Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação — REASE

doi.org/10.51891/rease.v12i11.31439

BANCA ISLÂMICA: ALTERNATIVA DE FINANCIAMENTO PARA A AGRICULTURA, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS, E HABITAÇÃO EM MOÇAMBIQUE

ISLAMIC BANKING: ALTERNATIVE FINANCING FOR AGRICULTURE, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES, AND HOUSING IN MOZAMBIQUE

BANCA ISLÁMICA: ALTERNATIVA DE FINANCIACIÓN PARA LA AGRICULTURA, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y VIVIENDA EN MOZAMBIQUE

Imraan Ibraim Amade Bahadur[1]
Ali Ahamed Puna Atumane[2]

RESUMO: O sistema bancário convencional em Moçambique enfrenta limitações estruturais que dificultam o acesso equitativo ao financiamento, sobretudo nas zonas rurais e entre grupos economicamente vulneráveis. Entre os principais entraves destacam-se a elevada concentração dos serviços bancários nos centros urbanos, a estrutura oligopolizada do sector, as taxas de juro elevadas, as exigências rigorosas de garantias reais e os procedimentos burocráticos complexos. Estas limitações reduzem a inclusão financeira e restringem o financiamento da agricultura, das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) e da habitação. Neste contexto, o presente estudo analisou a banca islâmica como uma alternativa potencial de financiamento, recorrendo a uma abordagem qualitativa, exploratória e documental. Os resultados sugerem que instrumentos como o *Salam* podem reduzir a exclusão financeira rural por meio do pagamento antecipado das colheitas. Por sua vez, a *Murabahah* e a *Musharakah* podem facilitar o acesso das MPMEs ao crédito, ao privilegiarem o financiamento baseado em ativos e a partilha de riscos. A *Musharakah Mutanaqisah* também se revela promissora para a habitação, através de um modelo de copropriedade com aquisição gradual. Conclui-se que a introdução progressiva da banca islâmica constitui uma alternativa viável, desde que acompanhada por reformas regulatórias, harmonização fiscal e reforço da literacia financeira.

Palavras-chave: Banca Islâmica. Agricultura. MPMEs. Habitação. Moçambique.

ABSTRACT: The conventional banking system in Mozambique faces structural limitations that hinder equitable access to financing, particularly in rural areas and among economically vulnerable groups. The main obstacles include the high concentration of banking services in urban centers, the sector's oligopolistic structure, high interest rates, strict real collateral requirements, and complex bureaucratic procedures. These limitations reduce financial inclusion and restrict financing for agriculture, micro, small and medium enterprises (MSMEs), and housing. In this context, the present study analyzed Islamic banking as a potential alternative for financing, using a qualitative, exploratory, and documentary approach. The results suggest that instruments such as Salam can reduce rural financial exclusion through advance payment for crops. In turn, *Murabahah* and *Musharakah* can facilitate MSMEs' access to credit by prioritizing asset-based financing and risk sharing. *Musharakah Mutanaqisah* also proves promising for housing, through a co-ownership model with gradual acquisition. It is concluded that the gradual introduction of Islamic banking constitutes a viable alternative, provided it is accompanied by regulatory reforms, tax harmonization, and enhanced financial literacy.

Keywords: Islamic Banking. Agriculture. MSMEs. Housing. Mozambique.

[1]Mestre em Economia e Gestão, Universidade Licungo.
[2]Doutor em Gestão de Informação, Universidade Católica de Moçambique.

RESUMEN: El sistema bancario convencional en Mozambique enfrenta limitaciones estructurales que dificultan el acceso equitativo a la financiación, especialmente en las zonas rurales y entre los grupos económicamente vulnerables. Entre los principales obstáculos destacan la alta concentración de los servicios bancarios en los centros urbanos, la estructura oligopolizada del sector, las elevadas tasas de interés, las estrictas exigencias de garantías reales y los procedimientos burocráticos complejos. Estas limitaciones reducen la inclusión financiera y restringen la financiación de la agricultura, las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMEs) y la vivienda. En este contexto, el presente estudio analizó la banca islámica como una alternativa potencial de financiación, recurriendo a un enfoque cualitativo, exploratorio y documental. Los resultados sugieren que instrumentos como el *Salam* pueden reducir la exclusión financiera rural mediante el pago anticipado de las cosechas. A su vez, la *Murabahah* y la *Musharakah* pueden facilitar el acceso de las MPYMEs al crédito, al privilegiar la financiación basada en activos y el reparto de riesgos. La *Musharakah Mutanaqisah* también resulta prometedora para la vivienda, a través de un modelo de copropiedad con adquisición gradual. Se concluye que la introducción progresiva de la banca islámica constituye una alternativa viable, siempre que vaya acompañada de reformas regulatorias, armonización fiscal y refuerzo de la alfabetización financiera.

Palabras clave: Banca Islámica. Agricultura. MIPYMES. Vivienda. Mozambique.

