



UNIVERSIDADE
E D U A R D O
MONDLANE

ESCOLA SUPERIOR DE DESENVOLVIMENTO RURAL

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA RURAL

Contributo das microfinanças para o crescimento de pequenas empresas: caso da Zandamela Microcredito na cidade de Maputo período (2010-2014).

Licenciatura em Economia Agrária

Autora:

Silvina Carlos Mavale

Vilankulo, Maio de 2015

Silvina Carlos Mavale

Contributo das microfinanças para o crescimento de pequenas empresas: caso da Zandamela Microcredito na cidade de Maputo (2010-2014)

Trabalho de Culminação de Curso
apresentado ao Departamento de
Sociologia Rural da Universidade
Eduardo Mondlane – Escola
Superior de Desenvolvimento
Rural para a obtenção do grau de
Licenciatura em Economia
Agrária

Supervisor: dr. Dinis Sangwa

UEM - ESUDER

Vilankulo

2015

Declaração de Honra

Eu **Silvina Carlos Mavale** declaro por minha honra, que este trabalho é resultado do meu esforço e da minha investigação, garantindo que este trabalho nunca foi apresentado para a obtenção do grau de licenciatura, todavia esta é a primeira vez que submeto uma tese para a obtenção do grau de licenciatura numa instituição de Educação.

(Silvina Carlos Mavale)

Dedicatória

Dedico este trabalho em primeiro lugar aos meus pais Carlos Mavale e Ivone Manhiça Mavale por terem feito tudo para me oferecer a oportunidade de estudar mesmo sendo longe deles, a minha filha Irian Kira e aos meus irmãos, serei imensamente grata.

Agradecimentos

A Deus, fonte de luz e sabedoria por ter sempre iluminado meu caminho para que eu pudesse concluir mais essa etapa na minha vida pessoal e académica.

A minha mãe Ivone Manhiça Mavale companheira do dia-a-dia, pelo apoio e sua crença que sempre expressou, na minha vontade de vencer, garra e discernimento. Ao meu pai Carlos Mavale que mesmo distante, representa segurança e conforto, meu porto seguro.

Aos meus irmãos Nilsa Mavale, Samuel Mavale, Dércia Mavale, Carla Mavale e Mário Cuamba, ao meu cunhado Raulito Frederico e a minha cunhada Ermelinda Mavila, aos meus sobrinhos Wanda Suelly e Kushen Wango por todo suporte, confiança depositada, amor e carinho demonstrados em todos os anos de minha vida.

A toda minha Família mesmo que distante me apoiou na subida de mais um degrau tão importante na minha vida.

A minha filha Irian Kira minha fonte de inspiração, coragem e força para continuar a caminhar mesmo que seja difícil.

Aos colegas Nancy Rodrigues, João de Araújo, António Lifanissa, Julieta Gomes, Hortência Machava, Amnésio Langa, Michael Cambene e outros que não pude citar pela convivência e ambiente saudável proporcionado.

A Zandamela Microcrédito, em especial a gestora de clientes Lucília Matsinhe pela amizade aprendizagem que servirá durante toda a minha vida profissional.

Ao dr Dinis Sangwa, pela orientação, pelo apoio e profissionalismo, pelos ensinamentos fundamentais e pela amizade demonstrada nestes anos de convivência.

Ao meu companheiro Cornélio Phiri, que muito me incentivou para a conclusão desse projecto.

Enfim, meu muito obrigado a todos!

Lista de siglas e abreviaturas

BM- Banco de Moçambique

BRM- Boletim da Republica de Moçambique

CCADR- Caixa de Credito Agrário e de Desenvolvimento Rural

DNEA- Direcção Nacional de Estatística

EDR- Estratégia de Desenvolvimento Rural

EEA- European Environment Agency

FAO- Organização das Nações Unidas para Alimentação e a Agricultura

FDHA- Fundo para o Desenvolvimento da Hidráulica Agrícola

FFADR- Fundo de Fomento Agrário e Desenvolvimento Rural

FFH- Fundo de fomento para habitação

FFP- Fundo de Fomento Pesqueiro

CGAP- Grupo Consultivo de Apoio aos Pobres

GPE- Gabinete de Promoção do Emprego

IMF's - Instituições de Microfinanças

MADER- Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural

MIC – Ministério de Industria e comercio

MPD- Ministério de Planificação e Desenvolvimento

ONG's- Organizações não-governamentais

PARPA- Plano de Acção para Redução da Pobreza

PNUD- Programa das Nações Unidas para o desenvolvimento

Lista de Ilustrações

Gráficos:

Gráfico nº: 01 Evolução da carteira de clientes33

Gráfico nº: 02 Evolução do crédito concedido34

Tabelas

Tabela nº: 01 Comparação do nível de empregabilidade 37

Tabela n °: 02 Comparação de volume de negocio 39

Tabela n °: 03 Comparação de salários média anual 40

Tabela n °: 04 Salários mínimos..... 40

Lista de anexo e apêndice

Anexos:

Tabela nº01: Distribuição das PME's.....I

Tabela nº0 2: Distribuição das Empresas Por região..... I

Apêndices:

Apêndice A: Guião de Entrevista aos dirigentes das EmpresasII

Apêndice B: Guião de Entrevista aos FuncionáriosIII

Apêndice C: Guião de entrevista a Zandamela MicrocreditoIV

Tabela nº01 Total dos Trabalhadores das Empresas Inquiridas.....IV

Resumo

A presente pesquisa tem como objectivo principal analisar o contributo da Zandamela Microcredito no crescimento de pequenas empresas na cidade de Maputo no período entre 2010-2014. A pesquisa privilegiou o uso de entrevista com base em questionário para a recolha de dados, direccionadas a 5 empresas onde foram entrevistadas 25 pessoas das quais são trabalhadores e dirigentes. De acordo com a conjuntura jurídica e legal a Zandamela Microcrédito, trata-se de instituição financeira que esta na categoria das OPEs (organização de empréstimos e poupança), possuindo o estatuto das instituições de microfinanças que não esta autorizada a captar depósitos. No entanto apesar de esta instituição não ter uma gama diversificada de serviços, os resultados da pesquisa mostram que a partir da concessão do serviço de microcrédito verificaram-se contributo económico e sociais positivo. No tocante as empresas apresentam características comuns. Contudo, constatou-se que as pequenas empresas verificaram um aumento em termos de geração de emprego a pois a concecção do empréstimo com um aumento de 10 postos de emprego, desta feita constatou-se que a média dos salários mínimos pagos e de 4580 meticais sendo que através da auscultação dos funcionários acerca dos salários foram unânimes em afirmar que o salário supria as suas necessidades básicas.

Palavras-chaves: Microcrédito, Pequenas Empresas, Contributo

<i>ÍNDICE</i>	<i>PAGÍNAS</i>
CAPITULO I.....	1
1.Introdução.....	1
1.1. Problema de estudo	2
1.2. Justificativa:.....	3
1.3. Objectivos:	4
Geral:.....	4
Específicos:.....	4
CAPITULO II	5
2.Revisão bibliográfica	5
2.1. Definições.....	5
Microfinança:	5
2.1.1. Objectivos das microfinanças.....	5
2.1.2. Princípios chave das microfinanças.....	7
2.1.3. Tipos de produtos de microfinanças	10
2.1.4. Características dos produtos de microfinanças	12
2.1.5. Metodologias usadas pelas instituições de microfinanças	13
2.1.6. Constrangimentos enfrentados pelas instituições de microfinanças	15
2.2. Breve Historial das Microfinanças no Mundo	16
2.3. Breve Historial das microfinanças em Moçambique	16
2.3.1. O enquadramento jurídico e legal das microfinanças em Moçambique	18
2.3.2. Papel das microfinanças em Moçambique	18
2.4. Empresas	19
2.4.1. Classificação das empresas	20
2.4.1.1. Classificação quanto à forma jurídica	20
2.4.1.2 Classificação quanto à propriedade do seu capital.....	20

2.4.1.3. Classificação quanto à dimensão	21
2.4.1.4. Classificação quanto ao sector	21
2.5. Características das Pequenas Empresas	21
2.6. Conceito de pequenas empresas em Moçambique.....	22
2.6.1. Características das pequenas empresas em Moçambique	23
2.6.3. Contributo das pequenas empresas em Moçambique	24
2.7. Literatura Focalizada.....	25
2.7.1. Zandamela Microcrédito	25
2.7.2 Objectivos Gerais da Zandamela microcrédito	26
2.7.3. Metodologia na concecção de créditos	26
2.7.4. Produtos	26
2.8. Indicadores em Estudo	27
CAPITULO III.....	30
3. METODOLOGIA	30
3.1. Descrição da área de estudo (Cidade de Maputo).....	30
3.2. Técnicas de Recolha de Dados	31
3.3. Trabalho de campo.....	31
✓ Indicadores.....	32
3.4. Etapa de análise, compilação e interpretação dos dados colhidos no campo	32
3.5. Amostragem	32
3.6. Limitações da Pesquisa.....	33
CAPITULO IV	34
4. Resultados e Discussão	34
4.1. Descrição da Zandamela Microcrédito	34
4.1. Evolução da carteira de clientes da Zandamela Microcrédito	38

Gráfico nº1 evolução da carteira de clientes	38
4.5. Evolução do crédito concedido	39
Gráfico nº2 evolução do crédito concedido	39
4.6. Classificação das empresas em estudo	40
4.7. Características das empresas em estudo	40
4.8. Constrangimentos que influenciam no funcionamento das pequenas empresas em estudo	41
4.9. Contributo Social	42
Tabela nº1 Comparação Do Nível De Empregabilidade	43
4.9.1. Responsabilidade social	43
4.9.2. Opinião dos trabalhadores	43
4.10. Contributo Económico	44
Tabela nº2 Comparação de volume de negócio	44
Tabela nº3 Comparação de salários médios anuais	45
Tabela nº4 Salários Mínimos	45
Capítulo V	47
5.1. Conclusão	47
5.2. Recomendações	48
Referências Bibliográficas	49
Anexos	52

CAPITULO I

1.Introdução

O microcrédito surge como factor gerador de emprego e renda para as pessoas, pois, além de financiar pequenos empreendimentos formais, também fornece condições necessárias para as pessoas que não possuem quase nenhum recurso financeiro desenvolvam uma actividade de renda. (SELA, ET AL.2006)

No entanto, para que essas acções sejam bem-sucedidas é necessário que os serviços financeiros sejam convenientes, flexíveis e acessíveis. Quando as empresas têm acesso a serviços financeiros, os seus activos e rendimentos aumentam, assim como sua protecção a choques externos. (CGAP, 2004).

As pequenas empresas têm-se tornado relevante no cenário económico, social e global. Estas desempenham um papel importante na perspectiva mundial, mostrando-se importante, principalmente, no crescimento económico de países em desenvolvimento (RADAS e BOZIC, 2009).

Segundo VALÁ (s/d), as PME's têm um papel crucial na redução da pobreza nos distritos de Moçambique, pois, a maior parte dos pobres estão intervindo nesse tipo de empresas. Elas estão actualmente a contribuir para a redução da pobreza através do crescimento da produção, criação de empregos e geração de renda acrescida para a população de baixa renda.

A cidade de Maputo, não está ignorando a importância das microfinanças na redução da pobreza e geração do emprego, visto que, o microcrédito esta instrumentalizado na luta contra a pobreza, exclusão social através dos programas de redução da pobreza contribuindo para o processo de inclusão económica e social das camadas mais desfavorecidas, concedendo créditos aos micro empreendedores, pessoas que necessitam de empréstimo para desenvolver o seu próprio negócio e que não têm acesso ao banco comercial (PAULINO, 2006).

É nesta ordem de ideias que a presente pesquisa irá procurar compreender e avaliar a contribuição das microfinanças para o crescimento das pequenas empresas na cidade de

Maputo com vista a promover o desenvolvimento local, para auferir o contributo social fez se uso de indicadores como nível de empregabilidade e a responsabilidade social e para contributo económico fez se uso de volume de negócio e salários mínimos bem como salários médios anuais.

