

Eco - 367

Scanner
L

**O PAPEL DE MICRO-CRÉDITO NA GERAÇÃO DA RENDA E
EMPREGO NAS ZONAS RURAIS:**

**O CASO DA HLUVUKO (ASSOCIAÇÃO DO
DESENVOLVIMENTO SÓCIO ECONÓMICO DE MATUTUÍNE)**

Acácio Simião Amós Duvane

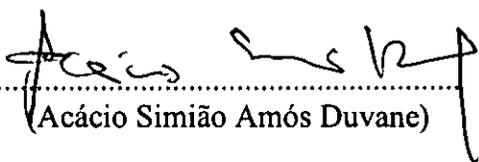
Trabalho de Licenciatura em Economia

**UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE ECONOMIA**

Maputo, Maio de 2009

Declaração

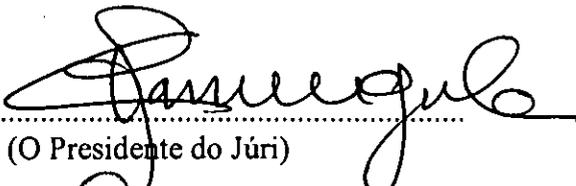
Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de ensino educacional.

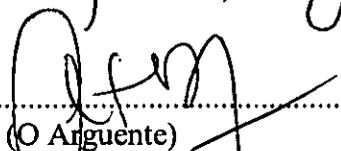

.....
(Acácio Simião Amós Duvane)

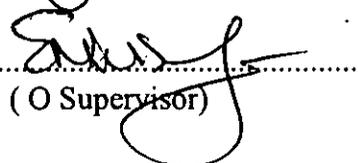
Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado com 14 valores no dia 02 de Junho de 2009, por nós, membros do Júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.

Membros do Júri Examinador


.....
(O Presidente do Júri)


.....
(O Arguente)


.....
(O Supervisor)

Agradecimentos

Assim como outras etapas da minha vida, esta também não teria sido tão primorosamente completada sem a participação e contribuição, mesmo que despercebida daqueles que estavam ao meu lado. Se destaco o nome de alguns, o faço pelo limite de espaço que tenho, e aqueles que não são mencionados, tenham a certeza de que não foram esquecidos.

A Deus, pelo Dom precioso da vida e pela motivação que me proporcionou a cada passo da realização deste trabalho.

Aos meus pais, Amós Duvane e Helena Nhantumbo, parte inseparável da minha vida, que me educaram e me ensinaram a importância de estudar.

A minha esposa Rosalina Siuéia, mais que companheira, cúmplice nos sucessos da vida.

Aos meus filhos Edson, Bruno e Daniela pelo enorme amor de pai e filhos, que, juntos, redefiniram para mim o significado da vida e da felicidade.

Ao meu tutor Dr Neves, pelas suas orientações tão valiosas sem as quais não teria sido possível a realização deste trabalho.

Ao Dr Armindo Nhabinde, pelo encorajamento e também pelas suas contribuições valiosas, soube me dar força suficiente para dar início a este trabalho.

A todo corpo docente da Faculdade de Economia da UEM, pelos conhecimentos que com mestria souberam me transmitir ao longo dos cinco anos, que foram a chave do presente trabalho e que certamente me serão úteis ao longo de toda vida.

Ao director executivo da Hluvuko, Sr Bernardo Tembe pelo tempo que teve de despende para me ouvir, pelo material e informações bastante úteis sobre a instituição que dirige que me cedeu e pela ajuda que me prestou para a prossecução dos objectivos que haviam sido definidos.

E, aos meus colegas e amigos, que compartilharam comigo no desenvolvimento deste trabalho.

Resumo

Este trabalho, pretende identificar o impacto que a actividade de micro-crédito tem na criação de emprego e geração de renda nas zonas rurais, tomando como base de estudo os beneficiários de micro-crédito concedido pela Hluvuko-ADSEMA, residentes nos distritos de Boane, Matutuíne e Namaacha desde o ano de 1997 ano em que a instituição iniciou com a actividade de micro-crédito até ao final do ano de 2007. Importa referir aqui que embora o estudo englobe os clientes da Instituição desde o ano da sua existência em 1997, o estudo dá maior importância a dois momentos distintos dos beneficiários do crédito que são o período antes e depois do acesso ao financiamento, fazendo a comparação dos dois períodos.

O estudo é baseado em dados primários recolhidos numa amostra de 206 clientes distribuídos entre os distritos de Boane, Matutuíne e Namaacha com 124, 54 e 28 inquiridos respectivamente, amostras recolhidas em função do número total de clientes por distrito que era de 1046 para Boane, 535 para Matutine e 256 Namaacha.

Atendendo que a população em estudo está dividida por três regiões, o método de amostragem escolhido para a identificação das amostras foi a amostragem por conglomerados e por quotas, que consistiu em atribuir uma certa quantidade de elementos a cada um dos três inquiridores envolvidos no processo de recolha de dados em função do número total de clientes que a instituição tem em cada distrito e para a análise e interpretação dos resultados recorreu-se a estatística descritiva, fazendo a comparação da situação dos clientes no que concerne a renda e postos de emprego nos períodos antes e depois do acesso ao micro-crédito tendo se usado para o efeito o programa estatístico SPSS para o tratamento dos dados.

O estudo conclui que a actividade de micro-crédito contribui positivamente para a geração da renda e emprego nas zonas rurais, pois os dados colhidos no campo mostraram que nos três distritos objectos de estudo houve um significativo aumento de renda das famílias que se beneficiaram do crédito e simultaneamente foram gerados novos postos de emprego pelos pequenos empreendedores.

Lista de gráficos

Gráfico 1 – Carteira de Crédito da Hluvuko	46
Gráfico 2 – Clientes Vigentes da Hluvuko	46
Gráfico 3 – Postos de Emprego Gerados nos três Distritos até 2007	54
Gráfico 4 – Distribuição da Finalidade do Financiamento por Distrito	55
Gráfico 5 – Postos de Emprego Gerados por Actividade e por Distrito	56

Lista de tabelas

Tabela 1 - Cobertura de rede de Instituições Financeiras em Moçambique	21
Tabela 2 - Rendimento mensal dos inquiridos antes do acesso ao micro-crédito	52
Tabela 3 - Rendimento mensal dos inquiridos depois do acesso ao micro-crédito	53

Lista de abreviaturas e siglas

ADSEMA	Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuine
AECI	Agência Espanhola de Cooperação Internacional
AJAM	Associação de Jovens Agricultores de Moçambique
BCI	Banco Comercial e de Investimentos
BIM	Banco Internacional de Moçambique
BM	Banco de Moçambique
CCCP	Caixa Comunitária de Crédito e Poupança
CCOM	Caixa de Crédito de Operadores de Micro-Finanças
FCEU	Fundo de Crédito para Empresas Urbanas
GBM	Governador do Banco de Moçambique
GPE	Gabinete de Promoção de Emprego
GTZ	Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit
IMF	Instituições de Micro-Finanças
IRPF	Impostos de Renda de Pessoas Físicas
MMF	Mozambique Microfinance Facility
MT	Meticais
ONG	Organização Não-Governamental
PAFR	Programa de Apoio as Finanças Rurais
PARPA	Plano de Acção Para a Redução da Pobreza Absoluta
PCR	Poupança e Crédito Rotativo
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Produto Nacional Bruto
PRU	Programa de Reabilitação Urbana
RMF	Regulamento das Micro-Finanças
SECIPI	Secretaria de Estado Para Cooperacion Internacional Y Para Iberoamerica
SOCREMO	Sociedade de Crédito de Moçambique

