

Gest- 326

**O IMPACTO ECONÓMICO E SOCIAL DAS MICROFINANÇAS NO
DESENVOLVIMENTO LOCAL**

Estudo de caso: A Associação de Camponeses de Macuvulane

Silvia de Melo Ismail Sabapathy

Trabalho de Licenciatura

Faculdade de Economia

Universidade Eduardo Mondlane

Maputo, Novembro de 2008

DECLARAÇÃO

Declaro que este trabalho é resultado da minha investigação pessoal, estando indicados no texto e na bibliografia as fontes utilizadas. Esta é a primeira vez que o submeto para obtenção de um grau académico numa instituição do ensino superior.

Maputo, _____ de Dezembro de 2008

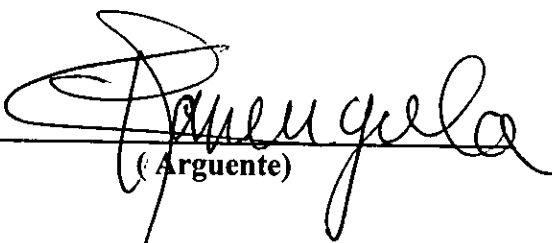
Silvia de Melo Ismail Sabapathy
(Silvia de Melo Ismail Sabapathy)

Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado no dia 12 de Dezembro de 2008 por nós, membros do júri, examinadores da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane, com nota 14 valores.



(Presidente do Júri)



(Arguente)



(Supervisor)

Aos meus pais: Naser e Maria Regina
E as minhas filhas: Nicole Regina, Tahireh Dalila e Chantal Wanessa.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho é o culminar de muitos anos de trabalho e de sacrifício da autora e de uma série de pessoas que directa ou indirectamente tornaram possível a realização deste longo processo de formação, a quem endereço os meus sinceros agradecimentos.

Gostaria de agradecer aos meus professores e a Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane por terem apoiado e acompanhado a minha formação, em especial ao meu supervisor, Dr. Eduardo Neves, pelo acompanhamento, atenção e paciência dispensados ao longo da elaboração deste trabalho.

A Associação dos Camponeses de Macuvulane, em especial a sua Presidente a Sra Celina Zita Mabuza, que pronta e carinhosamente me receberam e prestaram toda a informação necessária a realização do trabalho de campo e ao Gapi, particularmente aos Dr. António Souto (Presidente do Conselho de Administração), Dr. Adriano Adolfo Muholove (Director da Direcção de Programas de Desenvolvimento e Microfinanças) e em especial ao dr. José Issufo Mussagy (Formador e Oficial de Programas) pela colaboração, apoio moral, material para a concretização do estudo de caso.

Meus agradecimentos também são extensivos à SOCREMO, ao BCI Fomento e a Direcção Nacional de Promoção e Desenvolvimento Rural-MPD.

Aos meus estimados colegas e amigos José Luís Mondlane, Isidoro Colares, Márcia Tonetti e a Lúcia Nataniel.

Por último agradecer a toda a minha família, em especial ao meu marido, meus pais e irmãos pela força que sempre me deram.

SUMÁRIO

As microfinanças constituem um importante instrumento de intermediação financeira apropriada ao desenvolvimento económico e com impacto no nível de vida das populações mais pobres financiando microemprendimentos geradores de auto emprego, emprego e rendimento.

O presente trabalho pretende mostrar o impacto socio economico que a prestação de serviços de microfinanceiros tem no desenvolvimento local em geral e nos membros da Associação de Camponeses de Macuvulane no Distrito de Magude em particular, e de que forma este contribui para o aumento e melhoria do nível e padrões de vida da população.

O trabalho concluiu que a prestação deste tipo de serviços a pessoas de baixa renda tem um efeito imediato e positivo nos beneficiados em particular, visto que assegura a estabilidade financeira dos seus microemprendimentos, tornando os rentaveis de tal forma, que devido aos seu efeito multilicador, possam surgir novas actividades geradoras de rendimento contribuindo para a melhoria do nivel da populacao local.

Verifica-se que a prestação deste tipo de serviços ainda pouco se faz sentir nas zonas rurais, dai recomendar-se a expansão das Instituições de Microfinanças (IMFs) para essas zonas, apresentando novos serviços e produtos financeiros e a intervenção por parte do governo através de programas, projectos e parcerias para a criação de infraestruturas básicas e incentivos para que as IMFs possam sentir mais atraídas em operar nessas zonas.

LISTA DE ABREVIATURAS

ACM	Associação de Camponeses de Macuvulane
A.Fs	Agregados familiares
BAD	Banco Africano de Desenvolvimento
BM	Banco de Moçambique
BPD	Banco Popular de Desenvolvimento
BRI	Banco Royal da Indonésia
CVM	Cruz Vermelha de Moçambique
DEL	Desenvolvimento Económico Local
FDC	Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade
FINCA	Fundación Integral Campesinar
Gapi	Sociedade de Promoção de Pequenos Investimentos
GPE	Grupos de Poupança e Empréstimo
IIAM	Instituto de Investigação Agrária de Moçambique
ICM	Instituto de Cereais de Moçambique
INE	Instituto Nacional de Estatística
KULIMA	ONG Moçambicana
MADER	Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural
MPD	Ministério de Planificação e Desenvolvimento
ONG	Organização Não Governamental
ONU	Organização das Nações Unidas
PIU	Project Implementation Unit/Unidade de Implementação do Projecto
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PPP	Parceria Público-Privada
RoSCAs	Associações de poupanças e créditos em circulação
SOCREMO	Sociedade de Crédito de Moçambique
SSIP	Small Scale Irrigation Project/Projecto de Irrigação de Pequena Escala
<i>WORLD RELIEF</i>	ONG Internacional

ÍNDICE

Declaração	
Aprovação do Júri	
Dedicatória	
Agradecimento	
Lista de Abreviaturas	
Sumário	
Índice	
CAPITULO 1: NOTAS INTRODUTÓRIAS.....	01
1.1 Introdução.....	01
1.2 Definição do Problema.....	01
1.3 Justificativa da pesquisa.....	02
1.4.Delimitação da Pesquisa.....	02
1.5 Objectivos.....	03
1.6 Metodologia.....	03
1.7. Estrutura.....	05
CAPITULO 2: ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	05
2.1 Revisão de Literatura.....	05
2.2 Desenvolvimento económico local.....	05
2.3 Conceito de Desenvolvimento económico local (DEL).....	07
2.4 Microcréditos Versus Microfinanças.....	09
2.4.1 Os Microcréditos.....	09
2.4.2 As Microfinanças.....	17
2.4.3. Os objectivos da Política das Microfinanças.....	21
2.4.4 Os desafios que as microfinanças tem em frente.....	21
2.5. Tipos de Microfinanças.....	22
2.5.1 Empréstimos de grupo.....	22
2.5.2 Empréstimos Individuais.....	23
2.5.3 Uniões de crédito.....	24
2.3.4 Village Banking (Bancos Comunitários).....	24

2.5.5 Associação de grupo de ajuda mútua.....	25
CAPITULO 3: AS MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE.....	26
3.1. O Sector das Microfinanças em Moçambique - uma perspectiva histórica....	26
3.2 Enquadramento legal de Microfinanças em Moçambique.....	31
3.3 Acesso ao Mercado Financeiro.....	31
3.4 Importância das Microfinanças nas zonas rurais em Moçambique.....	32
CAPITULO 4: ESTUDO DE CASO.....	34
4.1 Caracterização da ACM e do Gapi.....	34
4.1.1 Associação de Camponeses de Macuvulane (ACM).....	34
4.1.2 Gapi.....	39
4.2 A análise do impacto sócio-económico das microfinanças na ACM.....	40
CAPITULO 5: CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES.....	42
5.1 Considerações finais.....	42
5.2 Recomendações.....	44
BIBLIOGRAFIA.....	45
ANEXOS.....	50
Anexo 1: Carta de cobertura do Inquérito aos membros da ACM	
Anexo 2: Inquérito	
Anexo 3: Tabelas	
Tabela 1: Idade	
Tabela 2: Sexo	
Tabela 3: Distribuição por género dos chefes de família	
Tabela 4: Estado civil	
Tabela 5: Grau de escolaridade	
Tabela 6: Tamanho do agregado familiar	
Tabela 7: Distribuição por género de pessoas que trabalham	
Tabela 8: Tamanho da área de cultivo por membro	
Tabela 9: Actividades desenvolvidas como fonte de rendimento	
Tabela 10: Rendimento médio anual	
Tabela 11: Serviços prestados a ACM	
Tabela 12: Bens e hábitos antes do crédito	

Tabela 13: Bens e habitos adquiridos apos o credito

Tabela 14: Tipos de alimentos consumidos

Tabela 15: Impacto do credito na ACM

Tabela 16: Nivel de satisfacao dos Afs em relacao aos servicos oferecidos

Capítulo 1: Notas Introdutórias

1.1. Introdução

Actualmente, uma das maiores tendências que se assiste a nível das economias pequenas (como a moçambicana) é a orientação de políticas públicas de microfinanças para a promoção de um desenvolvimento económico local.

As microfinanças podem servir como verdadeiros motores de crescimento contribuindo na melhoria do nível de vida da população de baixa renda e na criação e viabilização de microempresas.

Pensar desenvolvimento económico e social local pressupõe um universo constituído por circuitos pertencentes a um conjunto de relações no qual se cruzam as causas e os efeitos, onde as transformações ocorridas numa determinada região provocam alterações em outras. É neste contexto que o presente trabalho analisa o impacto sócio-económico que o sector de microfinanças tem no desenvolvimento local.

1.2 Definição do Problema

A história de microfinanças na maior parte do mundo nasceu com a chegada de várias Organizações Não Governamentais (ONGs) e cooperativas que começaram a conceder empréstimos a micro empresários com baixos rendimentos. O seu crescimento foi financiado graças aos donativos e empréstimos concedidos por esses financiadores e governos externos. A expansão desses serviços teve limites por causa do financiamento disponível revelar-se insuficiente e devido ao crescente pedido exponencial.

Esta pesquisa procura responder à seguinte questão: Qual é o impacto económico e social que as microfinanças podem ter no desenvolvimento económico local no geral, em particular para a Associação de Camponeses de Macuvulane (ACM).

1.3. Justificativa da pesquisa

O sector de microfinanças produz um forte impacto na confiança e auto estima de quem é concedido o empréstimo. Este impacto poderá ser sentido tanto a nível económico bem como a nível social, pois que melhora o padrão e a qualidade de vida dos beneficiários pois que lhes fornece os meios financeiros para o acesso a bens de consumo e a aquisição de bens familiares duradouros (habitação melhorada, auto-emprego, construção de barracas para a venda) melhor alimentação, vestuário. Também origina a mudança de alguns hábitos. Melhora a qualidade de vida de outras pessoas pois que pode gerar emprego (o caso dos trabalhadores sazonais contratados pelos beneficiários de crédito para a sacha dos campos).

O processo de expansão de microfinanças em Moçambique acompanha as recomendações de fóruns internacionais sobre o acesso ao crédito, e as mudanças de estratégia de crédito voltados para empresários com poucos recursos viradas para o alívio da pobreza de populações locais.

Nesta perspectiva, o interesse desta pesquisa justifica-se pelo facto de se pretender analisar o impacto económico e social que os serviços microfinanceiros têm no desenvolvimento local no geral e em particular para a ACM.

1.4 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

O trabalho fará uma revisão de literatura sobre os conceitos relevantes ao tema e irá basear-se no Estudo de Caso onde mostrara o impacto económico social que as microfinanças têm na Associação dos Camponeses de Macuvulane. O período de análise será do ano 2006 até o ano 2008.

1.5 Objectivos

Geral

- Analisar o impacto económico e social que as microfinanças têm no desenvolvimento económico local.

Específicos

- Conceituar as microfinanças e o desenvolvimento económico local;
- Caracterizar os produtos usados pelas microfinanças;
- Descrever a evolução e as características das Instituições de Microfinanças em Moçambique (IMF);
- Analisar o impacto sócio-económico das microfinanças na ACM.

1.6 Metodologia

1.6.1 TIPO DE PESQUISA

Para a elaboração deste trabalho recorreu-se a pesquisa bibliográfica, documental, a entrevistas a entidades ligadas a área e a pesquisa de campo usando métodos estatísticos, descritivos e explicativos.

1.6.2 RECOLHA DE DADOS

Os dados apresentados neste trabalho provêm de várias fontes onde se destacam o Instituto Nacional de Estatística (INE), o Ministério de Planificação e Desenvolvimento (MPD), o Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural (MADER), da Gapi, SOCREMO(Sociedade de Credito de Mocambique), BCI Fomento, Banco de Moçambique (BM), entre outras entidades.