Para o desenvolvimento da presente pesquisa obedeceu-se a seguinte estrutura de análise: Capítulo I, apresenta a introdução, problema de estudo, justificação do tema, identificação dos objectivos e as hipóteses da pesquisa; no capítulo II, fez-se a revisão da literatura existente relacionada com o tema em análise; o capítulo III, apresenta a metodologia (matérias e métodos), usada para a elaboração da pesquisa; o capítulo IV, apresenta aspectos relacionados com a análise resultados e discussão, e por fim, o capítulo V apresenta as conclusões e recomendações.

1.1. Problema de estudo

A extensão dos produtos e serviços financeiros, constitui uma das principais preocupações das autoridades financeiras e da sociedade em geral, uma vez que se verifica uma forte tendência de concentração das instituições de microfinanças nas principais cidades do país do que nas zonas rurais, dadas as características que as mesmas oferecem permitindo-lhes assim minimizar os seus custos administrativos operacionais e maximizar a sua rentabilidade (PSICO, 2010).

Segundo INE, (2011) de 2002 até os dias recentes, as pequenas empresas apresentam-se com um peso anual de 98,8% (em termos de número de empresas), com uma taxa média anual de crescimento de 16,1%, comparado com 6,6% das grandes empresas. Portanto, especificamente na cidade de Maputo, o processo de crescimento económico e desenvolvimento sustentável da economia passa pela existência de pequenas empresas.

A fraca eficiência dos serviços das microfinanças para as pequenas empresas cria uma redução na produtividade, algumas empresas decretam falência por falta de financiamento, outras empresas diminuem o volume de negócios por falta de novos investimentos, deste modo diminuindo o nível de empregabilidade e por conseguinte os benefícios para a população local.

A acção conjunta destes factores pode provocar implicações socioeconómicas no seio das pequenas empresas contribuindo para o aumento do desemprego da população local.

Deste modo surge a questão: *Que contributo os serviços oferecidos pela da Zandamela Microcrédito tem para o crescimento das pequenas empresas na cidade de Maputo.*

1.2. Justificativa:

As microfinanças constituem uma fonte de financiamento para as pequenas empresas, quer para o consumo, investimento que é a principal forma de financiamento contribuindo assim para o crescimento e surgimento de novos postos de trabalho, novas empresas.

Com as abordagens relacionadas ao tema, almeja-se medir o contributo da Zandamela Microcrédito no crescimento das pequenas empresas na cidade de Maputo, contribuindo desta forma para a criação de novas ideias e empreendimentos, desenho de novas políticas de juros, créditos e tipologia de serviços. Espera-se com este tema contribuir significativamente com o aumento de material didáctico, bem como uma ferramenta de auxílio para criação de novas ideias. A escolha deste período deveu-se ao facto desta instituição ter entrado em funcionamento no ano de 2010, bem como pela disponibilidade de informação.

1.3. Objectivos:

Geral:

- ✓ Analisar o contributo da Zandamela Microcredito no crescimento de Pequenas empresas na cidade de Maputo no período entre 2010-2014;

Específicos:

- ✓ Descrever a Zandamela microcredito;
- ✓ Caracterizar as Pequenas Empresas financiadas pela Zandamela Microcredito;
- ✓ Analisar através de indicadores socioeconómicos o contributo dos serviços da Zandamela Microcredito (microcrédito) para o crescimento das Pequenas Empresas;

CAPITULO II

2.Revisão bibliográfica

2.1. Definições

Microfinança: actividade que consiste na prestação de serviços financeiros essencialmente em operações de reduzida e média dimensão. (BM, 2005).

Para NICTER (2002), microfinança é um conjunto de serviços financeiros (poupança, crédito e seguros), prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempresas (formais e informais) excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional.

Microcrédito: são empréstimos de baixo valor concedidos a pessoas de baixa renda (NERI, 2008, p.29),

Microcrédito: É a concessão de empréstimos de relativamente pequeno valor, para actividade produtiva, no contexto das microfinanças, (NICTER, 2002).

O que diferencia o microcrédito das microfinanças e o facto de o microcrédito ser um empréstimo e estar inserido dentro das microfinanças elas que são um conjunto de serviços financeiros.

Estes autores não põem a parte a ideia de que o microcrédito é um empréstimo de pequena dimensão e que é direccionado a pessoas de baixa renda. O que significa que estes foram criados para pessoas excluídas do sistema tradicional financeiro que na maior parte não tem uma fonte de renda. Contudo este raciocínio enquadra - se na definição de BARONE E SADER (2008) ao afirmar que o conceito do microcrédito é entendido como “pequenos empréstimos à população muito pobre, para trabalhar por conta própria, permitindo gerar renda para seu sustento e de suas famílias”.

Quanto as microfinanças estes autores são unânimes em afirmar que elas são serviços financeiros de pequena dimensão para pessoas excluídas do sistema tradicional financeiro. Pois estas instituições foram criadas com o intuito de ajudar pessoas que não tem nenhum recurso financeiro para que possam desenvolver uma actividade de renda. Este raciocínio converge com BARONE E SADER (2008) que defendem que a funcionalidade das microfinanças reside no fornecimento de serviços financeiros às pessoas marginalizadas do sector bancário formal, tendo como principais clientes os pequenos empreendedores.

2.1.1. Objectivos das microfinanças

Na visão do Grupo Consultivo Para Assistência Aos Pobres (GCAP), o desafio das microfinanças é construir um mundo em que o maior número possível de famílias pobres e quase pobres tenham acesso permanente a um conjunto adequado de serviços financeiros de alta qualidade. Essa visão envolve quatro objectivos comuns:

Amplitude do alcance: proporciona o acesso ao maior número possível de pessoas excluídas do sistema tradicional financeiro com vista a melhorar sua condição de vida.

Profundidade do alcance: alcançar dentro dos limites prático o cliente nos estratos mais baixos de renda, os excluídos do tradicional sistema financeiro de modo a melhorar o acesso a estes serviços.

Qualidade do serviço: oferecer uma variedade adequada dos produtos financeiros (poupança, empréstimo e seguros), que atendam as necessidades reais dos clientes.

Auto-sustentação financeira: estabelecer os preços para os serviços financeiros que cubram os custos e mantenham os tais serviços quando os doadores ou governos não estiverem mais dispostos ou não poderem mais subsidiá-los.

Estes objectivos na sua integra foram criados com o intuito de responder as principais preocupações destas instituições a quando da sua formação, pois estas eram direccionadas a pessoas sem nenhum recurso financeiro, as mesmas deviam ser auto suficientes para se sustentarem sem distorcer sua missão que é fornecer serviços a preço que esteja a altura do seu público-alvo, estes objectivos convergem com os descritos por BETTENCOUT, G (s/d) ao afirmar que devem abranger maior parte da população carenciada, este autor acrescenta dois objectivos que concernem em reduzir as taxas de juros bem como ampliar o numero e a participação das cooperativas de credito ao sistema financeiro.

2.1.2. Princípios chave das microfinanças

Foram desenvolvidos princípios pelo grupo consultivo de apoio aos pobres GCAP, e pelos seus 28 doadores, e subsequentemente endossados pelos líderes do grupo oito (G8) em conferência no dia 10 de Junho de 2004, onde para a pesquisa em alusão preocupou-se em analisar os seguintes princípios:

1º Princípio: os pobres necessitam de uma variedade de serviços financeiros, estes devem ser convenientes, flexíveis e acessíveis de modo a responderem as necessidades da população, tendo em conta que os pobres não procuram apenas empréstimos, mas também poupanças, seguros e acesso a transferência de valores (GCAP 2004).

2º Princípio: as microfinanças são um instrumento poderoso na luta contra a pobreza. As famílias pobres usam as microfinanças para mover-se além da subsistência diária, de

modo a fazerem previsões futuras, de modo a investirem nem melhor nutrição, habitação, saúde, e educação (GCAP 2004).

3º Princípio: as microfinanças significam a construção de sistemas financeiros que sirvam aos pobres. Na maioria dos países em desenvolvimento, a maior parte da população é pobre, entretanto, esta está menos provável de se beneficiar de serviços bancários. Entretanto as microfinanças só atingiram o máximo número de pobres quando forem incorporadas ao sistema financeiro (GCAP 2004).

4º Princípio: as microfinanças podem e devem ser autos suficientes para atingirem um grande número de pessoas pobres. A maioria dos pobres não tem acesso a bons serviços financeiros que atendam as suas necessidades porque não existe instituições fortes que fornecem estes serviços. Instituições fortes devem cobrar o suficiente para cobrir os seus custos, a recuperação dos custos não é uma finalidade absoluta, mas necessária para que se atinjam a escala e o impacto para além do que os doadores podem financiar (GCAP 2004).

5º Princípio: o micro crédito não é a resposta para tudo. O micro crédito não é o melhor instrumento para todos em todas as circunstâncias. Pessoas com fome e destituídas, sem renda e outros meios de desembolso necessitam de outras formas de assistência antes de poderem fazer bom uso de empréstimos. Em muitos casos, tais instrumentos podem ser mais eficazes no alívio a pobreza, como, os pequenos subsídios, programas de treinamento e emprego, ou a melhoria de infra-estruturas. Quando possíveis esses serviços devem ser acompanhados de iniciativas que fomentem a poupança (GCAP 2004).

6º Princípio: as microfinanças funcionam melhor quando têm seu desempenho medido e divulgado. É imperativo criar um sistema padronizado e exacto de informação para medir o desempenho, não só em termos de informação financeira (por exemplo, taxas de juro, reembolso de empréstimos, e recuperação dos custos), mas também de indicadores sociais (número de clientes atendidos e seus correspondentes níveis de rendimento/pobreza). Doadores, investidores, supervisores dos sistemas bancários e

clientes necessitam desta informação para avaliar seus custos, risco e retomo (GCAP 2004).

7º Princípio “O estabelecimento de "tetos" às taxas de juro afetam negativamente os pobres, tornando o acesso destes ao crédito mais difícil. É muito mais dispendioso fazer vários empréstimos pequenos que apenas alguns empréstimos grandes. A não ser que os fornecedores de microfinanças possam cobrar taxas de juro bem acima das taxas de juro normalmente praticadas pelos bancos, eles não poderão cobrir seus custos. Assim, o seu crescimento será limitado pela escassa e incerta oferta de financiamento concessional de governos e doadores. Quando os governos regulam as taxas de juro, normalmente estas são estabelecidas em níveis tão baixos que não permitem ao fornecedor de microcrédito cobrir seus custos e logo tais regulações deveriam ser evitadas. De outro modo, um ofertante de microfinanças não deveria fazer com que seus clientes pagassem pela sua ineficiência, embutindo-a em suas taxas de juros.” (GCAP 2004).

8º Princípio O papel do governo é o de permitir a transacção de serviços financeiros, e não o de fornecê-los directamente.” Os governos devem estabelecer políticas que estimulem a oferta de serviços financeiros aos pobres, ao mesmo tempo em que protegem os depósitos do público. Os governos necessitam manter a estabilidade macro económica, evitar tetos às taxas de juro e abster-se de distorcer mercados com programas de empréstimos subsidiados insustentáveis e com alta inadimplência. Os governos devem também lutar contra a corrupção e melhorar o ambiente para os pequenos negócios, incluindo o acesso aos mercados e no melhoramento da infra-estrutura. Em casos especiais, onde fundos não sejam disponíveis, o financiamento governamental pode ser concedido a instituições de microfinanças sólidas e independentes” (GCAP 2004).

9º Princípio: Os fundos dos doadores devem complementar o capital privado e não competir com ele.

“Os doadores fornecem subsídios, empréstimos, e seu próprio património para as microfinanças. Esta assistência deve ser temporária. E deve ser usada para aumentar a capacitação técnica dos fornecedores de microfinanças; para desenvolver instituições de apoio como agências de avaliação de risco, serviços de análise de crédito e firmas de

auditoria além de apoiar a realização de novas experiências no sector. Em alguns casos, servir populações dispersas e distantes requer assistência de doadores no longo prazo. Os doadores devem tentar integrar as microfinanças ao resto do sistema financeiro. Os doadores devem contratar especialistas com experiência comprovada em desenho e implementação de projectos. Devem estabelecer indicadores claros de desempenho, que devem servir de referência para que a assistência financeira possa ser renovada. Cada projecto deve incorporar um plano realista para que, em determinado momento, a assistência dos doadores não mais seja necessária” (GCAP 2004).

