



Nota - Mecanismo de garantia para apoiar as PMEs em Moçambique

Setembro de 2020

CONTEÚDOS

1	Resumo / resumo	3
2	Contexto.....	3
3	A oportunidade.....	5
4	Estudos de casos internacionais.....	6
5	Panorama da experiência e lições aprendidas em Moçambique.....	11
6	Um mecanismo de garantia como solução para o alívio de PME COVID 19 em Moçambique.....	11
7	Efeito de impacto.....	13
8	Tópicos a serem discutidos com as partes interessadas	14

1 RESUMO

Na sequência da pandemia da COVID 19-19 (COVID 19) e do conseqüente impacto económico global, os governos de todo o mundo implementaram pacotes e mecanismos de ajuda económica destinados a apoiar as PMEs. A Plataforma Multilateral (MSP) é um fórum de múltiplos parceiros que foi estabelecido para apoiar o desenvolvimento da região Norte de Moçambique e advoga um desenvolvimento inclusivo, sustentável e integrado. O grupo de trabalho de Financiamento das PMEs da MSP começou a conceptualizar um mecanismo de apoio semelhante às PMEs em Moçambique, e esta Nota é uma realização desta iniciativa de colaboração. Este documento irá explorar a possibilidade e eficácia de estruturar um mecanismo de garantia para atingir este fim.

2 CONTEXTO

Nos últimos anos, Moçambique tem experimentado desafios com impacto no seu potencial de crescimento económico. Em 2017, a crise da dívida pública desencadeou um período de incerteza económica que foi ainda agravado por dois ciclones sucessivos em 2019, pela crescente insurreição nas províncias do Norte, e por atrasos no investimento em larga escala no desenvolvimento do gás natural. A pandemia global agravou ainda mais as perspectivas económicas locais através de mudanças nas cadeias de abastecimento globais e de um estado de emergência imposto pelo governo, limitando as actividades comerciais e as viagens internacionais.

Moçambique registou um crescimento moderado de 2,2% em 2019, contra 3,4% em 2018, em resultado dos ciclones acima mencionados que pesaram sobre a produção agrícola, bem como uma contracção nos sectores mineiro e comercial ao longo do ano (particularmente devido à queda da produção de carvão em quase um quarto causada por questões técnicas e de produtividade)¹. O esforço de reconstrução nas províncias do centro e norte, combinado com a melhoria da produção do sector agrícola, foram citados como importantes motores do crescimento económico em 2020, juntamente com a evolução do gás natural. A economia de Moçambique foi projectada para crescer como resultado da exploração de gás natural nos próximos meses, na sequência da Decisão Final de Investimento (FID) da Área 1, em Junho de 2019. Contudo, a COVID 19 provocou uma redução da procura global e uma conseqüente queda acentuada dos preços da energia, resultando em cortes nas despesas de capital por parte dos *Oil Investment Companies* (OIC). Os atrasos no FID para o projecto Rovuma LNG têm sido um revés económico e diminuíram as perspectivas a longo prazo do país. Apesar destes efeitos adversos, as perspectivas de crescimento do PIB permanecem positivas e prevê-se que cresçam para 6,5% até ao quarto trimestre de 2023².

¹ Soluções Fitch: Relatório de risco do país (3º trimestre de 2020)

² Standard Bank: foram feitos progressos no projecto de GNL (Julho de 2020)

Apesar dos efeitos adversos da COVID 19, prevê-se que o crescimento económico de Moçambique permaneça em território positivo, a 0,6% em 2020³, impulsionado pela actividade de reconstrução e desenvolvimento do gás. O Banco de Moçambique espera que o impacto da COVID 19 seja severo, pelo que projecta que a inflação atinja 5% até ao final do ano, como resultado da queda da procura. Embora as reservas cambiais permaneçam sólidas em 3,9 mil milhões de dólares a partir de Abril de 2020, suficientes para cobrir cerca de seis meses de importações, há uma expectativa de um declínio de 5% nas importações durante 2020, em comparação com 2019¹. Os fluxos de parceiros multilaterais e de desenvolvimento devem também apoiar as reservas cambiais, o que evitará uma forte depreciação da taxa de câmbio. As previsões apontam frequentemente que a indústria extractiva irá impulsionar a recuperação do país. Como o Banco Mundial delineou no seu relatório de 2017, Moçambique está a tornar-se "uma economia a duas velocidades, uma vez que a indústria extractiva e outras grandes indústrias impulsionam melhorias no crescimento enquanto outros sectores ficam para trás". Por conseguinte, é vital apoiar as pequenas e médias empresas de Moçambique para impulsionar o crescimento económico e social do país.

