçamento
 - controle de preços e custos
 - operações e logística
 - marketing e vendas
 - gestão de recursos humanos
 - gestão do risco

A maioria dos bancos oferecem aos seus clientes PME's assessoria empresarial limitada, guias de planeamento financeiro e econômica e análise da indústria através de páginas da web, downloads e outros materiais. Isso é inadequado. O treinamento ativo dos clientes PME's com uma ferramenta de planeamento de negócios pode ser a forma mais eficaz de ajudá-los a melhorar o desempenho dos seus negócios, enquanto também, preparando o terreno para o acesso ao financiamento.

CAPÍTULO 4

SISTEMAS DE GARANTIA DE CRÉDITO



INTRODUÇÃO

Pequenas e médias empresas (PMEs) têm um papel importante na redução da pobreza e ajudam os países africanos, incluindo Moçambique, a atingir os seus objetivos de desenvolvimento do Milênio (ODM), através da geração de renda e criação de emprego. Para alcançar seu potencial, as PMEs precisam de maior acesso aos mercados e crédito bancário. No entanto, o acesso financeiro através de bancos comerciais é consistentemente relatado como um dos principais obstáculos ao crescimento e ao desenvolvimento das PMEs. Em resposta a isso, nos últimos anos observa-se crescimento nos sistemas de garantia de crédito, que têm sido empregados com sucesso pelos parceiros de desenvolvimento para encorajar os bancos locais para empréstimos pilotos às PMEs.

SISTEMAS DE GARANTIA DE CRÉDITO EXPLICADO

Os requisitos de garantia dos bancos podem representar um sério desafio para os pequenos empresários que estão buscando fontes de financiamento para os seus negócios. Em muitos países ao redor do mundo, garantias de crédito são implementadas como um substituto parcial para garantia convencional. Bancos e instituições financeiras especializadas que oferecem garantias fornecem garantias aos devedores finais individuais. A garantia de crédito simplesmente substitui parte da garantia exigida a partir de um devedor. Se o

devedor não pagar, a exposição do credor é limitada pela contribuição do fiador.

Os sistemas de garantia de crédito (SGCs) representam uma ferramenta-chave para abordar a lacuna do financiamento às PMEs, limitando-se o impacto sobre as finanças públicas e bancos comerciais. Além da falta de garantias, as PME e start-ups são tipicamente limitadas na sua capacidade de acessar o crédito devido ao histórico limitado ou inexistente de crédito e, muitas vezes, a falta de conhecimentos necessários para produzir demonstrações financeiras sofisticadas. Isto muitas vezes leva a uma resposta parcial ou negativa para a demanda de crédito das instituições de crédito. O mecanismo de garantia de crédito é uma resposta comumente usada para essa limitação do mercado. Ao proteger uma parte do empréstimo solicitado com uma garantia, o SGC reduz o risco do emprestador e favorece a oferta de financiamento viável às empresas que são restritas de crédito. Os SGC dão um incentivo aos provedores de financiamento para aumentar os investimentos de débito e capital para as PMEs. Dentro de um sistema de garantia de crédito, há três (3) participantes, que são:

- O avalista – esta é a parte que garante que o empréstimo será pago. O avalista se compromete a pagar o empréstimo, se o devedor perder qualquer pagamento do empréstimo. O avalista pode ser uma companhia separada ou outra forma de entidade legal distinta, ou um projeto de

desenvolvimento.

- O prestador - pode ser qualquer tipo de fornecedor de serviços financeiros, ou um participante de uma cadeia de valor como um comprador ou vendedor de produtos agrícolas e commodities.
- O devedor – pode ser indivíduo ou pequenas e médias empresas executando diferentes negócios ou engajando-se em diferentes atividades econômicas.

SISTEMAS DE GARANTIA DE CRÉDITO EM MERCADOS EM CONSTRUÇÃO

Building Markets está a trabalhar com mais de 600 PME em Moçambique. Entre os muitos esquemas em Moçambique, existem dois Sistemas de Garantia de Crédito que estão disponíveis para os mercados em construção para ajudar as PMEs a ter acesso ao crédito de bancos locais. Os sistemas de créditos são:

i) Sistema de Garantia de Crédito Thembani

No âmbito do Sistema de Garantia Thembani, as PMEs de todos os setores da economia moçambicana se qualificam para esta assistência. Abrange as empresas individuais que são maioria de propriedade de moçambicanos. Todos os bancos em Moçambique estão participando do Sistema de Garantia Thembani. Uma vez que o sistema de garantia ao crédito é um mecanismo de compartilhamento de riscos, ele cobre 75% do empréstimo enquanto o banco leva 25% do risco. O devedor, através do banco, paga um

prêmio pela garantia e o empréstimo é totalmente administrado pelo banco ao longo do seu mandato.

ii) Autoridade de desenvolvimento de crédito (ADC)

Sob a Autoridade do Desenvolvimento de Crédito, as garantias somente são fornecidas para as PME e os indivíduos que operam no setor agrícola em Moçambique. As empresas também têm de ser integralmente detidas pela nacionalidade moçambicana e a cobertura é de 50%. Enquanto sob o sistema de garantia Thembani todos os bancos comerciais em Moçambique estão a participar, no âmbito do sistema ADC, somente três bancos têm acesso à garantia, ou seja, BancABC, BCI e BTM.

CAPÍTULO 5

CONCEITOS FUNDAMENTAIS RELACIONADOS À GESTÃO FINANCEIRA, PLANO DE NEGÓCIOS E PROCESSO DE PEDIDO DE CRÉDITO

5

GESTÃO FINANCEIRA

Cada empresa lida com o dinheiro para pagar as despesas, comprar equipamentos e stocks. As empresas também lidam com dinheiro quando elas vendem seus produtos e serviços. Essas transações são em dinheiro ou crédito. Gestão financeira envolveria, portanto, gravar actividades de negócios que sejam de natureza financeira (contabilidade), organizar e resumir esses dados e apresentá-los em relatórios para uso pelas partes interessadas (investidores, proprietários, credores, fornecedores etc). O primeiro e mais importante usuário destas informações é o dono do negócio.