10° Principio: O maior gargalo na indústria microfinanças é a ausência de instituições e executivos fortes.” As microfinanças são um campo muito especializado que combina serviços bancários com objectivos sociais. Técnicas e sistemas de gestão terão de ser criados em diversos níveis: entre os executivos, em termos de sistemas de informação, em bancos centrais que regulam as microfinanças entre outras agências governamentais e entre os doadores. Investimentos privados e públicos em microfinanças devem concentrar-se em aumentar tais técnicas e sistemas de gestão e não só em mobilizar e movimentar capital ” (GCAP 2004).

11° Principio: As microfinanças funcionam melhor quando têm seu desempenho medido e divulgado. ”É imperativo criar um sistema padronizado e exato de informação para medir o desempenho, não só em termos de informação financeira (por exemplo, taxas de juro, reembolso de empréstimos, e recuperação dos custos), mas também de indicadores social (número de clientes atendidos e seus correspondentes níveis de rendimento/pobreza). Doadores, investidores, supervisores dos sistemas bancários e clientes necessitam desta informação para avaliar seus custos, risco e retomo”(GCAP 2004).

Estes princípios vão de encontro com as necessidades dos pobres pois estes procuram uma variedade de serviços que respondam as suas reais necessidades que sejam acessíveis e flexíveis para a população de baixa renda estimulando desta feita a melhoria das condições de vida da população.

2.1.3. Tipos de produtos de microfinanças

Segundo NICTER (2002) Os produtos microfinanceiros podem ser divididos em duas categorias: produtos de Microcrédito; e Outros produtos financeiros.

Produtos de microcrédito

O Microcrédito pode assumir diversas formas, de acordo com a finalidade para a qual é empregado, os prazos e as condições de repagamento e outras características. Segundo, NICTER (2002), os produtos de Microcrédito mais conhecidos são:

Crédito para capital circulante: É a forma mais tradicional de Microcrédito. Trata-se de um empréstimo de pequeno valor e curto prazo, destinado a compra de mercadorias para a revenda (no caso de micro comerciantes) e de matéria-prima e insumos, no caso de outros sectores. Em geral, o repagamento desse tipo de empréstimo ocorre em períodos de no máximo de 6 meses, o que o torna mais atraente para actividades que permitam um retorno rápido de capital.

Desconto de cheques: É uma variante do crédito para capital circulante e consiste no desconto antecipado de cheques pré-datados emitidos por clientes do empreendedor. Essa modalidade de crédito permite ao empreendedor ampliar a comercialização de seus produtos e serviços (através da flexibilização das formas de pagamento) sem prejuízo da sua liquidez de curto prazo, NICTER (2002).

Crédito para investimento: Esse tipo crédito destina-se a financiar pequenos investimentos, tais como a aquisição ou reparação de máquinas, equipamentos, instrumentos de trabalho e meios de locomoção utilizados no empreendimento, reforma ou ampliação de instalações, etc. Em geral, essa modalidade de crédito envolve valores maiores e prazos de amortização mais longos que o crédito para capital de circulante, NICTER (2002).

Cartão de crédito: É utilizado pelo cliente de uma IMF para comprar mercadorias e/ou insumos de fornecedores cadastrados junto a essa instituição. Como ocorre no caso dos cartões de crédito convencionais, o cliente pode optar por pagar integralmente a

factura mensal ou realizar um pagamento mínimo e refinarciar o saldo devedor, NICHTER (2002).

Crédito para abertura de novos negócios: Essa modalidade de crédito direcciona-se a pessoas ou grupos que desejam criar um empreendimento. A metodologia para a concessão desse tipo de crédito difere em alguns aspectos daquela adoptada nas outras modalidades de microcrédito. Em geral, considera-se necessário que os candidatos a esse tipo de crédito participem de uma capacitação prévia, na qual desenvolvam suas características pessoais empreendedoras, incorporem conceitos e técnicas gerências básicas e formulem um plano de negócio, NICHTER (2002).

Outros produtos financeiros

Ainda segundo NICHTER (2002), existem os seguintes produtos microfinanceiros:

Poupança: A captação e gestão da poupança constituem-se, junto ao Microcrédito, na actividade mais importante do sector microfinanceiro.

Micro-seguros: a semelhança das instituições financeiras tradicionais, IMF's de diversos países têm passado a actuar na área de seguros, oferecendo diferentes tipos de micro-seguros (vida, saúde, propriedade, etc.). Os micro-seguros podem estar vinculados ao microcrédito (caso dos seguro de vida, que além do valor pago às famílias, cobre o saldo devedor de mutuários falecidos).

Estes produtos de microcrédito procuram satisfazer as necessidades dos pequenos empreendedores, com a sua variedade tendo em conta que estes tem necessidades diferentes em momentos diferentes, o intuito destas e de responder as principais preocupações do público-alvo, porem não converge com a MÁRIO MONZONI (2006, p. 23-26), que apresenta três serviços de crédito: microcrédito, para a população de baixa renda; microcrédito produtivo, de pequeno valor, para actividades produtivas; e microcrédito produtivo orientado, para actividades produtivas baseadas no relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio de agentes de créditos.

2.1.4. Características dos produtos de microfinanças

Pequenos montantes de empréstimo e de poupança;

Empréstimos a curto prazo (frequentemente até um ano);

✓ Amortizações agendadas com prestações frequentes (ou depósitos frequentes);

Fácil acesso ao intermediário de microfinanças, poupando tempo e dinheiro ao cliente, permitindo que o intermediário ao mesmo tempo possa conhecer melhor o seu cliente;

Curtos períodos de processamento (entre o fim do processo de candidatura e a concessão do empréstimo);

Possibilidade de contrair novos empréstimos mais elevados, para os clientes que cumprem os prazos;

Uso de taxas de juros reduzidas com incentivo para pagar dentro do prazo.

O que unifica os produtos de microfinanças e a maneira como estão apresentados, eles são sempre de pequena dimensão, são reembolsados em curtos prazos e o facto de estarem direccionados a pessoas de baixa renda. Todas características descritas acima convergem com as descritas por MUHAMMAD YUNUS (2001).

2.1.5. Metodologias usadas pelas instituições de microfinanças

Segundo FAO (2002), a grande gama de metodologias que as instituições de microfinanças usam para os seus clientes são as seguintes:

Empréstimo de grupo ou crédito colectivo

Os empréstimos de grupo constituem uma abordagem moderna que permitem emprestar quantias de dinheiro a um grande número de clientes que possuem garantias

colaterais, cujo esta composição dos grupos varia, mas a maioria possui entre quatro a oito membros. Os grupos auto-elegem os seus representantes antes pedirem os empréstimos, todos membros do grupo são responsáveis pela amortização de cada empréstimo e costumam encontrar-se semanalmente para recolher as amortizações.

Segundo ATHMER E VLETTER (2006), este mecanismo, adoptado pela maioria das instituições de microfinanças que operam nas zonas rurais, é considerado eficiente uma vez que a responsabilidade dos custos é repartida por todo os membros do grupo. São mecanismos que diminuem os custos de transacção, facilitam o acesso aos serviços financeiros, não demandam garantias reais e ajudam a diminuir as taxas de juros.

Empréstimo individual

Ainda segundo FAO (2002), apenas um pequeno número de instituições financeiras convencionais (Ex. bancos) concede empréstimos individuais a pessoas com baixo rendimento. Isto simplesmente porque os clientes mais pobres são considerados de alto risco, devido a sua falta de garantias colaterais, associada á natureza da exigência de recursos destes créditos e por conseguinte a falta de proveitos de um grande número destes pequenos créditos.

Segundo CASSAMO (2008), para concessão deste tipo de crédito é levado a cabo um processo de análise que inclui o preenchimento de fichas, entrevista e visitas a casa e ao negócio do futuro cliente. Este procedimento é feito pelo agente de crédito e em caso de atraso de pagamento o cliente é pressionado por este mesmo agente que faz a utilização de todos os mecanismos legais para recuperação do crédito.

Unões de crédito ou cooperativas

São organizações populares que operam como associações ou cooperativas de poupança e empréstimo baseadas num sistema de sociedade financeira FAO (2002), citado por POYO e ADAMS (1995). Na maioria das áreas rurais, as uniões de crédito são ainda a única fonte de serviços de depósito e de crédito, para além do mercado financeiro paralelo. Por terem tanto objectivos sociais, como comerciais, as uniões de crédito

desenvolvem um papel chave na concessão de serviços financeiros para os mais carenciados.

A maioria das IMFs concedem créditos na base de empréstimos solidários, individuais e união de créditos, estas metodologias são feitas com vista a não excluir certas categorias socioeconómicas dos clientes. BARROS E MURRAY (2002) também defendem a estas metodologias ao afirmar que é necessário ter um conhecimento de base das metodologias de microfinanças onde cita os empréstimos individuais, grupos e união de créditos como de grande valia para maior abrangência do público alvo.

2.1.6. Constrangimentos enfrentados pelas instituições de microfinanças

Segundo o grupo consultivo de apoio aos pobres CGAP (1998), os desafios enfrentados pelas IMF's são:

Ausência de uma legislação própria das IMF's

Pela ausência de um regulamento específico para as microfinanças, muitas IMF's praticamente são obrigadas a transformarem-se em instituições formais, onde para tal feito elas devem reunir requisitos que são difíceis de obter.

Ambiente macro económico instável

Distúrbios macroeconómicos constituem um entrave para a mobilização de poupanças das famílias mais carenciadas, por mais eficiente que seja a IMF. Para além disso, as instituições notam que as mobilizações de poupanças conduzem a perdas e se houver uma grande intervenção governamental resultando em taxas de juros controladas e créditos subsidiados.

Capacidade de gestão

Para a mobilização de depósitos as instituições precisam de treinamento, capacitação e motivação do seu pessoal para alcançar os desafios de conciliar os activos e passivos no processo de gestão e liquidez adequado, com vista a garantir a sustentabilidade institucional.

Estes constrangimentos descritos pelo grupo consultivo de apoio aos pobres estão relacionados com aspectos jurídicos e macroeconómicos não convergindo com os descritos por CHRISTEN, RP (1997) onde os constrangimentos estão virados a relação entre o público alvo e as microfinanças onde descreve como constrangimento o não reembolso dos valores por parte da população.

2.2. Breve Historial das Microfinanças no Mundo

O marco histórico do surgimento das microfinanças no mundo aconteceu na década de 1970 no continente Asiático, concretamente em Bangladesh deu-se o marco histórico muito importante até aos dias de hoje, sendo conhecido este país como “o berço do microcrédito” como instrumento de combate a pobreza. Este feito verificou-se quando o professor de economia da universidade de Chitagong percebeu que as teorias económicas estudadas não garantiam uma resposta adequada aos diversos problemas enfrentados na realidade, principalmente os relacionados a pobreza em que se encontravam as pessoas ao redor da universidade que erram reféns dos agiotas pagando escrupulosamente os juros extorsivos.

O professor Muhammad Yunus, decidiu realizar um trabalho de pesquisa a fim de encontrar possíveis soluções para a miséria encontrada. Após um levantamento em toda a região traves de visitas realizadas a pessoas pobres, Yunus verificou que 42 pessoas viviam endividadas com um empréstimo total de cerca de U\$ 27. Na tentativa de reverter esta situação, o professor Yunus começou a emprestar pequenas quantias com recursos pessoais, e depois ampliou contraindo empréstimos. Ao provar que os pobres são merecedores de crédito e que honram com os seus pequenos empréstimos, o professor Yunus recebeu financiamento junto dos bancos privados e internacionais, que culminaram com a criação do Grameen Bank, em 1978, YUNUS (2001).

2.3. Breve Historial das microfinanças em Moçambique

Numa fase inicial para o surgimento do sector das microfinanças em Moçambique os primeiros passos foram dados em 1987 com a criação dos onze fundos de investimentos que ficaram independentes do sistema bancário. De entre os fundos criados destacam-se: fundo de fomento agrário e desenvolvimento rural (FFADR), O fundo de fomento

pesqueiro (FFP), o fundo de fomento para habitação (FFH), o fundo para o desenvolvimento da hidráulica agrícola (FDHA), no mesmo ano destaca-se também pela criação do fundo de crédito para empresas urbanas, implantado como uma das componentes do programa de reabilitação urbana (PRU) do banco mundial a responsabilidade do gabinete de promoção do emprego (GPE), do ministério de trabalho em 1989, que promoveu e participou em vários programas de microcrédito, para actividades urbanas como restaurantes, bares, carpintaria, e pesca, DE VLETTER (2006).