O estado de emergência em resposta à pandemia também contribuiu para uma contracção da actividade económica. Muitas pequenas e médias empresas foram severamente afectadas durante a COVID 19, particularmente nos sectores da mineração, construção e manufactura, comércio, transportes e turismo. No norte de Moçambique, aproximadamente 38% das empresas foram temporariamente ou permanentemente encerradas, e pelo menos 2.815 empregos foram afectados devido a contratos suspensos ou rescindidos⁴. O Banco de Moçambique introduziu uma série de medidas com início em Março para encorajar a recuperação económica. O Banco de Moçambique reduziu a taxa política (MIMO) em primeiro lugar em 150bp a 16 de Abril, de 12,75% para 11,75%, e posteriormente para 10,25% em Junho, reduzindo consequentemente as taxas de juro e encorajando a contracção de empréstimos e o investimento. Houve uma redução das reservas obrigatórias em depósitos bancários comerciais no mesmo montante, resultando em reservas em moeda local de 11,5% e reservas em moeda estrangeira de 34,5% para aumentar a liquidez e reduzir os custos bancários comerciais. O banco também eliminou a obrigação dos bancos comerciais de constituírem provisões para empréstimos reestruturados por clientes que foram afectados pela COVID 19 para encorajar a liquidez das PME e aumentar a robustez do sector financeiro. Por último, o banco introduziu uma linha de financiamento em moeda estrangeira no valor de 500 milhões de dólares à disposição das instituições participantes no mercado cambial interbancário durante um período de nove meses. Os objectivos declarados desta linha eram estimular as importações, aumentar a circulação cambial, reduzir a flutuação da taxa de câmbio e promover a estabilidade dos preços. Embora estas políticas constituam um passo na direcção certa, há cada vez mais apelos a uma resposta mais acentuada nas políticas para ajudar a restaurar a saúde das PMEs moçambicanas e apoiar o crescimento da economia à medida que a economia continua a ajustar-se.

³ Absa: Pontos de Vista SSA (Maio 2020)

⁴ Dados recolhidos pela IGT/CTA (Maio de 2020)

3 A OPORTUNIDADE

O baixo tampão fiscal de Moçambique associado a uma elevada dívida pública indicam uma potencial dificuldade em resistir a uma crise financeira, particularmente à luz do impacto económico global da COVID 19. Neste contexto, e considerando o estado frágil da economia e as elevadas despesas de saúde, Moçambique corre o risco de cair numa recessão. As opções limitadas do Governo para estimular a economia, aliadas a um sistema de saúde estruturalmente fraco, exigem uma solução de mercado inovadora durante estas circunstâncias excepcionais. Uma solução estruturada em que o Governo de Moçambique, bem como a assistência de parceiros como as organizações multilaterais e bilaterais de desenvolvimento, pode ser fundamental para prevenir uma crise económica e social mais profunda. O apoio externo adicional pode fornecer um amortecedor extra para satisfazer as elevadas necessidades de financiamento e aliviar a carga financeira da pandemia.

A investigação mostra que as PME desempenham um papel importante na maioria das economias, particularmente na África Subsaariana, onde representam a maioria das empresas e são importantes contribuintes para a criação de emprego e o desenvolvimento económico global. Em Moçambique, as PME representam nada menos do que 98% do mercado⁵. Devido ao seu papel significativo na economia, injectar liquidez nas PME seria uma resposta a curto prazo de grande impacto durante a COVID 19.

Em muitos países em desenvolvimento, as lacunas de financiamento das PMEs tornaram-se incrivelmente prevaletentes devido à subgarantia e subcapitalização, a históricos de crédito limitados, e à falta de auditorias financeiras formais. Estas limitações levam a um aumento do risco de crédito que frequentemente resulta em elevados custos de capital, tornando as soluções financeiras tradicionais inalcançáveis para muitas PMEs. Uma solução para reduzir este risco (e portanto o custo do capital) tem sido a utilização crescente de mecanismos de garantia para subscrever o risco de crédito das PME. Um esquema de garantia é definido como um terceiro (público ou privado) que fornece mitigação do risco de crédito aos mutuantes (isto é, bancos comerciais ou outros intermediários financeiros) através da absorção de uma parte ou da totalidade das perdas do mutuante em empréstimos.

Mais recentemente, em particular à luz da COVID 19, os esquemas de garantia de crédito tornaram-se um instrumento político fundamental para abordar o défice de financiamento, alargando o crédito às PMEs sem comprometer as exigências de capital bancário e, simultaneamente, limitando os encargos para as finanças públicas. A intervenção governamental através de um esquema público de garantia de crédito é muitas vezes favorável para desbloquear capital e facilitar o crescimento das PME ou, em casos de crise económica, para reforçar a recuperação económica e o emprego. Ao proteger uma parte dos livros de empréstimos com garantia, o fiador pode reduzir (ou, em alguns casos, eliminar) o risco do mutuante. Os mutuantes são tipicamente intermediários financeiros privados (isto é, bancos comerciais), enquanto que os

⁵ Relatório do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME, 2015)

fiadores ou contra-garantes podem ser privados ou públicos. A interação dos dois actores resulta na promoção do acesso a empréstimos a mutuários que são tipicamente mal servidos pelos mercados de crédito formais. Como iremos aprofundar na Secção 7, o impacto do esquema de garantia é catalítico, permitindo a mobilização de capital várias vezes superior ao valor da garantia afixada.