INDICE

Declaração.....	1
Agradecimentos	2
Resumo	3
Lista de gráficos.....	4
Lista de tabelas.....	5
Lista de abreviaturas e siglas	6
1. INTRODUÇÃO	9
1.1 Relevância do tema.....	11
1.2 Problema de pesquisa.....	12
1.3 Objectivos propostos.....	13
1.3.1 Objectivo geral.....	13
1.3.2 Objectivos específicos	13
1.4 Metodologia	14
1.5 Estrutura do trabalho.....	16
2 REVISÃO DA LITERATURA	17
2.1 O micro-crédito e o desenvolvimento rural	17
2.2 História e conceitualização do micro-crédito	18
2.2.1 Origem do micro-crédito.....	18
2.2.2 Micro-crédito em Moçambique	20
2.3 O papel do Estado para o desenvolvimento de micro-crédito	22
2.3.1 Operadores de micro-finanças sujeitos a supervisão prudencial	23
2.3.2 Operadores de micro-finanças sujeitos a monitorização	24
2.4 Relação entre o micro-crédito, desenvolvimento económico e pobreza.....	25
2.4.1 Definição de micro-crédito	25
2.4.2 Principais características do micro-crédito	27
2.4.3 Importância do Agente de Crédito.....	29
2.4.4 Diferença entre o sistema tradicional de crédito e o micro-crédito	30
2.4.5 Vantagens e desvantagens de micro-crédito	30
2.4.6 Conceito de Desenvolvimento	33
2.4.7 Conceito de subdesenvolvimento	34
2.4.8 Indicadores de desenvolvimento.....	34
2.4.9 Conceito de pobreza.....	35
2.4.10 Conceitos de Zona Rural.....	36
2.4.11 Constatações a partir de estudos recentes sobre o impacto do sector micro-financeiro sobre os clientes nos meios urbanos e rural.....	37
2.5 Breve Caracterização dos Distritos de Boane, Matutuine e Namaacha.....	40
2.5.1 Caracterização do Distrito de Boane.....	40
2.5.2 Caracterização do Distrito de Matutuine	40
2.5.3 Caracterização do Distrito de Namaacha.....	41
3 ESTUDO DO CASO-HLUVUKU – ASSOCIAÇÃO DE	42
DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÓMICO DE MATUTUÍNE	42
3.1 Breve historial e caracterização da Associação	42
3.2 Objectivos da HLUVUKO.....	43

3.2.1	Objectivo geral:.....	43
3.2.2	Objectivos específicos:	43
3.3	Áreas fundamentais das actividades da Hluvuko.....	44
3.3.1	Principais produtos financeiros oferecidos do projecto Male-Yeru	44
3.4	Análise e interpretação das actividades da organização	46
3.5	Análise dos resultados de pesquisa	49
3.5.1	Características da amostra.....	49
3.5.2	Perfil dos clientes da Hluvuko	49
3.6	Impacto das actividades da Hluvuko na geração de emprego e renda.....	52
3.6.1	Impacto na renda das famílias.....	52
3.6.2	Impacto na geração de postos de emprego	53
3.6.3	Análise comparativa por distrito	54
3.6.4	Principais constatações gerais.....	56
4	CONCLUSÕES	58
5	SUGESTÕES	61
6	FRAQUEZAS DA PESQUISA	62
	Anexo I – Questionário dirigido aos beneficiários de micro-crédito.....	63
	Anexo II – Questionário dirigido ao director executivo da Hluvuko	67
	Anexo III – Questionário dirigido aos responsáveis locais	70
	Anexo IV – Apresentação estatística dos resultados do inquérito sobre as perguntas	73
	ANEXO VI – Evolução da Rede Comercial de Distrito de Matutíne 2004 a 2007.....	81
7	BIBLIOGRAFIA	82

“Um pequeno empréstimo pode mudar uma família. Vários podem fortalecer a comunidade. Milhares podem transformar uma economia inteira”¹

1. INTRODUÇÃO

O nível de pobreza que Moçambique apresenta e em particular nas zonas rurais, tem vindo a merecer uma atenção especial e provocado debates pela parte do Governo, das ONGs e da sociedade civil em geral, sobre uma estratégia que possa impulsionar o desenvolvimento rápido e consistente das zonas rurais de modo a reduzir o nível de pobreza absoluta no nosso país.

O tema micro-crédito vem como uma das ferramentas que podem ajudar a reduzir o nível de pobreza, de forma que, através do fomento do micro-empendedorismo e consequente geração de renda, seja possível a inclusão de parcelas marginalizadas da sociedade. Esta preocupação não é nova, pois, já no final do século XVIII, encontra-se registo de algumas instituições sem fins lucrativos que concediam empréstimos para micro e pequenas empresas. Essas operações permitiram que esses empreendedores ampliassem seus activos, e com isso, diminuíssem o seu grau de vulnerabilidade diante das mais variadas adversidades.

A acção económica com forte impacto social do micro-crédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecida. Ao permitir o acesso continuado ao crédito para o negócio com capital próprio mínimo, fortalece-se o empreendimento e aumenta-se a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta à volta do filho para a escola, a construção de novos cómodos na casa e a melhoria da qualidade da alimentação familiar.

De facto, o micro-crédito vem apoiando modelos alternativos de geração de ocupação e renda para o segmento mais pobre da população, firmando-se como elemento importante de estratégias destinadas a enfrentar a pobreza e a exclusão social.

¹ Slogan adoptado pela Organização das Nações Unidas (ONU) para promover o Ano Internacional do micro-crédito em 2005, citado por Silveira Filho, Jaime; na sua tese de Mestrado em Economia na Universidade Federal de Pernambuco, com o tema, “Micro-crédito na Região Metropolitana do Recife: Experiência Empreendedora do CEAPE”.

O reconhecimento das finanças rurais e micro-finanças como importante instrumento de desenvolvimento rural é hoje um facto em Moçambique, razão pela qual o Governo Moçambicano, no seu Plano de Acção Para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA) faz referência a necessidade de expansão de serviços financeiros as populações menos desfavorecidas, sendo uma das estratégias a expansão de serviços de micro-crédito através de instituições de micro-finanças. Já em 1997, na Cimeira Mundial de Micro-Crédito em Washington, o antigo Primeiro Ministro Dr Pascoal Mocumbi, anunciara que Moçambique iria fixar a sua própria meta de atingir 100.000 beneficiários das micro-finanças, tendo mais tarde se fixado o ano de 2005 como a meta para 100.000 beneficiários, número que foi atingido e ultrapassado, sendo actualmente o número estimado de beneficiários superior a 120.000².

O Estado, através do Banco de Moçambique, instituição responsável pela supervisão do sistema financeiro em Moçambique, tem criado condições através de regulamentação de actividades de micro-crédito, e cria incentivos para o estabelecimento de instituições de micro-finanças nas zonas que não estão cobertas pelas instituições financeiras tradicionais, nomeadamente os bancos comerciais, de modo a fortalecer e expandir a oferta de micro-crédito no país.

Este trabalho procura contribuir para o debate sobre o tema de micro-crédito. Mais especificamente, procura analisar o papel do micro-crédito na geração de emprego e da renda nas zonas rurais, e consequentemente na melhoria das condições de vida dos beneficiários directos e indirectos, realizando uma comparação entre o nível de emprego e da renda que as comunidades beneficiárias tinham antes do acesso ao financiamento, e a actual situação, tendo como base o financiamento recebido em forma de micro-crédito.

Importa referir que o trabalho não pretende esgotar o tema micro-crédito, pois este é um tema muito vasto e mostra-se importante para vários sectores da sociedade, não apenas no que concerne ao desenvolvimento rural, como também outros sectores vitais da sociedade.

A escolha da Hluvuko-ADSEMA para o estudo, tem haver com o facto desta organização estar a desenvolver as suas actividades nas zonas rurais, nomeadamente os

² Conforme o Relatório da Mozambique Microfinance Facility, de Junho de 2006

distritos de Matutuíne, Namaacha e Boane, distritos da província de Maputo, diferentemente de muitas outras instituições que desenvolvem as suas actividades nas zonas urbanas, e pelo facto de estar a acompanhar o crescimento da instituição desde a sua criação até ao presente momento. Importa referir que embora a Hluvuko tenha a sua sede no Distrito de Matutuíne desenvolve as suas actividades também nos distritos de Namaacha, Boane, Catembe e tem também alguns clientes residentes e que praticam as suas actividades na Cidade de Maputo, que tendo tomado conhecimento da existência da instituição, procuram com frequência os seus serviços financeiros, nomeadamente o micro-crédito.

1.1 Relevância do tema

Conforme o PARPA II, o desenvolvimento rural ocupa o lugar de destaque nas agendas sobre o desenvolvimento económico e social do país, pois conforme dados estatísticos, a maior parte da população moçambicana vive nas zonas rurais e é onde há maior incidência do índice de pobreza, pelo que ao estudar o papel de micro-crédito na geração de renda e emprego nas comunidades rurais, estar-se-á de certa forma a contribuir numa reflexão sobre que tipo de estratégias as instituições de micro-crédito deverão adoptar para impulsionar o desenvolvimento rural, tendo em conta que estas zonas, na sua maioria, não são cobertas pelas instituições financeiras normais, nomeadamente os bancos comerciais.