Segundo, DE VLETTER (2006), a maior abrangência do microcrédito em Moçambique iniciou em 1987 com a criação da caixa de crédito agrário e de desenvolvimento rural (CCADR), que teve como foco a promoção de empresas rurais de pequena escala para grupos de interesse particular como antigos combatentes e ex-mineiros. Durante a evolução das microfinanças em Moçambique podem-se destacar duas fazes distintas

✓ Primeira fase

Predomínio das ONG's nas zonas rurais: nesta fase as microfinanças eram impulsionadas em grande medida por ONG's internacionais com experiência no ramo de microfinanças. Esta fase atingiu o seu pico em 1987, onde, para além de outros tipos de operadores, existiam em Moçambique 22 ONG's internacionais operando na área de microfinanças nas zonas rurais, O desenvolvimento das microfinanças era frequentemente projectada como uma componente integrada do programa de desenvolvimento rural.

✓ A segunda fase

Mudança de enfoque para as zonas urbanas: esta fase foi caracterizada pela mudança de enfoque das instituições e operadores de micro finanças. A partir do ano de 2000, o ponto de atracção das actividades micro financeiras foi a província de Maputo. Os anos posteriores foram caracterizados pela redução de projectos e ONG's internacionais, crescimento das ONG's nacionais, associações, e operadores nacionais incluindo cooperativas.

2.3.1. O enquadramento jurídico e legal das microfinanças em Moçambique

Em Moçambique o enquadramento das microfinanças é apresentado em duas dimensões: microfinanças autorizadas a captar depósitos e microfinanças apenas autorizadas a conceder crédito (BM, 2005).

Quanto às microfinanças autorizadas a captar depósitos

A realizar operações bancárias restritas, nos termos definidos pela Lei 9/2004, lei das instituições de crédito e sociedades financeiras, de momento ainda carecem de uma regulamentação específica (em preparação). Espera-se que estas tenham uma regulamentação prudencial apropriada, pelo facto de lhes ser permitida a captação de depósitos do público, e ainda não é compatível com instituições muito pequenas como as de microfinanças.

As microfinanças não autorizadas a captar depósitos do público

Hoje estão regulamentadas pelo decreto nº 47/98 de 22 de Setembro, e pelo Aviso 1/GGBM/99 que fixa os fundos mínimos a afectar ao exercício de funções de crédito das microfinanças. Foi estabelecido nos termos do decreto 47/98, um montante de mínimo de 50 milhões de meticais para entidades autorizadas a desenvolver a actividade de micro finanças, e o montante dos créditos não pode exceder ao valor declarado ao banco de Moçambique, alocado à sua actividade, devendo aplicar taxas de juros livres.

2.3.2. Papel das microfinanças em Moçambique

As microfinanças em Moçambique assumem papel fundamental no desenvolvimento do país, sobretudo para permitir que as populações de baixa renda possam ter acesso a estes serviços de forma contínua e abrangente (EDR, 2007). Actividade micro financeira é de primordial importância para o desenvolvimento do país, pois, a meta das instituições de microfinanças como organizações para o desenvolvimento e responder às necessidades financeiras dos grupos que não tem acesso, ou por outra tem acesso limitado a serviços financeiros formais. Este papel das IMF's tem particular importância nas zonas rurais

onde vive cerca de 75% da população do país com maior incidência da pobreza (MPD 2007).

Segundo VALÁ (2007), a importância dos serviços financeiros na dinamização da actividade económica é inquestionável. A promoção de hábitos de poupança tem o potencial de aumentar o volume de recursos disponíveis para o investimento, com impacto no aumento da actividade económica, geração de emprego, valor acrescentado e o bem-estar económico e social. Para que a economia seja mais dinâmica, é fundamental que funcione um sistema financeiro forte, sólido, social e territorialmente abrangente.

Estes autores são unânimes ao descrever o papel das microfinanças para o desenvolvimento da economia com a dinamização da actividade económica bem como na melhoria das condições de vida da população mais carenciada, o MUHAMMAD YUNUS (2001) enaltece o papel destas afirmando que tem papel crucial para geração de emprego bem como incentivar hábitos de poupança.

2.4. Empresas

Empresa: organização destinada à produção e/ou comercialização de bens e serviços, tendo como objectivo o lucro. Em função do tipo de produção, distinguem-se quatro categorias de empresas: agrícola, industrial, comercial e financeira, cada uma delas com um modo de funcionamento próprio. Contudo, independentemente da natureza do produto, empresa define-se por seu estatuto jurídico podendo ser pública, privada ou de economia mista, (SANDRONI, 1999).

De acordo com FRANCO (1991), empresa é toda entidade constituída sob qualquer forma jurídica para exploração de uma actividade económica, seja mercantil, industrial, agrícola ou de prestação de serviços.

Estes autores não excluem a ideia de que empresas são entidade com forma jurídica que praticam uma actividade económica e que tem como objectivo a obtenção de lucro. Este raciocínio converge Nunes (2008) com ao afirma que tem objectivo a obtenção de lucro.

2.4.1. Classificação das empresas

De acordo com NUNES (2008), as empresas podem ser classificadas de diversas formas sendo as mais comuns a sua forma jurídica, a propriedade do seu capital, a sua dimensão e o sector a que pertence.

2.4.1.1. Classificação quanto à forma jurídica

Dependendo dos países, as formas jurídicas de empresas mais comuns segundo NUNES (2008) são as seguintes:

Sociedade Unipessoal Por Quotas: neste tipo de sociedade a responsabilidade e assumida por uma só pessoa o detentor da totalidade do capital social.

Sociedade por quotas: nas sociedades por quotas o capital é representado por quotas, cada uma das quais alocadas a um determinado e a responsabilidade de cada um é limitada à importância do capital social, dividido em quotas e distribuído proporcionalmente entre eles, a denominação destas empresas deve ser criada com ou sem sigla com, pelo nome de um os mais sócios sendo imprescindível que termine com a palavra Limitada (Lda).

Sociedade anónima: neste tipo de sociedades o capital é representado por acções, as quais não estão alocadas a accionistas específicos. Os sócios têm a sua responsabilidade limitada ao valor das acções por si subscritas e no mínimo é preciso cinco sócios para formar este tipo de sociedade. Deste modo, o nome da empresa pode ser composta pelo nome de um dos sócios ou de todos, sendo que em todos os casos tem de ser seguida pela do adiantamento obrigatório Sociedade Anónima (SA ou SARL);

2.4.1.2 Classificação quanto à propriedade do seu capital

A distinção mais usual é entre empresas públicas e empresas privadas segundo NUNES (2008):

Empresas públicas: empresas cujo capital é detido pelo Estado ou por instituições por ele directamente controladas;

Empresas privadas: empresas cujo capital é detido por pessoas individuais ou por instituições privadas;

Empresas de capitais mistos: empresa cujo capital é detido simultaneamente pelo Estado e por entidades privadas.

2.4.1.3. Classificação quanto à dimensão

A classificação das empresas quanto à sua dimensão difere de país para país, segundo NUNES (2008) está geralmente associada a grandezas como o volume de negócios ou o número de trabalhadores que podem ser micro, pequena, média e grande empresa.

2.4.1.4. Classificação quanto ao sector

Segundo NUNES (2008) a principal divisão é entre sector primário, sector secundário e sector terciário:

Sector primário: inclui as actividades directamente relacionadas com a exploração de recursos primários, nomeadamente a agricultura, as pescas, a pecuária e a extracção de minérios;

Sector secundário: refere-se às actividades de transformação e inclui as actividades industriais e de construção e obras públicas;

Sector terciário: inclui as actividades relacionadas com a prestação de serviços e com o comércio, distribuição e transportes.

Esta classificação adequa-se a estrutura organizacional de empresas de países em desenvolvimento bem como desenvolvido. Esta classificação está em conformidade com a descrita por FRANCO (1991).

2.5. Características das Pequenas Empresas

Segundo SOLOMON (1986:56), as pequenas empresas podem ser caracterizadas por:

- ✓ Estrutura organizacional muito simples e não muito bem definida

- ✓ Dificuldade de acesso ao crédito para o financiamento do capital giro e das inovações;
- ✓ Melhor nível de desempenho em actividades que requerem habilidades e serviços especializados;
- ✓ Actuação em mercados pequenos, isolados, despercebidos ou imperfeitos;
- ✓ Rápida resposta às ameaças e oportunidades do ambiente externo;
- ✓ Alto grau de complementaridade ou subordinação com as grandes empresas;
- ✓ Absorção de grande parcela de mão-de-obra, sobre tudo a não qualificada.

Estas características vão de acordo com a real situação das pequenas empresas pois estas muitas vezes tem decretado falência pela falta de financiamento este que e um problema eminente para o crescimento desta bem como o facto destas serem de estrutura muito simples. Estão convergem com as características descrita por (IBGE, 2003) ao referir que estas altas taxa de mortalidade e muita dificuldade de acesso ao financiamento.

2.6. Conceito de pequenas empresas em Moçambique

Em Moçambique, a definição adoptada leva em consideração o número de pessoas ao serviço e o volume de negócio, não havendo distinção de critério de tamanho de empresas por sector de actividade. Assim, segundo o ministério de indústria e comércio (2007), em Moçambique é designado:

- ✓ Micro empresa toda empresa com o numero de trabalhadores entre 0-4 e com o volume de negócio menor que 750.600 meticais,
- ✓ Pequena empresa toda empresa com até 9 trabalhadores e co volume de negócio maior ou igual a 750.600 meticais,
- ✓ Média empresa a empresa com um número de 10 a 99 trabalhadores e com volume de negócio maior ou igual a 7.506.000 meticais,
- ✓ Grande empresa a empresa com um número de trabalhadores maior ou igual a 100 e com volume de negócio maior ou igual a 300.240.000 meticais.

De acordo com o artigo 4 do decreto n.º 44/2011 do Boletim da Republica de 21 de Setembro capítulo 2, no desenvolvimento das actividades das pequenas empresas, são consideradas prioritárias as seguintes áreas económicas: agros negócios, embalagem, cadeia de valor da indústria pesqueira, cadeia de valor da madeira, turismo, ramos que abastecem grandes empresas e mega projectos, construção civil (nomeadamente produção de materiais de construção e edificação), ramos que permitam a substituição das importações, metalomecânica, mineração, indústria gráfica e cadeia de valor de couro.

2.6.1. Características das pequenas empresas em Moçambique

Segundo MIC (2007), as pequenas empresas caracterizam-se em:

- ✓ O crescimento do número de pequenas empresas não é satisfatório: o crescimento numérico das pequenas empresas é insuficiente para dar uma contribuição, mesmo que modesta, às oportunidades de emprego no país. Consequentemente, o crescimento do volume de negócios do sector das pequenas empresas como um todo também é fraco. Por seu turno, este facto impede a expansão do sector.
- ✓ As oportunidades que as pequenas empresas oferecem não são suficientes: as pequenas empresas constituem menos de metade do emprego formal no sector empresarial.
- ✓ No geral, a produtividade laboral das pequenas empresas é baixa: a produtividade laboral de toda a indústria é a mais baixa de alguns países da África Subsaariana. A baixa produtividade laboral indica que a competitividade das empresas em geral também é inferior à dos outros países. A manufactura e o comércio são as áreas que sustentam o sector das pequenas empresas: verifica-se uma grande concentração de empresas no sector comercial. Este é também um fenómeno que se sente na indústria em todas as classes de dimensão. Não obstante, a manufactura é a maior em termos do volume de negócios bruto.

Estas características descritas vão de encontro com as pequenas empresas do país porém não estão em conformidade com os descritos por SALOMON (1986) ao descrever com empresas com dificuldade de financiamento e melhor nível de desempenho em actividades que requerem habilidades e serviços especializados

2.6.3. Contributo das pequenas empresas em Moçambique

As pequenas empresas têm um papel crucial na redução da pobreza nas zonas rurais, pois a maior parte dos pobres estão intervindo nesse tipo de empresas. Elas estão actualmente a contribuir para a redução da pobreza através do crescimento da produção, criação de empregos e geração de renda acrescida para a população de baixa renda. Elas também estão a “imponderar” a população pobre, ao oferecer um vasto espectro de produtos e serviços a preços mais baixo (VALÁ, 2007).