Na secção seguinte, serão delineados parâmetros de referência internacionais dos governos que apoiam as PME's através de mecanismos de curto e longo prazo. Isto constituirá a base para o argumento de que um mecanismo de garantia governamental apoiado por doadores para empréstimos de bancos comerciais poderia ser uma solução adequada para resolver restrições de curto prazo causadas pela COVID 19 em Moçambique, e possivelmente alargando-se para além de um mecanismo de financiamento de PME's de conteúdo local mais amplo e de mais longo prazo, se se comprovar o sucesso. O documento delinearà uma concepção conceptual de alto nível de como isto pode ser implementado na economia moçambicana.

4 ESTUDOS DE CASOS INTERNACIONAIS

4.1. Reino Unido - Esquema de Empréstimo de Interrupção Comercial do Coronavírus (CBILS) & Esquema de Empréstimo de Reembolso (BBLs)

Em resposta ao impacto económico negativo da COVID 19, o governo britânico lançou em Março o Sistema de Empréstimos de Interrupção Empresarial do Coronavírus (CBILs) dirigido às PME's, e o Sistema de Empréstimos de Ressalto (BBLs) em Abril dirigido às micro PME's que necessitavam de empréstimos mais pequenos de forma rápida. Ambos os esquemas fazem parte de um pacote mais amplo de apoio governamental às empresas e empregados do Reino Unido para facilitar o acesso ao financiamento às pequenas empresas. Os esquemas são concebidos para fornecer liquidez às empresas afectadas pela COVID 19 através de garantias governamentais que não cobram taxas de garantia.

	CBILS	BBLs
Alvo	PME's com volume de negócios inferior a 45 milhões de libras esterlinas	Microempresas e PME's em fase inicial de baixo nível (sem critérios de volume de negócios)
Garantia	80%	100%
Tipos de financiamento	Empréstimos a prazo, descobertos, financiamento de facturas, financiamento de activos	Apenas empréstimos a prazo
Financiamento fornecido	<ul style="list-style-type: none"> • Valor máximo da facilidade £5 mn • O mínimo para empréstimos a prazo e descoberto é £50.001, o máximo para financiamento de bens ou facturas é £50.001 	<ul style="list-style-type: none"> • Valor máximo da facilidade £50,000 • As empresas podem solicitar entre £20,000 - 25% do seu volume de negócios

Taxa de juro	Definido por financiadores, variará	O governo fixa a taxa de juros em 2,5% ao ano, sem taxas cobradas ao credor
Processo de candidatura	Empresas para fornecer aos mutuantes uma proposta de empréstimo e vários documentos financeiros de apoio	Empresas para preencher um pequeno formulário de candidatura online auto-declarado

Inicialmente o governo divulgou as CBILs para empresas que foram adversamente afectadas pela COVID 19. As empresas eram obrigadas a solicitar financiamento a mutuantes acreditados pelo governo através de um processo abrangente que envolvia o fornecimento de documentos financeiros de apoio. Os credores avaliariam o pedido e fixariam a sua própria taxa de juro para um prazo entre 3 a 6 anos, com um valor máximo de 5 milhões de libras esterlinas. Os requisitos de elegibilidade estavam incluídos: 1) uma base de operações no Reino Unido; 2) um volume de negócios anual não superior a £45 milhões; 3) uma proposta de empréstimo viável; 4) impacto adverso autocertificado da COVID 19; e 5) nenhuma angústia financeira anterior.

Quando a mobilização de capital através da CBILs foi inferior ao esperado, particularmente para as empresas mais pequenas, foi lançado o BBLS. Através de um simples formulário de candidatura, as PME's se registam e certificam em portais bancários e podem pedir emprestado desde £2.000 até 25% do seu último volume de negócios de 12 meses (com um empréstimo máximo disponível de £50.000). Os prazos de reembolso são laxistas, sem taxas ou pagamentos de juros nos primeiros 12 meses, e uma taxa de juro de 2,5% aplicada posteriormente por um período de até 6 anos (sem taxas de reembolso antecipado). Os requisitos de elegibilidade são simples e requerem apenas auto-certificação, incluindo: 1) operações com sede no Reino Unido; 2) estabelecimento antes de 1 de Março de 2020; 3) impacto negativo autocertificado da COVID 19; e 4) nenhuma angústia financeira anterior.

Através dos esquemas, o governo britânico oferece uma garantia parcial (80%) ou total (100%) apoiada pelo governo contra o saldo pendente do mecanismo (tanto de capital como de juros) e fornece um Pagamento de Interrupção Empresarial (BIP) para cobrir os primeiros 12 meses de pagamentos de juros. Embora as empresas sejam inteiramente responsáveis pelo reembolso do montante total do empréstimo, em caso de insolvência, o governo assume a responsabilidade através da garantia ao mutuante pelo montante especificado. Embora o esquema seja uma iniciativa governamental, todas as emissões de empréstimos são feitas através de intermediários bancários. Os empréstimos são concedidos através de mutuantes financeiros acreditados no Reino Unido que participam no esquema, a maioria dos quais são bancos de retalho. A garantia governamental remove eficazmente todo o risco do balanço bancário e permite assim uma carteira de empréstimos mais vasta, estimulando a economia com o capital existente.