É um estudo que futuramente poderá também servir de consulta para as organizações ou indivíduos interessados neste tipo de actividade.

O estudo é também importante, pois irá analisar um caso real de actuação de uma instituição de micro-crédito e seus efeitos na comunidade, em particular os distritos de Namaacha, Boane e Matutuíne.

1.2 Problema de pesquisa

É frequente ouvir-se nos órgãos de comunicação social, nos discursos dos dirigentes do nosso país, ler-se nos programas de governação sobre a necessidade de tornar o distrito como pólo de desenvolvimento.

Porém as zonas rurais estão desprovidas do sistema financeiro tradicional, sendo apontadas como algumas causas a falta de infra-estruturas básicas para o estabelecimento das instituições, os altos custos de transacção e o alto custo de oportunidade dado ao baixo nível de procura de serviços financeiros, tornando-se quase impossível o acesso ao crédito formal nas zonas rurais.

Uma das estratégias que tem sido discutido por fazedores de políticas de desenvolvimento, as agências de doadores internacionais e muitos estudiosos particularmente nos países em vias de desenvolvimento, é o papel que o micro-crédito pode desempenhar na promoção de micro-empresas, pequenos empreendedores, podendo aumentar a renda e gerar postos de emprego nas zonas rurais e suburbanas.

É neste contexto que este trabalho está estruturado de modo a responder a seguinte premissa:

Que papel pode desempenhar o micro-crédito na geração da renda e emprego nas zonas rurais em Moçambique?

Hipóteses do resultado de pesquisa;

Desta pergunta de pesquisa pode-se ter duas respostas possíveis que são:

Hipótese A: O micro-crédito desempenha um papel positivo para a geração de renda e emprego nas zonas rurais e conseqüentemente na melhoria das condições gerais da vida da população beneficiária;

Hipótese B: O micro-crédito não desempenha nenhum papel para a geração de renda e emprego nas zonas rurais.

1.3 Objectivos propostos

1.3.1 Objectivo geral

Aplicar os conhecimentos adquiridos nas cadeiras ao longo do curso, com destaque para a Economia de Desenvolvimento, Macroeconomia e Economia Monetária, para o estudo do papel de programas de micro-crédito na criação de postos de emprego e aumento da renda das populações residentes nas zonas rurais, através de estudo do caso da Hluvuko, compreender com base na revisão da literatura a história de micro-crédito, analisar o papel do micro-crédito no que concerne a promoção de emprego, geração da renda e melhoria das condições de vida em geral nas populações residentes nas zonas rurais em particular nos distritos de Boane, Matutuine e Namaacha e contribuir de uma forma singela, de entre vários estudos existentes, como utilizar o micro-crédito para que de facto contribua no desenvolvimento das zonas rurais, enfatizando as variáveis emprego e renda.

1.3.2 Objectivos específicos

- a) Identificar os motivos da procura de crédito pelas comunidades residentes nos distritos acima indicados;
- b) Identificar as áreas de actividade onde há maior fluxo de micro-crédito;
- c) Identificar a qualidade dos beneficiários do crédito da Hluvuko;
- d) Analisar os critérios de selecção dos clientes que a instituição utiliza;
- e) Avaliar as alterações havidas no rendimento das comunidades, em particular dos que beneficiaram do crédito;

- f) Avaliar a quantidade de postos de emprego que foram criados tendo como base o micro-crédito concedido pela Hluvuko;
- g) Identificar os constrangimentos que dificultam a eficácia do impacto sócio económico desta associação nas áreas abrangidas pelo estudo;
- h) Avaliar a evolução da carteira de clientes da Hluvuko desde a sua existência até finais de 2007;
- i) Analisar comparativamente os três distritos estudados sobre os motivos de procura de crédito e o seu impacto na renda e geração de emprego e;
- j) Analisar a sustentabilidade do projecto de micro-crédito da Hluvuko.

1.4 Metodologia

Através de uma revisão de literatura, foram referenciados algumas definições de micro-crédito, micro-finanças, desenvolvimento económico, crescimento económico, conceito de zonas rurais, conceito de pobreza, diferenças entre o financiamento tradicional e o micro-financiamento, como é que o micro-crédito surge no mundo e como é implementado pela primeira vez em Moçambique, as suas vantagens e desvantagens.

Através de consultas documentais da instituição da caso de estudo e entrevistas formais e informais aos responsáveis da instituição, com o objectivo de colher informação sobre o objecto da instituição, a data da sua criação, a sua metodologia de trabalho e a sua relação com a comunidades, elaborou-se um breve historial da instituição, antecedentes que determinaram para a formação da organização, seus objectivos, modo de funcionamento, áreas de abrangência e perspectivas para o futuro.

Através de questionários previamente preparados e dirigidos ao público alvo e dirigentes distritais locais, nomeadamente os clientes beneficiários de crédito e responsáveis pelas áreas económicas dos distritos, foram formuladas perguntas de modo a

avaliar com profundidade qual a contribuição do micro-crédito do projecto Male Yeru da Hluvuko-ADSEMA, no aumento da renda e dos postos de emprego, fazendo-se um cruzamento entre as respostas colhidas dos dirigentes da instituição e dos responsáveis locais (vide anexos I, II e III).

Assim, a metodologia deste estudo baseou-se numa pesquisa bibliográfica, consubstanciada pela consulta de fontes bibliográficas como livros, obras científicas, artigos publicados, estudos realizados sobre a matéria de micro-crédito e desenvolvimento, legislação moçambicana sobre operadores de micro-crédito nomeadamente Avisos do Banco de Moçambique e Decretos do Conselho de Ministros, documentos do Governo sobre estratégias de redução de pobreza nomeadamente o PARPA, os Planos Estratégicos, os Planos Quinquenais, o último relatório anual da Hluvuko-ADSEMA³ e outros documentos importantes para a consecução dos objectivos propostos.

Os inquéritos foram elaborados a partir de uma relação fixa de perguntas que estão apresentados como anexo ao presente trabalho, que tinham como objectivo principal colher informações junto do público alvo, da instituição caso do estudo e dos responsáveis distritais dos distritos onde a instituição actua, sobre o papel que o projecto de micro-crédito Male Yeru desempenha para o aumento de emprego e do nível da renda daquela população e conseqüente o seu nível de vida.

Para a população beneficiária de micro-crédito, foi seleccionado uma amostra por cada distrito proporcional ao número de clientes que a instituição tem em cada distrito, tendo como base a amostragem por quotas e por conglomerados, para os quais foi dirigido um questionário com perguntas fechadas cujas respostas foram basicamente sim, não ou marcação do “X” no lugar correcto.

Para o responsável da instituição e administradores distritais foram questionários compostos por uma miscelânea de perguntas fechadas e abertas, de modo que estes expressem abertamente a sua opinião sobre a instituição.

Para o tratamento dos dados foi escolhido um modelo estatístico adequado ao tipo de perguntas, de modo a permitir uma melhor análise, basicamente o pacote SPSS.

³ “ADSEMA” significa Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuine

1.5 Estrutura do trabalho

O trabalho, para além da parte introdutória onde se faz o enquadramento geral do tema e a motivação para o estudo, possui três capítulos principais que são o capítulo sobre a revisão de literatura onde aborda-se a história e conceitualização do micro-credito, alguns conceitos básicos relacionados ao tema nomeadamente como o desenvolvimento económico, pobreza, zonas rurais, faz-se também referência a alguns estudos similares já publicados efectuados em Moçambique, o capítulo sobre o estudo do caso onde é analisado o desenvolvimento da instituição em estudo e a análise dos dados colhidos no campo, o capítulo das conclusões, sugestões, fraquezas do estudo e no final está apresentada a bibliografia consultada e anexos que são compostos pelos inquéritos feitos a população alvo, inquéritos aos dirigentes distritais e inquéritos ao Director Executivo da Hluvuko, e alguns gráficos e mapas que não puderam constar ao longo do trabalho.