INTRODUÇÃO

O sistema bancário convencional em Moçambique enfrenta desafios estruturais que limitam a inclusão financeira, o crescimento económico e o financiamento empresarial e habitacional. O sector bancário é historicamente caracterizado por uma forte concentração urbana e natureza oligopolista, com taxas de juro consideradas elevadas para o financiamento da actividade económica e satisfação das necessidades individuais dos consumidores. A Estratégia Nacional do Desenvolvimento do Sector Financeiro (ENDSF 2013-2022) que objetivava o alcance de um sistema financeiro diversificado, identificou como desafios dos bancos convencionais, os juros altos, financiamento limitado para habitação, agricultura e MPMEs, fraca inclusão, pouca concorrência e inovação, concentração bancária e tarifas pouco competitivas, dificultando a atividade das MPMEs e das famílias (GDM, 2013; KAUFMANN, 2020).

O sector das Micro Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), é essencial para o desenvolvimento económico, social e sustentável. Nos países em vias de desenvolvimento, as MPMEs são cruciais para erradicarem a pobreza (IFC, 2014; KAUFMANN, 2020). No entanto, as MPMEs enfrentam desafios globais, como dificuldades para obter financiamento devido às altas taxas de juros, exigências de garantias, barreiras nos empréstimos e custos de transação elevados (IFC, 2014; MOTA, 2026). Em Moçambique, as MPMEs representam mais de 95%

das empresas registadas, embora com uma contribuição baixa de 28% para o Produto Interno Bruto (PIB) e 42% na geração de emprego formal (INE, 2017). As MPMEs encontram no banco convencional taxas de juro proibitivas, exigências de colaterais e burocracia que as afastam do crédito formal e reduzem a sua competitividade (KAUFMANN, 2020; OSANO; LANGUITONE, 2016).

Os agricultores encontram vários obstáculos ao buscar crédito, como a burocracia exagerada e a carência de informações sobre as alternativas acessíveis (GASPAR; SILVA; NASCIMENTO, 2024). Em Moçambique, o desenvolvimento agrícola é essencial ao progresso, pois contribui com 23% para o PIB e emprega 80% da força de trabalho. O avanço agrícola é viabilizado por um melhor acesso aos serviços financeiros, e, apenas 30% dos agricultores acedem aos serviços financeiros, sendo o acesso formal concentrado nos homens. Os Bancos e as microfinanças localizam-se em áreas urbanas, excluindo os agricultores rurais (MUTONDO *et al.*, 2019).

Um dos grandes problemas nas cidades é a falta de moradias a preços acessíveis, causada pela falta de recursos financeiros para construir ou comprar casas (BORGES; PEDREIRO, 2024; GDM, 2013). O crédito à habitação está na fase inicial, representando 10% do crédito bancário a particulares e 2% do total. Os clientes consideram que os bancos cobram juros altos e exigem uma entrada mínima inacessível. Assim sendo, a construção é financiada a longo prazo, combinando recursos próprios, crédito informal e, por vezes, empréstimos bancários ou microcrédito (HOLZ, 2018). Apenas 3% do valor total dos empréstimos destina-se à habitação, implicando que 90% das residências são autoconstruídas (GDM, 2013; HOLZ, 2018).

Para fazer face as preocupação acima mencionadas, foi desenhada em paralelo a ENDSF (2013-2022), a Estratégia Nacional de Inclusão Financeira (ENIF 2016-2022) que visava um sistema inclusivo para promover o acesso e uso de serviços financeiros adequados, melhorando o bem-estar, qualidade de vida e desenvolvimento económico, apoiando os pequenos agricultores e as MPMEs (GDM, 2016). Na sua implementação, a ENIF (2016-2022) destacou que as instituições financeiras deveriam inovar em produtos de crédito para a agricultura e MPMEs, adequando-os à gestão de risco e necessidades desses segmentos (GDM, 2016). Com o fim da ENDSF (2013-2022) e da ENIF (2016-2022), vigora a ENIF (2025-2031), que visa assegurar acesso e uso de serviços financeiros acessíveis e de qualidade, promovendo o conhecimento, confiança e segurança para o crescimento económico sustentável, inclusivo e bem-estar social (BM, 2025). Adicionalmente, foi aprovada a Lei n.º 20/2020 (Lei das

Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras) que estabelece um quadro legal moderno para a governação, supervisão e resolução de conflitos nas instituições financeira. Ao abrigo desta lei, abre-se a possibilidade para a operacionalização das finanças participativas, que adotam os mesmos princípios e modelos da finanças e banca islâmica.

Portanto, esta investigação propõe a banca islâmica como alternativa de financiamento à agricultura, MPMEs e habitação. Esta problemática, alinha-se aos seguintes objetivos do desenvolvimento sustentável: (1) erradicação da pobreza, (2) fome zero, (3) boa saúde e bem-estar, (8) emprego digno e crescimento económico, e (10) redução das desigualdades. Logo, a investigação analisa a banca islâmica como uma alternativa de financiamento para os sectores agrícola, empresarial e habitacional por meio da seguinte questão: Como a banca islâmica pode ser alternativa no financiamento agrícola, das MPMEs e da habitação em Moçambique?