Para analisar o impacto económico e social das microfinanças foi seleccionada e inquirida uma amostra constituída por 50 membros da Associação de Camponeses Macuvulane situada em Magude, beneficiárias do serviço microfinanceiro prestados pela Gapi, há dois anos, num universo de 187 (amostra considerada como sendo 25% da população alvo).

Nos inquéritos foram usadas perguntas fechadas para a obtenção de informações referentes a idade, sexo, estado civil, grau de escolaridade, tamanho do agregado familiar, identificação do número de pessoas que trabalham por género e por agregado familiar, tamanho da área de cultivo por membro, várias actividades desenvolvidas como fonte de rendimento, rendimento médio anual, serviços fornecidos à associação. (microcrédito, extensão rural, assessoria), bens materiais e hábitos adquiridos antes e depois de se beneficiarem do microcrédito, tipo de alimentos consumidos, impacto sócio-económico do microcrédito e nível de satisfação dos agregados familiares em relação aos serviços fornecidos.

Os resultados do inquérito permitiram analisar o impacto do microcrédito a nível do bem estar dos beneficiários, tendo sido escolhidas para tal as seguintes variáveis tais como rendimento médio anual, bens materiais e hábitos adquiridos, tipo e frequência de alimentos consumidos, acesso aos serviços de saúde e educação, melhoria da habitação.

Durante a elaboração deste trabalho enfrentaram-se algumas dificuldades tanto a nível de revisão bibliográfica como na recolha de dados no local da pesquisa visto ter havido relutância por parte de alguns membros da associação em fornecer informações relacionadas com os bens adquiridos antes e depois, tipo de alimentação, o estado civil, as actividades desenvolvidas como fonte extra de rendimento.

1.7 Estrutura

O presente trabalho apresenta a seguinte estrutura: Capítulo I, apresenta as notas introdutórias, a definição do problema, a justificativa e delimitação da pesquisa, os objectivos e a metodologia de trabalho utilizada; Capítulo II, é feita a revisão da literatura existente relacionada com o tema em análise, conceituar o desenvolvimento económico local, uma breve abordagem sobre microcréditos e as microfinanças no geral; Capítulo III, contextualização so sector de microfinanças em Moçambique: breve história, evolução, enquadramento legal, acesso e importância nas zonas rurais em Moçambique; Capítulo IV, apresenta o estudo de caso caracterizando a Associação dos Camponeses de Macuvulane e a Gapi seguida da análise do impacto sócio-económico dos serviços microfinanceiros na ACM no período de 2006 a 2008 e por último, o Capítulo V apresenta as considerações finais e as recomendações do autor.

CAPITULO 2: ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Revisão de Literatura

Este capítulo faz o enquadramento teórico sobre o desenvolvimento económico local, microcréditos e microfinanças.

2.2 Desenvolvimento económico local

Actualmente o debate sobre o desenvolvimento económico local tem ganho maior espaço e importância porque ele contribui grandemente para o desenvolvimento das populações e na redução da pobreza absoluta.

O Desenvolvimento Económico Local (DEL) é um tema controverso e de pouco consenso, em muitos países em desenvolvimento assim como nos debates a nível mundial. Assim colocado, tentativas de avaliar ou medir o desenvolvimento económico produzido pelas intervenções locais torna-se uma tarefa difícil.

Há quem diga que as experiências de desenvolvimento local são apenas a expressão espacial de um novo arranjo industrial “pós fordista”. Há quem diga, por outro lado, que as experiências de desenvolvimento local têm dinâmicas próprias e não são apenas o reflexo da reorganização internacional do capital (Santos, 2002).

A discussão sobre desenvolvimento económico local, no entanto, projecta-se para além dessa discussão sobre desenvolvimento em termos macroeconómicos rigorosos, voltando sua atenção para o desenvolvimento das regiões, do espaço regional ou local, reconhecendo a importância dessa esfera para o desenvolvimento do país como um todo (Storper, 1997; Diniz, 2000; Amaral Filho, 2001).

O desenvolvimento económico local tem sido objecto notável no que respeita os seus modelos de implementação. No entanto, entre as muitas alternativas propostas nos debates, regista-se pouca atenção ao efeito das políticas públicas de combate à pobreza em termos de seu impacto nesse tipo de desenvolvimento.

Talvez porque os principais modelos de desenvolvimento local abordados geralmente são desenvolvidos em países com posição vantajosa na redução da pobreza absoluta, nos quais alarmantes disparidades de renda e elevados níveis de pobreza não constituem uma realidade local, os estudos de muitos países em desenvolvimento sobre desenvolvimento económico local, baseados nesses modelos, privilegiam temas como novos distritos industriais, *clusters* ou arranjos produtivos locais.

2.3 Conceito de Desenvolvimento Económico Local (DEL)

Pensar desenvolvimento económico local pressupõe um universo constituído por circuitos extremamente sensíveis, pertencentes a um conjunto de relações no qual se cruzam as causas e os efeitos, onde as transformações ocorridas em uma região provocam alterações em outras, independente de sua localização geográfica pressupõe, também, que o poder de interferência entre os lugares não é simétrico e que nem todas as regiões têm o poder de afectar as outras, tendo em vista que esta interferência está relacionada com o grau de poder ali concentrado pelo desenvolvimento de certos pontos do território, que são capazes de expandir os efeitos positivos ou negativos a outros pontos (Diogo, Fontes, Marschesni, 2003).

A noção de desenvolvimento económico local contrapõe-se às estratégias de desenvolvimento polarizado, hierarquizado e concentradores. Vale dizer, propõe-se um novo enfoque “de baixo para cima”, de carácter difuso, com diversas fontes de propagação e efeitos de fluência e sustentado por factores não somente económicos, mas também sociais, culturais, ambientais, históricos e territoriais (Ibidem).

Santo (2002) propõe o conceito de um desenvolvimento económico local de base, “de baixo para cima”. A capacidade de decidir sobre esse desenvolvimento não é entendida como algo de exclusividade do Estado ou das elites económicas e vê na sociedade civil o actor principal desse processo de construção colectiva. Esse processo cria um potencial para que o efeito económico dessas experiências chegue à esfera política e produza um ciclo de crescimento que contrarie as lógicas de exclusão.

O local enquanto espaço e território que reproduz a lógica do capital caracteriza-se, pela produção, ainda que em escala mais reduzida, de desigualdade de recursos e poder; de formas de sociabilidade empobrecidas produzidas pela concorrência e pelo estímulo individual advindo da cobiça e do medo; e finalmente, pela exploração crescente dos recursos naturais (Santos, 2002).

Por seu lado Oliveira (2001) defende a noção que o desenvolvimento económico local apresenta vários significados, comportando as diferentes dimensões em que se exerce a cidadania e que tem condições de criar um espaço de interacção dos cidadãos, recuperando a iniciativa e a autonomia na gestão do que é público. Essa concepção não admite modelos paradigmáticos de desenvolvimento local.

Para Chichava (2003) o desenvolvimento económico local é o processo sobre o qual os interlocutores locais constroem e partilha decisões estratégicas para o futuro económico, produtivo e laboral do território. É um processo participativo que estimula o relacionamento entre interlocutores locais, facilita a implementação conjunta de estratégias e projectos, principalmente orientados para a criação de condições de competitividade para os recursos locais, com objectivo de criar empregos decentes e actividades económicas sustentáveis.

As iniciativas locais que nascem a partir das províncias e de concentração entre os actores em presença (governos locais, sociedade civil, comunidade, sector privado, organizações não governamentais) representam uma alternativa viável e sustentável para a promoção de um modelo replicável a nível nacional (Ibidem).

A hipótese inicial do DEL consiste no pressuposto de que os territórios dispõem de recursos económicos, humanos, institucionais locais e de economia de escala que são usados e por outro lado a convicção de que existe um consenso geral de que o capital humano é a verdadeira riqueza local, e ao mesmo tempo factor de competitividade e de vantagem diferencial. O processo DEL inicia-se através de um debate que se estabelece entre a população local, as instituições, o sector privado, com o intuito de definir o emprego e a geração de rendimento, o combate à pobreza e a exclusão social e ainda o melhoramento da competitividade territorial (Ibidem).

2.4 Microcréditos Versus Microfinanças

2.4.1 Microcréditos

O que hoje em dia é chamado de microcrédito é o resultado da experiência ousada de um professor de economia de Bangladesh, Muhammad Yunus, que, na década de 1970, colocou em funcionamento naquele país um banco privado que realizava operações de empréstimos de baixo valor a pessoas pobres, o *Grameen Bank*. Essa experiência, internacionalmente conhecida, revelou-se um sucesso na concepção de um modelo de concessão de crédito de pequenos montantes – daí *microcrédito* – aos mais pobres, sem acesso ao sistema financeiro formal (Yunus, 2000; 2001). O microcrédito passou então a ser implementado em várias instituições ao redor do mundo, seguindo basicamente o modelo e a experiência do *Grameen Bank*.

Há várias definições de microcrédito. No conceito de Yunus estabelece-se que o microcrédito consiste na concessão de empréstimos de pequeno valor aos mais pobres, sem exigências de garantias reais. Não há vinculação entre a concessão do empréstimo e sua utilização; ainda que, na sua forma mais comum, o crédito seja concedido para financiar uma actividade produtiva do tomador do empréstimo, com vistas à geração ou ao aumento da sua renda (Yunus; 2000, 2001; Barone *et al*, 2002).

Passo *et al* (2002) dá ênfase à ideia de que o microcrédito se define pela ausência de garantias reais e pelo destino do empréstimo à geração de auto-emprego (Constanzi, 2002) chama a atenção para o fato de o microcrédito ser um "mecanismo sustentável de combate à pobreza e à exclusão social".

Em termos práticos, portanto, o microcrédito é desenvolvido com: a) focalização nos pobres e nos micro empreendedores de baixa renda; b) empréstimos de pequenos valores médios; e c) ausência de garantias reais.

O microcrédito, é apenas um dos instrumentos das chamadas microfinanças, sendo também o mais popular deles. Microfinança, por seu lado, significa o fornecimento, aos mais pobres, de serviços financeiros diversos, adequados às suas necessidades próprias, também

objectivando o alívio da pobreza. Dentre tais serviços fazem parte, além dos micro-empréstimos, os micro-seguros, as micro-poupanças, entre outros (Silva, 2002).

A ausência de garantias reais por parte dos tomadores de empréstimos foi suprida nos programas de microcrédito pela utilização dos chamados *colaterais sociais* (Neri, 2002; Neri e Giovanni, 2003; Constanzi, 2002), adotados inicialmente pelo *Grameen Bank*, o qual veio a se constituir na prática que no Brasil é chamada de *aval solidário*. Neste sistema, formam-se grupos de tomadores de empréstimos, os quais respondem conjuntamente pelo pagamento da dívida contraída. Esse mecanismo possui a vantagem de diminuir os riscos do empréstimo, reduzindo a assimetria de informações que se apresenta como um importante desafio no desenho de programas de crédito (Stiglitz e Weiss, 1981; Braga, 1999) e microcrédito (Manos, 2004).

A vantagem inicial de um programa de microcrédito está relacionada à possibilidade de fornecer crédito aos pobres que, anteriormente, para conseguir algum empréstimo no intuito de se auto-empregar ou se tornar micro-empresário, necessitavam se voltar aos agiotas, pois os bancos normais lhes negavam crédito. O maior problema existente para um banco normal emprestar a um cidadão pobre é o fato deste dificilmente possuir bens em quantidade e de valor suficientes que possam ser utilizados como garantia do dinheiro emprestado (Costa, 2001).

Por ser um esquema de empréstimos, o microcrédito necessita, para funcionar adequadamente, ser adotado em um ambiente onde haja um nível mínimo de actividade económica. Além disso, também são exigidas algumas características da parte dos tomadores dos empréstimos, que devem possuir algum talento administrativo e as capacidades: empresarial, de gerência de riscos financeiros, de identificação de oportunidades, de tomada de decisões difíceis, etc.

Isso significa que nem todos os cidadãos pobres poderão ser beneficiados pelo esquema, pois nem todos eles possuem os pré-requisitos citados, que possibilitarão a eles se tornarem auto empregados ou mesmo micro-empresários bem-sucedidos. Estas características são, de um modo geral, ainda mais raramente encontradas justamente entre os mais pobres dentre os pobres (os "pobres entre os pobres").