O objetivo da gestão financeira é ajudar na tomada de decisões sobre questões de rentabilidade, investimento, gestão de tesouraria, preços e outros aspectos do desempenho do negócio. O custo de fazer decisões erradas é alto e em muitos casos leva ao insucesso empresarial. A gestão financeira ajuda a reduzir os erros na tomada de decisões e aumenta a eficácia da gestão (tomando a decisão certa).

Contabilidade

Contabilidade é a primeira coisa que qualquer negócio deve ter correctamente para produzir bons relatórios financeiros. Contabilidade é, portanto, definida simplesmente como uma maneira de escrever todas as transações que envolvem:

• Dinheiro que entra no seu negócio.

• Dinheiro que sai do seu negócio.

Importância dos Registos Financeiros

A manutenção de registos é necessária para todas as empresas. Registos puros e, precisos irão ajudá-lo a encontrar e solucionar problemas de negócios. Registos financeiros são importantes porque eles o ajudam a controlar seu dinheiro, eles mostram a você o desempenho do seu negócio, eles agem como prova para outras organizações (como bancos ou instituições de microfinanças) de como está o seu negócio e eles lhe ajudam a planejar o futuro.

Manutenção de registos financeiros também é importante como uma ferramenta para ajudar a tornar seu negócio lucrativo. Se você não sabe quanto você gasta e quanto você vende, como vai saber se está a ter lucro? Como você vai descobrir se o seu negócio está com problema? Como você saberá qual é o foco para melhorar o desempenho e a rentabilidade do seu negócio? Tipos de livros de registo utilizados na Contabilidade

Nós devemos considerar os livros de contas seguintes que irão ajudar o seu negócio a manter o controle do dinheiro entrando e saindo do negócio:

- i) Diário de Caixa
- ii) Livro de Controle de stocks;
- iii) Livro de registo dos devedores
- iv) Diário de Bancos
Reconciliações Bancárias

Diário de Caixa Você precisa de um documento escrito, por exemplo, um recibo, para provar que você recebeu dinheiro ou pagou dinheiro. Para manutenção de registos, recibos e outros documentos são chamados de comprovativos. Os comprovativos são a prova de todas as transações. Um recibo é um registo formal da transferência de dinheiro de uma pessoa para outra. Ele indica que foi pago dinheiro por serviços ou mercadorias. Durante o dia, quando a sua empresa está aberta, anote cada transação em dinheiro de dinheiro que entra e que sai do seu negócio

usando um Diário de Caixa. Obtenha e mantenha todos os recibos e outros comprovantes de transações do seu negócio por despesas, por exemplo, bens e salários. Você pode manter os comprovativos no caixa de dinheiro até que você feche o negócio a cada dia.

Livro de Controle de stocks (Ficha de Armazém)

Neste livro, regista-se cada movimento diário de compra (quantidades, preços e valor total), assim como de venda (quantidades, preços e valor total) das mercadorias, destacando-se o saldo

Controle de Stocks

Nome do Produto

Data	Entradas			Saídas			Saldos		
	Qtyd	P.Un.	Valor	Qtyd	P.Un.	Valor	Qtyd	P.Un.	Valor
01/01/15	Saldo Inicial								
TOTAL									

Elaborado por:

Aprovado por:

 Nome
 (Cargo)

 Nome
 (Cargo)

Data: _____ / _____ /20__

(quantidades, preço e valor total) após movimento.

Este documento, permite-lhe visualizar se o preço de venda das mercadorias é ou não superior ao da compra das mesmas. Também facilita que a qualquer momento possa saber sobre a quantidade das mercadorias em stock assim como o seu valor e saber em que momento poderá fazer novas compras para a reposição do mesmo. Nota que cada tipo de mercadoria deve ter a sua própria Ficha de Armazém.

Note: The template is in the file in attach, sheet "Mercadorias em Stock"

i) Livro de Registo dos Devedores

Em geral, é arriscado vender a crédito. Alguns clientes não pagam na hora. Alguns clientes não pagarão nada. No entanto, é uma prática comum na maioria das empresas dar crédito aos clientes que confiam como estratégia para reter os clientes. Portanto, pode ser uma boa ideia dar crédito a clientes

confiáveis. Se você vende no crédito, mantenha um registo de todas as suas vendas no crédito.

Um registo de crédito dos clientes ajuda você a saber quais os clientes devem dinheiro ao seu negócio, quanto dinheiro cada cliente deve, e quais os clientes que pagam suas contas em dia.

Diário de Bancos

Serve para o registo de todos os movimentos ocorridos na sua conta bancária, quer seja entradas por meio de depósitos de dinheiro, de cheques, etc, ou por transferências recebidas ou saída de dinheiro por cheques emitidos a terceiros, transferências ordenadas, débito de despesas bancárias, entre outros e permite-lhe visualizar o saldo da sua conta a qualquer momento. Cada conta bancária, deve ter o seu próprio diário.

Note: The template is in the file in attach, sheet "Diário de Bancos"

Exemplo do Livro do Devedor

Data	Detalhes	Qty	Vendas a crédito	Valor pago de volta	Saldo pendente	Assinatura do cliente
1/10	Óleo de cozinha	4	800	-	800	Sra. Ayize
12/10	Potes	1		500	1,300	Sra. Ayize
15/10	Sra. Ayize paga a conta			1,250	50	Sra. Ayize

Nome da Empresa

DIÁRIO DE BANCOS
(Pagamento de Despesas por Bancos)

Banco:

Conta N°

NIB:

Código de Swift:

Mês e Ano...../.....

Moeda: MZN

Tipo de Docto de Suporte V.D./Recibo/Factura Recibo	Nr de Docto	Data	Conta Contabilística	Descritivo	Movimentos de Bancos	
					Entradas	Saídas
				Saldo Inicial (Saldo final do mês anterior)		
TOTAL					\$0,00	\$0,00
Saldo Final						\$0,00

Elaborado por:

Aprovado por:

Reconciliações Bancárias

Servem para cruzar a informação contida no Diário de Bancos com a que aparece no Extracto Bancário da sua conta. Em princípio os movimentos do Banco devem ser iguais aos do seu Diário de Bancos. Em caso de divergencia, deve se apurar e se corrigir. A reconciliação bancária deve ser feita por cada conta bancária e moeda.