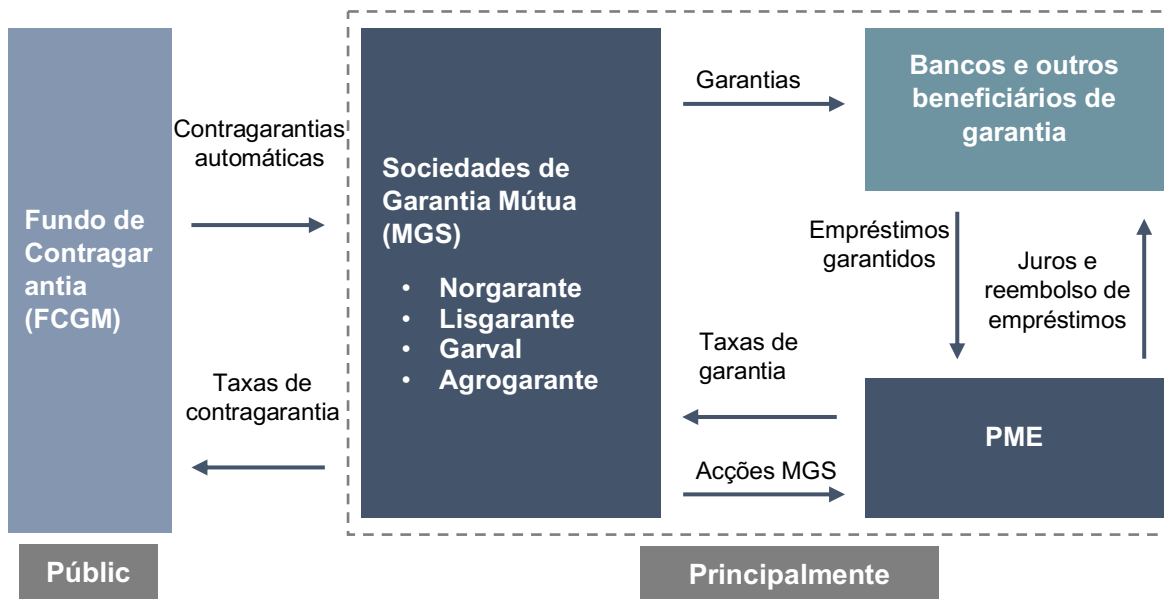
Desde a sua criação, os esquemas de empréstimos apoiados pelo governo têm-se traduzido em 59,7 mil milhões de libras esterlinas para empresas em todo o Reino Unido. O BBLS foi o mais bem sucedido, tendo emprestado £34,34 mil milhões às pequenas empresas a partir de Agosto de 2020, enquanto o CBILs desembolsou £13,08 mil milhões com uma taxa de aprovação de cerca de 50%.

4.2. Portugal - Sociedade de Garantia Mútua

Em contraste com os esquemas de alívio da COVID 19 oferecidos pelo governo britânico, Portugal tem um mecanismo de garantia há muito estabelecido que foi fundado em 1994 como uma solução institucionalizada a longo prazo para apoiar as PME. A estrutura abaixo descreve o sistema pré-COVID 19, contudo vale a pena notar que o esquema implementou soluções de curto prazo com termos mais relaxados durante o COVID 19.

Este sistema de garantia é essencial para a economia portuguesa e representou 0,5% do PIB do país em 2017. O sistema de garantia mútua aloja um ecossistema de actores concebido para facilitar o acesso ao financiamento das PME a longo prazo. O sistema português de operações de garantia de crédito inclui três partes: o mutuário de pequenas empresas, uma instituição financeira, e uma sociedade de garantia mútua (MGSs) (que inclui um quarto partido implícito, uma vez que é apoiado pelo governo através do Fundo Nacional de Contragarantia Mútua).

O mecanismo funciona de forma a que o MGS forneça garantias ao banco (ou outra instituição financeira que seja beneficiária da garantia) em nome da PME. A PME, por sua vez, paga comissões de garantia à MGS e recebe acções da MGS a um mínimo de 2% do valor da garantia.