Por outro lado, para que o microcrédito seja possível é necessária a existência de uma instituição responsável pelos empréstimos. Esta deve preferencialmente ser de uma das três seguintes modalidades: uma organização internacional de microcrédito, que pode ser uma ONG; um banco comum, desde que possua comprometimento de emprestar aos pobres; ou uma instituição regional, desde financeiramente robusta e especializada em empréstimos de pequeno porte destinados às pessoas mais pobres.

Estas instituições, seja de que tipos forem, devem seguir, e perseguir, quatro princípios básicos:

- Profundidade de abrangência: os serviços devem atingir o objectivo básico de chegar até os pobres, caso contrário seriam praticamente inúteis como instrumentos de redução imediata da pobreza.
- Sustentabilidade: a instituição encarregada de fornecer os empréstimos deve procurar ser financeiramente auto-sustentável. Isso somente será atingido caso os empréstimos efectuados sejam devidamente pagos pelos tomadores, logo, o órgão deve se acostumar a cobrar efectivamente os empréstimos realizados.
- Escala: é importante que o serviço possua uma ampla escala, ou seja, atinja um grande número de pessoas. Caso contrário ele irá beneficiar a poucos, não atingindo o objectivo de reduzir a pobreza. Além disso, operando com uma base reduzida de clientes, a Instituição de Microfinanças (IMF) irá encontrar maiores dificuldades para a obtenção da sustentabilidade.
- Permanência: o microcrédito só conseguirá obter algum impacto efectivo sobre as condições financeiras dos necessitados caso seja um serviço que perdure ao longo do tempo, ou seja, forneça serviços financeiros de longo prazo (Parker e Pearce, 2001).

Devido aos requerimentos e exigências vistas acima, necessários ao bom funcionamento de um programa de microcrédito, poucas são as instituições que, na prática, estão plenamente aptas a fornecer os empréstimos e a funcionar adequadamente. Avalia-se que em cada 20

instituições que tentam actuar na área apenas duas acabem sendo bem-sucedidas, tais são as modificações exigidas sobre sua forma anterior de actuação.

Muitos agentes que tentam prover microcrédito falham por possuírem outros objectivos concomitante, ou então por serem muito fracos financeiramente. Bancos, por seu lado, costumam ser instituições financeiramente robustas, porém, na maioria dos casos, não possuem flexibilidade para fazer as mudanças necessárias que um programa de microcrédito exige. Quanto às instituições internacionais especializadas em prover microcrédito, elas existem em pequeno número e não tem condições de prover o serviço no mundo todo (Silva, 2002)

Portanto, uma das principais diferenças que o microcrédito apresenta em relação aos demais programas de redução da pobreza - como por exemplo os esquemas de renda básica e renda mínima, baseados no fornecimento de uma renda garantida aos mais pobres pelo governo e que tendem a aumentar sobremaneira os impostos cobrados do restante da população - é o fato de ele não ser um programa "paternalista". Os empréstimos devem ser pagos, e isso tende a incutir nos beneficiários um senso de responsabilidade que muitos dos demais programas de redução da pobreza não possuem.

Nos programas de microcrédito, a própria IMF acaba se envolvendo de alguma maneira com os negócios de seus clientes. Isso pode ocorrer através da provisão de alguma espécie de acompanhamento, através do fornecimento de certo grau de capacitação técnico-gerencial, ou ainda através do auxílio na comercialização dos bens ou serviços produzidos pelo micro-empendedor com o dinheiro emprestado (Ibidem).

Entre os diversos agentes de microcrédito (e de microfinanças) há diferenças a se considerar.

Enquanto existem aqueles que são especializados em empréstimos, também existem os que, apesar de muitas vezes também operarem com microcrédito, possuem como actividade principal outras formas de auxílio, entre elas o treinamento, a assistência de marketing, entre outras.

Um esquema de microcrédito típico costuma possuir as seguintes características essenciais:

- Envolve grupos, de forma que o beneficiário geralmente faz parte de um grupo que inclui de 15 a 20 pessoas, que costumam se encontrar com certa regularidade.
- As transacções agente-beneficiário são realizadas na frente dos demais integrantes do grupo, no intuito de valorizar a transparência das negociações.
- Não há exigência de garantias para os empréstimos.
- Costuma haver um limite máximo de valor para os empréstimos para que os mesmos sejam destinados primordialmente aos mais necessitados.
- Os empréstimos devem ser pagos através de parcelas semanais e possuem um prazo médio de maturação de 50 semanas.
- Acredita-se que, para o microcrédito conseguir retirar uma pessoa da pobreza, esta deve ter direito a empréstimos por um período ininterrupto de aproximadamente nove anos.
- O beneficiário possui ampla liberdade para escolher a qual actividade irá se dedicar e aplicar o dinheiro. A maioria destas actividades são pequenos comércios, criação de gado, artesanato, etc., e ocorrem na área rural.
- É dada a preferência às mulheres na concessão dos empréstimos, sendo que elas formam 90% do total de beneficiários actualmente.
- Os empréstimos são pequenos no início, variando entre USD 25 a USD 75, mas podem ser maiores à medida que o tomador do crédito prove estar comprometido com o esquema, ou seja, à medida que ele pague correctamente as parcelas do empréstimo.
- Busca-se emprestar somente à população pobre (The World Bank Group, 1999).

2.4.1.1 O impacto social do microcrédito e a questão da focalização

O microcrédito alcançou uma dimensão dupla: quando visto sob a óptica das microfinanças, destaca-se a sua configuração como oportunidade de negócios para o nascente sector micro financeiro. Nessa perspectiva, discute-se o microcrédito em termos da regulamentação das instituições envolvidas no negócio, na adequada gestão dessas instituições, nas questões pertinentes à tecnologia do microcrédito, da adopção das melhores práticas e, principalmente, na discussão da sustentabilidade das instituições e dos programas de microcrédito. Voltaremos a essa discussão no próximo tópico.

No entanto, há outra perspectiva pela qual há muito se estuda o microcrédito: é a perspectiva de seu impacto social, de suas efectivas possibilidades de combate à pobreza e de geração de emprego e renda. Yunus (2000; 2002) defende abertamente a ideia de que o microcrédito é um programa de mudança social, dando instrumentos que possibilitem aos mais pobres exercerem suas habilidades e sua capacidade de produzir. Essa perspectiva se coaduna com a visão de (Sen 2000) de que o combate à pobreza passa pela dotação dos pobres de "capacidades".

Em Bangladesh, onde nasceu o microcrédito, as evidências empíricas apontam para a comprovação da melhora significativa da condição de vida das famílias beneficiadas por estes programas. Estudos de Khandker (2001) confirmam o aumento da renda per capita e dos níveis de consumo das famílias bangladesas atendidas por programas de microcrédito. Destaca-se ainda que os impactos são positivos por gerarem, mesmo que de forma discreta, efeito multiplicador na economia local na medida em que gera outras actividades económicas. Num estudo anterior, para a Indonésia, Panjaitan Drioadisuryo e Cloud (1999) já haviam chegado a conclusões semelhantes. O microcrédito, nas palavras dos autores, aumentou substancialmente o bem-estar das famílias pobres. Anderson, Locker e Nugent (2002) argumentam que o microcrédito, além desses efeitos, leva à formação de capital humano e à ampliação e fortalecimento do capital social nas comunidades assistidas, como externalidades positivas da existência e actuação dos grupos de colaterais sociais (ou *aval solidário*, na terminologia brasileira).

Para Constanzi (2002), o microcrédito aumenta a disponibilidade de activos produtivos à disposição dos pobres, e constitui, juntamente com educação e investimento no capital humano, um conjunto de importantes acções de combate à pobreza. Mônica Valente (2002), comentando sua experiência em Bangladesh acompanhando o funcionamento do *Grameen Bank*, defende que o microcrédito se constitui num elemento para o desenvolvimento da vida dos cidadãos. Analisando a filosofia implantada por Yunus naquela instituição, Valente (2002) defende, da mesma forma que o próprio Yunus, a ideia de que o crédito é um direito.¹

No momento actual, a discussão nessa perspectiva tem centrado a sua atenção a respeito de como programas de microcrédito podem obter sucesso no combate efectivo à pobreza. Essa discussão fez surgir inicialmente duas correntes de abordagem do problema: uma corrente que defende a perspectiva da *geração de renda*, a partir de uma óptica mais *instrumentista*, voltada para o funcionamento do mercado, e uma segunda corrente, chamada na literatura de *minimalista*. A primeira corrente entende a abordagem do microcrédito como uma estratégia de combate à pobreza, a qual deve ser implementada principalmente junto aos empreendedores – dentre os pobres – possibilitando-os a financiar actividades privadas específicas que possibilitem geração e aumento de sua renda (United Nations, 1998). Essa é a postura defendida, por exemplo, na perspectiva do Banco Mundial a respeito de microfinanças, a qual é criticada por Mick (2003), que a chama de *paradigma liberal*. Nessa crítica, o autor coloca que esse paradigma aborda as microfinanças em carácter meramente compensatório, o qual visa, através dos micro-empréstimos, viabilizar micro-negócios que, funcionando nas franjas do sistema capitalista, num "capitalismo-dos-pobres", marginalizado, diluiriam os confrontos gerados pelo mesmo.

A segunda abordagem, chamada *minimalista*, se aproxima daquela perspectiva de Yunus (2000) e M. Valente (2002), comentada anteriormente, defendendo a tese de que os

¹ *o crédito é entendido como um direito, algo a que todas as pessoas devem ter acesso, mesmo que seja para pagar um tratamento de saúde. Trata-se de superar o quadro de exclusão dos pobres do mercado financeiro, sem a pretensão de exaustivamente 'ensinar' as pessoas a gastar seu dinheiro produtivamente para atingir o progresso.* (Valente, 2002)

programas de microcrédito deveriam socorrer os mais pobres na luta contra a pobreza, concedendo crédito a qualquer um que esteja apto a honrar o pagamento da dívida, sem ditir para quais pessoas nem como tais empréstimos deveriam ser usados.

Essa perspectiva é duramente criticada por um dos principais defensores do paradigma liberal, González-Vega (2001), para quem o endividamento não constitui um direito, mas sim uma responsabilidade, exigindo comprometimento com a capacidade de pagamento. A preocupação de Gonzalez-Vega volta-se mais para aspectos técnicos das microfinanças, e menos para a abrangência dos impactos sociais do microcrédito.

Nesse sentido, ele defende uma frase de efeito que não constitui, em si, uma novidade que não tenha sido percebida mesmo pelos defensores da corrente minimalista do microcrédito: a de que microfinanças não são uma panaceia. Mesmo os defensores mais ardorosos da perspectiva minimalista entendem que o microcrédito é um remédio contra a pobreza, mas não o único, nem tampouco o definitivo.

O segundo aspecto fundamental a respeito dos impactos sociais do microcrédito diz respeito à importante questão da focalização nos mais pobres. O sucesso do microcrédito no combate à pobreza exige que os programas desenvolvidos pelas IMF sejam desenhados de forma a atingir os mais pobres (Passos *et al*, 2002; M. Valente, 2002; Yunus, 2000; 2002; Paiva e Galiza, 2002).

Alguns modelos de focalização de sucesso que constam da literatura destacam as seguintes medidas: empréstimos a famílias chefiadas por mulheres (preferencialmente viúvas e divorciadas), famílias da área rural, famílias cuja renda familiar esteja abaixo de um certo mínimo estabelecido ou que apresentem deficit alimentares crónicos. No entanto, mesmo um desenho adequado não garante a perfeita focalização.

Como colocam Constanzi (2002) e Passos *et al* (2002), o foco nos mais pobres entre os pobres pode requerer acções de carácter mais assistência, como, por exemplo, programas de segurança alimentar. Yunus (2002) analisa a possibilidade da utilização de programas de renda mínima, desde que estes sejam implementados de forma estritamente temporária. As

Nações Unidas observam a necessidade complementar de serviços básicos como educação, programas de moradia, saúde e nutrição (United Nations, 1998). Navajas *et al* (2000) propõe que o microcrédito deve ser avaliados *vis a vis* com outros programas de combate à pobreza, em termos de eficácia e eficiência nos resultados desejados, a fim de se verificar se é válida a sua implementação, frente às outras possibilidades.

2.4.2 As microfinanças

O desenvolvimento das microfinanças tem uma estreita relação com o auge do chamado sector informal ou economia subterrânea², que surgiu basicamente nos meios urbanos das economias, e que, segundo diversas estimativas responsáveis actualmente não apenas pela maior parte do emprego nos países do terceiro mundo (Guerrero, 2000).

As microfinanças são basicamente solicitadas pelos micros e pequenas empresas localizadas no meio urbano. Estas empresas caracterizam-se por se dedicar nas actividades de transformação básica de serviços, funcionam com níveis de activos fixos e de qualificação. Essas actividades em geral de giro rápido e taxas de lucros relativamente altas, apesar de que em quantias absolutas os lucros são pequenos (Ibidem).