Estes capítulos são subdivididos por sua vez em secções e subsecções.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O presente capítulo dividido em secções e subsecções, visa o enquadramento teórico do tema, fazendo-se referência a algumas discussões já havidas sobre o tema micro-crédito e o desenvolvimento rural, e depois uma resenha histórica do micro-crédito no mundo e a sua implementação em Moçambique, seguiu-se depois os aspectos conceituais de micro-crédito e suas características, aspectos conceituais de micro-finanças, conceito de pobreza, conceito de desenvolvimento económico, conceito de crescimento económico, conceito de pobreza, a conceitualização das zonas rurais e suas características.

2.1 O micro-crédito e o desenvolvimento rural

Em Moçambique, o combate à pobreza absoluta passou a constar da ordem do dia. A discussão sobre a necessidade de se combater a pobreza e, com ela, tanto os seus efeitos – acções correctivas – quanto suas causas – acções preventivas – são parte fundamental do debate político e académico, sobretudo em países com elevado nível de pobreza, como Moçambique.

Conforme o PARPA II, a incidência da pobreza reduziu de 69,4% em 1996-97 para 54,1% em 2002-03, isto é, uma redução na ordem de 15,3%. Conforme o mesmo documento, o índice de profundidade da pobreza reduziu fortemente também, de 29,3% em 1996-97 para 20,5% em 2002-03, uma redução de quase um terço⁴.

Vários estudos sobre o micro-crédito são consensuais sobre a importância do micro-financiamento, no que concerne ao impulsionamento de pequenos negócios e na emergência de pequenos empresários rurais e conseqüentemente na melhoria das condições de vida da população, através do aumento da renda e de criação de novos postos de emprego, porém estes estudos são omissos no que concerne a sustentabilidade da actividade de micro-crédito no longo prazo.

⁴ PARPA II, Capítulo III, alínea C

Todavia a literatura sobre micro-crédito em Moçambique, especificamente, muito ainda há que se estabelecer em termos empíricos sobre o desempenho do sector.

Foi com este intuito que um dos propósitos deste trabalho foi a de preencher este vazio de informação sobre micro-crédito em Moçambique e em particular na Província de Maputo, analisando o caso "Hluvuku – Associação de Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuine".

2.2 História e conceitualização do micro-crédito

2.2.1 Origem do micro-crédito⁵

A primeira manifestação de micro-crédito da qual se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha em 1846. Denominada Associação do Pão, ela foi criada pelo pastor Raiffeinsen que, após um rigoroso inverno, deixou os fazendeiros locais endividados e na dependência de agiotas. O pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre.

Em 1900, um jornalista da assembleia Legislativa de Quebec criou as Caisses Populares que, com ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Actualmente, estão associados às Caisses Populares cinco milhões de pessoas, em 1,329 mil agências.

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os "Fundos de Ajuda" nos departamentos das fábricas, onde cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00 destinados a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Após esta iniciativa, outras se sucederam, existindo, actualmente, a Federação das Ligas de Crédito, operando em muitos países.

⁵ Fonte <http://microcredito.wordpress.com/origem-do-microcredito/> 17-08-2008

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de micro-crédito devem ter ocorrido ao redor do planeta, porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o micro-crédito foi a experiência iniciada em 1976 em Bangladesh pelo professor Muhamad Yunus, que observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde leccionava eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagando correctamente, o professor começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo empréstimos.

A acção prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank que hoje em dia empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em micro-créditos para cerca de 2,1 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. Os princípios filosóficos da actuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados na prática durante anos de gestação e actuação do Grameen Bank. Com adaptações locais, este modelo foi adoptado em diversos países.

Nos anos que antecederam a criação do Grameen Bank, entre 1974 a 1976, Yunus começou por colocar em marcha o projecto agrícola experimental da “partida tripartida”, mas cedo, ele percebe a utopia dessa solução e vira-se para os mais pobres. Com seu próprio dinheiro e a ajuda de seus alunos, o professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma parcela daquela população pobre, concedendo US\$ 27,00 por grupo de pessoas.

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados à actividade reprodutivas, o professor Yunus conseguiu financiamento e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen. Com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978, o Grameen Bank e o modelo actual de micro-crédito, definido como financiamentos aos micro produtores via grupos solidários que prestam garantia mútua, dispensando a garantia dos bancos.

Doze milhões de cidadãos de Bangladesh já foram atendidos pelo programa do Grameen. O micro-crédito diversificou-se, existindo linhas de crédito à habitação,

produtos de poupança, seguro de saúde e crédito para a aquisição de equipamentos de energia solar e telemóveis. Começaram a nascer novas empresas no universo do Grameen Bank, vocacionadas para a pesca, a indústria têxtil, as telecomunicações, as energias renováveis e a Internet. Actualmente o Banco Grameen é a maior instituição financeira rural Bangladesh, com 2,1 milhões de mutuários em 37.000,00 aldeias. Tem 12.500 funcionários distribuídos por 1084 sucursais, cobrindo mais da metade das localidades em Bangladesh. Em cada dia útil a Grameen recolhe aproximadamente 1,5 milhões de Dólares. Dos mutuários 95% são mulheres e 98% dos empréstimos são pagos de volta⁶.

O Dr Muhamad Yunus foi galardoado com o prémio Nobel da Paz no ano de 2006.

2.2.2 Micro-crédito em Moçambique⁷

Conforme o relatório da Mozambique Microfinance Facility (MMF) de 2006, a ligação mais inicial às micro-finanças em Moçambique é provavelmente encontrada na criação em 1989 do Fundo de Crédito para Empresas Urbanas (FCEU), que foi implantado como uma das componentes do Programa de Reabilitação Urbana (PRU) do Banco Mundial, executado pelo Gabinete de Promoção de Emprego (GPE) no Ministério de Trabalho. O programa disponibilizou pequenos empréstimos para uma variedade de actividades urbanas, incluindo restaurantes, bares, salões de beleza, carpinteiros, etc. Esta foi a primeira tentativa de um fundo não bancário e de cobrar taxas de juros comerciais.

Em 1992, dada a unificação alemã, que provocou o repatriamento de cerca de 18.000 trabalhadores moçambicanos contratados. O governo alemão, através da sua agência de assistência técnica, a Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), estabeleceu um programa de formação para ajudar os regressados, e domiciliou o programa junto do GPE. Dentro de pouco tempo, este programa dividiu as actividades de formação e as de concessão de crédito. Depois, o programa de crédito abriu as suas portas

⁶ <http://www.grameen-info.org/bank/index.htm>(17/09/2008)

⁷ Toda informação contida nesta secção foi colhida com base no relatório da Mozambique Microfinance Facility sobre o Sector Micro-Financeiro em Moçambique: Realizações, Perspectivas e Desafios, divulgado em Junho de 2006

para todos os micro-empresários existentes em Maputo e na Beira, e lançou a semente daquilo que veio a tornar-se o banco comercial SOCREMO.

Até Março de 2009 existiam em Moçambique 73 operadores de Micro-Crédito e 11 Micro Bancos, sendo a maioria localizada na Cidade e Província de Maputo com 47 operadores de Micro-Crédito e 6 Micro Bancos⁸ conforme ilustrado na tabela a seguir.

Tabela 1 - Cobertura de rede de Instituições Financeiras em Moçambique até Março 2009

Províncias	Bancos (balcões por Província)	Balcões nos Distritos	Cooperativas de Crédito	Operadores de Micro-crédito	Micro- bancos	Distritos cobertos pela Rede Bancária
Maputo Cidade	144		4			
Maputo Província	35	15	1	47(*)	6	6
Gaza	18	12	-	4	-	6
Inhambane	20	9	-	4	1	4
Sofala	31	8	-	1	-	5
Manica	16	4	-	1	1	4
Tete	17	6	1	1	1	3
Zambézia	15	6	-	6	-	8
Nampula	33	16	-	5	-	4
Cabo Delgado	8	3	-	4	1	3
Niassa	6	1	-	-	1	1
Total	343	80	6	73	11	44

(*) Maputo Cidade e Província

Fonte: Retirado do Comunicado número 7/2009 do Banco de Moçambique

Importa referir que de todos operadores de micro-crédito localizadas na Província e Cidade de Maputo apenas quatro é que operam principalmente nas zonas rurais⁹ nomeadamente a CCCP-CCOM, Hluvuko, AJAM e o First Microfinance Programe¹⁰.