Note: The template is in the file in attach, sheet "Reconciliação bancária"

Nome da Empresa	
Banco:	
Moeda	
Nr de Conta	
Código de SWIFT	
Data	

Extractos Bancários				
Data	Descrição	Débito	Crédito	Observações
Creditos pela empresa mas não debitados pelo Banco		0,00	0,00	
TOTAL		0,00	0,00	
Escrita da Empresa				
Data	Descrição	Débito	Crédito	Observações
Debitados pelo Banco mas não Creditados pela Empresa		0,00	0,00	
Creditos pelo Banco mas não debitados pela Empresa		0,00	0,00	
TOTAL		0,00	0,00	

RECONCILIAÇÃO:	
Extractos Bancários	
saldo da Empresa a 31/--/20--	0,00
Débitos em Aberto	0,00
Créditos em Aberto	0,00
Escrita da Empresa	
Débitos em Aberto	0,00
Créditos em Aberto	0,00
Saldo do Banco a 31/--/20--	0,00
MZN	(Saldo final segundo o extracto bancário)
Diferença	0,00

Elaborado por:

Aprovado por:

Contabilidade para pequenas empresas

Existem várias maneiras de manter registos financeiros em uma empresa pequena:

- Mantenha livros manualmente, de preferência usando uma planilha Excel (planilhas de contabilidade para pequenas empresas). Esta é uma opção fácil e barata.
- Obtenha um pacote de software de contabilidade. Software de contabilidade para pequenas empresas, como Sage, Peachtree, QuickBooks, Tally são amplamente utilizados. Contabilidade informatizada remove muitos papeis “livros” que são usados para registrar transações e, geralmente,

impõe uma contabilidade de dupla entrada.

- Você pode usar o software de contabilidade online ou serviços de contabilidade ou contabilidade remota online. Isso permite que as fontes dos documentos e dados residam em aplicativos baseados na Rede que permite o acesso remoto para os contadores e contabilistas. Todas as entradas feitas no software online são gravadas e armazenadas em um local remoto.

PREPARAÇÃO DE RELATÓRIOS FINANCEIROS

A pequena empresa que tem um bom

sistema de contabilidade estabelecido vai descobrir que é muito mais fácil preparar relatórios financeiros. Informações que são necessárias para a preparação de relatórios financeiros são encontradas nas ferramentas de contabilidade discutidas acima. Existem três principais relatórios que podem ser preparados que fornecem um quadro completo do desempenho financeiro de uma empresa. Estes relatórios são chamados de Demonstrações Financeiras e são eles: , Balanço, Mapa de Demonstração de Resultados, e Demonstração dos Fluxos de Caixa.

i) Mapa de Demonstração de Resultados (Demonstrativo de Ganhos e Perdas)

Mede o desempenho do seu negócio durante um determinado período de tempo (mensal/trimestral/semestral/ anual, etc). Ele compara os rendimentos totais obtidos na sua organização com as despesas totais incorridas no desempenho das suas actividades .

ii) Balanço

Este demonstrativo enumera os recursos da empresa (meios circulantes financeiros e materiais assim como os bens - activos) do seu negócio e também mostra qual a proveniência desses recursos . O valor total do ativo deve sempre equilibrar com a soma das fontes dos recursos s (Passivo + Fundos Próprios).

iii) Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Mostra como o seu negócio tem gerado e gasto dinheiro durante o

período em análise. O demonstrativo de fluxo de caixa é diferente de uma previsão de fluxo de caixa, que é utilizada para prever os aumentos esperados e quedas no fluxo de caixa durante o próximo ano.

PREPARAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

A partir da Demonstração de Resultado você pode ver:

- Se seus lucros têm aumentado ou diminuído.
- Se os seus custos têm aumentado ou diminuído.
- Se suas vendas tenham aumentado ou diminuído.

Ter esta informação pode tornar mais fácil de tomar as medidas necessárias para ajudar o seu negócio. Por exemplo, sabendo que o resultado das vendas está diminuindo pode indicar que você deve melhorar suas técnicas de marketing, ajustar os seus preços ou a diversificar seus serviços. Se os seus custos têm aumentado regularmente, você pode olhar mais de perto suas operações e descobrir maneiras de reduzir suas despesas operacionais.

Como criar uma Demonstração de Resultados

Como um negócio, você deve preparar uma demonstração de resultados no final de cada mês. A regra simples para determinar o lucro ou perda é esta equação abaixo:

$$\text{Resultados} = \text{Receitas} - \text{Despesas}$$

Ao completar sua Demonstração de Resultados, você faça o seguinte:

PASSO 1: Adicione toda sua receita do mês

Liste todas as suas vendas totais para diferentes produtos e serviços no mês.

$$\text{Total de Receita} = \text{Vendas do produto 1} + \text{Vendas do produto 2} + \text{Todos os outros serviços e vendas de produtos}$$

PASSO 2: Adicionar todas as suas despesas do mês

Liste todas as suas despesas do negócio do mês:

$$\text{Total de Despesas:} = \text{Custo das Mercadorias Vendidas} + \text{Aluguer} + \text{Salários} + \text{Fornecimentos e Serviços de Terceiros e outras despesas}$$

PASSO 3: Calcule o seu resultado

O resultado do período dirá quão bem ou quão mal o seu negócio está. O resultado do período pode ser positivo ou negativo. resultado do período positivo significa que seu negócio ganhou renda durante o período de tempo determinado. resultado do período negativo significa que o seu negócio não foi capaz de cobrir suas despesas durante o período de tempo determinado.

$$\text{Resultado} = \text{Total de Receita} - \text{Total de Despesas:}$$

Exemplo de uma Demonstração de Resultados

Uma demonstração de Resultados para
X negócios
1 Janeiro-30 de junho de 2016

Receita	
Produto 1	233,000
Produto 2	3,258,000
Produto 3	1,450,600
Outros	234,000
Total de Receita	5,175,600
Despesas	
Custos das mercadorias vendidas ou consumidas	2,880,000
Custos de Trabalho (assistente da loja, limpador, etc.)	570,000
Aluguer do espaço	850,000
Electricidade	140,000
Água	70,000
Amortização/Desgaste do Equipamento	210,000
Papelaria	140,000
Juros sobre o empréstimo (42% saldo decrescente)	52,500
Impostos	40,000
Outros	82,750
Total de Despesas:	5,035,250
Resultado Líquido (Receita menos Despesas)	140,350

X negócios realizou um lucro de MT140,350 no período de 6 meses (Jan - Junho 2016).