Segundo Morduch (1999), as microfinanças são constituídos por serviços financeiros oferecidos a pessoas de baixa renda, através de créditos de curto prazo e serviços flexíveis de poupança, com aceitação de uma grande variedade de bens como garantia.

² Para a OIT (1998), o sector informal pode ser descrito de uma forma genérica como um conjunto de unidades que produzem bens e serviços tendo em vista principalmente criar emprego e renda para as pessoas envolvidas (são excluídas unidades que produzem apenas para auto consumo). Estas unidades têm um débil nível de organização, operando em pequena escala com pouca ou nenhuma divisão entre capital e trabalho como factores de produção.

Para Otero (2000) microfinanças, significa proporcionar para as famílias muito pobres empréstimos muito pequenos (microcrédito) para lhes ajudar a se ocuparem em actividades produtivas ou em pequenos negócios. Com o tempo, microfinanças veio a incluir uma gama mais larga de serviços (crédito, poupanças, seguro, etc.) na percepção de que o pobre não tem acesso a instituições financeiras formais tradicionais mas que requeira uma variedade de produtos financeiros.

Para Soares (s/d), as microfinanças são uma prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciado.

Um sistema de microfinanças pode prover os cidadãos de diversos serviços financeiros, dentre os quais empréstimos, poupança e seguros". (Caldas, 2003) Assim, a expressão Microfinanças significa o fornecimento de empréstimos, poupanças e outros serviços financeiros especializados para pessoas carentes.

A questão do acesso de populações de baixa renda a serviços financeiros tem sido tema de destacada importância nos meios académicos e no debate sobre políticas públicas, nos últimos anos. Prova disso é a instituição, pela Organização das Nações Unidas (ONU), do Ano Internacional do Microcrédito 2005 e a escolha do senhor Muhammad Yunus, fundador do Grameen Bank, de Bangladesh, como Nobel da Paz. (Soares, 2007)

Embora existam iniciativas históricas que possam ser enquadradas dentro das microfinanças, sua fase moderna se iniciou apenas nos anos 1970, com iniciativas de Organizações não Governamentais (ONGs) especializadas e alguns poucos bancos. Estas iniciativas se baseavam em empréstimos pequenos sem garantias, taxas de juros de mercado, negócios de curtíssimo prazo e uso de agentes de crédito para ir aos clientes (Soares, 2007).

Produtos microfinanceiros

Os produtos microfinanceiros podem ser divididos em duas categorias: (i) produtos de microcrédito e (ii) outros produtos financeiros.

(i) *Produtos de Microcrédito*

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

1. 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 microcomerciantes) e de matéria-prima e insumos, no caso de outros sectores. Em geral, o pagamento desse tipo de empréstimo ocorre em períodos de no máximo de 6 meses, o que torna mais atraente para actividades que permitam um retorno rápido de capital;
2. 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 sem *prejuízo* da sua liquidez de curto prazo;
3. 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, etc.
4. 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 nos casos dos cartões de crédito convencionais, o cliente pode optar por pagar integralmente a factura mensal ou realizar um pagamento mínimo e refinanciar o saldo devedor;

5. Crédito para a abertura de novos negócios: Esta direcciona-se a pessoas ou grupos que desejam criar um empreendimento. 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 e formulem um plano de negócios.

(ii) *Outros produtos financeiros*

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

6. Poupanças: A captação e gestão da poupança constituem-se, junto ao microcrédito, na actividade mais importante do sector microfinanceiro. Além de reforçar o vínculo com o cliente, a captação de poupança assegura as IMFs uma maior autonomia financeira, bem como uma elevação da rentabilidade;

7. Micro-seguros: A semelhança das instituições financeiras tradicionais, IMFs de diversos países tem passado a actuar na área de seguros, oferecendo diferentes tipos de micro-seguros (particularmente de vida e saúde), além de outros

8. Avaliação de Créditos: Um dos principais obstáculos para a obtenção de crédito bancário pelos microempreendedores (inclusive para os registados legalmente), consiste na dificuldade de apresentação das garantias reais exigidas pelos bancos. Para superar esse obstáculo, as IMFs podem avaliar o crédito, assumindo (integral ou parcialmente) as garantias exigidas pelos bancos). Esse produto adequa-se a microempreendimentos mais estruturados, que atendam aos demais requisitos necessários a obtenção do crédito bancário (Nichter, 2002).

Actualmente estima-se que aproximadamente 500 milhões de pessoas pobres no mundo são procuradores de algum tipo de serviço financeiro. No entanto, a microfinança serve apenas uma pequena fracção desta demanda, cerca de 16 milhões de necessitados. As IMFs somam cerca de 10.000 no mundo todo (Silva, 2002)

Várias são as formas das IMFs. Entre elas, as mais importantes são os bancos comerciais, os intermediários não-financeiros, as uniões de crédito e as ONGs. Algumas delas atingiram sucesso na actividade, demonstrando que a microfinança pode ser uma actividade financeiramente viável. Porém, as estatísticas mostram que o número de IMFs realmente auto-sustentáveis é muito pequeno, estimado em 1% delas, sendo que as demais continuam a depender de doações (Ibidem).

Dentro das microfinanças, os principais agentes são conhecidos por Instituições de Microfinanças (IMF). As IMFs são organizações que oferecem serviços financeiros para pessoas de baixa renda. (Ledgerwood, 1999). Também se enquadram no conceito de IMFs as Sociedades que realizam operações de Crédito aos micro-empresendedores.

Características dos clientes das microfinanças

A principal característica prende-se as dificuldades de acesso ao crédito bancário convencional. Na maioria dos casos estas dificuldades relacionam-se com a exigência das Instituições financeiras para a concessão de créditos (apresentação de garantias reais, registo formal dos empreendimentos e comprovação de facturamento e/ou renda). Para além disso factores como a falta de documentação básica, distanciamento sócio-cultural dos bancos e ausência de informação em relação as pessoas de baixa renda contribuem para limitar o acesso dos microempresendedores ao sistema financeiro convencional.

2.4.3 Objectivos da política das microfinanças³

A política das microfinanças:

- Facilita e amplia o acesso ao crédito entre os micro-empresendedores formais e informais, visando a geração de renda e trabalho;
- Facilita e amplia o acesso aos serviços financeiros (conta corrente, poupança, seguros, créditos) pela população de baixa renda, garantindo maior cidadania;

³ Segundo Bettencourt, G (s/d), Microcrédito e Microfinanças: Cooperativismo de crédito, São Paulo

- Amplia o número e a participação das cooperativas de crédito no sistema financeiro;
- Reduz a informalidade e as taxas de juros nos financiamentos.

2.4.4 Os desafios que as microfinanças tem em frente⁴

A distância sofrida pela liderança de microfinanças e o campo que permanece para ser coberto, pode ser analisados em torno dos seus progressos encontrando os quatro desafios chaves. Cada um desses desafios implica superar ou vencer uma convencional opinião prevalecente durante anos entre os bancos e praticantes de crédito de desenvolvimento que:

- A população pobre não reembolsa empréstimos;
- Eles não podem pagar altas taxas de juro suficientes para cobrir os custos dos seus empréstimos;
- As microfinanças nunca podem ser suficientemente lucrativos para atrair o privado, motivado comercialmente pelo investimento equilibrado.

2.5. Tipos de Microfinanças⁵

A grande maioria das instituições de microfinanças concede crédito na base de empréstimos a grupos solidários sem garantias colaterais. Aliás, existe toda uma gama de outras metodologias que as instituições de microfinanças utilizam. Algumas começam com uma metodologia e mais tarde mudam ou diversificam para outra, de modo a não excluírem certas categorias socioeconómicas de clientes. É necessário ter um conhecimento de base das metodologias de microfinanças para desenvolver qualquer questão relacionado com a actividade de microfinanças.

⁴ Christen, R.P (1997), Banking Services for the Poor: Managing for financial Success

⁵ Vide Barros & Murray (2002), Programa de Análise Sócio-económico e de Género

2.5.1 Empréstimos de grupo

Os empréstimos de grupo são de uma moderna abordagem que permite emprestar pequenas quantias de dinheiro a um grande número de clientes que não possuem garantias colaterais. A composição dos grupos varia, mas a maioria tem entre 4 a 8 membros. O grupo auto-elege os seus membros antes de pedirem o empréstimo. Primeiro os empréstimos são concedidos a um ou vários membros seleccionados do grupo e seguidamente aos outros. A maioria das instituições microfinanceiras exige uma percentagem do empréstimo seja poupada antecipadamente, de forma a assegurar a capacidade de amortização da dívida e manter uma garantia colateral. Os membros do grupo são responsáveis conjuntamente pela amortização de cada um dos outros empréstimos e costumam encontrar-se semanalmente para recolher essas amortizações. A pressão da sociedade e a responsabilidade conjunta é utilizada para assegurar a amortização. No caso de incumprimento por parte de um membro, o grupo não poderá usufruir de outros empréstimos. Uma das mais conhecidas instituições de empréstimos e poupanças para o grupo é o *Grameen Bank* no Bangladesh. Os seus clientes alvos são as mulheres (elas constituem 98% dos seus clientes), com o fundamento de que as mulheres amortizam as dívidas melhor que os homens. O *Grameen* acredita que os empréstimos concedidos às mulheres beneficiam os membros do núcleo familiar, originando uma melhoria na qualidade de vida (comida ingerida, na saúde, e na educação). A média dos empréstimos varia de 100 dólares a 200 dólares (Binns, 1998).

Apesar de a formação de grupos originar custos mais baixos de transacção para as instituições de microfinanças, existem custos sociais associados a este processo. Estes custos sociais podem constituir limitações negativas para os empréstimos de grupo e aproximação das responsabilidades comuns e incluem pressão coerciva da sociedade, perda de credibilidade e predisposição dos mais pobres e mais vulneráveis ficam excluídos ou ainda estigmatizados (Marr, 1999).

2.5.2 Empréstimos Individuais

Apenas um pequeno número de instituições financeiras convencionais (bancos) concede empréstimos individuais a pessoas com baixo rendimento. Isto simplesmente porque os clientes mais pobres são considerados de alto risco – devido à sua falta de garantias colaterais, associada à natureza de exigências de recursos destes créditos e por conseguinte a falta de proveitos de um grande número destes pequenos créditos. Actos de usura (emprestar com juros) amiúde definem um tecto para as taxas de juro, que podem estar abaixo das taxas exigidas pelas microfinanças, limitando-se ainda mais a probabilidade dos empréstimos individuais serem concedidos aos clientes microfinanceiros mais pobres. Além de mais, os bancos frequentemente não podem competir com a concessão de fundos (subsídios) que as instituições de microfinanças obtêm na fase de arranque de projecto.

O Banco Royal da Indonésia (BRI) é um exemplo de instituições de créditos bem-sucedidos e vocacionados para clientes individuais micro financeiro de poucos recursos.

2.5.3 Uniões de crédito

As uniões de crédito são organizações populares que operam como cooperativas de poupança e empréstimo baseados num sistema de sociedade financeira (Poyo; Adams, 1995).

Recolhem as poupanças e fornecem créditos a curto prazo. A procura de empréstimos costuma exceder o suprimento das poupanças, portanto os empréstimos dos associados costumam ser limitados a um múltiplo baixo dessas poupanças. Na maioria das áreas rurais, as uniões de crédito são ainda a única fonte de serviço 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 (Barros & Murray, 2002).

Normalmente as uniões de crédito costumam conseguir autonomia financeira no espaço de uma década (Ibidem).

2.5.4 *Village Banking* (Bancos Comunitários)

Os *village banking* ou bancos comunitários, são modelos de serviços financeiros que permite às comunidades pobres estabelecerem as suas próprias associações de crédito e poupança. A *village banking* foi criada pela FINCA (Fundación Integral Campesinar) na Costa Rica em 1984. Os bancos comunitários forneciam linhas de crédito sem garantias colaterais para os empréstimos dos seus membros, e ainda um lugar onde investir as poupanças e promover a solidariedade social.

O crédito associado “as poupanças, e na maioria dos casos, o volume dos empréstimos está relacionado com a quantia que cada beneficiário conseguir poupar. As poupanças dos membros são guardadas no banco comunitário e são emprestados ou investidos para aumentar os recursos do banco. Os padrões comerciais são aplicados às taxas de juro e comissões.

2.5.5 *Associação de grupo de ajuda mútua*

As associações de poupanças e créditos em circulação (RoSCAs) existem em muitas partes do mundo e são denominadas de diferentes maneiras incluindo *Tontines* e *Susus* (Bouman, 1995). São muitas vezes organizações geridas por mulheres, que poupam pequenas quantias e que podem assim beneficiar de empréstimos dos valores comuns numa base circulatória.