⁸ Informação retirada do Comunicado número 7/2009 do Banco de Moçambique

⁹ As Zonas Rurais são aqui definidas como qualquer zona que não seja considerada pelo INE para o censo.

¹⁰ Conforme o Relatório da Mozambique Microfinance Facility pag 28, 2006

2.3 O papel do Estado para o desenvolvimento de micro-crédito¹¹

A prestação de serviços micro-financeiros era regulada pela lei 28/91, a qual não contemplava as formas institucionais que se achavam necessárias para o desenvolvimento do sector. As pressões exercidas pelos operadores, estimularam o BM a emitir o Decreto 47/98 no sentido de regular as actividades de micro-crédito. Embora tenha constituído um importante passo em frente, estes regulamentos não permitiram que os operadores captassem depósitos, e permitiram que o BM estabelecesse limites ao crédito. O surgimento de operadores de grande dimensão e de ONGs que promovem PCRs, as quais eram essencialmente instituições de poupança, tornaram necessário que o governo introduzisse algumas alterações à Lei 15/99 das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras através da Lei 9/2004 e do Decreto 57/2004 que a acompanha em substituição do Decreto 57/98. Porém não tendo sido suficiente e com vista a dinamizar a actividade de micro-crédito o Estado, através do Banco de Moçambique, na qualidade de regulador da Política Monetária e no âmbito da política de governo de estender os serviços financeiros à escala nacional e mormente às zonas rurais, aprovou vários regulamentos que visam incentivar a instalação de serviços de micro-crédito nas zonas rurais tendo se destacado o AVISO N° 10/GBM/2007, sobre a extensão dos serviços financeiros às zonas rurais, que estabelece o regime especial aplicável aos bancos e às instituições de micro-finanças que pretendam estender a sua actividade para as zonas rurais através da abertura de agências ou outras formas de representação. Este aviso tinha como objecto incluir as instituições atrás mencionadas, no gozo de incentivo de, no cálculo das reservas obrigatórias, nos termos do Aviso n° 2/GBM/2007, 28 de Fevereiro, incluírem no apuramento, entre os activos elegíveis, o valor do caixa da agência aberta numa zona rural.

¹¹ Toda informação contida neste capítulo foi colhida em documentos disponíveis no site do Banco de Moçambique www.bancomoc.mz – em (6-09-2008)

Tendo em conta o tipo de fiscalização que sobre eles é exercida, os operadores de micro-finanças regidos pelo Regulamento das Micro-Finanças (RMFs), aprovado pelo Decreto nº 57/2004, de 10 de Dezembro, dividem-se em dois grandes grupos que são:

2.3.1 Operadores de micro-finanças sujeitos a supervisão prudencial

- a) **Micro-bancos:** há quatro tipos diferentes de micro-bancos, que a seguir passa-se a indicar;
- b) **Caixa Geral de Poupança e Crédito,** que prestam os seguintes serviços financeiros de concessão de crédito, captação de depósitos do público, outras operações e serviço estritamente necessários à execução destas operações, outros serviços financeiros não proibidos por lei, desde que previamente autorizados pelo Banco de Moçambique (Autoridade Licenciadora e Fiscalizadora) numa base casuística, quando os mesmos se revistam de relevante utilidade e necessidade para o público e o operador tenha condições financeiras e técnicas para os prestar com qualidade. O capital mínimo exigido é de 5.000.000, 00 MT;
- c) **Caixa Financeira Rural,** que pode prestar os mesmos serviços que a CAIXA GERAL DE POUPANÇA E CRÉDITO, com obrigatoriedade de focalizar pelo menos metade (50%) da sua actividade no meio rural. O capital mínimo exigido é de 1.200.000. 00 MT;
- d) **Caixa Económica,** que pode prestar os mesmos que a CAIXA GERAL DE POUPANÇA E CRÉDITO, com a restrição de para além dos depósitos à ordem, só poderem contratar depósitos até 1 ano e tem que ter entre os seus sócios uma instituição sem fins lucrativos, de fins sociais ou de solidariedade social, que com ele mantenha uma relação de domínio, e o capital mínimo exigido é de 2.400.000,00 MT;

- e) **Caixa de Poupança Postal**, que pode prestar os mesmos que a CAIXA GERAL DE POUPANÇA E CRÉDITO, com a restrição de não poder conceder crédito, os fundos recebidos em depósito do público apenas podem ser aplicados em investimentos em títulos e depósitos a prazo e operações similares (de baixo risco) e tem que ter entre os seus sócios uma empresa de prestação de serviços postais ou similares, que com ele mantenha uma relação de domínio (controlo), retêm o capital mínimo exigido é de 1.800.000,00 MT;

- f) **Cooperativas de Crédito**, que podem prestar os seguintes serviços financeiros de captação de depósitos e concessão de crédito apenas aos membros, prestação, ao público, mediante autorização prévia, de outros serviços, financeiros (pagamentos, aluguer de cofres, guarda de valores, etc.) e constitui requisito de constituição de COOPERATIVAS DE CRÉDITO, a existência de um elo de ligação entre os associados, baseado numa relação preexistente (por ex. terem a mesma profissão ou ocupação, serem membros da mesma associação ou organização etc.) e têm que ter o CAPITAL MÍNIMO de 200.000,00 MT.

2.3.2 Operadores de micro-finanças sujeitos a monitorização

- a) **Organizações de Poupança e Empréstimo**, que podem prestar serviços financeiros como a recepção de depósitos exclusivamente dos seus membros e concessão de crédito, com as restrições de os membros depositantes não poderem exceder 200 e o montante máximo de depósito por membro não pode ultrapassar 10 Mil MT, é de observar que as Organizações de Poupança e Empréstimo são organizações cuja forma e natureza, admitida na lei, pressuponha a existência de membros ou o carácter associativo e ou cooperativo entre os mesmos, nomeadamente as organizações com base na comunidade. O capital mínimo exigido é de 150.000, 00 MT.

b) Operadores de Micro-crédito, que prestam os serviços financeiros de concessão de crédito ao público. Podem ser pessoas singulares ou pessoas colectivas (Associações, Fundações), excepto sociedades comerciais e o capital mínimo exigido é de 75.000.00 MT

c) Intermediários de Captação de Depósitos, que podem prestar os serviços financeiros de Intermediação de depósitos por conta de uma instituição de crédito autorizada a captar depósitos e podem ser qualquer entidade, singular ou colectiva, pública ou privada, incluindo comerciantes e estão isentos do Capital Mínimo.

2.4 Relação entre o micro-crédito, desenvolvimento económico e pobreza

Com vista a clarificar melhor a relação existente entre o micro-crédito, desenvolvimento económico e pobreza, é importante antes passar em revisão alguns conceitos como as definições mais comuns de micro-crédito e as suas características, a sua diferença com o sistema tradicional de crédito, as suas vantagens e desvantagens, o conceito de desenvolvimento e os indicadores mais usados pelo Banco Mundial, o conceito de pobreza e o de zona rural.

2.4.1 Definição de micro-crédito

Segundo vários estudos efectuados sobre a matéria, o micro-crédito pode ser definido como um programa de empréstimo simplificado, com o mínimo de burocracia e muita das vezes sem exigências de garantias reais, sendo desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira. Além disto, o micro-crédito é um sistema cumulativo onde o usuário, ao adquirir o primeiro empréstimo e pagá-lo, estará habilitando-se a obter empréstimos cada vez maiores, até o momento em que ele alcance um patamar que a capacite a participar de

programas maiores. É neste momento que ele se desvincula do micro-crédito, sua expansão já seria o suficiente para se integrar ao mercado formal de crédito.

Uma das estratégias de funcionamento do programa é através de empréstimos solidários, onde um grupo que mantém um certo relacionamento e interacção assume a garantia de que o usuário pagará o empréstimo. Ou seja, é um tipo de crédito que conta com o aval de diversas pessoas do relacionamento do usuário.