PREPARAÇÃO DO BALANÇO

O balanço é um retrato do seu negócio num determinado dia. O balanço é um retrato de:

- o que o negócio tem ou possui, chamado de activos (Bens + Direitos)
- Fundos investidos no negócio mas que pertencem a terceiros (Passivos ou Obrigações)
- Fundos investidos no negócio e que pertencem aos sócios (capital social, lucros transitados, lucros do exercício, reservas, etc)

Como criar um balanço

Para construir um demonstrativo de posição financeira, você tem que compilar

Demonstrativo de posição financeira	
1. Ativos fixos	55,000
2. Ativos correntes:	
2.1 Inventário	18,000
2.2. Devedores	2,800
2.3. Caixa e contas bancárias	2,100
3.. Total de ativos (1+2)	22,900
4. Passivos de Longo prazo	
5. Passivos correntes	2,800
6. Total de Passivos (4+5)	20,100
	75,100
7. Fundos Próprios	
7.1 . Capital	70,700
7.2 . Resultados do Exercício	27,500
7.3. Resultados Transitados	22,000
8. Total de Fundos Próprios (7.1+7.2+7.3)	45,100
9.Total de Passivo e Fundos Próprios (6+8)	75,100

• O valor dos seus ativos — use seus registos para determinar o valor do seu inventário; quanto tem no banco e no seu caixa ; quanto dinheiro é devido a você pelos clientes; e o valor dos seus equipamentos, terrenos e edifícios.

• O valor de seus passivos - use seus registos para compilar quanto dinheiro você deve aos outros (este valor pode ser referente a compras, de matéria-prima, mercadorias , equipamentos e empréstimos bancários)

• O valor do que é investido no negócio (este valor é o patrimônio líquido, que inclui as contribuições dos proprietários e os lucros reinvestidos no negócio)

Exemplo do balanço

O balanço tem este nome porque tudo o que a empresa possui e deve tem de ser igual a — ou balanceado — como o negócio está financiado. Você pode ver no exemplo acima que:

Total líquido de ativos (75.100) =
Patrimônio Líquido (75.100)

Total de ativos (22 900+55 000)
-
total do passivos (2 800)
=
Patrimônio líquido (75.100)

De onde vêm os números utilizados para produzir um Balanço?

CATEGORIA	ITEM	FONTE
Ativos	Dinheiro, banco, devedores	diários de caixa e d bancos, extratos bancários e livro dos devedores
	Inventário (stocks)	livro de controle de stocks
	Ativos fixos	Facturas de aquisição dos equipamentos e dos bens, menos o valor da depreciação (desgaste), ou valor de mercado
Passivos	Contas a pagar aos fornecedores	Faturas de fornecedores
	Dívidas de curto e longo prazo	empréstimos bancário e outros
Patrimônio líquido	Capital	Investimentos feitos pelo proprietário.
	Resultados Transitados e do Exercício	Demonstração de Resultados
	Retiradas	Registro do Proprietário/Demonstrativo de Resultados

O que o balanço diz a você (e outras pessoas interessadas, por exemplo, emprestadores de dinheiro como bancos)

- O valor de tudo o que a sua empresa possui
- O valor de tudo que o negócio deve a outras partes
- O que foi investido no negócio e por quem
- A capacidade da empresa de saldar os compromissos (se você precisa saldar os seus compromissos imediatamente, o balanço mostra se você tem suficiente liquidez para fazer isso)
- O compromisso que os proprietários do negócio têm com o negócio (se você estiver solicitando um empréstimo

bancário, um banqueiro se interessará em quanto capital que você como o proprietário investiu no negócio)

PREPARAÇÃO DE UM PLANO DE FLUXO DE CAIXA

Um plano de fluxo de caixa ou demonstrativo mostra quanto dinheiro você pode esperar fluir para o seu negócio (recebimentos de caixa) e quanto dinheiro você pode esperar fluir para fora do seu negócio (os pagamentos em dinheiro) durante um determinado período de tempo. Conhecendo quanto dinheiro você pode esperar entrar no seu negócio é fundamental para projetar o quanto você pode realmente pagar e reabastecer seu estoque, se você vai ter fundos suficientes para fazer investimentos adicionais, se você será capaz de cobrir todos seus custos

operacionais, etc.

Um plano de fluxo de caixa é uma parte essencial de um negócio e a maioria das pessoas de negócios já fazem esse tipo de planeamento, seja formal ou informalmente. Formalmente escrevendo suas projeções, com o tempo você aprenderá a cometer menos erros com suas projeções, ter um melhor registo das suas expectativas e se o seu negócio realmente preenche estas expectativas, e você será capaz de ver seu negócio através de uma lente maior do que puramente em uma base diária ou mensal. Ver um cenário maior permite que você faça decisões inteligentes no futuro. Por exemplo, você pode projetar quando fazer aumentos de capital, ou se existem certos itens de stocks que você poderia comprar em grandes quantidades para poupar dinheiro, ou se você deve manter o stock mínimo e reabastecê-lo regularmente para maximizar seu fluxo de caixa e assim por diante.

A diferença entre um Plano de Fluxo de Caixa e uma Demonstração de Resultados

Um plano de fluxo de caixa é usado para mostrar quanto dinheiro está disponível.. Enquanto uma Demonstração de resultados relata o lucro, . É usada para mostrar se o negócio está fazendo ou perdendo dinheiro e se é rentável. Uma empresa pode ter fluxo de caixa negativo durante um determinado período e ainda ser rentável no final do ano. Gerenciar o fluxo de caixa é uma parte da gestão do seu negócio para que ele possa ser rentável. No entanto, se

você não gerenciar seu fluxo de caixa o bastante, você pode rapidamente deixar o negócio se houver potencial de lucro a longo prazo. Um plano de fluxo de caixa pode ajudá-lo a se certificar de que o seu negócio nunca fica sem dinheiro e é capaz de permanecer no negócio.