Tal como numa transacção regular, os bancos e outros beneficiários de garantias concedem um empréstimo à respectiva PME em troca de reembolsos de juros e de capital. Estes empréstimos são garantidos às instituições financeiras pelas Sociedades de garantia mútua (MGS), que são na sua maioria instituições de crédito privadas. Existem quatro dessas sociedades: Norgarante - centrada no Norte de Portugal, Lisgarante - centrada em Lisboa, Alentejo, Algarve e Ilha da Madeira, Garval - centrada no Centro e Ilhas dos Açores, e Agrogarante - centrada na cobertura

nacional, mas centrada na indústria (agricultura, agronegócio, silvicultura e pescas). Em troca da garantia não colateralizada prestada aos bancos em seu nome, as PMEs pagam comissões de garantia às sociedades de garantia mútua e investem acções na respectiva sociedade de garantia. O sistema é tornado possível pelo Fundo de Contragarantia (FCGM), uma instituição pública, cuja função principal é utilizar fundos públicos para fornecer contragarantias automáticas às sociedades de garantia mútua de 50-80% e receber taxas em troca. Neste modelo, o risco é assumido por cada actor sob a forma de taxas ou quotas de investimento. Espalhar o risco entre todas as partes envolvidas tem sido uma solução mais sustentável para um mecanismo a longo prazo destinado a evitar riscos morais ou problemas de informação adversa. Como resultado da COVID 19, o sistema de garantia foi alterado para fundos públicos de modo a cobrir 100% das contragarantias com os sistemas privados de garantia mútua que oferecem condições de reembolso mais laxistas e sem exigência de compra de acções.

Este modelo pode servir como solução para uma solução a longo prazo que se assemelharia a um esquema de garantia que foi estendido para além de uma resposta COVID 19. Uma solução estabelecida, tal como o sistema de garantia mútua, poderia proporcionar um potencial de transformação em Fundo de Garantia que se alinhe aos requisitos de Conteúdo Local das PME.

4.3. África do Sul - Sistema de Garantia de Empréstimos COVID 19

Em resposta à COVID 19, o governo sul-africano estruturou um Sistema de Garantia de Empréstimos para ajudar as PMEs. A dimensão do mecanismo é de R100 mil milhões (5,8 mil milhões de dólares) com uma opção para alargar o esquema a R200 mil milhões, se necessário. O objectivo do esquema é proporcionar alívio às PMEs e facilitar a sua capacidade de fazer face a despesas operacionais (salários mais importantes), contratos com fornecedores, e obrigações de aluguer ou arrendamento.

O Tesouro Nacional prestou uma garantia ao Banco Nacional de Reserva, que por sua vez empresta aos bancos comerciais à taxa de reporte (3,5%) mais um prémio de crédito de 0,5%. Através deste esquema, os bancos emprestam às PMEs à taxa de reporte mais um spread fixo de 3,5%. O risco é partilhado entre o tesouro nacional e os bancos comerciais. Os bancos comerciais estão impedidos de realizar lucros com o esquema, sendo a margem de 3,5% acrescida para financiar perdas. Os bancos têm poder discricionário sobre se vão conceder empréstimos às PME e espera-se que avaliem os pedidos de empréstimo utilizando os processos existentes. A dimensão do empréstimo é calculada com base nas despesas operacionais das PME, com um montante máximo de empréstimo de US\$ 5,8 milhões (R100 milhões). O período de levantamento é de seis meses, os juros e os reembolsos de capital começam seis meses após o levantamento final, com um prazo de empréstimo de 5 anos. O mecanismo de partilha de risco cobre as perdas, primeiro através das margens obtidas na carteira de empréstimos, depois pela taxa de garantia (fixada em 0,5%), seguida dos primeiros 6% das perdas restantes absorvidas pelos bancos e do saldo do Tesouro Nacional.

Até ao início de Julho, apenas cerca de 5% do mecanismo de garantia tinha sido desembolsado para as PME. Desde que o mecanismo foi lançado, os bancos participantes receberam aproximadamente 33.965 pedidos, dos quais 37% foram rejeitados por não satisfazerem a elegibilidade. Dado que a aceitação inicial dos empréstimos foi inferior ao esperado devido aos critérios rigorosos e ao baixo apetite dos bancos pelo risco, os requisitos e condições foram renovados, resultando num aumento da aceitação dos empréstimos. As alterações implementadas para aumentar a aceitação incluíram extensões dos períodos de levantamento, extensão das férias de reembolso para 6 meses a partir do levantamento, a inclusão de monopartes como elegíveis para empréstimos e a transferência do teste de idoneidade para uma data pré-COVID 19.

4.4. Cabo Verde - Fundo de Garantia Mútua (CV Garante)

Em 2010 foi lançado um sistema de garantia mútua de crédito em Cabo Verde para apoiar as MPME e as PMEs, incluindo uma empresa de garantia mútua e um fundo público para fornecer contra-garantias. A sociedade de garantia mútua, CV Garante, assemelhava-se a uma instituição de crédito supervisionada pelo Banco Central de Cabo Verde e conseguiu fornecer garantias independentes às PMEs que tentavam aceder ao crédito a melhores preços com condições mais favoráveis. Os accionistas da CV Garante eram a Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM), a Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI), e a Fundação para a Acção Social Escolar de Cabo Verde (FICASE). O sistema foi inicialmente estabelecido para facilitar o acesso da MSME e das PMEs ao financiamento bancário com uma ⁶facilidade de 100 milhões de escudos (equivalente a aproximadamente 1 milhão de dólares). Tipicamente, foram concedidas garantias até 50% do empréstimo total, mas o mecanismo permitiu uma cobertura de até 90% para as empresas em fase de arranque. Tal como no sistema português, os beneficiários eram obrigados a pagar uma taxa de garantia até 2% do valor do empréstimo e adquirir acções da CV Garante de pelo menos 3% (que podiam ser vendidas uma vez terminado o prazo da garantia). O montante máximo do empréstimo coberto por uma garantia era de 5 milhões de escudos (~US\$ 53.000), com um prazo máximo de 7 anos.