Na literatura sobre Micro-crédito, são várias as definições encontradas sobre o conceito passando a destacar as seguintes que objectivamente convergem para o mesmo conceito:

- Micro-crédito é um tipo de financiamento que geralmente é concedido por Instituições de Micro-finanças (IMFs)¹²
- Micro-crédito é a prestação de serviços financeiros aos pobres, excluídos pelos bancos comerciais segundo Schreiner, (2002:3).
- Micro-crédito é um instrumento financeiro que se caracteriza por empréstimos de valores relativamente pequenos a empreendedores de baixa renda, que vivem, em geral, na economia informal¹³:
- Micro-crédito é uma modalidade de financiamento que busca permitir o acesso dos pequenos empreendedores ao crédito, e que utiliza metodologia própria voltada ao perfil e às necessidades dos empreendedores, estimulando as actividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando assim, emprego e renda. Fonte¹⁴:

¹² Segundo Ledegerwood 1999:1, IMFs são organizações que oferecem serviços financeiros para pessoas de baixa renda, microempreendedores e clientela que não é alcançada pelos bancos comerciais

¹³ www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/microcredito_1014

¹⁴ www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/microcredito_1014.asp

- O micro-crédito é uma alternativa de crédito para os empreendedores do setor formal e informal, que não têm acesso ao sistema formal de crédito (sistema bancário tradicional) e desejam montar, ampliar ou melhorar seu negócio¹⁵.

2.4.2 Principais características do micro-crédito

Segundo vários estudos publicados sobre a matéria, as características mais comuns de micro-crédito são:

- Empréstimos de valores pequenos;
- Possibilidade de renovação dos empréstimos, com valores crescentes o que permite o aumento dos valores dos empréstimos de acordo com a capacidade de pagamento até o limite estabelecido pela política de crédito de cada instituição;
- O empreendedor de baixa renda procura reduzir ao máximo os custos de transação que, para ele, podem pesar mais do que o custo financeiro (O baixo custo de transação significa: proximidade do cliente isto é, a localização da instituição deve ser próxima da residência e/ ou local de trabalho dos clientes, o mínimo de burocracia o que significa a adoção de poucos procedimentos burocráticos, tais como documentos, assinaturas etc., a agilidade na entrega do crédito, isto é o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito deve ser o mais curto possível).
- O custo de uma instituição sustentável de micro-crédito e o risco envolvido é significativo o que requer, além da eficiência administrativa, a cobrança de taxas de juros nem sempre baixas.

¹⁵ <http://microcredito.wordpress.com/o>

- É um serviço fornecido por uma instituição que procura atender a um segmento específico, mas que pretende actuar de acordo com as regras de mercado;
- O crédito é concedido com um mínimo de burocracia, não exigindo muito tempo de espera, nem muitos documentos, nem um projecto;
- Deve ser uma instituição auto-sustentada e estar presente em segmentos onde a actividade seja financeiramente viável;
- Deve ser implementado em áreas que apresentem um potencial mínimo de atendimento, de forma a gerar receita que supere os custos operacionais e recupere os investimentos iniciais;
- É um crédito produtivo pois destina-se a apoiar negócios de pequeno porte, geridos por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo, embora registe-se casos de financiamentos a consumo;
- Normalmente não são exigidas garantias reais, sendo uma das condições o aval solidário (ou fiança solidária), que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que confiam uma nas outras para formar um Grupo Solidário, com o objectivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todos o grupo. O processo de formação de Grupos Solidários é auto selectivo, pois as pessoas buscam o bom pagador sabendo que o não pagamento de um faz com que todos respondam, pagando pelo crédito concedido. Assim, estabelece-se uma rede de apoio e vigilância que tem como resultado a alta taxa de retorno;

- Outra opção para aqueles que não querem participar do aval solidário é a apresentação de um avalista/fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de micro-crédito;
- Em Moçambique, registam-se casos de exigência de garantias reais penhoráveis, de bens móveis com baixo valor comercial tais como gado bovino e caprino, electrodomésticos e outros bens que as instituições julguem necessários.
- É um crédito que deve ser orientado, pois o carácter informal de grande parte dos pequenos negócios, o valor reduzido das operações de micro-crédito, a ausência de garantias reais nas operações e a formação sócio-cultural dos pequenos empreendedores requerem procedimentos específicos no processo de concessão de micro-crédito. O beneficiário de micro-crédito nem sempre vislumbra o crédito como investimento no seu ramo de negócio e, em alguns casos, tem receio de se endividar. Assim, torna-se fundamental que o micro-crédito seja concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito.

2.4.3 Importância do Agente de Crédito

A actividade de micro-crédito, dada a sua natureza é acompanhada pelo Agente de Crédito, que através das suas atitudes, linguagem e abordagem leva aos beneficiários ou potenciais clientes as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio. É o elo entre a instituição de micro-crédito e o beneficiário do empréstimo, sendo responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional de confiança, pois o financiador de micro-crédito e beneficiários precisam que os empréstimos sejam pagos e retornem à instituição, assegurando sua continuidade em bases sustentáveis.

O trabalho do Agente de Crédito, resumidamente, começa com uma entrevista com o pretendente ao micro-crédito, no local do empreendimento, muitas vezes sua

própria moradia. No diálogo com o cliente, o Agente de Crédito faz o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos de gestão do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido. O Agente de Crédito está envolvido em todo o processo de liberação e recebimento do crédito. Diferentemente das práticas bancárias tradicionais, o Agente de Crédito vai até o cliente e não o contrário. Assim, estabelece-se uma relação que deve pautar-se em uma série de contactos pessoais e na aplicação de vários instrumentos de conhecimento e análise da actividade económica que está sendo fomentada.

2.4.4 Diferença entre o sistema tradicional de crédito e o micro-crédito

O sistema tradicional de crédito e o sistema de micro-crédito diferem com relação ao público-alvo, isto é, a clientela para a qual dirigem seus créditos. O micro-crédito, tem por objectivo atender aqueles micro-empresários que estão fora do mercado formal de crédito por não poderem atender às exigências de garantias e documentação e, além disso, o dimensionamento do negócio está abaixo do mínimo exigido pelos programas oficiais em economias simples e condições normais.

Em um contexto com tais condições, o micro-crédito pretende resgatar a função que o sistema bancário tinha no seu início, nos Estados Unidos, isto é, fornecer crédito aos menos favorecidos e dar-lhes condições para que possam empreender em pé de igualdade com os detentores de capital.

2.4.5 Vantagens e desvantagens de micro-crédito

a) Vantagens de micro-crédito¹⁶

- O micro-crédito tem como principal vantagem o desenvolvimento do segmento micro empresarial mediante serviços financeiros oportunos, adequados e sustentáveis gerando emprego e rendimento;

¹⁶ www.geraneocio.org.br

- O micro-crédito é uma fonte alternativa de financiamento para as micro e pequenas empresas pois os produtos financeiros desenvolvidos pela banca tradicional não se adaptam às necessidades do sector informal, produtos esses que se caracterizam pela exigência de garantias reais elevadas e pela existência de uma contabilidade organizada;
- Estas empresas beneficiam de um acesso rápido e processo simples e eficiente de obtenção de crédito sem no entanto precisar de avultadas garantias reais e hipotecárias;
- A outra vantagem do micro-crédito é de ser acessível para as pessoas de baixo rendimento, e por poder ser aplicado a investimentos produtivos como também a investimentos não produtivos como seja a aquisição de electrodomésticos, acabamento ou manutenção de obras de habitação entre outros tornando-se uma forma de financiamento flexível aos problemas actuais.
- O micro-crédito ajuda o agregado familiar pobre a satisfazer as suas necessidades básicas e protege-o das flutuações de rendimentos e outros riscos;
- A utilização de serviços financeiros por parte de agregados familiares de baixos rendimentos está associada a melhorias do seu bem estar-social económico e à estabilidade e crescimento das empresas;

b) Desvantagens na obtenção de micro-crédito¹⁷

O micro-crédito, não só traz vantagens, mas também há algumas desvantagens a registar tais como:

¹⁷ www.geraneocio.org.br

- O negócio informal como maior segmento que procura o micro-crédito é composto por negócios de alto risco, muito vulneráveis ao problema de gestão micro empresarial, sem uma contabilidade organizada, sendo portanto muito susceptível à insolvência da dívida ou incumprimento do prazo estipulado. São problemas que dificultam uma correcta selecção dos clientes. A selecção é um dos aspectos mais importantes dentro das micro-finanças. Uma adequada selecção envolve menos problemas no acompanhamento e na recuperação de crédito;

- O segundo aspecto é o risco moral (*Moral Hazard*). Tendo em conta que os devedores são na sua maioria do sector informal e muito avessos aos trâmites legais e transparência nos negócios, o micro-crédito tem a desvantagem de deparar em situações com que o devedor deixa de aplicar o dinheiro na actividade inicialmente proposta e aplicá-lo em actividades ilícitas e muito pouco produtivas. Os credores têm que estar atentos a este aspecto pois devem adoptar mecanismos de selecção eficiente e que permitem superar este problema;

- O terceiro aspecto está relacionado com o plano de pagamento que na sua maioria tem sido de prestações de curto prazo, geralmente menor ou igual a um mês, o que pode afectar negativamente o cumprimento dos prazos de pagamento da dívida, pese embora as micro empresas tenham negócios de ciclo rápido e altas taxas de lucro. Isto por sua vez pode levar a situação de hipotecas ou penhoras levando por sua vez estas empresas a situação de bancarrota ou ruína total. São consequências comuns em quase todo tipo de situação de empréstimo bancário.