Como fazer um Plano de Fluxo de Caixa

Quando você estiver fazendo seu plano de fluxo de caixa, você vai olhar para todas as fontes de dinheiro que vem para o negócio e comparar isto com todas as fontes de dinheiro que saem do negócio. É útil fazer um plano de fluxo de caixa usando meses como sua unidade de tempo.

Para fazer um plano de fluxo de caixa você precisa estimar Dinheiro que ira entrar e Dinheiro que ira sair da seguinte forma:

ENTRADA DE DINHEIRO

- a) Dinheiro no início do mês: Este é o dinheiro que sobrou no seu negócio a partir do mês anterior. Você tem esse dinheiro na sua conta do banco ou no caixa de dinheiro no início do mês. Portanto, é transportado de um mês para o outro.
- b) Entrada de Dinheiro por vendas: Este é o dinheiro da venda de mercadorias e serviços no seu negócio. $Vendas\ totais = Número\ de\ produtos\ e\ serviços\ vendidos \times Preço\ dos\ serviços\ e\ produtos.$
- c) Dinheiro do proprietário:

Este é o dinheiro contribuído pelo proprietário do negócio.

d) Dinheiro de devedores: Este é o dinheiro daqueles que devem dinheiro ao seu negócio. Comumente, estes serão pagamentos em dinheiro de clientes para vendas anteriores a crédito.

e) Empréstimo de dinheiro recebido: refere-se ao dinheiro que é emprestado para o seu negócio. Empréstimos precisarão ser pagos pela empresa.

TOTAL DE ENTRADA DE DINHEIRO : Total de entrada de dinheiro = a+b+c+d+e

SAIDAS DE DINHEIRO

a) Saida de Dinheiro por custos de materiais: são os custos de todos os materiais utilizados na prestação dos seus serviços, tais como stocks para revenda. Custo material = Quantidade utilizada X Custo de cada unidade utilizada.

b) Saida de Dinheiro por custos de trabalho: Este é todo o dinheiro que sua empresa gasta em salários e ordenados das pessoas diretamente empenhadas em oferecer os serviços, por exemplo, o salário de um assistente de loja.

c) Saida de Dinheiro por de outros custos: são todos os outros custos que você precisa para gerir um negócio. Isso inclui aluguel para edifícios, eletricidade, água, secretários, juros sobre empréstimos, impostos, etc.

d) Saida de Dinheiro por para investimentos planejados: refere-se ao dinheiro que você vai gastar para construir um novo espaço ou compra de equipamentos e mobiliário.

e) Capital do empréstimo reembolsado: refere-se ao dinheiro que você estará pagando de volta cada mês para pagar o dinheiro emprestado a você.

f) Juros do empréstimo reembolsado: refere-se ao custo do empréstimo que você estará pagando todo mês para o indivíduo ou instituição que lhe emprestou o dinheiro. Isto é pago com base na quantidade de dinheiro que você recebeu como um empréstimo.

g) Outros dinheiros fora: refere-se a qualquer outro dinheiro pago para fora do seu negócio, que não se enquadre nas categorias acima. Os exemplos aqui poderiam ser Encargos de Associações, taxas de treinamento e poupança.

TOTAL DE SAIDA DE DINHEIRO: refere-se à soma de a+b+c+d+e+f+g

Fluxo de caixa do Andile - Estudo de Caso

O negócio do Andile está crescendo rápido. Ele avaliou seu negócio no final de dezembro de 2015 e descobriu que ele precisava melhorar os estoques e comprar alguns equipamentos para a loja. Ele percebe que ele tem E 2 925 que ele fez como lucro desse mês e sua própria contribuição de E 5 000

com a venda de mangas, o qual ele pretende investir no negócio. No entanto, ele ainda não tem um balanço sobre E 50 000, para compor o total que é necessário e ele decide pegar um empréstimo por cinco meses a uma taxa de juros de 42%. Baseado na sua experiência, ele desenha seu plano de fluxo de caixa, conforme mostrado abaixo.

Detalhes	Jan	Fev	Mar	Abril	Mai	Junho	Total
ENTRADAS DE CAIXA							
Saldo Inicial	2,925	42,725	(3925)	8,035	10,585	9,885	2,925
Própria contribuição	5,000	0	0	0	0	0	5,000
Empréstimo	50,000	0	0	0	0	0	50,000
Óleo de Cozinha	13,000	14,000	12,700	10,000	10,000	10,000	69,700
Sabão da Lavanderia	4,700	3,900	4,200	2,500	2,500	2,500	20,300
Produto de Limpeza	30,000	42,000	50,000	55,000	60,000	60,000	297,000
Sabão de Banho	9,900	11,000	9,460	7,000	7,000	7,000	51,360
Outro	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
Total de Entradas de Caixa	116,525	114,625	73,435	83,535	91,085	90,385	502,285
SAÍDA DE CAIXA							
Compras de estoques	40,000	70,000	20,000	30,000	40,000	50,000	250,000
Custos de Trabalho (assistentes de loja etc.)	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	11,000	66,000
Aluguel	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	72,000
Eletricidade	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	12,000
Água	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
Papelaria	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	12,000
Impostos	4,000	0	0	0	0	0	4,000
Pagamento de empréstimo	0	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	50,000
Juros do Pagamento	0	8,750	5,600	3,150	1,400	350	19,250
Poupanças	800	800	800	800	800	800	4,800
Outros	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	6,000
Total de Saída de Caixa	73,800	118,550	65,400	72,950	81,200	90,150	502,050
Balanço / Deficit	42,725	(3,925)	8,035	10,585	9,885	235	235

- Ele compra mais ações em fevereiro por causa do empréstimo que ele teve no final de Janeiro.
- Isso cai no mês seguinte devido ao pagamento do empréstimo, mas daí em diante, há um aumento na compra de ações, devido ao aumento nas vendas.
- No final do período que ele é capaz de acabar com o empréstimo e os juros, paga as despesas necessárias e realiza uma economia de E 4 800.
- Ele tem um saldo de E235 para levar adiante para Julho.
- Ele espera ter um maior equilíbrio no mês seguinte especialmente após o pagamento do empréstimo.
- O saldo de abertura total é o mesmo que o saldo de abertura no primeiro mês.
- Balanço / Deficit no último mês desse período é o mesmo que o saldo final na coluna total.