Em Moçambique as pequenas empresas já provaram ser viveiro para a inovação e empreendedorismo, mas têm uma relevância marginal no ecossistema económico nacional. Um número significativo destas opera na informalidade num ambiente de negócios ainda deficiente, enfrentam carência de financiamento, e capital de longo prazo e tem reduzido acesso as infraestruturas económicas e sociais básicas, aos mercados, a tecnologia e ao conhecimento (MPD,2007).

2.7. Literatura Focalizada

2.7.1. Zandamela Microcrédito

Segundo Zandamela Microcrédito (2010) é uma iniciativa de carácter privado de origem moçambicana, sediada em Maputo, que tem em vista a concessão de créditos a todos indivíduos necessitados desde 2011 operando no ramo microcrédito sob licença do banco de Moçambique. A instituição tem actualmente agências em Maputo e Nampula, e Manica. A missão desta instituição é contribuir para o desenvolvimento da economia moçambicana, através da oferta de produtos e serviços financeiros e não financeiros inovadores e sustentáveis, orientados para satisfazer as necessidades dos diferentes actores do mercado, com padrões de qualidade superior.

Actualmente conta com 130 clientes que comportam um segmento de mercado heterogéneo, que vão desde comércio, habitação e consumo. Desta cifra quase 80% são do sexo feminino. A carteira de empréstimo é composta essencialmente por créditos concedidos ao pequeno comerciante, a prazo certo que varia de 1 a 12 meses, a uma taxa de juro que varia de 10 a 25% ao mês, de acordo com o nível de risco e mediante apresentação de garantias apresentadas, Zandamela Microcredito (2010).

A presente empresa surge da iniciativa de querer oferecer produtos e serviços financeiros a um grupo especial não acomodado pelo sector financeiro convencional. Portanto, uma das barreiras que expulsam os bancos tradicionais de prestarem serviços aos clientes de baixa renda está relacionado com a percepção do alto risco de emprestar a pessoas que não possuam histórico de crédito, que não estejam aptas a fornecer garantias tradicionais para segurar seus empréstimos ou que não possuam registos financeiros para comprovar o seu fluxo de negócios ou de rendimentos. A existência de instituições de microfinanças é parcialmente devido ao facto de que, diferentemente dos bancos comerciais, elas são capazes de dispor de estratégias de gestão do risco de crédito apropriadas à concessão de empréstimo a este segmento de pessoas, Zandamela Microcrédito (2010).

2.7.2 Objectivos Gerais da Zandamela microcrédito

Esta instituição de microcrédito tem como objectivos fornecer serviços financeiros e não financeiros sustentáveis que vão ao encontro da realidade socioeconómico moçambicana, sobre tudo nas zonas rurais, expandir serviços financeiros até as zonas rurais, estabelecer uma cultura de parceria entre a comunidade e o sector financeiro, incentivar no seio das comunidades a cultura de empreendedorismo e a criação de oportunidades de negócio, Zandamela Microcrédito (2010).

2.7.3. Metodologia na concecção de créditos

Segundo Zandamela Microcrédito (2010) esta instituição concede crédito com base em duas metodologias nomeadamente:

Individuais: consiste em emprestar quantias de dinheiro a um cliente que possuem garantias monetárias e matérias. O valor mínimo é de 3000mt e o máximo é de 350mt. O cliente é responsável pela amortização do empréstimo que deve ser pago mensalmente.

Colectivos: Os empréstimos de grupo constituem uma abordagem moderna que permitem emprestar quantias de dinheiro a um grande número de clientes que possuem garantias colaterais, cujo esta composição dos grupos que varia de 3 a 10 membros. Os grupos auto-elegem os seus representantes antes pedirem os empréstimos, todos membros

do grupo são responsáveis pela amortização de cada empréstimo e costumam encontrar-se semanalmente para recolher as amortizações.

2.7.4. Produtos

Para ir ao encontro dos objectivos traçados, que consistem fundamentalmente em tornar possível e sustentável o acesso ao crédito pela maioria de moçambicanos a Zandamela Microcredito (2010) criou os seguintes produtos:

Crédito para capital circulante: É a forma mais tradicional de Microcrédito. Trata-se de um empréstimo de pequeno valor e curto prazo, destinado a compra de mercadorias para a revenda (no caso de micro comerciantes) e de matéria-prima e insumos, no caso de outros sectores.

Crédito para investimento: Esse tipo de crédito destina-se a financiar pequenos investimentos, tais como a aquisição ou reparação de máquinas, equipamentos, instrumentos de trabalho e meios de locomoção utilizados no empreendimento, reforma ou ampliação de instalações.

✓ Pacotes segundo Zandamela Microcredito (2010).

Crédito Comercial: neste campo pratica-se uma taxa de juro normal vigente na Instituição.

Crédito Agrícola: com taxas de juros bonificadas ou relativamente baixas.

Crédito Pesca: assume as mesmas características do comercial do ponto de vista de taxas de juro.

Crédito Pequena Indústria: igualmente comporta-se a semelhança do crédito comercial no tocante a taxas de juro.

Crédito Jovem Empreendedor: destinados à jovens dos 25 aos 35 anos de idade, com taxas de juro relativamente baixas comparados com o crédito comercial e trabalhador.

Crédito Trabalhador: este produto é destinado apenas aos trabalhadores.

2.8. Indicadores em Estudo

Indicador social é uma medida, geralmente estatística, usada para traduzir quantitativamente um conceito social abstracto e informar algo sobre determinado aspecto da realidade social, para fins de pesquisa ou visando a formulação, monitoramento e avaliação de programas e políticas públicas (EEA, 2010).

Qualitativas: onde procurou-se apurar sobre a questão de acções de responsabilidade social, formação dos trabalhadores, opiniões dos trabalhadores na melhoria das condições de vida, JANNUZZI, P.M. (2001).

Indicadores económicos são grandezas de carácter económico, expressas em valor numérico, cuja principal utilidade consiste na aferição dos níveis de desenvolvimento de países, regiões, empresas, permitindo, também, como é evidente, efectuar comparações (EEA, 2010).

Quantitativas: número de trabalhadores empregue, salários médios pagos, impostos anuais, JANNUZZI, P.M. (2001).

O nível de emprego consiste na relação entre aqueles que podem e desejam trabalhar e os que efectivamente o conseguem, isto é, aqueles que, em tese, são necessários para criar o produto social.

De acordo com SANDRONI (1999), em sentido amplo, é o uso do factor de produção por uma empresa. Estritamente, é a função, o cargo ou a ocupação remunerada exercida por uma pessoa. Como em qualquer outra ciência, em economia a explicação e previsão baseia-se em teorias. As teorias são desenvolvidas para explicar fenómenos observados em termos de conjunto de regras básicas e premissas. A teoria de empresa diz que o nível de produção de uma empresa aumenta ou diminui em resposta a um aumento nos níveis salariais ou um decréscimo no preço de matéria-prima (PINDYCK & RUBINFELD, 2006).

Responsabilidade social comprometimento permanente dos empresários de adoptar um comportamento ético e contribuir para o desenvolvimento económico, melhorando

simultaneamente a qualidade de vida dos seus empregados e suas famílias, e da comunidade local e da sociedade como um todo SILVA (2001).

Responsabilidade Social é uma forma de conduzir os negócios da empresa de tal maneira que a torna parceira e co-responsável pelo desenvolvimento social. A empresa socialmente responsável é aquela que possui a capacidade de ouvir os interesses das diferentes partes (accionistas, funcionários, prestadores de serviço, fornecedores, consumidores, comunidade, governo e meio ambiente) e conseguir incorporá-los no planeamento de suas actividades, buscando atender às demandas de todos e não apenas dos accionistas ou proprietários, EEA (2010).

A unanimidade entre estes autores reside no facto de afirmar que a responsabilidade social e a adopção de comportamento ético promovendo acções que criem benefícios para trabalhadores, suas famílias bem como a comunidade em que esta inserida a empresa.

Entende-se por volume de negócios o valor das vendas e prestação de serviços respeitantes à actividade da empresa, líquido de impostos e após dedução de descontos comerciais. JANNUZZI, P.M. (2001).

Segundo a [Consolidação das Leis do Trabalho](#) (2002), salário é o valor pago como contraprestação dos serviços prestados pelo empregado.

Salário e o conjunto de vantagens habitualmente atribuídas ao empregador, em quantia suficiente para satisfaz as necessidades próprias e da família (<http://www.wikipedia.com>).

Estes autores são unânimes em afirmar que salário e o pagamento por actividades prestadas pelo empregado.

CAPITULO III

3. METODOLOGIA

Para o estudo faz-se uso do método descritivo para apresentar aspectos históricos e uso do método estatístico por meio de demonstrações numéricas de forma a sustentar os resultados obtido.

Deste modo as instituições selecionadas pela Zandamela Microcredito para o estudo foram: Shanaty Service , Toya construções Lda, Ingrafica Lda, Tara Travel Lda e Fazmi Mobiliare Lda.

3.1. Descrição da área de estudo (Cidade de Maputo)

A Cidade de Maputo, é a capital e a maior cidade de Moçambique. Localiza-se no sul do país, na margem ocidental da baía de Maputo. Os seus limites são: a norte, o distrito de Marracuene; a noroeste e oeste, o Município da Matola; a oeste, o Distrito de Boane; a sul, o Distrito de Matutuíne (MAE 2005).

A Cidade constitui administrativamente um município com um governo eleito e tem também, desde 1980, o estatuto de província. Não deve ser confundida com a província de Maputo que ocupa a parte mais meridional do território moçambicano, exceptuando a Cidade de Maputo. A Cidade de Maputo tem uma área de 347,69 km² e uma população de 1 094 315, conforme (Censo de 2007), o que representa um aumento de 13,2% em dez anos (MAE 2005).

✓ Economia

Maputo não é só a capital política de Moçambique, mas ocupa também uma posição central em termos de infra-estrutura, actividade económica, educação e saúde. A cidade concentra a maior parte dos serviços e sedes dos grandes grupos económicos e empresas, públicas e privadas (MAE 2005).

Apesar de concentrar apenas 5,4% da população do país, Maputo é responsável por 20,2% do PIB de Moçambique. Os sectores de comércio, transporte e comunicações e indústria manufactureira são os mais significativos, contribuindo, respectivamente, com 29,6%, 29,5% e 12,4% da produção nacional, de acordo com o Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano (PNUD, 2006).

3.2. Técnicas de Recolha de Dados

Esta fase esteve dividida em três etapas a destacar: pesquisa documental e pesquisa bibliográfica, recolha de dados (trabalho de campo) e a etapa de análise, compilação e interpretação dos dados colhidos no campo.

Pesquisa documental e pesquisa bibliográfica

É de se referir que para o levantamento de dados, conforme Lakatos e Marconi (2003) o primeiro passo de qualquer pesquisa científica, é feito de duas maneiras: pesquisa documental (ou de fontes primárias) e pesquisa bibliográfica (ou de fontes secundárias). Deste modo, a base teórica do trabalho baseou-se em pesquisas documentais e bibliográficas, recorrendo-se a fontes como manuais, relatórios, decretos, legislação, pesquisas científicas, trabalhos de teses que abordem assuntos relacionados e interligados com as pequenas empresas, desde a sua classificação, importância e os constrangimentos, a busca na internet para ter informação adjacente.

✓ Pesquisa descritiva

Esta fase foi importante para descrever a Zandamela Microcredito, caracterizar as empresas financiadas pela Zandamela Microcredito e avaliar os indicadores económicos e sociais para o contributo das pequenas empresas.

3.3. Trabalho de campo

Para a recolha de dados desta pesquisa usou-se a seguinte técnica de recolha de dados:

Entrevista com base em Questionário: é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional. É um procedimento utilizado na investigação social, para a colecta de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema social (Lakatos & Marconi, 2003).

Deste modo, as entrevistas foram direccionadas 30 trabalhadores como também os dirigentes das empresas financiadas pela Zandamela Microcredito a fim de obter informações acerca de alguma mudança ao estarem dentro da empresa.

Indicadores

Para expressar o crescimento das pequenas empresas nas variáveis sociais fez se uso de nível de empregabilidade e responsabilidade social. Para expressar o crescimento das pequenas empresas nas variáveis económicas usou-se o volume de negócio e salário.