As RoSCAs e outros grupos de ajuda mútua têm sido utilizados pelas instituições de microfinança para empréstimos de grupo.

As '*Tontine*' são amplamente utilizadas na África Ocidental. No Senegal por exemplo as *Tontines*, permitem aos membros poupar quantias de dinheiro muito pequenas a um ritmo preestabelecido, obtendo empréstimos sem juros pela parceria colectiva (Balkenhol e Gueye, 1995). O nível de empréstimo que pode ser obtido pela parceria colectiva varia entre encontros porque o direito a um sistema de empréstimos associados é rotativo entre os membros.

CAPÍTULO III: AS MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE

Este capítulo procura de forma resumida, apresentar uma perspectiva histórica, as primeiras marcas, assim como a componente institucional das microfinanças em Moçambique.

3.1. O SECTOR DAS MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE - UMA PERSPECTIVA HISTÓRICA ⁶

A história do fornecimento de serviços financeiros em Moçambique, não se diferencia, com os devidos ajustamentos aos condicionalismos do país, da tendência evolutiva deste tipo de serviços a nível da maioria dos PVD's. Por extensão, os problemas conceptuais e metodológicos que os programas micro-financeiros enfrentaram a nível mundial não puderam deixar de afectar o nosso país.

Originalmente, a actividade micro-financeira em Moçambique foi implementada por ONG's ao abrigo de acordos bilaterais e multilaterais entre o Governo de Moçambique e seus parceiros internacionais. A maioria dos programas teve como embrião projectos de ajuda a populacho vulnerável, vítima do conflito armado ou de calamidades naturais em que a concessão de créditos surgiu para garantir um mínimo de recursos para os (...) beneficiários dos seus programas (Larcombe, 1999).

As primeiras marcas de microfinanças começaram com o extinto Banco Popular de Desenvolvimento (BPD). O Banco Popular de Desenvolvimento foi criado na era socialista para dar crédito rural e, até ao fim da guerra em 1992, ainda possuía delegações em todas as capitais distritais. Mostrou-se eficaz e eficiente no pagamento do dinheiro de desmobilização a 90.000 militares e essa foi uma das razões pelas quais tantos regressaram às suas casas no campo. Mas o BPD foi privatizado, as suas delegações rurais fechadas e os empréstimos à agricultura pararam. O sistema bancário privado em Moçambique é urbano e sente-se satisfeito por dar empréstimos para o consumo, como é o caso de automóveis ou da construção de habitação urbana, não mostrando qualquer interesse no crédito rural destinado à agricultura ou à comercialização (Hanlon, 2002).

⁶ Ver. Vletter, Fion (2006), Microfinance in Mozambique, Achievements, Prospects & Challenges

No início da década de 90, em que alguns operadores beneficiaram-se de programas de ajuda pós guerra e tinham com objectivo, gerar rendimento para as populações mais carentes e outros experimentaram um projecto piloto de várias metodologias para oferecer serviços financeiros as populações de baixa renda. Alguns doadores têm vindo a prestar alguma, mas ainda insuficiente, atenção à questão das finanças rurais através de financiamentos de programas de microfinanças a maioria dos quais implementados por ONGs internacionais (Vleter, 2006).

Do ponto de vista institucional as microfinanças em Moçambique estão ainda em processo de desenvolvimento, sendo basicamente orientadas para criação de sistemas permanentes de prestação de serviços financeiros dirigidos para actividades de micro-crédito. O grupo alvo destas intervenções são os segmentos de baixa renda das zonas urbanas e peri-urbanas, procurando dar resposta a crescente procura de créditos como capital inicial para implementação de uma oportunidade de negócio e/ou iniciar uma actividade comercial com carácter mais permanente mas de pequena dimensão. A maior parte dos créditos concedidos, são valores muito baixos com períodos de maturidade inferiores a um ano, situando-se na maior parte dos programas entre os três e seis meses (Diga, 2004).

Em 1994, quando a *World Relief*, uma ONG internacional, iniciou um programa de banca comunitária em Moçambique com objectivo de oferecer, de forma sustentável, pequenos créditos à população camponesa pobre, poucos analistas financeiros nacionais julgavam que em 1995 os resultados pudessem ser bastante encorajadores: "cerca de dois mil clientes, mulheres camponesas, tinham beneficiado de um crédito médio de USD50, com taxas de reembolso bastante próximas de 100%" (Benjamin, 2000).

Actualmente, a actividade micro-financeira em Moçambique tem estado a ganhar proeminência devido ao reconhecimento da capacidade latente dos pobres em desenvolver actividades empresariais de pequena escala, desde que devidamente encorajados para o efeito. Para além de contribuir para a criação de auto emprego, incluindo uma maior participação das mulheres pobres e donas de casa na vida económica activa, as

microfinanças contribuem decisivamente para o nascimento de uma nova classe empresarial formal.

As investigações recentes sobre as actividades de microfinanças em Moçambique⁷ apontam a existência de cerca de 58 organizações envolvidas em programas de microfinanças, integrando um total de cerca de 7500 beneficiários. A tabela a seguir apresenta-se, de uma forma sucinta, a informação relevante sobre as actividades desenvolvidas por estas organizações e que, pela sua importância no quadro das microfinanças dá uma ideia da dimensão e do tipo de intervenção actualmente em curso nesta área.

Tabela nº 1: Distribuição de operadores de Microfinanças em 2007

Província	Agências cooperativas (numero e % respectivamente)		Operadores de Micro crédito (numero e % respectivamente)	
Maputo cidade	6	55	35	60
Maputo prov	3	27	10	17
Gaza	1	9	1	2
Inhambane	0	0	0	0
Sofala	0	0	0	0
Manica	0	0	1	2
Tete	1	9	0	0
Zambézia	0	0	0	0
Nampula	0	0	1	2
Cabo Delgado	0	0	10	17
Niassa	0	0	0	0
Total	11	100	58	100

Fonte: Banco de Moçambique, 2007

⁷ Edição especial FSU/EC-FAO/MICTUR: Série de documentos técnicos

Tabela nº 2: Principais programas em curso na área de microfinanças implementados por ONGs⁸ em 2007

Organização	Área de intervenção/Actividades	Nº de Beneficiários	Valor médio do crédito concedido	Taxa de juro efectiva (anual)	Taxa de reembolso dos créditos
World Relief	Gaza: essencialmente vendedoras ou fazendo pequenos trabalhos	4110	55 USD	107%	97%
Socremo/GTZ	Maputo e Beira: comércio, serviços e manufactura	466	401 USD	98%	98%
Helvetas/Suíça	Maputo, Boane, Matutuine: micro-comércio, pequena indústria e agricultura (65% são mulheres)	228	100 a 550 USD	45%	75%
CARE	Manica: Chimoio, Gondola, comércio de produtos agrícolas e micro-indústria (65% são mulheres)	556	100 USD	64%	Sem dados

De um modo geral, a intervenção dos bancos comerciais no financiamento da comercialização agrícola tem sido efectuada através das grandes empresas. Actualmente as grandes agro-indústrias – como o açúcar e o algodão – e os grandes comerciantes das zonas rurais têm acesso ao crédito bancário, parte dos quais servem de intermediários financeiros

⁸ Fonte: Food Security Unit – Série de Documentos Técnicos nº 4

aos pequenos produtores e comerciantes envolvidos na comercialização agrícola, em particular os chamados *informais*, com destaque para o milho e o caju. A este nível também intervém o Instituto de Cereais de Moçambique (ICM), que para o efeito tem beneficiado de créditos de valores avultados obtidos no mercado bancário local. (FAO/MICTUR, 2004).

A intermediação financeira realizada por estes operadores, envolve a sua responsabilização na selecção dos beneficiários, entrega dos fundos e reembolso dos mesmos. Até ao momento, estas acções têm-se circunscrito apenas a determinados produtos e áreas específicas, particularmente na zona Norte do País. Créditos em espécie (através do fornecimento de insumos) a pequenos e médios produtores nas suas zonas de influência. Sabe-se também que certos grandes comerciantes começaram a conceder empréstimos em espécie a agricultores privados e camponeses, para a produção de produtos específicos como milho, feijão e oleaginosas. Alguns doadores têm disponibilizado fundos para linhas de crédito refinanciadas pelo Banco Central, que são colocadas à disposição dos beneficiários pelos bancos comerciais, que neste caso actuam como intermediários financeiros. Pouco se conhece da dimensão e impacto destas linhas de crédito no mercado financeiro. Sabe-se apenas que tem havido dificuldades na sua absorção, devido ao facto da maior destas linhas ter sido disponibilizada antes das reformas do sistema bancário, estando portanto, as condições subjacentes à sua utilização desajustadas do contexto actual do mercado financeiro. (FAO/MICTUR, 2004; Vletter, 2006)

3.2 Enquadramento legal de Microfinanças em Moçambique

O enquadramento legal das microfinanças em Moçambique, é apresentado em duas dimensões: microfinanças autorizadas a captar depósitos e microfinanças apenas autorizadas a conceder crédito (Alves, 2008).

Quanto as microfinanças autorizadas para a captação de depósitos, ou seja, a realização de operações bancárias, nos termos definidos pela Lei 9/2004, Lei das instituições de Créditos 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, o facto da actual não ser compatível com instituições muito pequenas como as microfinanças (Ibid).

As microfinanças não autorizadas a captação de 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 microfinanças, e o montante de créditos não pode exceder ao valor declarado ao Banco de Moçambique, alocado à sua actividade, devendo aplicar a taxas de juros livres (Ibid).

3.3 Acesso ao Mercado Financeiro

O pouco acesso dos mais pobres a sistema de financiamento, na maioria das vezes, está ligado a problemas de assimetria de informação entre os financiadores e seus clientes. Muitas vezes, não existem informações suficientes, ou mesmo precisas, sobre os agentes a serem beneficiadas, criando uma situação de riscos nos investimentos. Uma forma alternativa a esse tipo de risco concentra-se na exigência de bens físicos por parte do financiador. Outros factores que dificultam o acesso dos pobres ao financiamento são os custos de transacção para pequenos empréstimos. Além disso, em áreas de baixa densidade populacional, o acesso físico a serviços bancários pode ser muito difícil. Tudo isso leva os bancos convencionais a considerarem que a prestação de serviços aos pobres, com uso de práticas tradicionais de financiamento, não é lucrativa (Costa apud BM, 2001).

Uma maneira de assegurar maiores benefícios aos excluídos da banca tradicional, conforme sugestão de Banco Mundial, seria o aumento dos investimentos em infraestrutura, uma regulamentação menos rigorosa com abordagens inovadoras para melhorar o acesso aos mercados financeiros. Neste sentido, propõe-se, também, a promoção de normas mínimas de trabalho e a expansão do micro crédito como instrumentos capazes de garantir a maior inserção dos mais pobres nos mercados. Como os mercados que envolvem os mais pobres são geralmente pequenos, isto tende a contribuir para o efeito positivo no aumento do acesso a recursos de produção e na melhoria da regulamentação, promovendo uma participação mais directa dos pobres nos mercados.

3.4 Importância das Microfinanças nas zonas rurais em Moçambique

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. O incremento da economia rural vai exigir o aumento do grau de monitorização da economia nacional e existência de serviços financeiros para responder as necessidades do crescimento do sector privado nacional quer nas zonas urbanas quer nas zonas rurais (Vala, 2007).

No meio rural, a pobreza baixou de 72 para 55 por cento, enquanto que no meio urbano este baixou de 62 para 51 por cento, mostrando uma redução global da pobreza no país. Apesar da maior concentração de serviços financeiros nas zonas urbanas, a pobreza urbana vem decrescendo a um ritmo reduzido relativamente a pobreza rural (INE, 2004 e MPD, 2006)

Neste contexto, a extensão dos serviços financeiros para as zonas rurais e peri urbana têm sido o incentivo às microfinanças dado o seu papel fulcral no desenvolvimento da intermediação financeira e tendo em conta as actuais condições nas zonas rurais as tornam menos apetecíveis para os bancos convencionais se instalarem. A dimensão reduzida das economias (rural e periurbana) aconselha que nas fases mais incipientes de desenvolvimento económico, a actividade financeira seja desenvolvida por instituições microfinanceiras, que requerem grandes investimentos em infra-estruturas físicas, de segurança, de tecnologias, de conhecimento humano especializado, entre outros, mas que possuem capacidades e condições para contribuir para o aumento da actividade económica, geração de rendimento e emprego, captação de poupança e, em última instância, o desenvolvimento económico. O processo de crescimento leva o aumento da escala de negócio, da dimensão das instituições microfinanceiras diversificando os produtos e serviços financeiros. É importante referir que para as zonas urbanas não será propriamente a extensão dos serviços financeiros como tal, mas sim, instituições destinadas para as pessoas mais desfavorecidas da sociedade e o incentivo também será dada as microfinanças (Vala, 2007).