2.4.6 Conceito de Desenvolvimento¹⁸

Não existe uma definição universalmente aceite de desenvolvimento, pois existem várias discussões sobre este conceito destacando-se duas correntes. A primeira corrente considera crescimento como sinónimo de desenvolvimento; para outros autores o crescimento é indispensável para o desenvolvimento mas não é condição suficiente. Para os economistas da primeira corrente, um país é subdesenvolvido porque cresce menos do que os desenvolvidos, apesar de possuir recursos ociosos como terra e mão-de-obra¹⁹.

A segunda corrente encara o crescimento económico como uma simples variação quantitativa de produto, enquanto o desenvolvimento envolve mudanças qualitativas no modo de vida das pessoas, nas instituições e nas estruturas produtivas. Pelo que para estes o desenvolvimento caracteriza-se pela transformação de uma economia arcaica, ineficiente, em uma economia moderna, eficiente, juntamente com a melhoria do nível da vida da população²⁰.

Neste contexto, o desenvolvimento económico pode ser definido como existência de crescimento económico contínuo, em ritmo superior ao crescimento demográfico, envolvendo mudanças de estruturas e melhoria de indicadores económicos e sociais per capita. É um fenómeno de longo prazo, implicando o fortalecimento da economia nacional, a ampliação da economia de mercado e a elevação geral da produtividade.

De acordo com Schumpeter²¹, a existência de empresários inovadores, inovações tecnológicas e crédito bancário é suficiente para impulsionar o desenvolvimento económico. Contudo, é necessário ter em conta a realidade estrutural do país e às suas políticas de desenvolvimento as quais estão directamente relacionadas com o empreendedorismo.

¹⁸ De Souza, Nali de Jesus; "Desenvolvimento Económico", Editora Atlas S.A., São Paulo, 1993

¹⁹ Enquadram-se nesta primeira corrente os modelos de crescimento de tradição neoclássica, como o de Meade, ou pós-Keynesiana, como os de Harrod e Domar.

²⁰ Enquadram-se nesta segunda corrente economistas de orientação crítica, como Prebisch (1950), Furtado (1961) e os demais economistas de tradição cepalina e marxista.

²¹ Fonte: De Souza, Nali de Jesus; "Desenvolvimento Económico", pág. 112

2.4.7 Conceito de subdesenvolvimento

Como corolário, o subdesenvolvimento pode definir-se como insuficiência de crescimento económico, em relação ao crescimento demográfico, pela sua intermitência e pela concentração da renda e da riqueza. As estruturas económicas permanecem inadequadas.

2.4.8 Indicadores de desenvolvimento²²

O Banco Mundial, usa os seguintes indicadores:

- **Indicadores básicos**, que são o PNB *per capita*, em dólares, a sua taxa média de crescimento anual do PNB per capita (%), expectativa de vida ao nascer, analfabetismo entre adultos e mulheres;
- **Indicadores de produção**, que são as taxas de crescimento do PIB, agrícola, industrial, de investimento interno bruto e das exportações, o consumo de fertilizantes e de energia per capita e os índices de produção bruta por empregado e de alimentos per capita;
- **Indicadores sociais**, que são o aumento médio da população, as taxas brutas de natalidade e mortalidade por cada mil habitantes, a taxa de mortalidade infantil por mil nascidos vivos, a população por médico, consumo diário de calorias per capita e o coeficiente aluno/professor na escola de primeiro grau.

²² De Souza, Nali de Jesus; "Desenvolvimento Económico", Editora Atlas S.A., São Paulo, 1993

2.4.9 Conceito de pobreza²³

A definição do conceito pobreza é um tema ainda em debate. Para efeitos de definição de políticas, a pobreza foi inicialmente relacionada com a falta de rendimentos – dinheiro ou espécie – necessários para a satisfação das necessidades básicas. Porque esta definição monetarista não cobria todas as vertentes da pobreza, foi-se alargando o conceito para abarcar aspectos como falta de acesso à educação, saúde, água e saneamento, entre outros. Neste momento, o conceito de pobreza também inclui aspectos como o isolamento, exclusão social, falta de poder, vulnerabilidade e outros.

Definição PARPA I: “incapacidade dos indivíduos de assegurar para si e os seus dependentes um conjunto de condições mínimas para a sua subsistência e bem-estar, segundo as normas da sociedade.”

Definição PARPA II: “Impossibilidade por incapacidade, ou por falta de oportunidade de indivíduos, famílias e comunidades de terem acesso a condições mínimas, segundo as normas básicas da sociedade.”

Outras definições:

“Falta de rendimentos necessários para a satisfação das necessidades alimentares e não alimentares básicas” (*Pobreza Absoluta, em termos de rendimento*);

“Falta de rendimento suficiente para satisfação das necessidades alimentares e não alimentares essenciais, de acordo com as normas de sociedade” (*Pobreza Relativa*);

“Falta de condições humanas básicas, como o analfabetismo, má nutrição, esperança de vida reduzida, saúde materna fraca, incidência de doenças preveníveis.” Esta definição relaciona-se com as medidas indirectas da pobreza tais como acesso a bens, serviços e

²³ Fonte: PARPA II

infra-estruturas necessárias para atingir condições humanas básicas – saneamento, água potável, educação, comunicações, energia, etc. (*Pobreza Humana*).

2.4.10 Conceitos de Zona Rural

São vários os conceitos sobre zonas rurais, diferenciando de região para região e de país para país conforme o nível de desenvolvimento de cada país, no entanto escolhe-se as três definições abaixo, pois enquadram-se à aquilo que são zonas rurais no nosso país.

- a) Porção geográfica do município ou província caracterizada pela atividade rural (agro-pecuária)²⁴;
- b) Consideram-se zonas rurais todos os locais que, à data de entrada em vigor do Aviso Nº 10/GBM/2007 de 25 de Maio do Governador do Banco de Moçambique sobre a extensão dos serviços financeiros às zonas rurais, não disponham de qualquer agência bancária num raio de trinta quilómetros²⁵.
- c) Definem-se as zonas rurais (ou o meio rural, ou campo) como as regiões no município não classificadas como zona urbana ou zona de Expansão Urbana, não urbanizáveis ou destinadas à limitação do crescimento urbano, utilizadas em actividades agro-pecuárias, agro-industriais, extrativismo, silvicultura, e conservação ambiental²⁶.

Tendo em conta a definição dos conceitos atrás, é evidente que existe uma relação entre o micro-crédito, desenvolvimento e pobreza, pois o micro-crédito possibilita o acesso ao crédito de pessoas com baixo nível de renda ou sem recursos e que são

²⁴ Fonte: <http://br.answers.yahoo.com/question/index?>

²⁵ Definição retirada do Aviso nº10/GBM/2007 do Governador do Baco de Moçambique

²⁶ Fonte: http://www.grupoescolar.com/materia/zona_urbana_e_zona_rural.html

geralmente excluídos pelos bancos comerciais, através de pequenos financiamentos e de curto prazo e sem exigência de garantias reais na maioria das vezes. Com base nestes financiamentos eles desenvolvem as suas actividades produtivas e tornam-se muitas das vezes em micro empreendedores, gerando renda para si próprios e para seus beneficiários directos e consequentemente melhoram as condições de vida nomeadamente o nível de alimentação, o nível de acesso a saúde e a educação, podendo saírem da situação de extrema pobreza e até em alguns casos atingirem níveis de rendimentos considerados de população média, dependendo da capacidade de cada um na gestão e desenvolvimento do seu negócio.