O presente artigo está estruturado em cinco secções, nomeadamente introdução, métodos, resultados, discussão, e as considerações finais.

MÉTODOS

Este estudo é conduzido por meio de uma análise crítica e detalhada da literatura acadêmica e dos relatórios sobre o setor bancário em Moçambique, além da teoria das finanças e da banca islâmica. A pesquisa visa identificar os obstáculos estruturais do sistema bancário convencional moçambicano, com foco no financiamento dos setores agrícola, empresarial e habitacional, e comparar esses desafios com as soluções contratuais propostas pela banca islâmica. Com base nessa análise, é sugerida uma proposta de implementação gradual que se adapta à realidade socioeconómica e regulatória de Moçambique, principalmente para os sectores da agricultura, MPMEs e habitação.

Modelo Conceptual da Pesquisa

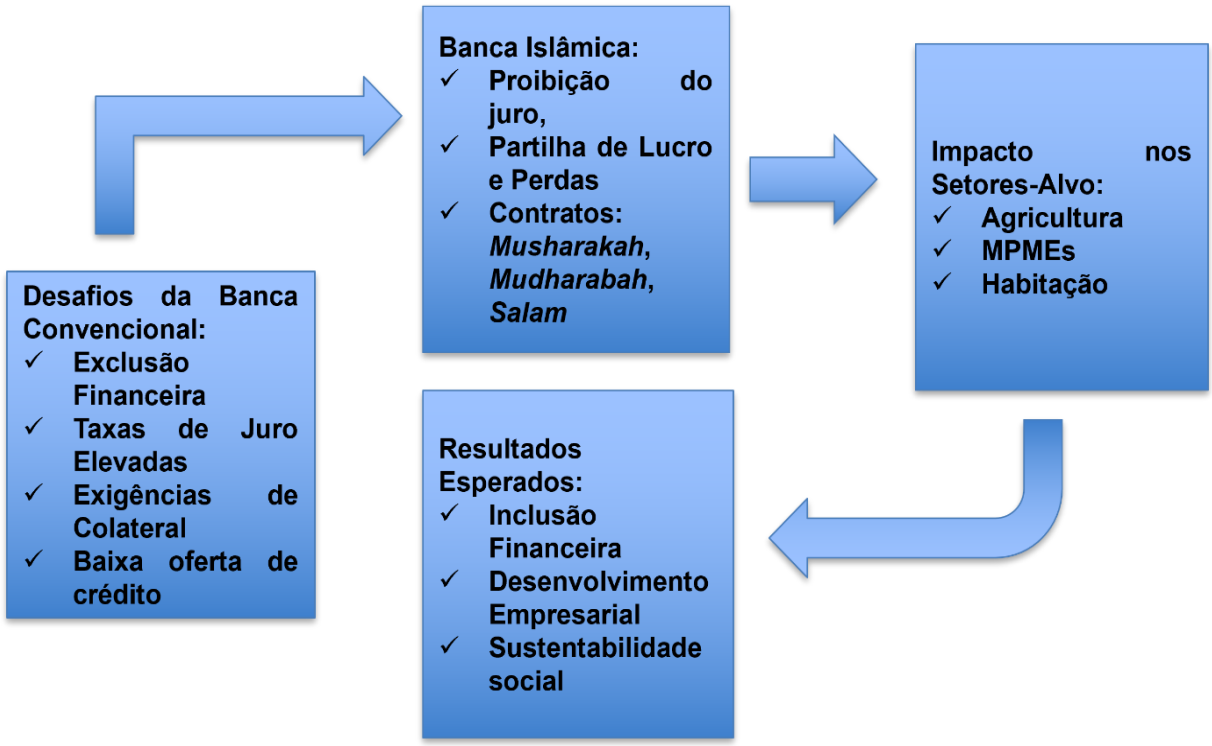
O modelo conceptual identifica que o sistema bancário tradicional em Moçambique enfrenta desafios no financiamento da agricultura, MPMEs e habitação. A banca islâmica é apresentada como uma alternativa, baseada em princípios éticos e religiosos que enfatizam a partilha de riscos, a conexão direta entre capital e economia real, além da eliminação de juros. O modelo busca ilustrar como a implementação da banca islâmica pode suprir as deficiências do sistema bancário tradicional. O modelo conceptual está estruturado em torno de três variáveis principais (Figura 1):

a) Desafios enfrentados pelo sistema bancário tradicional incluem a exclusão financeira, altas taxas de juros, exigências rigorosas de garantias e uma oferta limitada de crédito.

b) Os princípios e contratos do sistema bancário islâmico envolvem a proibição de juros (riba), a partilha de lucros e perdas, a posse de ativos tangíveis e contratos como *Musharakah, Murabaha* e Salam, entre outros.

c) Os sectores visados para intervenção são a agricultura, as MPMEs e a habitação, considerados cruciais para o desenvolvimento económico e social de Moçambique.