O sistema provou ser ineficaz devido à sua estruturação. De acordo com investigações do Banco Mundial, foi tornado pouco atractivo para os bancos como mecanismo de partilha de riscos. Além disso, havia incerteza em torno do pagamento dos créditos da contragarantia pública apoiada pelo Estado, dado o requisito de aprovação do conselho de administração. Até 2016, a CV Garante tinha emitido apenas 7 garantias sobre empréstimos equivalentes a 250.000 dólares, dos quais os bancos só desembolsaram fundos para dois. A taxa de rejeição do mecanismo era elevada devido aos critérios rigorosos exigidos pela CV Garante, bem como à aversão ao risco dos bancos comerciais. As taxas de processamento foram também alegadamente lentas, uma vez que eram baseadas em papel e repetitivas, passando pelo mesmo processo de avaliação de crédito que os bancos já conduziam.

Em 2018, a CV-Garante foi substituída pela Pró-Garante - uma nova empresa pública com um fundo de 10 milhões de dólares que oferece 80% de garantias. A decisão de criar a Pró-Garante baseou-se na crença de que ter o Estado como único accionista teria êxito, visto que o risco seria

⁶ Assumindo uma taxa de câmbio de US\$ para CVE de 93,59

partilhado unicamente pelo banco e pelo Estado. Os dados disponíveis são insuficientes para determinar o sucesso do sistema revisto.

5 PANORAMA DA EXPERIÊNCIA E LIÇÕES APRENDIDAS EM MOÇAMBIQUE

Através do Banco Nacional de Investimentos (BNI), o governo moçambicano mobilizou aproximadamente 14,1 milhões de dólares (MZN 1 bilião) através de duas linhas de crédito para ajudar as PMEs a atenuar os efeitos da COVID 19. A facilidade de curto prazo visa aliviar as restrições operacionais de tesouraria com uma taxa fixa de 1 ano, 7% e um período de carência de 6 meses. Os empréstimos variam entre 35.000 e 211.000 USD (MZN 2,5 mn e MZN 15 mn). A facilidade a médio prazo está centrada no financiamento das necessidades operacionais e de fundo de maneio com um prazo de cinco anos a uma taxa fixa de 5% e um período de carência de 12 meses. Os empréstimos nesta facilidade variam entre 105.000 e 634.000 USD (MZN 7,5 mn a MZN 45 mn). Desde Agosto, aproximadamente 200 empresas apresentaram propostas, avaliadas em mais de 22 milhões de USD. Foi criado um comité de crédito para avaliar os pedidos de financiamento.

Moçambique está a receber ajuda para combater os efeitos da COVID 19 de uma série de instituições de desenvolvimento e de doadores. Exemplos incluem a aprovação pelo FMI de 15 milhões de dólares em alívio do serviço da dívida ao abrigo do seu Fundo de Contenção de Catástrofes e Alívio. Aprovou também o desembolso de 309 milhões de dólares ao abrigo da Facilidade de Crédito Rápido para ajudar Moçambique a satisfazer necessidades urgentes da balança de pagamentos e fiscais resultantes da pandemia de COVID 19-19. Moçambique faz também parte do compromisso do Banco Africano de Desenvolvimento de 138 milhões de dólares para quatro países da África Austral. O Programa de Apoio à Resposta Multi-Países COVID 19-19 visa financiar os cuidados de saúde e apoiar as PME. Em Moçambique, e em toda a região africana, um montante crescente de financiamento de doadores está a ser dedicado à resposta da COVID 19. O financiamento dos doadores está a desempenhar um papel fundamental nos mecanismos de alívio da COVID 19, particularmente porque estes estão a lutar para apresentar os pacotes de alívio da COVID 19 utilizando apenas o financiamento público.

Os mecanismos de garantia não são novidade no mercado moçambicano. Os bancos comerciais têm frequentemente estabelecido parcerias com doadores para criar linhas de crédito especializadas para PMEs através de garantias. Exemplos recentes de linhas apoiadas por bancos incluem o apoio do KfW à linha de crédito agrícola do Millennium BIM (2020), o apoio da Embaixada holandesa e da Agência do Zambeze à linha do GAPI para a cadeia de valor do arroz (LIFINCA) (2020).