A dinâmica das economias rurais moçambicanas tem demonstrado uma necessidade de instituições microfinanceiras nas zonas rurais para colmatar as deficiências de financiamento para pequenas e médias actividades económicas nas zonas rurais. A necessidade destas instituições nas zonas rurais é cada vez maior, os doadores e as ONGs, no âmbito da implementação dos seus programas de desenvolvimento rural, conseguiram estimular a procura destes serviços de tal forma que a procura desses ultrapassou a capacidade das IMFs existentes nestas zonas.

Pese embora o sistema das IMFs serem restritos e subdesenvolvidos, conjugados como o sistema microfinanceiro mais predominante nos centros urbanos em relação às zonas rurais, devido às condições de instalação que os centros urbanos oferecem, estas já mostram serem sustentáveis nas zonas rurais do país (Alves, 2008).

CAPITULO 4: ESTUDO DE CASO

O presente capítulo encontra-se dividido em duas partes compreendendo a primeira um breve historial dos intervenientes neste processo, nomeadamente a ACM como instituição objecto do presente estudo e o Gapi como IMF.

Na segunda parte será feita a análise do impacto sócio-económico dos serviços de microfinanças nesta associação.

4.1 Caracterização da ACM e do Gapi

4.1.1 Associação de Camponeses de Macuvulane

A associação está localizada no distrito de Magude, no Posto Administrativo de Magude, na localidade de Maguiguana.

O distrito de Magude está situado na parte norte da província de Maputo, e a sua sede é a Vila de Magude.

O distrito de Magude está dividido em cinco postos administrativos e ocupa uma área de 6.960 km², com uma densidade populacional de aproximadamente 192,5 habitantes por km². Magude é um distrito com densidade populacional relativamente elevada. Contudo, não se têm registado conflitos significativos para obter a terra e outros recursos. A área cultivada pelo sector familiar é de 21.403 hectares que corresponde a apenas 3,1% do total da área do distrito. O acesso à terra é determinado pelos secretários de bairro e pelos dirigentes administrativos. (www.mct.gov.mz).

De um modo geral, a população do distrito de Magude dedica-se a prática da pesca e da agricultura de subsistência, sendo as culturas mais comuns o milho, feijões, mandioca e gergelim. O distrito de Magude é o segundo maior produtor de gado na província de Maputo. O rio Incomáti é o principal recurso hídrico do distrito, que favorece a prática da pesca e da agro-pecuária. Possui uma rede de regadios que cobre uma área de cerca de 2.200ha.

Caracterização da Associação de Camponeses de Macuvulane

A ACM possui uma área de 200ha e tem 187 membros dos quais 90 são mulheres e 97 são homens

Esta Associação dedicava-se anteriormente ao cultivo de algodão, tendo como contrapartida um pagamento adiantado na forma de farinha de milho para a sua alimentação e que posteriormente era deduzido do valor final da venda do produto.

A ACM foi uma das seleccionadas para o Projecto de Irrigação de Pequena Escala (SSIP), financiado pelo BAD (Banco Africano de Desenvolvimento) e pelo Governo Moçambicano. De realçar que este projecto foi desenhado para servir de instrumento de mudança de atitude, disseminação da importância dos regadios de pequena escala para o desenvolvimento económico e social. O projecto está sendo implementado e termina em Março de 2009, nas províncias de Maputo, Sofala e Zambézia com a intervenção de vários parceiros, cada um responsável com a sua área de especialidade, a saber:

- KULIMA – Organização das associações de camponeses;

- IIAM – Transferência de tecnologias agrícolas;
- Gapi – Implementação de um esquema de crédito;
- PIU Maputo – Supervisão e monitoria de todas as componentes do projecto ao nível da Província do Maputo;

O projecto SSIP financiou a construção de raíz de toda a estrutura do regadio da ACM, bem como participou (com o Gapi) no financiamento dos custos operacionais (energia, insumos de produção, custos com mão-de-obra, etc) no primeiro ano de implementação do projecto (2006).

Em 2006 a associação beneficiou de um microcrédito por parte do Gapi e passou a dedicar-se a produção de cana-de-açúcar (visto estar localizada próxima a Açucareira de Xinavane) que depois da colheita é vendida à Açucareira, fruto de um acordo tri-partido rubricado entre a ACM, a Açucareira de Xinavane e o Gapi. A Açucareira absorve 100% da produção de cana da associação.

Na fase inicial o projecto SSIP, assumia o pagamento integral das várias despesas. Gradualmente o projecto foi transferindo para a ACM a responsabilidade pelo pagamento de certas despesas como energia, insumos de produção entre outros.

O crédito concedido pelo Gapi a esta associação é feita em tranches, de acordo com o ciclo produtivo: (fase de aquisição das socas, fase da sacha, fase da adubação e fase da colheita). Nesta associação as técnicas de cultivo são essencialmente manuais exceptuando o sistema de rega que é por bombagem mecânica da água e por aspersão aérea, daí que os membros tenham de contratar mão de obra sazonal na fase da sacha e da colheita.

O Crédito é desembolsado pela Gapi à Comissão de crédito da Associação (C.C.A.), que funciona como intermediária, a uma taxa de 2% ao mês. Este desembolso é feito em 4 tranches, correspondendo cada tranche a cada fase do ciclo produtivo.

O valor médio de crédito concedido pela Gapi a ACM por tranche é de cerca de 351.500 MT (trezentos e cinquenta e um mil e quinhentos meticais) e cabe a cada membro por tranche o crédito de 1.800 MT (mil e oitocentos meticais).

O valor medio de credito concedido pela Gapi a ACM em cada campanha e de cerca de 1.406.000 MT (um biliao e quatrocentos e seis mil meticais). Cabendo a cada membro por campanha o credito de 7.200 MT (sete mil e duzentos meticais).

O lucro medio de cada membro por campanha e de cerca de 45.000 MT (cinquenta mil meticais)

Com base nos dados acima mencionados, pode se concluir que a rentabilidade e altissima

O processo de desembolso e reembolso de crédito é coordenado pela C.C. A, o que facilita em termos de custos de monitoria ou acompanhamento do próprio crédito.

A C.C. A. por sua vez faz chegar o dinheiro aos membros a uma taxa de 3% ao mês. A diferença é utilizada pela associação para custear as suas despesas operacionais (funciona como receita da associação e servirá como fundo de maneo).

AACM faz o reembolso do crédito a Gapi no fim de cada campanha (de 12 meses), logo que a Açucareira de Xinavane faz o pagamento da produção entregue pela ACM. O mecanismo de reembolso do crédito tem-se mostrado eficiente. Este facto tem contribuído para que a ACM tenha uma imagem positiva junto a banca, e deste modo tenha mais oportunidades de se beneficiar de futuros créditos e outros serviços financeiros, pelo historial da mesma – “bom pagador”.

A associação conta com os serviços de extensão, monitoria e de acompanhamento oferecidos tanto por parte da Gapi bem como da Açucareira de Xinavane e de outros intervenientes envolvidos no Projecto SSIP.

Do inquérito realizado na amostra estudada constata-se que:

- Foram inquiridas igual número de homens e de mulheres, sendo que apenas 38% das mulheres são chefe de agregado familiar,
- Curioso é o facto de também apenas 38% das mulheres trabalham nos A.Fs,
- 24% das pessoas inquiridas se encontram na faixa etária dos 40 aos 49 anos e igual percentagem na faixa etária dos 60 aos 75 anos,

- A maior parte dos inquiridos cerca de 28% se encontra na faixa etária dos 30 aos 39 anos de idade. O menor número de inquiridos encontra-se na faixa etária dos 20 aos 29 anos e dos 50 aos 59 anos respectivamente,
- 64% são casados , e que apenas 16% e 20% correspondem a pessoas solteiras e viúvas respectivamente,
- O nível de escolaridade é alto porque somente 8% é analfabeta e cerca de 46% tem o ensino secundário, 40% o ensino primário,
- Mais de metade da amostra, tem um A.F. constituído de cerca de 5 a 8 pessoas, estando o restante da amostra distribuída de forma equitativa em agregados de 1 a 4 pessoas e 8 a 12 pessoas respetivamente.
- 80% possuem, para o cultivo da cana cerca de 0,5ha a 1ha e apenas uma minoria, 20% possui de 1ha a 3ha de terra,
- As principais actividades desenvolvidas, como fonte de rendimento são:
 - 100% dos membros inquiridos tem como actividade principal, a agricultura dentro da associação (o plantio de cana),
 - 74% tem como outra fonte de rendimento machamba fora da associação (cultivo de legumes e vegetais para consumo),
 - 56% tem pequenos negócios tais como a pesca, olaria, venda no mercado informal dos excedentes da machamba familiar
 - 24% tem outras actividades tais como empregos na Açucareira e na ACM, como guardas, mecânicos e operadores de motobombas.
- Cerca de 60% dos inquiridos possui outras actividades de rendimento para além do cultivo da cana dentro da ACM daí terem um rendimento médio anual acima de 45,000 MT e 40% apenas um rendimento médio anual de 45,000 MT por não possuírem outras actividades de rendimento para além da cana. De referir que 45,000 MT é o lucro anual obtido por cada membro da ACM pela venda da cana, por época agrícola,
- 100% obteve um crédito daGapi ,
- Somente 10% teve formação da Gapi na área de extensão rural, enquanto 90% obteve formação e assistência técnica através dos serviços de extensão fornecidos

por outras entidade tais como Açucareira de Xinavane, a Kulima, a Direção Distrital de Agricultura de Magude,

- Em relação aos bens adquiridos depois do início do projecto nota-se que:
 - 100% conseguiu ou construir uma casa de alvenaria ou reabilitar/ampliar a casa (os que já tinham casas em alvenaria),
 - 74% adquiriu bens mobiliários tais como cristaleira, cama, mesa e cadeiras,
 - 46% compraram produtos eletrónicos tais como TV, DVD, geleira, gerador, rádio e celular,
 - 46% adquiriram gado bovino e caprino e iniciaram a criação de aves,
 - 40% adquiriu uma bicicleta ou mota,
 - 100% disseram que já se vestem e calçam melhor,
 - 80% deixaram de usar a lenha e passaram a usar o carvão,
- Em relação aos alimentos consumidos, constata-se que:
 - Alimentos como a farinha de milho e o arroz são consumidos regularmente por mais de metade dos inquiridos, e 38% consomem muitas vezes e somente 4% diz consumir poucas vezes,
 - Exatamente metade deles consome o pão e a mandioca regularmente enquanto que 26% e 24% disseram que consumiam muitas vezes e poucas vezes respectivamente,
 - 60% consomem muitas vezes feijão e peixe, 30% consome regularmente e somente 10% consomem poucas vezes,
 - 50% consomem poucas vezes galinha e carne, 46% consome regularmente e apenas 4% consomem muitas vezes,
 - Cerca de 64% comem verduras e outros alimentos e 36% consome regularmente,

Em relação ao impacto do crédito:

No que diz respeito ao facto de se alimentarem melhor:

74% concordou plenamente enquanto que 26% concordou mais ou menos,

Em relação melhoria no acesso aos serviços de saúde e de educação:

76% concordou plenamente enquanto que 24% concordaram mais ou menos,

No que diz respeito ao facto de os rendimentos terem aumentado:

8% concordou plenamente e 42% concordou mais ou menos,

48% concordou plenamente com o facto de que a sua vida melhorou enquanto 52% concordou mais ou menos,

80% concordou plenamente que substituiu o uso da lenha pelo carvão,

Cerca de 100% concordou plenamente com o facto de o património familiar ter aumentado, terem observado melhorias na suas habitações e na aquisição de melhor vestuário e calçado.

4.1.2 Gapi

A Gapi é uma Sociedade de Investimentos, orientado pela Parceria Público-Privada (PPP), sendo que o Governo Moçambicano, representado pelo Ministério das Finanças com 30% de acções, o sector privado com 40%, e a sociedade Civil com 30%, dos quais 15% são da Cruz Vermelha de Moçambique (CVM) e os outros 15% da Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade (FDC).

Esta IMF tem um quadro de pessoal de 84, sendo 35 localizados na província do Maputo e 49 nas restantes províncias. A sua sede localiza-se na cidade de Maputo e possui escritórios ou delegações em cada província (10 ao todo), para além de 4 representações distritais em Vilanculo, Morrumbala, Montepuez e Angónia.