Figura 1: Modelo Conceptual



Fonte: Os Autores (2026)

Abordagem do Estudo

O estudo adota uma abordagem qualitativa e exploratória, apropriada para examinar a contribuição da banca islâmica em Moçambique. Dado que a banca islâmica ainda não está operacional no país, a escolha de uma metodologia conceptual e documental é justificada pela necessidade de estabelecer uma base teórica que apoie futuras reformas regulatórias e decisões de investimento. Esta abordagem surge da necessidade de entender os mecanismos bancários

islâmicos e sua aplicação prática nos sectores da agricultura, MPMEs e habitação. O estudo foca-se na interpretação crítica de dados secundários e na comparação entre modelos de financiamento convencionais e islâmicos.

Fontes de Dados

A pesquisa fundamenta-se principalmente em dados secundários obtidos de literatura acadêmica, relatórios institucionais e documentos oficiais. Foram analisados relatórios do Governo de Moçambique, além de estudos académicos que abordam a contribuição da banca islâmica para a inclusão financeira, especialmente nos setores agrícola, empresarial e habitacional. Essa variedade de fontes possibilita a construção de uma visão ampla sobre os desafios enfrentados pelo sistema bancário convencional e as oportunidades oferecidas pela banca islâmica.

Procedimentos de Análise

A pesquisa foi realizada em três fases principais. Inicialmente, foram identificados os obstáculos estruturais do sistema bancário tradicional, com ênfase nas altas taxas de juros, nas exigências de garantias e na exclusão financeira. Posteriormente, os princípios e contratos da banca islâmica foram sistematizados, avaliando-se sua pertinência para os setores-alvo. Finalmente, foi feita uma comparação crítica entre os dois modelos, destacando as oportunidades de inovação e inclusão que a banca islâmica pode proporcionar.

Critérios de Avaliação

A análise da viabilidade da banca islâmica foi orientada por três dimensões principais: inclusão financeira, adequação às necessidades dos setores identificados e sustentabilidade socioeconômica. Essas dimensões possibilitam avaliar se os mecanismos de financiamento islâmico conseguem atender às necessidades identificadas, enquanto promovem justiça social e crescimento económico.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Um banco islâmico é uma instituição financeira que realiza suas operações em conformidade com a Lei Islâmica (Sharia), incorporando valores éticos e religiosos ao sistema

bancário (GILANI, 2015; HASSAN; LEWIS, 2008). A banca islâmica possui os seguintes princípios:

Proibição do Juro (Riba): é o conceito central do sistema financeiro e bancário islâmico que se refere a "crescimento", "aumento", "adição" ou "excesso", sendo entendido como "qualquer aumento injustificado de capital em vendas ou empréstimos" (HASSAN; LEWIS, 2008; IQBAL, 1997). Assim, a Riba é o "prêmio" que o mutuário paga ao credor, além do valor principal, para conseguir ou prolongar um empréstimo. De acordo com este princípio, não é permitido trocar dinheiro por dinheiro com a adição de juros.

Proibição da especulação (Maysir): o acúmulo de riqueza não é incentivado e transações com incertezas extremas, jogos, riscos ou atividades especulativas são vetadas, dando preferência a atividades que produzam renda (HASSAN; LEWIS, 2008; IQBAL, 1997; TATIANA; IGOR; LILIYA, 2015). Na jurisprudência islâmica, o jogo é proibido, pois envolve assumir riscos com resultados imprevisíveis e buscar riqueza através do acaso em eventos futuros. A relevância dessa proibição está no comportamento pessoal e nas consequências sociais. (FRANZONI; ALLALI, 2018; HASSAN; LEWIS, 2008).

Proibição da incerteza (Gharar): refere-se a empreendimentos desconhecidos ou transações com risco excessivo, embora incertezas sejam toleradas por necessidade (HASSAN; LEWIS, 2008). Gharar surge da ausência de informação ou controle contratual, tornando-o inválido. Na Sharia, o conceito de gharar abrange incertezas relacionadas à quantidade, qualidade ou existência do objeto. A proibição do gharar visa eliminar brechas que possam levar a fraudes e à exploração da boa-fé.(CHONG; LIU, 2009). Por outro lado a sua proibição mitiga assimetria informacional e risco moral (IQBAL, 1997). Por isso transações sem objeto ou preço predeterminados são suspeitas, pois a Sharia condena assimetria informacional (TATIANA; IGOR; LILIYA, 2015). Neste princípio, proíbem-se transações com ambiguidade excessiva ou risco comercial (HUSSAIN; SHAHMORADI; TURK, 2015).