PLANEJAMENTO DE NEGÓCIOS

O planejamento de negócios é o processo de sistematicamente pensar sobre o seu negócio, definindo metas e objetivos e planejamento de recursos que irão ajudá-lo a alcançar as metas desejadas e objetivos. Qualquer ideias de plano de negócios devem ser bem pesquisadas antecipadamente. A pesquisa do plano de negócios deve incluir uma visão geral da indústria, do seu país e da sua área. Por ter uma compreensão

geral da indústria, você ganhará uma boa compreensão dos fundamentos da indústria e você estará preparado para procurar respostas para perguntas relevantes. Realizar a análise SWOT é uma boa maneira de reunir algumas dessas informações.

CONTEÚDO DE UM PLANO DE NEGÓCIO

Um plano de negócio deve ter uma explicação minuciosa do produto ou serviço que o negócio irá fornecer; Por que este produto/serviço vai satisfazer às necessidades do cliente; Por que este negócio será bem-sucedido; O potencial das receitas, despesas e lucros; e a possível expansão do negócio no futuro.

Não há nenhum contorno de plano de negócios padrão único. Dependendo do seu negócio, suas estruturas de tópicos incluem seções específicas que abordam as áreas de foco dentro da sua indústria. No entanto, existem algumas seções que são comuns a todos os contornos de plano de negócios, como o Sumário executivo, a análise de mercado e as informações financeiras. A seguir está uma estrutura de tópicos sugerida:

- Sumário Executivo
- Descrição da Empresa
- Análise de Mercado
- Formulação Estratégica
- Impacto da Tecnologia
- Operações de Negócios
- Propriedade e Gestão
- Organização e Pessoal
- Capital e Uso

- Informações Financeiras
- Apêndices

a) Sumário Executivo

Nesta seção, você deve fornecer uma visão geral dos pontos de venda mais importantes da sua ideia de negócio. Seja breve e vá direto ao ponto.

b) Descrição da empresa

Cobra o básico do seu negócio nesta seção. Elabore em que indústria e quais produtos/serviços a sua empresa irá fornecer. Também deve cobrir o que faz seu negócio se destacar da concorrência e como você será bem-sucedido. Defina se o negócio é uma propriedade exclusiva, parceria, corporação, etc. O horário comercial, localização e a sazonalidade do negócio devem ser incluídos.

c) Análise de Mercado

Aqui é onde você prova que você pesquisou o seu mercado. Você deve explicar sobre a indústria, incluindo os mercados-alvo. Explicar a sua concorrência e comparar a sua ideia de negócio com a deles. Explique suas estratégias e planos de marketing, incluindo como você vai entregar seus bens ou serviços para seu mercado-alvo. Se você tem um mercado seguro para o seu produto, isto deve ser mencionado porque isso dá ao seu negócio uma vantagem.

d) Formulação Estratégica

Nesta seção, detalhe sobre a estratégia que você vai seguir para atingir seus objetivos de negócios. Deve ficar claro o que você quer fazer, onde você quer ir e como você vai chegar lá. Explique como você está planejando atingir seus

objetivos da maneira mais eficiente com o menor custo.

e) Impacto da Tecnologia

Forneça uma visão geral da tecnologia que você usa, e como novos desenvolvimentos em tecnologia podem ou não podem afetar o seu negócio.

f) Operações de negócios

Nesta seção, explique como você vai conduzir o seu negócio. Foque no que te faz melhor do que a concorrência, na medida das operações.

g) Propriedade e gestão

Aqui é onde você deve identificar o pessoal-chave que farão parte do seu negócio. Explicar as suas competências, educação e que eles trazem para a empresa.

h) Organização e pessoal

Forneça uma explicação de suas necessidades de pessoal nesta seção. Defina quantos empregados você vai precisar, quanto você paga para ele e como serão pagos. Também explique a estrutura organizacional do pessoal. Certifique-se que você passe esse processo para o pessoal de recrutamento, seleção, avaliação e treinamento.

i) Capital e uso

Nesta seção você deve detalhar o capital que você vai precisar, mesmo que apenas para iniciar ou para operações, e estratégias de re-pagamento e por quanto tempo. Comece com quanto você vai precisar para começar seguido por uma projeção realista das necessidades.

Inclua todas as fontes, bem como as aplicações de dinheiro dentro da empresa, destacando como esse dinheiro será utilizado.

j) *Informações financeiras*

Nesta seção você fazer projeções para futuros ganhos e perdas. Você deve listá-los trimestralmente até as quebras de negócios, mesmo assim, relatórios anuais são bons, se você estiver enviando um plano por alguns anos. Certifique-se de incluir os seguintes itens nesta seção, por exemplo, como você pretende efetuar o registro sistemático da renda da empresa e as despesas, ativos, passivos e capital do próprio do proprietário, a fim de determinar o seu desempenho financeiro e posição financeira. Se as opções de financiamento incluem um pedido de financiamento que terá uma duração ao longo de dois anos, então você pode querer incluir informações financeiras com maior profundidade, baseadas em projeções realistas.

k) *Apêndices*

Certificar-se de incluir todos os documentos que você usou para fundamentar suas ideias de negócios aqui. Inclua CVs/currículos, referências, análise SWOT, análise competitiva, cópias de estudos realizados ou qualquer outra coisa para ter as informações no plano de negócios.

Abaixo está um exemplo de uma outra estrutura de tópicos para uma empresa que comercializa sandálias de couro.