6 UM MECANISMO DE GARANTIA COMO SOLUÇÃO PARA O ALÍVIO DOS EFEITOS DA COVID 19 PARA PME'S EM MOÇAMBIQUE

Embora o fundo BNI e outras iniciativas proporcionem o alívio económico necessário, representam apenas uma fracção do que é necessário para apoiar plenamente as potenciais perdas económicas. Alavancar o capital existente e criar um sistema de garantia estruturado tem o potencial de catalisar o capital bancário e poderia ser a solução para proporcionar alívio a curto prazo e promover o crescimento a longo prazo no sector privado. Estima-se que o excesso de liquidez no sistema bancário moçambicano varia entre MZN 50 e 60 mil milhões (US\$ 700 e 840 milhões) em qualquer momento⁷. Este capital é essencialmente subutilizado na economia e poderia ser utilizado para apoiar o crescimento. Devido à urgência do impacto da COVID 19 nas PME's de todo o país, é importante agir rapidamente e, ao mesmo tempo, mobilizar financiamento de forma eficiente. A resposta deve, portanto, ser concebida para acelerar o desbloqueamento do capital e liquidez existentes no mercado, com o apoio do Banco Central e do Governo em geral.

A fim de responder às necessidades a curto prazo das PME's, um esquema de garantia por níveis serviria como instrumento para ajudar significativamente a economia local a resistir ao choque económico da COVID 19, bem como para impulsionar as perspectivas das PME's. Para satisfazer plenamente os pré-requisitos de um tal mecanismo de garantia, talvez uma solução governamental aliada a uma colaboração de múltiplos doadores fosse uma abordagem ideal. Ao alavancar o capital e liquidez existentes no mercado, o custo real de um mecanismo de garantia é muito mais baixo do que o esperado. O fiador tem de constituir uma reserva de perdas estimada (a um nível razoável e conservador). Neste sentido, o risco associado do fundo é, de forma conservadora, apenas uma percentagem do financiamento total libertado.

Com base em estimativas de excesso de liquidez "presa" no sistema bancário, o estabelecimento de um mecanismo de garantia total com uma provisão global de capital de aproximadamente 500 milhões de dólares poderia libertar capital para PME's que, de outra forma, estaria por explorar. Estimando de forma conservadora uma taxa de perdas de aproximadamente 12%, quase o dobro da taxa de perdas bancárias no auge de 2016 (7%)⁸, e assumindo uma absorção de perdas por parte do governo/doadores de 100%, seriam necessários cerca de 60 milhões de dólares como garantia. Isto implica que cerca de 8x o capital inicial seria mobilizado para entrar na economia⁹. Dependendo das taxas de juro dos empréstimos, comissões de garantia, e partilha de riscos com intermediários financeiros, poderia ser concedida uma garantia mais baixa para desbloquear o excesso de liquidez para as PME's.

⁷ Assumindo uma taxa de câmbio de US\$ a MZN de 71, e assumindo um intervalo dependente da época do mês.

Dados recuperados da informação bancária consolidada no website do Banco Central (en_106_SICredito.xls)

⁸ A taxa de incumprimento dos empréstimos bancários em relação ao total de empréstimos brutos em 2016 foi reportada em 6,9 (≈ 7%), de acordo com a Trading Economics (fontes fontes: recolha do Banco Mundial de indicadores de desenvolvimento que são "fontes oficialmente reconhecidas" a partir de Agosto de 2020). Podemos estimar de forma conservadora uma taxa de perdas de aproximadamente 12% calculada utilizando a taxa de perdas bancárias no auge de 2016 (7%) + um tampão (5%).

⁹ Assumindo que o fundo de garantia é de 500 milhões de dólares, e a garantia necessária é de 60 milhões de dólares, o múltiplo é de ~8,33x

Como mencionado anteriormente, embora os sistemas de garantia estejam presentes no mercado, nem sempre provaram ser bem sucedidos devido a uma série de desafios existentes. Em primeiro lugar, a maioria das PME moçambicanas continua a ser informal e carece de documentação financeira adequada, um critério fundamental para a consideração de empréstimos por parte dos bancos comerciais. É importante notar que este fundo de garantia proposto, a curto prazo, servirá como um mecanismo de alívio da COVID 19 para desbloquear a liquidez existente no sistema bancário e infelizmente não resolverá a falta de PMEs prontas a investir que não têm acesso a produtos financeiros. O objectivo é libertar excesso de liquidez actualmente no sistema bancário comercial para empresas que já estão bancadas e que demonstraram capacidade para serem financiadas.

É importante distinguir entre um fundo de emergencia destinado ao curto prazo (tal como aqui proposto) e uma solução de estado estável para as PMEs. Devido à urgência de uma resposta económica a curto prazo à COVID 19, o esquema de garantia proposto deve incorporar elementos estruturais que facilitem o desembolso rápido de capital, processos eficientes de avaliação de crédito, uma elevada percentagem de garantias (idealmente, 100%) e requisitos laxistas para as PME. Ao longo do tempo, se o mecanismo se revelar bem sucedido, devem ser incorporadas mudanças para acomodar uma solução de médio a longo prazo que complemente os programas de conteúdo local e o investimento mais sustentável nas PMEs. Para enfrentar o desafio anteriormente mencionado de financiar PMEs menos formais ou subbancárias, um mecanismo separado de Assistência Técnica (AT) poderia ser considerado para apoiar a preparação das PMEs para o investimento e melhor posicioná-las para o processo de avaliação de crédito imposto pelos bancos comerciais. Além disso, um horizonte mais longo poderia significar uma facilidade maior com menos provisões de garantia, análises e parâmetros de crédito mais refinados, e outras características mais adequadas para uma solução estabelecida. O objectivo final seria ter um fundo dinâmico que possa adaptar-se às necessidades das empresas no mercado moçambicano (dependente de legalidades em torno de estruturas em mudança).