Proibição do investimento ilícito (Haram): Os Muçulmanos aderem a um código que categoriza ações e atividades como permitidas ou proibidas. Dessa forma, é vedado o uso, consumo, comercialização e investimento (seja direto ou indireto) em produtos ou atividades como: (i) bebidas alcoólicas (produção e venda); (ii) carne de porco (criação de suínos, processamento, venda e produção de alimentos derivados de carne de porco); (iii) armas; (iv) tabaco; (v) pornografia; (vi) apostas; (vii) jogos de azar; e (viii) casinos. Com base nesse princípio, é proibido investir em ações de empresas que estejam envolvidas na negociação ou

produção dos produtos mencionados. (FRANZONI; ALLALI, 2018; HASSAN; LEWIS, 2008; IQBAL, 1997; TATIANA; IGOR; LILIYA, 2015).

Partilha do lucro e prejuízo: De acordo com este princípio, tanto os investidores quanto os empreendedores dividem os riscos em troca de participação nos lucros. O Islão promove o ganho financeiro, mas veta a cobrança de juros, pois os lucros, calculados após o fato, representam iniciativa empresarial e prosperidade, enquanto os juros, estabelecidos previamente, são despesas que não dependem do sucesso. Para substituir os juros, o Islão sugere a utilização da margem de lucro em transações ou investimentos (FRANZONI; ALLALI, 2018; IQBAL, 1997).

Posse dos ativos reais: Conforme a Sharia, as transações financeiras devem estar baseadas em atividades concretas, em vez de apenas troca de dinheiro ou negociação de dívidas. Esses critérios (existência, propriedade, posse) são interligados e cumulativos. A existência requer que o objeto esteja presente; a propriedade demanda que o vendedor tenha um título válido antes da transação. A posse geralmente implica propriedade (embora seja possível ter posse sem ser o dono, como no caso de uma agência), assegurando que o objeto possa ser entregue. Se algum desses elementos estiver ausente, o contrato será considerado inválido ou defeituoso devido à presunção de gharar. (FRANZONI; ALLALI, 2018).

Além dos princípios, a banca islâmica é guiada por uma variedade de instrumentos ou contratos, destacando-se os seguintes:

Acordo baseado em parceria (Musharakah): Dentro deste contrato, os parceiros dividem tanto os lucros quanto as perdas da associação, enquanto o investidor participa do negócio. Tanto o cliente quanto o banco fornecem capital (incluindo ativos, conhecimento, capital de giro, etc.) e dividem os retornos e riscos conforme proporções previamente estabelecidas. A operação financia tanto ativos fixos quanto capital de giro para prazos médios e longos, e as partes têm a possibilidade de gerenciá-lo. Os lucros são distribuídos conforme índices estabelecidos, enquanto as perdas são repartidas de acordo com a proporção do capital investido. Este tipo de financiamento é apropriado para projetos de longa duração e é visto como a forma mais autêntica de financiamento islâmico (HASSAN; LEWIS, 2008; HUSSAIN; SHAHMORADI; TURK, 2015; IQBAL, 1997; ZAHER; HASSAN, 2001).

Acordo baseado em confiança (Mudaraba): é um acordo entre um proprietário de capital (rabb al-mal) e um gestor de investimentos (mudarib), comparável a um fundo de investimento. O rabb al-mal fornece capital ao mudarib, que o utiliza em atividades de

produção ou comércio, retornando o capital inicial com os lucros divididos conforme uma taxa previamente estabelecida (CHONG; LIU, 2009; HASSAN; LEWIS, 2008). Na mudarabah, o capital é aplicado em uma variedade de atividades, com condições específicas para a divisão de lucros e riscos. O prazo de vencimento pode ser curto ou médio, tornando-se adequado para empreendimentos comerciais (IQBAL, 1997). Apesar de ser parecido com o musharaka, este método não requer a formação de uma empresa, uma vez que, a instituição financeira disponibiliza o capital enquanto o cliente administra o projeto. Os lucros são partilhados com base em uma taxa fixa e previamente acordada. O rabb al-mal possui os ativos, mas o mudarib tem a opção de adquirir o investimento (HABIB, 2015; HASSAN; LEWIS, 2008).

Acordo baseado no custo acrescido (Murabahah): é uma transação em que um produto é vendido pelo preço acrescido de um lucro. Nesse processo, o banco adquire mercadorias para o cliente e as vende novamente por um valor previamente acordado, que abrange o custo inicial e a margem acordada (HABIB, 2015; HASSAN; LEWIS, 2008; IQBAL, 1997). Este acordo autoriza o pagamento postergado do valor combinado acrescido de uma margem fixa. O tempo e os recursos financeiros investidos justificam o risco, diferenciando a taxa de lucro da prática de usura. O banco detém as mercadorias durante as transações, assumindo os riscos envolvidos (HASSAN; LEWIS, 2008; ZAHER; HASSAN, 2001). Os acordos de Murabaha, embora sejam adaptáveis para o financiamento de imóveis e projetos, têm sido tradicionalmente utilizados para o financiamento comercial (HASSAN; LEWIS, 2008). Este método é frequentemente confundido com empréstimos tradicionais, porém não envolve juros, já que o retorno está vinculado à venda de um ativo. Além disso, não é permitida a aplicação de multa por atraso, e caso o cliente não pague na data prevista, a margem não será elevada além do que foi estabelecido (ZAHER; HASSAN, 2001).