1) Sumário Executivo

2) Contexto e Objetivos do Negócio, por exemplo, Produzir sandálias de couro

3) Direção Estratégica

- a) Visão
- b) Missão ou propósito do negócio
- c) Valores e princípios

4) Plano de produção

- a) Método de produção (sandálias feitas à mão e máquina)
- b) Materiais (compras por atacado ou varejo, fonte, entrega, qualidade)
- c) Máquinas (máquina de costura)
- d) Local de produção e vendas (quiosque, oficina, casa, loja)

5) Plano de Marketing

- a) Mercado-alvo (locais moçambicanos, turistas, lojas de souvenirs)
- b) Concorrência (outros produtores, varejistas)
- c) Proposta de Marketing (contratar senhoras para o quiosque)

6) Organização e Gestão

- a) Estrutura organizacional
- b) Deveres dos funcionários - transporte para o mercado, gestão de estoque, gestão da tesouraria etc

7) Finanças

- a) Fonte de capital (IMF, banco)

- b) Despesas (aluguel, salários, eletricidade)
- c) Fluxo de caixa
- d) Custo e preço proposto do produto
- e) Projeções de vendas

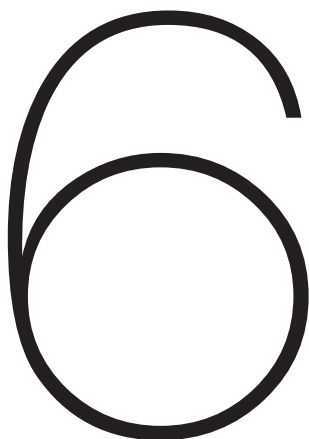
8) Potenciais Riscos e

Oportunidades

- a) Concorrentes
- b) Falta de matérias-primas
- c) Potencial para ligação com mais fornecedores e expansão dos negócios
- d) Plano de mitigação de riscos

CAPÍTULO 6

FUNDAMENTOS DE IGUALDADE DE GÊNERO



INTRODUÇÃO

Embora homens e mulheres enfrentam barreiras semelhantes em aceder a financiamento, evidências de estudos recentes sugerem que estas barreiras são maiores para as mulheres. Igualdade de gênero, o acesso aos recursos financeiros é uma questão-chave a fim de promover a emancipação das mulheres, bem como o crescimento econômico e o desenvolvimento sustentável. Portanto, é importante dedicar algum tempo para compreender os fundamentos das questões de gênero.

Embora 'gênero e desenvolvimento' incluem homens e mulheres, no entanto, na maioria dos casos a atenção é dedicada apenas às mulheres. É por causa do desequilíbrio e a situação desigual das mulheres na maioria das sociedades onde as mulheres não têm as mesmas oportunidades e liberdade pessoal dos homens. Portanto, há uma necessidade para que as mulheres sejam o foco em relação aos homens.

SEXO E GÊNERO

O termo "sexo" é definido por significar as diferenças biológicas entre homens e mulheres. "Gênero" refere-se as relações sociais entre homens e mulheres que variam de uma sociedade para outra e em diferentes pontos da história. Papéis de gênero, portanto, são aprendidos desde o nascimento e são reforçadas por pais, professores, colegas e sociedade. Esses papéis de gênero são baseados no caminho de que uma sociedade está organizada e também variam de acordo com a idade,

classe e grupo étnico.

DIVISÃO DE GÊNERO NO TRABALHO

Divisão do trabalho nas sociedades ilustra diferenças tanto biológicas como de gênero. Homens são normalmente responsáveis por atividades que exigem a sua força física, tais como a construção de casa. Porque só as mulheres podem ter filhos, muitas sociedades usam este papel biológico como a base atribuir outras funções. Tais papéis relacionados frequentemente incluem cuidar de filhos e tarefas domésticas. De acordo com a teoria de desenvolvimento atual, a maioria das comunidades reconhece três tipos distintos de trabalho: gestão comunitária, produção e reprodução.

i) Trabalho Produtivo

Trabalho produtivo envolve a produção de bens e serviços para consumo e comércio (agricultura, pesca, emprego e autoemprego). Quando as pessoas perguntam o que elas fazem, sua resposta mais frequentemente se relaciona com o trabalho produtivo, especialmente o trabalho que é pago ou que gera renda. Ambos mulheres e homens podem estar envolvidos em atividades produtivas, mas na maior parte, as funções e responsabilidades serão diferentes de acordo com a divisão de gênero de trabalho. Trabalho produtivo feminino é frequentemente menos visível e menos valorizado do que dos homens.

ii) Trabalho Reprodutivo

Trabalho reprodutivo envolve cuidados

e manutenção dos agregados e membros familiares – incluindo o acompanhamento e cuidando de crianças, preparação de alimentos, água e coleta de combustível, compras, limpeza e cuidados da saúde familiar. Trabalho reprodutivo é crucial para a sobrevivência humana, no entanto, raramente é considerado “trabalho de verdade”. Em comunidades pobres, o trabalho reprodutivo é na maior parte manual – com intensa mão-de-obra e demorado. É quase sempre a responsabilidade de mulheres e meninas.

iii) Trabalho Comunitário

Trabalho comunitário envolve a organização coletiva de eventos sociais e serviços: cerimônias e celebrações, atividades de melhoria da comunidade, participação em grupos e organizações, atividades políticas locais e assim por diante. Este tipo de trabalho raramente é considerado em análises econômicas das comunidades. No entanto, isso envolve tempo considerável do voluntário e é importante para o desenvolvimento espiritual e cultural das comunidades e como um veículo para a organização comunitária e autodeterminação. Ambos mulheres e homens se envolvem em atividades comunitárias, apesar de uma divisão de gênero do trabalho também prevalecer aqui. Mulheres, homens, meninos e meninas são suscetíveis a estarem envolvidos em todas as três áreas de trabalho. Em muitas sociedades, no entanto, as mulheres fazem quase todos os reprodutivos e muito do trabalho produtivo. Qualquer intervenção em uma área afetará as outras áreas.

Carga de trabalho das mulheres pode impedi-las de participar em projetos de desenvolvimento. Quando elas participam, o tempo extra gasto na agricultura, produção, treinamento ou reunião significa menos tempo para outras tarefas, tais como cuidar das crianças ou fazer comida.

DEFINIÇÕES ESSENCIAIS DE GÊNERO E DESENVOLVIMENTO

Gênero refere-se a funções socialmente aprendidas e responsabilidades atribuídas a homens e mulheres em uma dada cultura e as estruturas sociais que oferecem suporte a essas funções.