A Gapi possui activos aproximados em 20 milhões de USD, com uma Carteira Média Anual de 8 milhões de USD, sendo que 70% são aplicados na zona rural (40% nas Microfinanças e 60% nas PMEs (Pequenas e Médias Empresas) e 30% na zona urbana.

A taxa de reembolso em Microfinanças é cerca de 90%, e dada a realidade sócio-económica de Moçambique pode-se dizer que é aceitável, pese embora a literatura sobre o assunto estimar em 95% como taxa ideal (aceitável) de reembolso em Microfinanças (Gapi, 2008).

A Gapi concede crédito/micro-créditos somente para propósitos de Investimentos/Produção, para curto, médio e longo prazo, mormente através da metodologia solidária para obviar a falta de garantias reais solicitadas pela banca comercial.

A zona rural é uma das áreas prioritárias de actuação desta, e uma vez que o grupo alvo lá existente (associações de camponeses, pequenos agricultores comerciais individuais, etc) não reúnem muitas das condições exigidas para o acesso ao crédito, são criadas e implementadas metodologias apropriadas, sendo a mais usada a de grupos solidários.

A Gapi concede a cada membro da Associação de Macuvulane (via Comité de Gestão de Crédito da Associação) um valor médio de cerca de 7.200,00 MT por época/campanha (12 meses) e cobra uma taxa de juro de 2% ao mês.

Para além da concessão do microcrédito a Gapi realiza a fiscalização e monitoria a ACM, estando previsto para breve a introdução de novos produtos nesta associação tais como microseguro, poupança e avaliação de crédito.

4.2 Análise do Impacto Sócio-Económico dos Serviços Microfinanceiros na Associação de Camponeses de Macuvulane

O impacto sócio-económico do microcrédito fornecido pela Gapi à ACM foi imediato e positivo e com uma tendência crescente de ano para ano, o pode ser constatado quer existência de sinais exteriores de aumento de capacidade financeira quer através da aquisição de bens que antes do início do projecto não existiam, pode-se notar também que alguns hábitos (alimentares e de consumo) foram alterados para melhor.

Este impacto pode ser constatado pelos bens adquiridos, assim como pela mudança de hábitos tais como:

- A grande maioria dos inqueridos mudou positivamente os seus hábitos alimentares,
- Maior acesso aos serviços de saúde,
- Os seus rendimentos aumentaram significativamente,
- O uso de carvão em substituição da lenha, o que traz benefícios ambientais devido a diminuição do abate indiscriminado de árvores,

- Acesso ao uso de energia eléctrica,
- A substituição das casas de material precário para casas feitas em material convencional e nos casos das pessoas que já possuíam casas de alvenaria a reabilitação, ampliação e melhoria das mesmas,
- A construção de poços de modo a aumentar o rendimento e a produtividade das suas hortas para o autoconsumo e para a venda dos excedentes,
- A construção de capoeiras/currais e a aquisição para criação de gado bovino/caprino e aves,
- A construção de quiosques para a venda de mercearias e de outros produtos,
- A compra de mobiliário como mesas e cadeiras, cristaleira (constatou-se que 90% dos inquiridos adquiriram uma), camas (antes cerca de 95% dos inquiridos dormiam em esteiras),
- A compra de melhor vestuário e o facto de os membros passarem a usar botas para a machamba,
- A compra de produtos electrónicos como TV, DVD, geleira, gerador, rádio e celular,
- A compra de bicicletas e motas,

Fazendo uma análise do balanço entre os custos (cerca de 7.200 MT) e o valor líquido obtido no fim da campanha (45.000 MT), constata-se que a taxa de retorno do investimento é altíssimo.

Contudo devemos aqui também reconhecer que esse sucesso se deveu também a existência de certas condições favoráveis tais como:

- A existência de uma rede de comercialização já organizada, e que garantia de absorção da produção (Açúcareira), a existência de infraestruturas e serviços básicos criados, nomeadamente: sistema de regadio, estradas, transporte, serviço de extensão rural para a divulgação de boas práticas de cultivo,
- A localização da ACM muito próximo da Açúcareira de Xinavane, o que contribuiu para a redução dos custos de transporte,
- O facto da associação ter sido beneficiada com o projecto financiado pelo BAD (para a construção do sistema de irrigação de pequena escala),

CAPITULO 5: CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

5.1 Considerações finais

Constatou se que as microfinancas tem um impacto sócio económico imediato e positivo no desenvolvimento local (ACM), porque financiam micro empreendimentos garantindo a sua sobrevivencia e estabilidade financeira, fazendo com que estes se tornem estaveis e sustentaveis.que permitem o auto emprego e a geração de rendimentos que possibilitam a melhoria na qualidade e padroes de vida das pessoas que recorrerem ao servico prestado pelas IMFS, pois observaram se melhorias nos niveis de rendimento e de consumo

Pode se concluir que as microfinancas geram um efeito multiplicador no local onde se fazem sentir porque permitiu que os membros com os rendimentos alcancados pudessem ter novas actividades economicas geradoras de rendimento, tais como a abertura de negócios como a olaria, quiosques para a venda de produtos de mercearia e dos excedentes agrícolas produzidas nas suas pequenas machambas familiares, a aquisição de animais para criação para posterior venda, promovendo deste modo o emprego e a melhoria do nivel de vida local.

5.2 Recomendações

Recomenda-se que tanto as IMFs bem como as entidade a que se destina a produção (como e o caso da Açucareira de Xinavane) garantam serviços fundamentais tais como os de extensão rural, de monitoria, de acompanhamento, assistência técnica e assessoria pois que eles contribuem para o bom resultado da produção, aumentando assim a produtividade e a garantia do retorno do capital investido e constituem um incentivo para a continuidade da concessão do crédito pelas IMFs.

Por as IMFs encontrarem-se na sua maioria localizadas nos grandes centros urbanos, o que dificulta o acesso aos serviços financeiros por parte das populações rurais, visto que nestas zonas não estão criadas uma série de condições tais como: infraestruturas básicas (vias de acesso, rede de transporte), rede de abastecimento de água e energia, rede de comercialização, garantia de escoamento do produto, formas de conservação dos produtos perecíveis, daí que recomenda-se que o Governo crie programas, projectos e faça parcerias no sentido de criar tais condições de modo a que as IMF possam estender os seus serviços as zonas rurais.

Por a grande maioria da IMFs existentes actualmente terem sido criadas e serem sustentadas por ONGs daí a não serem sustentáveis do ponto de vista operacional e financeiro, visto que o objectivo principal das mesmas não é o lucro. De modo a garantir uma maior sustentabilidade das IMFs, recomenda-se que as mesmas para além de oferecer o serviço de micro crédito, que introduzam novos produtos e serviços microfinanceiros tais como o microseguro, as poupanças, a avaliação de créditos, crédito para fazer face as emergências, crédito para abertura de novos negócios, desconto de cheques, crédito para capital circulante, crédito para investimento, cartão de crédito entre outros de acordo com a realidade económica da região, pois esta varia de região para região.

BIBLIOGRAFIA

- ABRAHAMSSON, H. e NILSSON, A. (1997) - The Washington Consensus and Mozambique. Goteborg: Chalmers Reporcentral.
- AHMED, A., KENNEDY, J. (1994) - The Effect on Viability of Bangladeshi Farm Household of Permitting Multipurpose Institutional Credit. Saving and Development.
- ALVES, P.J.B (2008) - O Papel das microfinanças como instrumento para redução da pobreza em Moçambique: Caso do Programa de Microfinanças da Africa Works, Moçambique-Maputo.
- AMARAL, W. (1995) - Guia para apresentação de Teses, Dissertações Trabalhos de Graduação. Universidade Eduardo Mondlane, INLD.
- BENFICA, R. (1998) - An Analysis of the contribution of Micro and Small Enterprises to Rural Income in central and Northern Mozambique, Msc Thesis, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University.
- BESLEY, T. J. (1998) - Como é que as Falhas de Mercado Justificam a Intervenção no Mercado do Crédito Rural, Maputo.
- CASTEL-BRANCO, C. N. (1996) - Reflexões para Dinamizar a Economia Rural: Estratégias para Acelerar o Crescimento Económico em Moçambique. Maputo.
- CASTEL-BRANCO, C. N. (1994) - Moçambique Perspectivas Económicas. Maputo: Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane em Associação com a Friedrich Ebert.
- CNP (Comissão Nacional do plano) e DNE (Direcção Nacional de Estatística). Anuários Estatísticos. (Vários). Maputo: CNP/DNE.
- COHEN, J. M. (1977) - Rural Development Participation: Concepts and Measures for Project Design Implementation and Evaluation. New York: Cornell University.
- BARROS & MURRAY (2002) - Programa de Análise Sócio-económico e de Género
- BRAGA, M. B. (199) - Algumas considerações teóricas e implicações de correntes da relação contratual entre credor e devedor sob a hipótese de existência de assimetria de informação. In: *Anais do XXVII Encontro Nacional de Economia da Anpec*, Belém

BIRCHALL, J. (2004) - Cooperatives and the Millennium Development Goals."International Labour Office, Geneva.

CASSIOLATO, J. e SZAPIRO, M. (2000) - Novos objectivos e instrumentos de política de desenvolvimento industrial e inovativo em países seleccionados. Rio de Janeiro:BNDES; IE/UFRJ (Nota Técnica 13).

CASSIOLATO, J., LASTRES, SZAPIRO, M. (2000) - Arranjos e sistemas produtivos locais e proposições de políticas de desenvolvimento industrial e tecnológico. Rio de Janeiro: BNDES; IE/UFRJ (Nota Técnica 27).

CHRISTEN, R.P (1997) - Banking Services for the Poor: Managing for financial Success

CONSTANZI, R. (2002) - Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda. In:*Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, nº 19. IPEA/MTE.

COSTA, F. (2001) - A revolução do Microcredito

CUEVAS, C., and FISHER, K.P (2006) -. "Cooperative Financial Institutions: Issues in Governance, Regulation, and Supervision." World Bank Working Paper No. 82. World Bank, Washington, DC.

DESROCHERS, M., and K.P. Fischer. (2005) - - "The Power of Networks: On the Impact of Integration on Financial Cooperative Performance: A Multinational Survey." *Annals of Public and Cooperative Economics* 76(3): 307–54.

DUFLOS, E., HELMS B., LEDGERWOOD, J. and MOYART, M. (2006) - *Country-Level Effectiveness and Accountability Review: Sri Lanka*. Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Washington, DC.

GOM (Governo de Mocambique) - Plano de Acção para a redução da pobreza absoluta (PARPA, 2006-2009) Maputo.

GOM (Governo de Mocambique). Plano Quinquenal do Governo (2005-2009). Maputo.

GONZÁLEZ-VEGA, C. (2001) - Visão geral das microfinanças. Rio de Janeiro: BNDES (*Anais do Seminário Internacional BNDES de Microfinanças*).

- GOUVEIA, A. S. (1999) - Seminário sobre o Estudo do Sector Agrário: Breves Considerações sobre o Crédito Agrícola. 2ª Edição Revista, Maputo: centro de Documentação Agrícola.
- HANLON, Joseph (2002) - Debate sobre a Terra em Moçambique: Irá o Desenvolvimento Rural Ser Movido pelos Investidores Estrangeiros, pela Elite Urbana, pelos Camponeses mais Avançados ou pelos Agricultores Familiares. Trabalho de Investigação encomendado pela Oxfam, GB – Regional Management Center for Southern Africa.
- HUME, D., and MOSLEY, P. (1996) - *Finance Against Poverty*, Volume 2. London:Routledge.
- I.N.E. (2004) - Inquerito Nacional aos Agregados Familiares Sobre Orçamento Familiar 200/03, Maputo
- KHANDKER, S. (2001) - Does micro-finance benefit the poor? Evidence from Bangladesh.
- LEDGEWOOD, J. (1998) - Microfinance HandBook – An Institutional and Financial Perspective. World Bank: Washington DC.
- Manila: World Bank/Asia and Pacific Forum on Poverty, (2001).
- MATSULE, J. (1987) - Papel da Economia Agrária no Desenvolvimento Económico e Social. Comunicação do Seminário sobre Crédito ao Sector Agrário. Maputo.
- MAZULAI, B. (1995) - Economia Agrária. Opções Económicas em Mocambique: 1975 1995: Problemas, lições e ideias alternativas, UEM. Maputo.
- MOSCA, J. (2001) - Proposta de Linhas Gerais de Desenvolvimento Agrário a Médio Prazo. Maputo: Ministério da Agricultura.
- MUDIBO, E. K. (2006) -. “The Role of KUSCCO and Challenges Facing the SACCO Movement in Kenya.” Mimeo. KUSCCO.
- NEGRÃO, J. (2000) - Desenvolvimento Rural em Moçambique no Contexto Teórico Internacional. Maputo: Seminário Nacional sobre a Abordagem de Desenvolvimento Rural em Moçambique (12-13 de Julho de 2000) – MADER.