Pagamento antecipado (Salam): é um acordo bilateral onde o investidor-comprador efetua o pagamento total ao vendedor no ato do contrato, visando a produção ou aquisição de um bem fungível que será entregue em uma data futura estabelecida. Este mecanismo também possibilita que um empreendedor venda bens especificados a um banco por um preço fixo, pago no momento do contrato, com entrega programada para o futuro (CHONG; LIU, 2009). Ao longo dos anos, o contrato de salam tornou-se a base para o financiamento do agronegócio, bem como para as operações de exportação e importação (HASSAN; LEWIS, 2008). Essas operações tinham como objetivo suprir as demandas financeiras de pequenos produtores, que só recebiam lucros após o investimento inicial. Uma condição essencial para a validade do

Salam é que o preço seja pago completamente no momento do contrato. O contrato especifica de forma precisa o objeto, o preço, a quantidade, a data e o local de entrega (HUSSAIN; SHAHMORADI; TURK, 2015).

Parceria Decrescente (Musharakah Mutanaqisah): é uma modalidade específica de musharaka conhecida como parceria decrescente. Nessa modalidade, um financiador pode custear a compra de um ativo, como um prédio ou uma máquina. Desde o início, o contrato de copropriedade estabelece que uma das partes tem o direito de adquirir as participações dos outros parceiros ao longo de um período contratual previamente acordado e a um preço fixo. A recompra, pode ser feita em intervalos regulares ou conforme a conveniência financeira do comprador. Essa forma é aplicada no financiamento de imóveis residenciais, onde a propriedade da casa é dividida entre o investidor e o morador. Também é utilizada no setor bancário corporativo para financiamento de projetos, comercial e de capital de giro. Os lucros são divididos conforme uma proporção previamente acordada e ajustada após cada compra do cliente, o que altera as percentagens de propriedade. As responsabilidades e o risco de prejuízo também se modificam conforme essas percentagens mudam (HABIB, 2015).

Considerando os princípios e contratos bancários islâmicos, examinaremos como cada um pode contribuir para os setores agrícola, empresarial e habitacional, com base nas potencialidades destacadas em estudos de outros contextos. Essas potencialidades estão identificadas na (Figura 2):

Agricultura: Para combater a exclusão financeira nas áreas rurais, onde pequenos agricultores não possuem garantias reais para oferecer aos bancos tradicionais, os contratos salam, emergem como uma solução inovadora. Este tipo de contrato consiste na compra antecipada, em que o banco efetua o pagamento integral (capital de giro) no presente por produtos agrícolas que o agricultor entregará em uma data futura específica. Isso liberta o agricultor da usura informal e permite o investimento em sementes e agroprocessamento. Evidências de outros contextos indicam que a agricultura, uma atividade primária em economias de baixa renda, se beneficia do Salam, que proporciona financiamento sem juros (BANGASH, 2020; SUDARSONO, 2019). Em nações como Indonésia, Paquistão e Nigéria, foi observada uma conexão importante entre o financiamento bancário islâmico e o setor agrícola. Essa relação se manifesta no aumento do patrimônio, na produtividade, nos rendimentos dos agricultores, bem como na aquisição de insumos, máquinas, irrigação e processamento de alimentos. Esses fatores contribuem para a melhoria do padrão de vida,

fortalecem a segurança alimentar, ampliam as exportações e beneficiam a economia como um todo (AHMED; OGUNBADO, 2015; BANGASH, 2020; HUDAIFAH; TUTUKO; TJIPTOHADI, 2019; SETYANINGSIH; JAYAPRAWIRA, 2020). Assim, como um país em desenvolvimento, Moçambique pode implementar este sistema bancário de financiamento islâmico para fortalecer sua agricultura, melhorar a nutrição e reduzir a fome.

MPMEs: Para evitar as elevadas taxas de juros, as MPMEs em Moçambique podem optar pelo Murabahah. Nesse sistema, o banco compra o equipamento ou matéria-prima e os vende novamente para a empresa. Não há cobrança de juros nem multas por atrasos. Outra opção é o Musharakah, uma parceria em que o banco e a empresa investem no capital de giro, dividindo igualmente os lucros operacionais. Esse tipo de suporte tem um impacto considerável. Evidências da Turquia e do Paquistão indicam que os bancos islâmicos financiam mais as MPMEs do que os bancos convencionais, e cerca de 10-20% das PMEs que financiaram seus ativos fixos por meio de financiamento islâmico contribuíram com 69,2% para a lucratividade de seus negócios. (AYSAN et al., 2016; MUNEER; ALI; AHMAD, 2017). Assim, mecanismos como Murabahah e Musharakha são considerados estratégias para assegurar a competitividade das MPMEs, e diminuir a dependência e o risco ligados ao financiamento convencional em Moçambique.