3.4. Etapa de análise, compilação e interpretação dos dados colhidos no campo

Nesta etapa para a análise dos dados obtidos no campo utilizou-se o método estatístico, que permitiu obter conjuntos complexos, representações simples e constatar se essas verificações simplificadas têm relações entre si. O papel do método estatístico é fornecer uma descrição quantitativa da sociedade, considerada como um todo organizado, (LAKATOS & MARCONI, 2003).

Contudo, a utilização deste método ajudou a fazer-se um minucioso levantamento de dados estatísticos acerca do número de Pequenas empresas financiadas pela Zandamela Microcredito (utilizando o Microsoft Office manipulando a planilha de calculo Excel),

procurando deste modo, estimar o contributo em termos numéricos, através da geração de postos de trabalho, salários e pagamento de impostos.

Todavia, para a redacção do mesmo trabalho foi necessário o uso do Microsoft Word que possibilitou a organização da parte teoria do trabalho.

3.5. Amostragem

Para a obtenção do tamanho da amostra, recorreu-se a MACUCULE & MATAKALA (1998), onde afirma que a amostra mínima para o estudo depende do número total da população e que para o seu cálculo (da amostra) está sujeita a algumas condições a destacar: multiplica-se 15% se a população não for superior a 100, 10% no intervalo entre 100 a 500 e 5% se for superior a 500. Deste modo, teve-se acesso a 5 pequenas empresas que representam 15% de 30 que é o total das empresas financiadas pela Zandamela Microcrédito.

Todavia, para a entrevista aos funcionários e aos dirigentes utilizou-se a amostragem não probabilística Intencional, que de acordo com GILL (2008) consiste em seleccionar um subgrupo da população que, com base nas informações disponíveis, possa ser considerado representativo de toda população. Neste caso as entrevistas foram dirigidas aos dirigentes das empresas e aos funcionários a entrevista foi de acordo com a sua disponibilidade, na tentativa de não perturbar o funcionamento das empresas, contudo foi possível entrevistar 4 trabalhadores e 1 dirigente por empresa totalizando 25 entrevistados nas 5 empresas visitadas.

3.6. Limitações da Pesquisa

Tratando-se de uma pesquisa que requer dispêndio de tempo e dinheiro, colaboração dos pesquisados, houveram limitações de entre elas destacam se o não comprimento com a palavra por parte dos dirigentes das empresas; a indisponibilidade dos dirigentes a serem entrevistados; dificuldades em acesso a informação acerca dos impostos por parte das pequenas empresas.

CAPITULO IV

4. Resultados e Discussão

Este capítulo traz os resultados da pesquisa em estudo, começou-se por caracterizar a instituição de microfinança em estudo os seus objectivos, princípios, os dados referentes aos tipos de serviços financeiros oferecidos pela Zandamela Microcrédito, suas modalidades de crédito e bem como procura por parte dos clientes, em seguida observou-se dada referentes a evoluções da carteira activa de clientes em todo período.

De seguida caracterizou se e classificou se as pequenas empresas, de forma gráfica e tabela de modo a obter o seu contributo económico e social para o crescimento económico da região.

4.1. Descrição da Zandamela Microcrédito

A Zandamela Microcrédito é uma instituição que presta serviços financeiros na área de empréstimo e financiamento de projectos de pequenos empreendedores. Tal como outras, a Zandamela Microcrédito também está licenciada pelo banco de Moçambique que e o órgão que legitima o exercício de microfinanças, de acordo com a conjuntura jurídica e legal, trata-se de uma instituição de crédito que está na categoria das organização de poupança empréstimo, regulamentada pelo decreto nº 47/98 de 22 de Setembro, na qual pertence a categoria das instituições que não está autorizada a captar depósito do público-alvo, possuindo apenas o serviço de empréstimos a curto prazo ou de microcrédito, com

prazos definidos, amortizações agendadas com prestações frequentes que podem ser quinzenais ou mensais (ZANDAMELA MICROCRÉDITO, 2010).

Portanto esta instituição vai de acordo com a visão de CASSAMO (2008) ao afirmar que as microfinanças caracterizam-se por conceder pequenos montantes de empréstimo e de poupança, empréstimos a curto prazo, amortizações agendadas com prestações frequentes.

Esta instituição tem como objectivos incentivar o empreendedorismo, criação de novas oportunidades de negócio e oferecer serviços financeiros a pessoas mais carenciadas. Ainda almejam aumentar a amplitude de alcance dos clientes ou seja expandir os seus serviços em todo país essencialmente aos mais carenciados que são o seu público-alvo. Por um lado este objectivo vai de acordo com CGAP (2004) ao afirmar que as microfinanças são de certo modo criadas com objectivo de impulsionar a economia e promover o emprego melhorando a inclusão financeira de espírito empreendedor.

São duas as modalidades de créditos concedidas nesta instituição nomeadamente créditos para individuais e créditos para grupos (ZANDAMELA MICROCRÉDITO, 2010).

4.2. Modalidades de crédito

Crédito individual: o cliente deve ter disponibilidade ou aptidão de conceder garantia monetária obrigatória, a uma taxa de 10% do valor do empréstimo dividido pelo número de prestações, necessidade de garantias materiais e um avalista (Testemunha do Processo), o montante mínimo para individuais e de 3000mt deve ser reembolsado em 6 meses e máximo 350000mt deve ser reembolsado entre 12 a 24 meses, com uma taxa de juro que varia de 5% a 10%. Para o efeito o cliente deve ter como garantias a hipoteca ou procuração, autorização do desconto salarial e deve ter um avalista. O avalista devera ter as mesmas condições, onde os bens estarão em nome da Zandamela Microcrédito caso haja um incumprimento por parte do cliente.

Crédito para Grupo: caução de um grupo solidário onde os membros do grupo escolhem-se uns aos outros com base na capacidade de reembolso, na confiança e no respeito mútuo que entre eles existe, o montante mínimo é de 5.000 Mt e o máximo é de 50.000 Mt, com duração de 6 meses. Os membros de grupos solidários podem ser de 3 a 10 pessoas em cada grupo, onde o pagamento pode ser mensal, quinzenal ou ate mesmo semanal, a uma taxa de juro que varia de 5% a 10%.

No crédito em grupo um membro não deve estar em dois grupos, nem se beneficiar de dois créditos em simultâneo, o membro não se pode desvincular do grupo que pertence antes da liquidação integral da dívida; e, se um cliente em boa situação deseja sair do seu grupo e juntar-se a outro grupo, pode fazê-lo no fim do ciclo do empréstimo.

Outros aspectos que diferenciam crédito individual do crédito em grupo têm a ver com o tipo de garantias; o crédito individual requer garantias materiais e avalista, enquanto o crédito solidário os membros é que servem de avalistas.

Este raciocínio coincide com NICHTER (2002), que defende a tese de que as microfinanças concedem crédito a clientes individuais e grupos, dos quais os individuais são aqueles que tem aptidão de conceder garantia monetária obrigatória, a uma taxa de 10% do valor do empréstimo dividido pelo número de prestações, por outro lado a necessidade de garantias materiais móveis e imóveis avaliáveis em dinheiro. E quanto ao crédito em grupo NICHTER defende que os membros do grupo escolhem-se uns aos outros com base na capacidade de reembolso, na confiança e no respeito mútuo que entre eles existe.

Quanto aos produtos de microcrédito, a Zandamela Microcrédito tem 2 tipos de produtos, o crédito para capital circulante e crédito para investimento.

Crédito para capital circulante: é um crédito para compra de mercadoria e matéria-prima para revenda. Em geral, o reembolso desse tipo de empréstimo ocorre em períodos de no máximo de 6 meses, o que o torna mais atraente para actividades que permitam um retorno rápido de capital;

Crédito para investimento: é um crédito que destina-se a financiar pequenos investimentos, tais como a aquisição ou reparação de máquinas, equipamentos, instrumentos de trabalho e meios de locomoção utilizados no empreendimento.

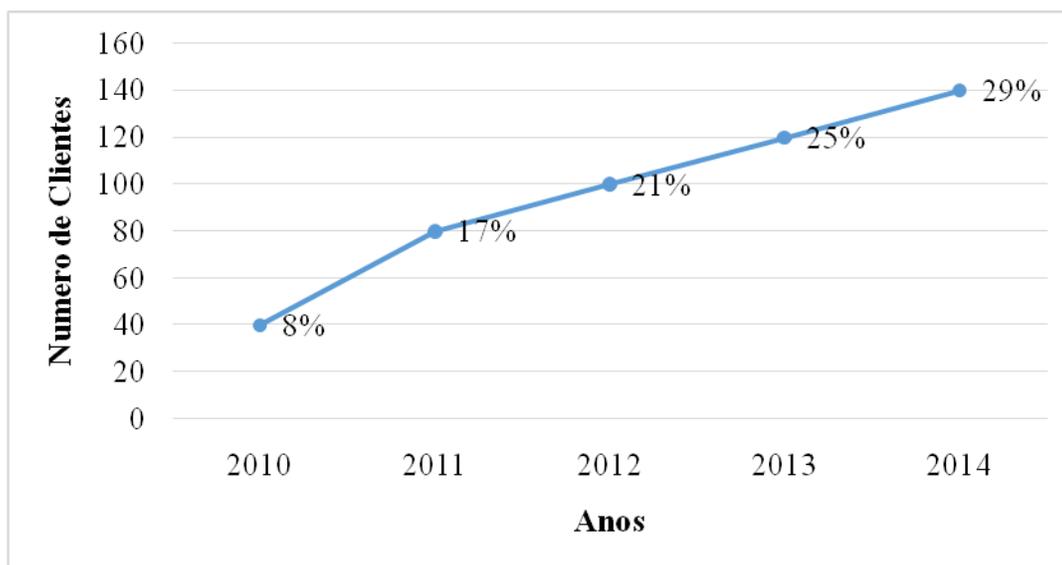
Estes tipos de produtos de créditos financiam integralmente actividades geradoras de rendimento diferenciado pelas modalidades de pagamento que são de acordo com o propósito pelo qual o candidato solicita o empréstimo, sendo de pagamento mensal para as actividades de compra e venda (comercio formal e informal) e do fim de prazo para as

actividades que pela sua característica só podem ter rendimentos depois da colheita e comercialização caso da agricultura

Estes dois produtos de microcrédito fazem parte dos produtos de microcrédito descritos por NICHTER (2002), porem esta instituição não dispõe de desconto de cheques., cartão de crédito e crédito para abertura de novos negócios.

4.1. Evolução da carteira de clientes da Zandamela Microcrédito

Gráfico nº1 evolução da carteira de clientes



De acordo com o gráfico acima, observou-se um crescimento linear em todo o período. Explicado pelo aumento de clientes na instituição, pois no primeiro ano de funcionamento (2010) tinham apenas 40 clientes deste numero apenas cinco eram empresas, no ano seguinte (2011) aumentou para 80 clientes com um aumento de 10 empresas, o que ilustra que o período de 2010 a 2011 verificou a maior percentagem de aumento de clientes em 9% este factor foi movido por :

- ✓ **Maior divulgação de produtos e serviços,**
- ✓ **Aumento da área de abrangência,**
- ✓ **Introdução de uma taxa de juro mais atractiva para clientes e**
- ✓ **Introdução do sistema de monitoria e acompanhamento aos seus clientes**

De 2012 em diante o fluxo de e cliente decresceu em 5%, e mantendo-se constante ao longo dos anos de estudo. Neste período teve um aumento de 15 empresas, sendo assim do princípio ate ao final do estudo a instituição de microfinança tinha um total de 30 empresas financiadas.