- NERI, M., GIOVANNI, F. (2003) - Empresários nanicos, garantias e acesso a crédito. Rio de Janeiro: EPGE/Fundação Getúlio Vargas (Texto para Discussão n.º518).
- PASSOS, A., PAIVA, L., GALIZA, M., CONSTANZI, R. (2002) - Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. In: *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, nº 18. IPEA/MTE.
- SEN, A. K. (2000) - Desenvolvimento como liberdade. São Paulo: Companhia das Letras.
- SILVA, L. (2003) - Programa de microcrédito do Banco do Nordeste. Belém: Banco Central do Brasil (Anais do Seminário sobre Microfinanças do Banco Central).
- STIGLITZ, J. e WEISS, A. (1981) - Credit rationing in markets with imperfect information. In.: *The American Economic Review*, Vol 71, n.º 3.
- STORPER, M. (1997) - Flows and Hierarquies in the Global Economy. In.: COX, Kevin. *Spaces of Globalization: reasserting the power of the local*. New York: The Guilford Press.
- TSCHIRLEY, D. L.; BENFICA, R. (2001) - Sector Familiar Agrícola, mercado de Trabalho Rural e Alívio da pobreza Rural: Evidencia de Moçambique.
- UNDP (United Nations Development Programme) (2006) -. Human Development Report. New York.
- UNDP (United Nations Development Programme) (2006) -. Human Development Report. New York.
- VALENTE, M. - Do microcrédito às microfinanças. In: *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, nº 19. IPEA/MTE.
- VALENTE, R. -. Microcrédito como instrumento de desenvolvimento económico e social. In: *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, nº 19. IPEA/MTE.
- VALA, S. C. (2006) - A Agricultura e o papel da Extensão Rural no Chókwè (1950-2000): Conflito de Interesse entre o Estado e os Agricultores?, Edição CIEDIMA.
- VALA, S. C. (2007) - A riqueza esta no campo/ Economia Rural, Financiando os Empreendedores e Fortalecimento Institucional em Moçambique, Maputo

VON PISCHKE, J. (1991) - Microfinance at the Frontier –Debt Capacity and Role of Credit in the Private Economy. World Bank. Washington DC.

VLETTER, F. (2006) - Microfinance in Mozambique Achievements, Prospects e Challengers, A report of the Mozambique Microfinance Facility

WOCCU (World Council of Credit Unions) (2005) -. *2005 Statistical Report*. Available at www.woccu.org (accessed October 30, 2006).

YUNUS, M. (2000) - O Banheiro dos Pobres. São Paulo: Ática, 2000.

Lista de Entrevistados

- 1 Dr.Fion Vletter – Maputo, Abril de 2008
- 2 Dra. Leia Bila, Direccao Provincial da Agricultura e Desenvolvimento Rural – Maputo, Abril de 2008.
- 3...Dr. Jorge Soares do BCI Fomento – Maputo, Abril de 2008
- 4 Dr. Jorge Tinga, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural – Maputo, Abril de 2008.
- 5 Director da SOCREMO, Agência Sede de Maputo - Maputo, Abril de 2008.
- 6 Dr. JoséMussagy, GAPI - Maputo, Novembro de 2008
- 7 Sra Celina Zita, Presidente da Associação dos Camponeses de Macuvulane - Distrito de Magude, Novembro de 2008

Entidades inquiridas

- 1 Inquérito a 50 membros da Associação de Camponeses de Macuvulane do Distrito de Magude, aos 27 de Novembro de 2008

ANEXOS

Anexo 1: Carta de cobertura do Inquérito aos membros da associação

Caro membro da Associação

Eu, **Sílvia de Melo Ismail Sabapathy**, estou neste momento a fazer o meu trabalho de Licenciatura em Gestão de Empresas na Faculdade de Economia (Universidade Eduardo Mondlane), com o título "*O impacto Económico e Social das Microfinanças no Desenvolvimento Rural: O Caso da Associação de Camponeses de Macuvulane*" e necessito da sua colaboração.

A sua contribuição para este trabalho vai permitir saber de que forma as microfinanças contribuem para a melhoria da qualidade de vida nas comunidades rurais.

Fique certo de que os dados que fôr a facultar-me para este estudo serão tratados de uma forma confidencial.

Agradeça que colaborasse neste estudo através do preenchimento de um questionário.

Obrigado pela compreensão e colaboração.

Sílvia de Melo Ismail Sabapathy
5º Ano de Licenciatura em Gestão
Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

Anexos 2: Inquéritos

DADOS GERAIS DO ENTREVISTADO

1. Nome: _____ Sexo: M () F ()

2. Data de Nascimento: ____ / ____ / ____ Local: _____

3. Estado Civil: Casado/a (); Solteiro/a (); Divorciado/a (); Viúvo/a ()

4. Grau de Escolaridade: Analfabeto (); Primário (); Secundário (); Médio ()

5. Número Total do Agregado Familiar: ____ : Número de Homens (); Número de Mulheres ()

6. Quantos Trabalham: ____ : Homens (); Mulheres ()

7. É chefe do Agregado Familiar? SIM (); NÃO ()

AVALIAÇÃO GERAL

8. Tamanho da terra que possui/explora: até 0,5ha - 1ha (); 1ha - 3ha ()

9. Situação da Casa: Própria (); Casa Arrendada ()

10. Fontes de Rendimento do Agregado Familiar:

Actividades Desenvolvidas	Remuneração Média Mensal
Agricultura dentro da associação/regadio	
Agricultura fora da associação/regadio	
Pequenos Negócios	
Grupos de Poupança e Empréstimo	
Outra/s	

11. Tipos de Serviços que se beneficiou ou beneficia:

Serviços que se beneficiou ou beneficia	Instituição/ções
Financeiros (crédito)	
Não Financeiros (Formação, etc).	
Outro/s	

12. Bens e hábitos adquiridos:

Antes do Empréstimo	Depois do Empréstimo

13. Tipo de Alimentos Consumidos:

Indicar o grau em cada tipo de alimento:

3 – *Muitas Vezes*; 2 – *Regularmente*; 1 – *Poucas vezes*;

Tipo de Alimentos	3	2	1
Farinha de Milho/ Arroz			
Feijão/ Peixe			
Verduras/ Outros			
Pão/ Mandioca			
Galinha/ Carne			

14. Impacto do crédito:

Indicar o grau: 3 - *Concordo Plenamente* ; 2 – *Mais ou menos* ; 1 - *Discordo*

Impacto do crédito	3	2	1
Alimentamos todos os dias sem problemas			
Temos acesso a saúde e educação sem problemas			
Rendimentos aumentaram			
Agora minha casa está em boas condições (melhorei a construção)			

15. Nível de Satisfação:

Indicar o grau: 3 - *Muito satisfeito* ; 2 *Mais ou Menos* 1 - *Menos satisfeito*

Grau de Satisfação	3	2	1
Serviços Financeiros (créditos) oferecidos			
Serviços Financeiros (formação) oferecidos			
Assessoria / Assistência Técnica / Acompanhamento à associação			
Outros Serviços			

Dados sobre o Inquérito:

Local e data de realização: Magude, aos 27 de Novembro de 2008

Nome do Inquiridor: Silvia de Melo Ismail Sabapathy

Anexo 3:Tabelas

Dados gerais dos entrevistados

Tabela 1: Idade

	Faixa Etária	Total	Percent.
1	20 – 29	4	8%
2	30 – 39	14	28%
3	40 – 49	12	24%
4	50 – 59	8	16%
5	60 – mais	12	24%
	Total	50	100%

Tabela 2: Sexo

	Descrição	Total	Percent.
1	Feminino	25	50%
2	Masculino	25	50%
	Total	50	100%

Tabela 3: Chefes de família

	Descrição	Total	Percent.
1	Mulher	19	38%
2	Homem	31	62%
	Total	50	100%

Tabela 4: Estado civil

	Descrição	Total	Percent.
1	Casado	32	64%
2	Solteiro	8	16%
3	Divorciado/Viúvo	10	20%
	Total	50	100%

Tabela 5: Grau de escolaridade

	Descrição	Total	Percent.
1	Analfabeto	4	8%
2	Primário	20	40%
3	Secundário	23	46%
4	Medio	3	6%
	Total	50	100%

Tabela 6: Tamanho do agregado familiar

	Descrição	Total	Percent.
1	01 a 04	14	28%
2	05 a 08	26	52%
3	08 a 12	10	20%
	Total	50	100%

Tabela 7: Distribuição das pessoas que trabalham

	Descrição	Total	Percent.
1	Homens	31	62%
2	Mulheres	19	38%
	Total	50	100%

Tabela 8: Área de cultivo da cana-de-açúcar

	Hectares	Total	Percent.
1	0,5 - 1,0	40	80%
2	1,0 - 3,0	10	20%
	Total	50	100%

Tabela 9: Actividades desenvolvidas como fonte de rendimento

	Actividades	Número	Percent.
1	Agricultura dentro da associação	50	100%
2	Agricultura fora da associação	37	74%
3	Pequenos negócios	28	56%
4	Outras**	12	24%

* Quiosque para a venda de mercearias e excedentes da machamba familiar, olaria

** Guarda, operador de motobombas, pescador, projectista, mecanico

Tabela 10: Rendimento médio anual

	Rendimento	Total	Percent.
1	Até 45,000 MT	20	40%
2	Mais de 45,000 MT	30	60%
	Total	50	100%

Tabela 11: Serviço fornecidos a associação

	Descrição	Total	Percent.
1	Serviços financeiros (crédito) - Gapi	50	100%
2	Servicos não financ. (formação- Gapi	5	10%
	Serv. não financ. (formação) - outras*	45	90%

* Açúareira de Xinavane, Associação Kulima, Direcção Distrital de Agricultura

Tabela 12: Bens e hábitos existentes antes da concessão do crédito

	Descrição	Total	Percent.
1	Casas em caniço	45	90%
2	Mobiliário	20	40%
3	Uso de carvão	50	100%
4	Uso de energia eléctrica	0	0%
6	Compra de produtos electrónicos	10	20%
7	Compra de bicicleta	4	8%
8	Criação de animais	3	6%

Tabela 13: Bens e hábitos adquiridos após a concessão do crédito

	Descrição	Total	Percent.
1	Reabilitação/construção de casa	50	100%
2	Construção de poços/capoeira	20	40%
3	Uso de carvão em vez da lenha	35	70%
4	Uso de energia eléctrica	5	10%
5	Compra de mobiliário*	37	74%
6	Compra de produtos electrónicos**	23	46%
7	Compra de bicicleta/mota/viatura	20	40%
8	Aquisição de animais***	23	46%

* - Cristaleira, cama, mesa e cadeiras.

** - TV, DVD, geleira, gerador, rádio, celular.

*** - Gado bovino e caprino, galinhas

Tabela 14: Tipos de alimentos consumidos

	Descrição	Muitas Vezes		Regularm. S		Poucas Vezes		Total
		Numero	%	Numero	%	Numero	%	
1	Farinha de Milho/ Arroz	19	38%	29	58%	2	4%	50
2	Pão/ Mandioca	13	26%	25	50%	12	24%	50
3	Galinha/ Carne	2	4%	23	46%	25	50%	50
4	Peixe/ Feijão	30	60%	15	30%	5	10%	50
5	Verduras/ Outros	32	64%	18	36%	0	0%	50

Tabela 15: Impacto do crédito

	Descrição	Concordo		Mais/ menos		Discordo		Total
		Numero	%	Numero	%	Numero	%	
1	Alimento-me todos dias	37	74%	13	26%	0	0%	50
2	Acesso educação/saúde	38	76%	12	24%	0	0%	50
3	Rendimentos subiram	29	58%	21	42%	0	0%	50
4	Vida melhorou	24	48%	26	52%	0	0%	50
5	Melhoria de habitação	50	100%	0	0%	0	0%	50

Tabela 16: Nivel de satisfação dos AFs em relação aos serviços oferecidos

	Descrição	Muito Satisfat.		Pouco Satisf.		Nã Satisf.		Total
		Numero.	%	Numero	%	Numero	%	
1	Serviço financ. (crédito)	38	76%	12	24%	0	0%	50
2	Serv. não fin.(formação)	16	32%	34	68%	0	0%	50
3	A. Tecnica/Assessoria	10	20%	40	80%	0	0%	50