Habitação: Em uma nação onde o crédito para habitação representa apenas 2% do crédito total da economia, a Musharakah Mutanaqisah (parceria decrescente) se apresenta como uma solução acessível. Nesse sistema, o banco e o cliente compram juntos o imóvel. O cliente mora na propriedade e paga aluguel ao banco pela parte que ainda não possui, enquanto adquire gradualmente as ações do banco, até se tornar o único dono. Pesquisas indicam que o financiamento habitacional islâmico oferece opções através de parcerias e modelos baseados em ativos, por estar fundamentado em ativos tangíveis. (YUSTIARDHI; AULIA; PERMATASARI, 2019). O contrato de Musharakah Mutanaqisah alinha-se melhor com a Sharia e proporciona uma vantagem comparativa superior em relação aos empréstimos convencionais (SMOLO; HASSAN, 2011). Assim, com este contrato, o cliente enfrenta menos estresse e conflito com os bancos islâmicos, pois ele surge de uma parceria, enquanto o risco de inadimplência é mais elevado nos bancos tradicionais. Isso pode, portanto, facilitar um melhor acesso à habitação digna e ao bem-estar social no país.

Figura 2: Potencialidades da Banca Islâmica



Fonte: Os Autores (2026)

Este artigo baseia-se em uma análise teórica e conceitual, sustentada pela revisão da literatura existente. A principal limitação deste estudo é a falta de dados empíricos atualizados sobre o perfil de aceitação sociocultural e a intenção real de adoção por agricultores, empresários e consumidores no setor habitacional. A pesquisa concentra-se no contexto de Moçambique, com foco nos setores agrícola, nas micro, pequenas e médias empresas, e no financiamento habitacional. Outros segmentos do sistema financeiro foram deixados de lado para garantir uma análise detalhada dos setores mais críticos para o desenvolvimento econômico e social do país.

Investigações futuras devem se concentrar em pesquisas de campo e na viabilidade legal para adaptar o código comercial de Moçambique à jurisprudência financeira islâmica. É recomendável realizar um estudo quantitativo, utilizando os modelos de Ação Racional (TRA) ou Difusão da Inovação (DOI), ampliados com aspectos de religiosidade e ética, para examinar os fatores que influenciam a intenção de adoção de serviços sem juros por clientes muçulmanos e não-muçulmanos, além de avaliar como a baixa literacia financeira afeta a confiança nesses produtos. Propõe-se uma análise jurídico-fiscal para mapear o Código Comercial e o sistema

tributário moçambicano, com o objetivo de sugerir isenções fiscais para transações adicionais em contratos *Murabahah* e desenvolver diretrizes regulatórias para o Banco de Moçambique. Recomenda-se uma pesquisa de método misto para avaliar a viabilidade operacional do *Salam* em cadeias agrícolas e examinar mecanismos de mitigação de riscos, como seguros e armazenamento, para proteger bancos e agricultores. Sugere-se também um estudo para criar um modelo de parceria decrescente (*Musharakah Mutanaqisah*) com cooperativas habitacionais em províncias de menor renda, analisando como rendimentos irregulares e a informalidade na posse da terra podem ser incorporados na estrutura legal desse contrato.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em Moçambique, observa-se que as ferramentas do sistema bancário convencional não têm sido adequadas para democratizar o acesso ao capital. A banca islâmica oferece uma nova abordagem, substituindo a transferência de riscos por uma solidariedade produtiva e a partilha de lucros. Este modelo financeiro, que se apoia em ativos reais e na viabilidade dos projetos, ao invés de depender unicamente da capacidade de garantia patrimonial, destaca-se como uma força crucial para reduzir as desigualdades regionais, combater a pobreza e integrar os milhões de moçambicanos que atualmente sustentam tanto a economia formal quanto a informal do país.

A pesquisa enfatiza a necessidade de o Banco de Moçambique implementar reformas regulatórias para estabelecer diretrizes na adoção da banca islâmica. Além disso, é crucial uma harmonização fiscal que ajuste as leis tributárias sobre transações, evitando a dupla tributação em contratos que envolvem a posse temporária de ativos tangíveis pelo banco, como no caso de *Murabahah*. Para que a banca islâmica seja efetivamente adotada nos setores agrícola, empresarial e habitacional, é vital promover a Literacia Financeira por meio de campanhas educativas que expliquem o funcionamento da banca islâmica para consumidores muçulmanos e não-muçulmanos.

REFERÊNCIAS

AHMED, U.; OGUNBADO, A. F. Bay' Salam as an Islamic Financial Alternative for Agricultural Sustainability in Nigeria. *Journal of Islamic Economics Banking and Finance*, v. 11, n. 4, p. 63–75, 2015.

AYSAN, A. F. *et al.* Is small the new big? Islamic banking for SMEs in Turkey. *Economic Modelling*, v. 54, n. October 2015, p. 187–194, abr. 2016.