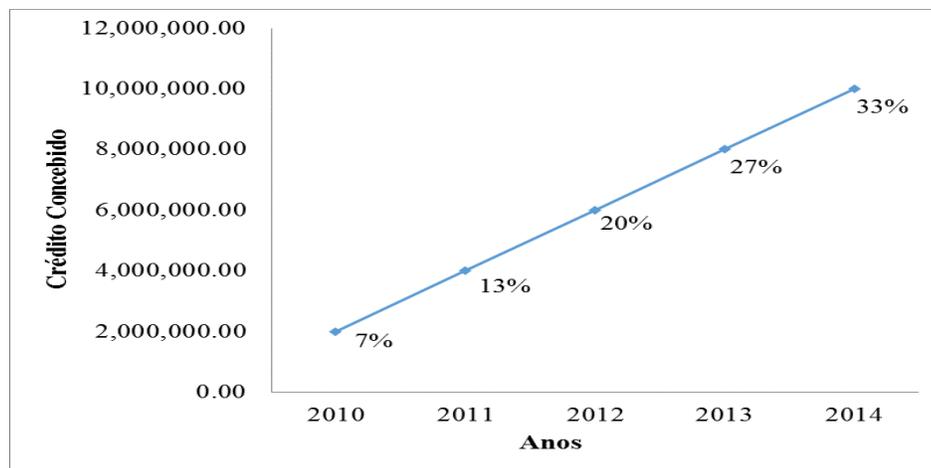
Esta progressão resulta pelo facto de:

Os clientes tiveram maior estabilidade nos seus investimentos autónomos, não necessitando de empréstimo da instituição

Aumento da exigência dos requisitos materiais e usado como base o rendimento da entidade.

4.5. Evolução do crédito concedido

Gráfico nº2 evolução do crédito concedido



Como ilustra o gráfico acima tem uma tendência linear ao longo do período, com um crescimento constante de 7% ao longo dos anos sem nenhuma variação, com valor canalizado de 2.000.000 meticais a cada ano.

Esta progressão resulta pelo facto de:

- ✓ Necessidade de maior investimento das empresas;
- ✓ Maior acessibilidade e flexibilidade para obtenção do crédito;
- ✓ Maior divulgação e promoção dos produtos e serviços oferecidos pela instituição.

4.6. Classificação das empresas em estudo

Quanto a classificação das empresas a instituição de microfinança Zandamela Microcrédito esta tem financiado empresas que classificam-se da seguinte maneira

Tara travel Lda é uma empresa de sociedade por quotas, a propriedade de capital é privada, quanto a sua dimensão é pequena empresa e quanto ao sector é do sector terciário.

Ingrafica Lda é uma empresa de sociedade unipessoal por quotas, quanto a propriedade de capital é empresa privada, quanto a dimensão é uma pequena empresa e pertence ao sector terciário.

Shanaty service Lda é uma empresa de sociedade unipessoal por quotas, quanto a propriedade de capital é empresa privada, quanto a dimensão é uma pequena empresa e pertence ao sector terciário.

Fazmi mobiliare Lda é uma empresa de sociedade unipessoal por quotas, quanto a propriedade de capital é empresa privada, quanto a dimensão é uma pequena empresa e pertence ao sector terciário.

Toya construções e obras públicas Lda é uma empresa de sociedade por quotas, quanto a propriedade de capital e empresa privada, quanto a dimensão é uma pequena empresa e pertence ao sector secundário.

4.7. Características das empresas em estudo

As empresas acima são no geral geradoras de emprego, são empresas privadas na sua maioria contratam mão-de-obra local e menos formada e a existência de pequenas empresas de dois tipos de sociedade, a sociedade unipessoal e a sociedade por quotas.

A característica acima descrita que vai de acordo com LHOYD (s/d), toma-se em consideração a característica em que o autor afirma que as pequenas empresas são geradoras de emprego e converge com PISSARIDES (2000), ao afirmar que as pequenas

empresas têm a capacidade de absorção de significativos contingentes de mão-de-obra, a baixo custo e com menores exigências em termos de qualificação.

4.8. Constrangimentos que influenciam no funcionamento das pequenas empresas em estudo

- ✓ O proprietário tem ocupado o cargo de gerente, e a mão-de-obra é familiar
- ✓ Burocracia
- ✓ A oscilação de preços e a falta de clientes
- ✓ Corrupção
- ✓ Concorrência

O funcionamento das pequenas empresas é constrangido por vários factores, nas empresas entrevistadas foi possível perceber que o proprietário tem ocupado o cargo de gerente, e a mão-de-obra é familiar, a característica acima descrita enquadra-se na barreira de recursos humanos onde OMERZEL e ANTONCIC (2008) afirma que os proprietários das pequenas empresas são também encarregues pelas funções de gestão da empresa, fazendo assim do proprietário o gerente, o mesmo autor afirma que contratam na sua maioria mão-de-obra não qualificada.

A outra barreira também observada foi a burocracia, neste constrangimento as empresas falam das demoras com as suas mercadorias nas alfândegas e nos portos para algumas empresas que obtém a maior parte da mercadoria no mercado externo (África do Sul e China) e esta questão da burocracia pode se associar a da falta de matéria-prima no mercado local, que certas vezes inviabilizam o funcionamento tornando alguns processos mais morosos.

A oscilação de preços e a falta de clientes em certas épocas do ano, uma das empresas inquiridas afirmou que a oscilação de preços é um problema que tem-lhes inquietado muito pois pela sua área de actuação a matéria-prima têm sido difícil de aceder e na maior parte o preço por vezes não é competitivo.

A corrupção é preocupante no sector público e representa uma barreira ao sector privado pois maior parte das empresas têm sofrido com a corrupção, neste caso quando a

demora nos portos para aquisição de mercadorias, de acordo com a gerente/ proprietária da Shanaty Service Lda que por vezes eles devem “molhar as mãos dos trabalhadores”, significando que tem que subornar as entidades públicas para verem a sua mercadoria ser disponibilizada a tempo.

4.9. Contributo Social

Tabela nº1 Comparação Do Nível De Empregabilidade

Empresa	Número de trabalhadores antes do empréstimo	Número de trabalhadores depois do empréstimo
Shanaty Service Lda	5	5
Toya Construções Lda	5	7
Tara Travel Lda	5	9
Ingrafica Lda	5	7
Fasmi Mobiliare Lda	7	9

De acordo com a tabela 02 que faz menção do total dos trabalhadores das empresas em estudo antes e depois do empréstimo, podendo-se notar que a Fazmi Mobiliare Lda é a empresa que apresentava maior número de trabalhadores antes do empréstimo, em relação as outras quatro que tinha cinco (05) trabalhadores cada, todas empresas tinham no total vinte e sete (27) trabalhadores dos quais 17 eram homens e 10 eram mulheres, quando se procurou saber o porque de se contratar mais homens que mulheres a resposta mais comum foi a seguinte “ as características das actividades são mais adequadas a homens “, e a maioria dos homens contratados estão ligados directamente a produção e as mulheres assumem os cargos administrativos como os de recepcionista e secretaria.

Notou-se também que a maioria dos trabalhadores é de nacionalidade Moçambicana e residentes ao redor da cidade de Maputo, com excepção da Tara Travel Lda onde tem no seu corpo de trabalho dois (2) trabalhadores estrangeiros vindo de Portugal e que ocupam cargos de direcção e de supervisão.

Depois do empréstimo o número de trabalhadores aumentou de vinte e sete (27) para trinta e sete (37) trabalhadores que aumentou a uma taxa de 0,8%. Dos dez trabalhadores novos sete (7) são homens e três (3) são mulheres, esta desigualdade explica-se por as actividades serem mais adequadas a homens. Os trabalhadores destas empresas têm idades compreendidas dos 23 a 35 anos, verificando deste modo que estas empresas contratam pessoal jovem.

4.9.1.Responsabilidade social

Em termos de contributo em algumas actividades de responsabilidade social as empresas podem-se destacar as seguintes:

- ✓ Formação dos trabalhadores
- ✓ Assistência médica
- ✓ Empregar a população local

4.9.2.Opinião dos trabalhadores

Durante o estudo foi possível escutar a opinião dos trabalhadores acerca do funcionamento e dos benefícios que a empresa em que laboram tem trazido na sua vida. Desta feita, foram entrevistados cerca de vinte e cinco (25) trabalhadores, cinco por cada empresa, onde foi possível saber deles que os salários não eram excelentes, porém dava para conseguir suprir com as suas necessidades básicas. Todos foram unânimes em afirmar que com o emprego havia mudado algo na sua vida.

No que concerne a formação académica notou-se que mais da metade dos inquiridos não têm formação alguma na área em que operam sendo por isso necessário passar por uma capacita fornecida pela empresa. Em ao décimo terceiro salário alguns afirmaram não os receber, sendo que só trabalhadores de duas (2) empresa e que recebem, os

trabalhadores de todas empresas foram unânimes em afirmar que as empresas cumprem com o que vem estabelecido no contracto.

4.10. Contributo Económico

No que tange ao contributo económico perguntamos aos nossos correspondentes acerca do volume médio anual, destes tivemos a seguinte informação.

Tabela nº2 Comparação de volume de negócio

Empresas	Volume de negócios antes do empréstimo	Volume de negócios do depois do empréstimo	Percentagens
Shanaty Service Lda	1.000.000	1.750.000	57%
Toya Construções Lda	3.000.000	4.000.000	75%
Tara Travel Lda	1.800.000	2.900.000	62%
Ingrafica Lda	1.200.000	1.750.000	69%
Fasmi Mobiliare Lda	520.000	860.000	60%

A empresa que verificou menor aumento percentual em relação ao volume de negocio foi a empresa Shanaty Service com uma percentagem de 57% o que implicou uma aumante de 750.000mt em relação ao valor inicial, a que verificou maior aumento percentual em relação ao volume de negocio foi a Toya Construções Lda com uma percentagem de 75% com um aumento de 1.000.000mt em relação ao valor inicial. Contudo o aumento percentual das restantes empresas foi de 63%, o que elucida que o volume de negócios aumentou depois do empréstimo.

No que tange ao contributo económico perguntamos aos nossos correspondentes acerca do volume médio anual, destes tivemos a seguinte informação.

Tabela nº3 Comparação de salários médios anuais

Empresas	Salários antes do empréstimo	Salários depois do empréstimo	Percentagens
Shanaty Service	61.000	61.000	0
Toya Construções Lda	87.500	100.000	87.5%
Tara Travel Lda	102.003	118.517	86%
Ingrafica Lda	73.000	84.000	86.9%
Fasmi Mobiliare Lda	64.000	80.000	80%

Tabela nº4 Salários Mínimos

Empresas	Salários Mínimos
Shanaty Service Lda	8.500
Toya Construcoes Lda	3.500
Tara Travel Lda	3.900
Ingrafica Lda	3.500
Fasmi Mobiliare Lda	3.500
Média	4.580

É de destacar que a informação acerca dos salários anuais pagos pelas empresas, é uma informação confidencial, porém foi possível disponibilizarem tratando-se de uma pesquisa académica, assim sendo foi possível disponibilizar o valor gasto por empresa anualmente e o salário mínimo da tabela de cada empresa, sendo que antes do empréstimo Tara Travel Lda era a empresa que melhor remunerava aos seus trabalhadores. Verificou-

se depois da concepção do empréstimo onde Toya Construções Lda liderou na tabela de salários anuais com um aumento de 87.5% , a empresa que menos aumento a tabela de salários anuais foi a Fasmi Mobiliare Lda com a 80% e a Shanaty Service não aumentou a tabela de salários depois do empréstimo. Os salários médios anuais pagos pelas empresas em estudo são de 88703.4 meticais, este valor e concernente aos salários depois da concepção do crédito.

Quanto aos salários mínimos pagos a empresa que tem a melhor tabela de salário mínimo é a Shanaty Service Lda que é de 8500 meticais, a Toya construções Lda, a Ingrafica Lda e são as que possuem tabelas mais reduzidas de salários mínimos que são de 3500 meticais. A média de salários mínimos é de 4580 meticais.

Não obstante que o estabelecimento de salários mínimos depende do sector de actividade de cada empresa.

Capítulo V

5.1. Conclusão

Realizada a pesquisa com objectivo de avaliar o contributo das microfinanças no crescimento de pequenas empresas na cidade de Maputo no período de 2010 a 2014, fez-se uso da pesquisa bibliográfica, documental e descritiva.

A partir dos dados colhidos conclui-se que a Zandamela Microcrédito não tem uma diversidade de serviços, fornecendo apenas crédito para capital circulante e crédito para investimento, sendo este um factor limitante para maior abrangência de número de clientes. No que concerne a evolução da carteira de clientes nos cinco (5) anos em estudo observou-se que tendeu a ser crescente em todo o período, no que tange a concessão de crédito verificou-se um crescimento em todo período.