7 EFEITO DE IMPACTO

Um instrumento de garantia caracteriza-se por um elevado efeito de alavanca, o que significa que o montante de capital público inicialmente investido na garantia mobilizará um montante muito maior de capital comercial no mercado. Como o fornecedor da garantia está disposto a absorver a perda inicialmente projectada, a oportunidade de empréstimo é significativamente desprovida de risco, e faz com que os bancos comerciais tenham a capacidade de catalisar somas maiores de capital para as PME que de outra forma não conseguiriam. Este fenómeno é referido como o efeito multiplicador - o aumento da despesa resultará num efeito maior do que o montante inicialmente investido. Neste sentido, a inserção de capital inicial desincentivará significativamente as oportunidades e a sobrevivência das PMEs que são afectadas pela COVID 19, e causará um efeito multiplicador importante em toda a economia.

Vários actores do ecossistema podem beneficiar deste esquema - sobretudo as PME's beneficiarão de financiamento de auxílio durante a COVID 19. Milhares de PME's poderão beneficiar do desbloqueio do excesso de liquidez no mercado, conforme ilustrado acima. O Governo também beneficia da participação num esquema de garantia, estabelecendo um ambiente propício às empresas e ajudando a proteger um segmento chave do crescimento económico. Os bancos comerciais também beneficiam ao colocarem os seus depósitos a funcionar sem aumentar a exposição ao risco. Isto flexibiliza as suas necessidades de capital e outros requisitos de empréstimo, permitindo-lhes assim emprestar mais livremente às PME's. Os doadores e outras instituições não governamentais podem também trabalhar no sentido de cumprirem os seus mandatos de fornecer ajuda económica e desenvolvimento através do apoio de um mecanismo de garantia.

O ecossistema de financiamento moçambicano é amplo e complexo, e estende-se claramente para além dos bancos comerciais. Outros actores do ecossistema (tais como instituições de microfinanciamento, fornecedores de dinheiro móvel, fornecedores de seguros, empresas de sistemas solares domésticos, etc.) desempenham um papel fundamental no ecossistema de financiamento, particularmente para as MPME's e PME's. Vale a pena reconhecer que a exclusão destes actores significará, sem surpresa, que a facilidade não poderá servir certos segmentos da economia (nomeadamente as MPME's e as PME's que não têm escala suficiente para serem elegíveis). Uma vez que esta facilidade em particular tem como objectivo resolver o excesso de liquidez retida no sistema bancário comercial para efeitos de COVID 19, a introdução de outros actores do ecossistema permanece fora do âmbito a curto prazo. Como acima mencionado, uma estrutura a médio e longo prazo poderia incorporar uma abordagem mais inclusiva para um mecanismo mais sustentável.

8 TÓPICOS A SEREM DISCUTIDOS COM AS PARTES INTERESSADAS

- Quais são as taxas de inadimplência razoáveis para uma instalação proposta?
- Qual seria a dimensão média potencial dos empréstimos? Qual seria a gama de dimensão dos empréstimos?
- Quanto dinheiro deve ser mobilizado para uma instalação/ qual deve ser o tamanho?
- Qual deve ser a taxa de juro/custo da dívida?
- As PME's devem pagar taxas?
- Deveria existir um mecanismo de equidade em vigor?
- Deve ser considerada assistência técnica numa instalação?
- Que regras de elegibilidade devem ser consideradas?
 1. Só pode ser desembolsado através de entidades comerciais financeiras registadas (bancos com X montante de volume de negócios)
 2. O beneficiário tem de ter uma conta num banco acreditado durante X período de tempo
 3. Elegibilidade de organizações unipessoais
 4. O empréstimo não pode exceder x% das receitas/IVA/etc declaradas.

5. PMEs com pelo menos \$100k+ de receitas
 6. Difícil mas poderia incluir - A carteira de empréstimos será alinhada com a composição do PIB para assegurar a diversidade sectorial
- Qual é o apetite dos interessados em participar? Qual a perda potencial que o governo/doadores precisariam de cobrir?
 - Quais são os próximos passos acordados para envolver actores adicionais (doadores, BdM, etc.)
 - O que é um calendário prático para os próximos passos (como um compromisso inicial de financiamento, criação de uma task force, etc.)
 - Qual será o impacto sobre as importações e a disponibilidade de divisas? (como resultado da linha de crédito, as importações poderão aumentar, exercendo conseqüentemente pressão sobre a disponibilidade cambial e provocando um pico na inflação)