BANGASH, A. U. J. Managing the agricultural sector through muzara'ah: Implementing an Islamic economic participatory mode of financing. *International Journal of Islamic Business & Management*, v. 4, n. 1, p. 27–42, 25 jun. 2020.

BM. *Estratégia nacional de inclusão financeira (2025-2031)*. [S.l: s.n.], 2025.

BORGES, J. V.; PEDREIRO, M. R. DE M. Cartilha de financiamento habitacional. *Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação*, v. 10, n. 12, p. 3009–3028, 18 dez. 2024.

CHONG, B. S.; LIU, M.-H. Islamic banking: Interest-free or interest-based? *Pacific-Basin Finance Journal*, v. 17, n. 1, p. 125–144, jan. 2009.

FRANZONI, S.; ALLALI, A. A. Principles of Islamic finance and principles of Corporate Social Responsibility: What convergence? *Sustainability (Switzerland)*, v. 10, n. 3, p. 1–11, 2018.

GASPAR, A. DOS S.; SILVA, J. A. P. DA; NASCIMENTO, T. A. Acesso ao crédito rural e seus impactos socioeconômicos para agricultores familiares de Cacoal, Rondônia. *Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação*, v. 10, n. 11, p. 6638–6652, 26 nov. 2024.

GDM. *Estratégia nacional de inclusão financeira*. Maputo: [s.n.], 2016.

GDM. *Estratégia para o desenvolvimento do sector financeiro 2013-2022*. Maputo: [s.n.], 2013.

GILANI, H. Exploring the ethical aspects of Islamic banking. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, v. 8, n. 1, p. 85–98, abr. 2015.

HABIB, S. F. *Fundamentals of Islamic finance and banking*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd, 2015.

HASSAN, M. K.; LEWIS, M. K. Handbook of Islamic banking. *Choice Reviews Online*, v. 45, n. 06, p. 45-3304-45–3304, fev. 2008.

HOLZ, E. *Moçambique: Perfil de habitação*. Maputo: UN Habitat, 2018.

HUDAIFAH, A.; TUTUKO, B.; TJIPTOHADI, S. The implementation of salam-contract for agriculture financing through Islamic-corporate social responsibility. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, v. 11, n. 2, p. 223–246, 30 dez. 2019.

HUSSAIN, M.; SHAHMORADI, A.; TURK, R. *Overview of Islamic finance*. *IMF Working Papers*, nº WP/15/120. [S.l.]: IMF, 2015.

IFC. *Islamic Banking Opportunities*. [S.l: s.n.], 2014.

INE. *Indicadores económico-financeiros das empresas 2015*. Maputo: Instituto Nacional de Estatistica, 2017.

IQBAL, Z. Islamic financial systems. *Finance & Development*, v. 34, n. 2, p. 42–45, 23 jul. 1997.

KAUFMANN, F. *Small and medium sized enterprises in Mozambique , situation and challenges*. (A. GIZ, Org.). Maputo: [s.n.], out. 2020.

MOTA, I. F. Desafios das mulheres empreendedoras no acesso ao crédito no Brasil. *Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação*, v. 12, n. 7, p. 1–15, 24 jul. 2026.

MUNEER, S.; ALI, A.; AHMAD, R. A. Impact of financing on small and medium enterprises (SMEs) profitability with moderating role of Islamic finance. *Information Management and Business Review*, v. 9, n. 2, p. 25–32, 26 jun. 2017.

MUTONDO, J. *et al. The challenges of access to financial services in the agricultural sector in Mozambique*. . [S.l: s.n.], 2019.

OSANO, H. M.; LANGUITONE, H. Factors influencing access to finance by SMEs in Mozambique: Case of SMEs in Maputo central business district. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, v. 5, n. 1, p. 13, 17 dez. 2016.

SETYANINGSIH, P.; JAYAPRAWIRA, A. R. Strengthening agricultural investment through sustainable Islamic banking. *International Journal of Business Studies*, v. 4, n. 2, p. 82–103, 24 jul. 2020.

SMOLO, E.; HASSAN, M. K. The potentials of mushārakah mutanāqisah for Islamic housing finance. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, v. 4, n. 3, p. 237–258, 2011.

SUDARSONO, H. Analysis of factor affecting financing with Islamic banks in agriculture sectors. *Asian Journal of Islamic Management (AJIM)*, v. 1, n. 2, p. 116–126, 2019.

TATIANA, N.; IGOR, K.; LILIYA, S. Principles and instruments of Islamic financial institutions. *Procedia Economics and Finance*, v. 24, n. July, p. 479–484, 2015.

YUSTIARDHI, A. F.; AULIA, M.; PERMATASARI, R. O. Islamic contracts for home financing: A comparative analysis. *International Journal of Management and Applied Research*, v. 6, n. 4, p. 386–396, 1 nov. 2019.

ZAHER, T. S.; HASSAN, M. K. A Comparative literature survey of Islamic finance and banking. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, v. 10, n. 4, p. 155–199, 21 nov. 2001.