Igualdade de gênero é o processo de ser justo para mulheres e homens na distribuição dos recursos e benefícios. Isto envolve o reconhecimento da desigualdade e exige medidas para trabalhar no sentido da igualdade das mulheres e dos homens. A análise de gênero é necessária para a igualdade de gênero.

Igualdade de gênero é entendida que homens e mulheres desfrutam do mesmo status em níveis políticos, sociais, econômicos e culturais. Isso existe quando homens e mulheres têm direitos, oportunidades e status iguais.

Igualdade de gênero é o processo que conduz à igualdade entre os sexos.

A análise de Gênero - o propósito da Análise de Gênero é garantir que os programas e projetos de desenvolvimento incorporem

totalmente as funções, necessidades e participação das mulheres e dos homens. A Análise de Gênero requer dados e informações separadas por sexo (conhecidas como dados desagregados) e compreendam como trabalho, funções, necessidades e participação são divididas e valorizadas de acordo com o sexo (se é um homem ou uma mulher).

Sensível ao Gênero é estar ciente das diferenças de necessidades, funções, responsabilidades e restrições entre mulheres e homens.

Integração de gênero Externamente, integração de gênero promove a participação de homens e mulheres em iniciativas ou serviços da organização. Internamente, a integração de gênero promove liderança da mulher e igualdade nas políticas e estruturas em uma organização.

Integração do Gênero é uma perspectiva de gênero – é o processo de avaliar as implicações para mulheres e homens de qualquer ação planejada, incluindo a legislação, políticas ou programas, em todas as áreas e em todos os níveis. Refere-se a uma estratégia para as preocupações das mulheres e dos homens e experimenta uma dimensão integral do projeto e implementação, acompanhamento e avaliação de políticas e programas em todas as esferas políticas, econômicas e sociais para que as mulheres possam se beneficiar igualmente e a desigualdade não se perpetue. O objetivo final é alcançar a igualdade entre os sexos.

‘Questão de gênero’ é um ponto

de desigualdade de gênero que é indesejável e, portanto, uma intervenção é necessária. Resulta de alguma forma de discriminação de gênero ou opressão. Uma questão de gênero surge quando há desigualdade, injustiça ou tratamento diferenciado de um indivíduo ou um grupo de pessoas puramente com base em expectativas sociais e atributos do sexo.

Transformação de gênero descreve uma situação onde homens e mulheres mudam sua maneira de pensar de patriarcal no sentido de uma perspectiva de igualdade de gênero.

Sensibilidade do gênero é a capacidade de perceber as diferenças de gênero, questões e igualdades existentes e incorporá-las em estratégias e ações.

Responsividade do gênero é planejamento e execução de atividades que atendem a identificação de questões/preocupações de gênero que promovam a igualdade entre os sexos.

GÊNERO E ACESSO AO FINANCIAMENTO

As mulheres são relatadas para enfrentarem mais barreiras no acesso a financiamento do que os homens. Alguns estão listados abaixo, como segue:

- Falta de capacidade financeira e confiança para gerenciar suas finanças, impedindo-as de estar em uma posição para aproveitar as oportunidades.

- Falta de alfabetização financeira, acesso físico, falta de clareza dos termos bancários de acesso.
- Falta de tempo para interagir com fornecedores de serviços financeiros, devido ao seu importante papel na família.
- As mulheres estão frequentemente em uma posição mais fraca para assumir o financiamento para as microempresas e PME como tradições e regras culturais, combinadas com uma falta de direitos de propriedade que podem discriminar contra elas em termos de acesso à propriedade e a falta de bens suficientes que podem ser aceitos como garantia.

Apesar dessas várias restrições, existem oportunidades para fazer avançar a inclusão financeira de mulheres em todo o continente africano. Instituições financeiras, organizações multilaterais e bilaterais, entidades sem fins lucrativos e do setor privado são cada vez mais conscientes da importância de capacitar as mulheres economicamente, aumentando seu acesso ao financiamento.

Remover aspectos discriminatórios dos quadros legais e regulamentares, particularmente com referência a posse de terra e propriedade, será um fator importante na melhoria da inclusão financeira das mulheres na África. Este objetivo também pode ser suportado por aumentar a conscientização dos formuladores de políticas e outras partes interessadas quanto às necessidades financeiras das mulheres e trazendo mulheres líderes diretamente

no diálogo político.

Também foi observado que em casos onde as mulheres têm acesso a um recurso específico, ao mesmo tempo não têm nenhum controle sobre seu uso, especialmente se elas não têm esse recurso (por exemplo Terras agrícolas). A realização de controle igual de recursos é um dos objetivos mais importantes na abordagem de gênero, porque o poder na tomada de decisões vai garantir o acesso ao recurso, bem como seus benefícios. É por isso que é essencial se concentrar em interesses estratégicos das mulheres para garantir o seu empoderamento.

AGRADECIMENTOS

O guia de acesso ao financiamento para PME's em Moçambique foi desenvolvido pela Building Markets Moçambique com assistência técnica da Indiqua Consulting, uma pequena empresa Small Business Practice.

Algumas ferramentas no manual, foram adaptadas do manual de negócios que foi implementado pelo Projecto Commercial Market Strategies (Estratégias Comerciais de Mercado) na Uganda. O guia também adapta ferramentas de Gestão Financeira e Guia de Registos da BlueStar Franchisees que foi desenvolvido pela United States Agency for International Development (USAID) – projecto financiado pela Strengthening Health Outcomes through the Private Sector (SHOPS). Informação adicional sobre negócio teve como fonte o Manual de Formação de Micro, Pequenas e Médias Empresas in Energy Business Financing (em financiamento de negócio de energia) desenvolvido pela GVEP International para Pequenas e Médias Empresas de Energia, no Este de África.

Outras informações úteis e material sobre capítulos que tratam do sector financeiro de Moçambique, serviços financeiros e produtos no Sector Financeiro de Moçambique, comprometimento com os actores dos serviços financeiros, esquemas de garantias de crédito e fundamentos de igualdade de género, foram adaptados dos artigos listados em “Referências”, no apêndice.

Canada 