No tocante as empresas foram entrevistados vinte e cinco (25) funcionários das empresas sendo eles trabalhadores e dirigentes, desta feita estas empresas apresentam características comuns, dentre elas nota-se que são geradoras de emprego, que contratam na sua maioria mão-de-obra local e menos formada, são empresas privadas e não estatais, que o proprietário em muitas vezes é o gerente, verificando-se desta feita a barreira de recursos humanos, verificou-se ainda que as pequenas empresas em estudo têm enfrentado constrangimento que inviabilizam o seu funcionamento com o maior enfoque a burocracia e a corrupção.

Contudo, constatou-se que as pequenas verificaram um aumento em termos de geração de emprego após a concepção do empréstimo que no princípio era de 27 trabalhadores desta feita constatou-se a média dos salários mínimos pagos está em torno dos 4580 meticais sendo que através da auscultação dos funcionários acerca dos salários foram unânimes em afirmar que o salário supria as suas necessidades básicas. Todavia, de acordo com as lições tiradas no campo pode-se dar resposta a pergunta de partida da pesquisa afirmando-se que as microfinanças contribuem para o crescimento das pequenas empresas na cidade de Maputo, com um aumento de 57% a 75% de volume de negócio e um aumento de 10 postos de trabalho e quanto aos salários, a Toya Construções e Obras Publicas Lda é que teve um maior aumento com 87.5% e a que menos aumentou foi a

Ingrafica Lda com 80%, a Shanaty Service foi a única que não aumentos a tabela de salários, mesmo assim destacou-se como a que tem melhor salário mínimo, melhorando desta feita as condições de vida da população local.

5.2. Recomendações

- Sendo o Banco Central o órgão regulador, supervisor do quadro legal, devia melhorar o sistema de fiscalização de modo a sancionar as microfinanças que não executam o que estão devidamente legislada pois muitas, ao atenderem as necessidades do público-alvo, acabam por exercer funções de bancos comerciais situando-se mais nas zonas urbanas.
- Para Zandamela Microcrédito recomenda-se que aumente a sua gama de produtos com vista a responderem as reais necessidades da população mais carenciada.
- Ao governo que adopte políticas para incentivar o surgimento de microfinanças, uma vez que estas são uma alavanca para o surgimento de novas empresas.

Referências Bibliográficas

Associação Brasileira Das Entidades Operadoras De Microfinanças E Microcrédito, Abcred. Disponível Em: <Http://Www.ABCRED.Org.Br>. Acesso Em 10 Mai. 2013.

BANCO DE MOÇAMBIQUE (2005). Traços Principais Do Licenciamento E Da Actividade Das Instituições De Microfinanças Em Moçambique: Informação Geral Sobre Todos os Operadores de Microfinanças em Moçambique. Departamento de Supervisão Bancária

BARROS E MURRAY (2002), Programa De Analise Socioeconómico E De Género

BITTENCOURT e ABRAMOVAY,(2003). p. 185 .Site corporativo. Disponível em www.accion.org. Acesso em 1º de janeiro de 2007.

BOLENTIM DA REPUBLICA DE MOÇAMBIQUE (1999), estabelecimento da actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras em Moçambique;

CAMPOS et al. (s/d), As Pequenas E Médias Empresas No Brasil E Na China: Uma Análise Comparativa.

CASSAMO, Resselma Ramujane (2008). Instituições de Microfinanças: seu impacto na redução de assimetrias no acesso ao crédito em Moçambique

CGAP,(2002). Helping To Build A Microfinance Industry. The Consultative Group to CGAP 1818H Street, NW MSN P3-300 Washington, DC 20433

CHISTEN, R,P (1997), Banking Services for the poor: Managing for financial success

DE VLETTER, FION (2006) Relatório Síntese sobre o Mercado microfinanceiro em Maputo, Moçambique: Oferta, Procura e Impacto. Caso do Novo banco, Socremo e Tchuma. SCRL: Maputo;

FAO, (2002). Guia microfinanceiro sensível ao género, Programa de Análise Socioeconómica e de Género

GIL, António Carlos (2008). Métodos e Técnicas de Pesquisa Social 6a Edição. São Paulo: Altas SA.

IVALA, Adelino Zacarias,etal.Orientações para Elaboração de Projectos e Monografia

JANNUZZI, P.M. (2001). Indicadores Sociais: conceitos, fonte de dados e aplicações. Campinas

MACUCULE & MATAKALA, (1998), Tipos de amostragem 2ª edição. Maputo. Moçambique

MARCON & LAKATOS. Fundamentos de Metodologia Científica, 6 ed, Editora Atlas,

MARCONI, Maria Andrade, LAKATOS, Eva. Metodologia do Trabalho Científico, 4ªedição, Editorial Atlas, São Paulo, 1992.

MINISTERIO DE ADMINISTRAÇÃO ESTATAL (2005), perfil da cidade de Maputo

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO (MIC) (2007). Pequenas e Médias Empresas Em Moçambique: situação, perspectivas e desafios. Maputo: DNI-MIC.

MONZONI NETO, Mário Prestes. Impacto em renda do microcrédito. Tese de Doutorado e Administração Pública e Governo apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

MPD- Ministério de Planeamento e Desenvolvimento (2011). Desenvolvimento de empresas em Moçambique

NICHTER, Simeon, laragoldmark e anitafiori. Entendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro, PDI/BNDES, 2002;

OMERZEL, D. G, ANTONICIC, B (2008). Critical entereperneuer knowledge dimensions for the SME performance. Industrial Management & Data Systems Journal, Bingley, v.108, no.9, p.1182- 1199.

PAULINO, Nilsa oliveira. O Papel das Microfinanças na contribuição para o fomento do empreendedorismo Caso Caixa Comunitária de Microfinanças (CCOM) cidade de Pemba (2011-2013). Monografia científica de licenciatura em gestão de negócios. Universidade Eduardo MondlaneFaculdade de Economia

PISSARIDES, F (1999). Is lack of funds the mais obstacle to growth? Ebrd's experience with

Porto: Porto Editora, 2003-2015. [consult. 2015-04-15 08:38:19]. Disponível na Internet: [http://www.infopedia.pt/\\$crescimento-economico](http://www.infopedia.pt/$crescimento-economico)

SAGUATE, Adelino Jorge. O Processo de Reconhecimento da Autoridade Tradicional na Matola no Contexto Moçambicano, no Período de 1992 – 2005. Monografia Científica de Licenciatura em História. Faculdade de Ciências Sociais. Maputo, UEM, 2006

SARKAR, Soumonip, Empreendedorismo e inovação, 2 edição, escolar editora;

Sela, Vilma Meureretal. A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico e Social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito. 30º encontro ANPAD, 2006. salvador/brasil.

small-and medium-sized businesses in central eastern Europe. Journal of business Venturing, ew York, v. 14, no. 5-6. Disponível em: <Http://www.sciencedirect.com/science/article>

SOLOMON, S. (1986). A grande importância da pequena empresa. Rio de Janeiro: Nórdico

PSICO, José Tomo (2010), Microfinanças solução para a pobreza.

VALÁ, Salim Crípton (s/d); Pobreza, Pequenas E Médias Empresas E Desenvolvimento Económico Dos Distritos Em Moçambique.

YUNUS, M. (2001). O Banqueiro dos pobres. 4a.Ed. São Paulo: Editora Ática, Pp343

YUNUS, M. O Banqueiro dos Pobres. 4.ed. São Paulo: Editora Ática, 2001. 343p. Disponível em: <http://www.portaldomicrocredito.com.br>

Leis e Decretos

Lei no 15/99: Regula o estabelecimento e o exercício das actividades das instituições de crédito e das sociedades financeiras

Anexos

E

Apêndices

Anexos

Tabela no1: Distribuição das PME's

Tabela no 2: Distribuição das Empresas Por região II

Apêndices

QUESTIONÁRIO AOS EXPLORADORES DE CARVÃO VEGETAL DO DISTRITO DE VILANKULO.

O presente inquérito tem como objecto de estudo, compreender o contributo da Zandamela Microcredito no crescimento de Pequenas empresas na cidade de Maputo no período entre 2010-2014; para o efeito de elaboração de trabalho de fim do curso para o grau de licenciatura Economia Agrária pela Escola Superior de Desenvolvimento Rural – Vilankulo, cujo tema é analisar o contributo da Zandamela Microcredito no crescimento de Pequenas empresas na cidade de Maputo no período entre 2010-2014; .

Apêndice A: Guião de Entrevista a Zandamela Microcrédito

1. Qual foi a data de surgimento da instituição? Um breve historial
2. Quais são os objectivos desta instituição?
3. A instituição depende de uma fonte de financiamento? Sim qual é?
4. Qual é o nível de cobertura geográfica da instituição a nível do país?
5. Que tipos de produtos e serviços a instituição oferece?
6. Quais são as garantias necessárias para adquirir ao crédito?
7. Quais são as garantias para aprovação de um empréstimo e o período máximo?
8. Qual é a taxa de juro aplicada aos clientes?
9. Quais são os limites de crédito (máximo e mínimo) na instituição?
10. Quais são os prazos de pagamento e limite de tolerância máximo?
11. Como é a evolução do crédito concedido? Dados para sustentar a resposta. **III**

12. Qual é a média anual de clientes que acede a estes serviços? Dados para sustentar a resposta)
13. Como é o comportamento dos depósitos de crédito? Dados para sustentar a resposta.
14. Quais são os constrangimentos e desafios enfrentados
15. Depois de concedido o crédito a instituição faz algum acompanhamento ao cliente?

Apêndice B: Guião de Entrevista as Empresas

1. Quando é que iniciou a actividade?
2. Que tipo de actividade desempenha?
3. De quem foi a iniciativa de abrir o empreendimento? Pessoal ou Familiar?
4. Para abrir a empresa precisou de alguma ajuda financeira ou foi através de fundos próprios?
5. A empresa enfrenta ou já enfrentou algum tipo dificuldade, na abertura como no seu funcionamento?
6. Onde obtêm a matéria-prima? Se for importação paga direitos aduaneiros, quanto em média por mês ou por cada vez?
7. Qual é o mercado alvo?
 - a) O mercado nacional ou internacional?
 - b) Porquê?
8. Quantos trabalhadores laboram na empresa? **IV**

- a) Quantos são homens e quanto são mulheres?
- b) Quantos nacionais e quantos estrangeiros?
- c) É o mesmo número de trabalhadores que iniciou o empreendimento?
- d) Os trabalhadores possuem alguma formação acadêmica?
- e) Emprega trabalhadores locais ou de fora?
- 10. Qual é o volume médio anual de negócio?
- 11. Quanto a empresa gasta em media nos pagamentos de salários? (dados para sustentar a resposta)
- 12. A empresa paga algum tipo de imposto? Quais são?(dados para sustentar a resposta)
- 13. Quanto gasta no pagamento de imposto? E onde pagam?(dados para sustentar a resposta)
- 14. A empresa ajuda de alguma forma a comunidade vizinha? Como?
- 15. A empresa costuma receber algum tipo de ajuda? De quem?
- 16. A empresa teve alguma ajuda nos últimos 5 anos? De quem e o que é?
- 17. Quais são as perspectivas futuras? Porquê?

Apêndice C: Guião de Entrevista aos os Funcionários

Nome _____ . Idade _____

- 1. Vive perto da empresa?
- 2. Têm alguma formação académica?
- 3. Qual é a função na empresa? Teve alguma formação para exercer a função? Se sim de quanto tempo? V

4. Como se sente a trabalhar nesta empresa?
5. Depois de ter entrado na empresa mudou alguma coisa na sua vida? Em casa e na vida?
6. Como é o ambiente de trabalho?
7. O salario é bom e da para fazer o mínimo que deseja? Quanto recebe? O que faz com o salario para além do consumo?
8. Tem tido algum bónus?
9. Qual é o número do agregado familiar?
 - a) Quantos Trabalham?
 - b) Quanto Recebem?
10. Tem outras fontes de renda? Quais?
11. O que gostaria de ver mudado na empresa ou na vida? Porquê?
12. A empresa cumpri com o que vem no contracto de trabalho? **VI**

Tabela nº01. Lista Nominal dos entrevistados

Empresas Trabalhadores Shanaty Noémia Simião
Service Lda

Carina Júlio

Marta da Conceição

Jorge Domingos

Milton Chaid

Toya construções Lda

Felipe Mbeve

Oswaldo Ernesto

Marcos Manjate

Luisa de Oliveira

Loyde João

Tara Travel Lda

João Barreto

Fernanda De Sousa Barreto

Mario Cumbane

Reginaldo Matusse