No geral, se o nível de vida de várias famílias melhora numa dada comunidade através do aumento da renda por participação em projectos de micro-crédito é implícito que a vida da comunidade melhora também e cria uma nova dinâmica económica nas zonas rurais.

2.4.11 Constatações a partir de estudos recentes sobre o impacto do sector micro-financeiro sobre os clientes nos meios urbanos e rural.

Esta secção tem em vista mostrar os resultados empíricos de alguns estudos recentemente efectuados em Moçambique sobre o impacto de micro-crédito nos clientes do meio urbano e rural com vista a estabelecer uma base de comparação sobre as constatações e conclusões do presente estudo.

Foram escolhidos dois estudos tendo sido um efectuado na zona urbana e o outro com enfoque para a zona rural que são nomeadamente, “*Proverty Outreach and Impact Assessment of 3 MFIs in Maputo, Mozambique*”²⁷ e “*Micro-crédito e subsistência rural: o projecto CCCP-CCOM*”²⁸.

O primeiro estudo, realizado entre o período de Junho de 2004 a Fevereiro de 2006 tinha como dois objectivos principais fornecer evidência fiável dos diversos

²⁷ O estudo foi realizado sob a supervisão de Gabrielle Athmer (pesquisador principal). Os outros membros da equipa de pesquisadores eram Hans Bekkers, Henriqueta Hanguana (ICC), Benedito Murambire (ICC) e Fion de Vletter.

²⁸ É uma parte de pesquisa de campo feita por Kátia Ribeiro, que era uma estudante moçambicana de doutoramento na Universidade de Manchester

impactos dos serviços micro-financeiros sobre diversas categorias de clientes, de modo a conseguir justificar o uso de fundos públicos e fornecer a evidência fiável dos diversos impactos dos serviços micro-financeiros sobre diversas categorias de clientes, de modo a influenciar na planificação estratégica das IMFs. As instituições estudadas foram a Socremo, Novo Banco e Tchuma.

O estudo teve as seguintes constatações e conclusões principais:

- Que os clientes tinham semelhanças próximas transversais às três instituições estudadas, explicado provavelmente pelo facto dos produtos do empréstimo ao negócio das três IMFs serem semelhantes em termos das suas condições;
- Uma das surpresas encontradas foi a idade relativamente mais avançada dos clientes que era mais de 40 anos para as três IMFs, não tendo havido uma explicação óbvia para a falta de clientes mais novos;
- As pessoas de sexo feminino eram dominantes, embora em proporções decrescentes, à medida que as categorias de empréstimo iam subindo;
- Os clientes obtinham empréstimos para aplicar em negócios, construção ou reabilitação de residência, compra de bens familiares duradouros ou para cobrir despesas inesperadas;
- A maior parte dos clientes começava com empréstimos baixos avaliados até três Mil Meticais e mais tarde solicitavam empréstimos de nível médio ou elevado;
- O estudo concluiu que a maioria dos clientes tinha aumentado o nível global de bem-estar do seu agregado familiar, desde que começou a tomar os empréstimos, embora o bem-estar familiar tenha assumido duas formas: indirectamente através do rendimento acrescido, atribuído a melhoria do negócio resultante do empréstimo para negócio ou, mais manifestamente da aplicação directa do empréstimo do negócio, quer para a construção ou reabilitação da residência familiar, quer para a compra de bens familiares.

O segundo estudo, foi realizado no ano de 2005 no distrito de Montepuez, província de Cabo-delgado e tinha como objectivo identificar o impacto do micro-crédito concedido pelo projecto CCCP-CCOM e teve as seguintes constatações e conclusões:

- O projecto oferecia dois tipos de empréstimo, o primeiro para fins comerciais a pequenos comerciantes com prestações mensais e com prazo máximo de pagamento de 6 meses e o segundo tipo visava especificamente aos agricultores, com prazos maiores e sem reembolsos intermédios uma vez que o fluxo de caixa era limitado a campanha agrícola e só conseguiam efectuar reembolso só no período de vendas após a colheita;
- O financiamento agrícola era dirigido a pequenos proprietários agrícola que não tinham acesso aos serviços financeiros comerciais e, em algumas aldeias foram criadas associações de produtores que recebiam financiamento principalmente de insumos agrícolas;
- As taxas de reembolso eram elevadas, situando-se entre os 98 e 100% nos primeiros 4 anos da actividade;
- Constatou-se que com o micro-financiamento aumentou a capacidade de contratação de mão-de-obra para ajudar nas machambas e conseqüentemente a área de cultivo.

2.5 Breve Caracterização dos Distritos de Boane, Matutuine e Namaacha²⁹

2.5.1 Caracterização do Distrito de Boane

O Distrito de Boane, localizado a Sudeste da província de Maputo, limitado a Norte pelo distrito de Moamba, a Sul e a Este pelo distrito de Namaacha e a Oeste pela cidade da Matola e pelo distrito de Matutuine, com uma população de cerca de 98.546, dos quais 48% são homens e 52% mulheres, a actividade económica predominante é a agropecuária ocupando cerca de 67% das actividades económicas, seguido de comércio, serviços e transportes com cerca de 23% e por fim a indústria energia e construção com cerca de 10%, a maior parte das famílias tem um rendimento abaixo de 1.500,00 MT (cerca de 62%), a taxa de analfabetismo ronda em volta de 57%. Com a implantação da Mozal a partir dos finais da década 90, um projecto de impacto nacional, outras actividades industriais e comerciais foram se instalando atraídos pela Indústria de Fundição de Alumínio e que criaram outra dinâmica na vida população circunvizinha.

Está dividido em dois postos administrativos, sendo o Posto Administrativo de Matola Rio e Posto Administrativo de Boane.

2.5.2 Caracterização do Distrito de Matutuine

O Distrito de Matutuine, localizado no extremo sul da província de Maputo e do país, e limitado a Norte pela Baía e pela Cidade de Maputo, a Sul pela República da África do Sul, com a província de Kwazulo-Natal, a Este banhado pelo Oceano Índico, e a Oeste confinado com os distritos de Boane e Namaacha e com o reino da Swazilândia, com uma população de cerca de 37.165 dos quais 48,5% são homens e 51,5% mulheres, a actividade económica predominante é a agricultura ocupando cerca de 82% das actividades económicas, seguido de comércio, serviços e transportes com cerca de 13% e por fim a indústria energia e construção com cerca de 5%, a maior parte das famílias tem um rendimento abaixo de 1.500,00 MT (cerca de 71%), a taxa de analfabetismo ronda em volta de 64%.

²⁹ Informação resumida com base no perfil dos distritos disponível no site do governo www.govnet.gov.mz

Possui 4 Postos Administrativos nomeadamente, Machangulo, Missevene, Catuane e Zitundo, e a sua rede comercial vem crescendo anualmente (vide anexo VI).

2.5.3 Caracterização do Distrito de Namaacha

O Distrito de Namaacha, localizado a 76 Km da Cidade de Maputo, situa-se a sudoeste da Província de Maputo fazendo fronteira a Oeste com a República da África do Sul e o Reino da Swazilândia, a Norte com o Distrito de Moamba, a Este com o Distrito de Boane e a Sul com o Distrito de Matutuine, com uma população de cerca de 41.914, dos quais 50,4% são homens e 49,6% mulheres, a actividade económica predominante é a agropecuária ocupando cerca de 68% das actividades económicas, seguido de comércio, serviços e transportes com cerca de 24% e por fim a indústria energia e construção com cerca de 8%, a maior parte das famílias tem um rendimento abaixo de 1.500,00 MT (cerca de 60%), a taxa de analfabetismo ronda em volta de 44%.

O distrito está dividido em dois Postos Administrativos Nomeadamente Namaacha e Changalane.

3 ESTUDO DO CASO-HLUVUKU – ASSOCIAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÓMICO DE MATUTUÍNE

3.1 Breve historial e caracterização da Associação³⁰

As acções de crédito do Hluvuku – Associação de Desenvolvimento Sócio-Económico de Matutuíne, Organização Não Governamental com gestores locais, nasce com o então Projecto "NDLELA YA MISAVA YERU", que era um Projecto de Desenvolvimento Integrado que foi implementado pela Ordem dos Padres Servos de Maria ³¹ em 1994 em Moçambique, e tinha previsto o seu termo em Dezembro de 1996. Era financiada pelas linhas IRPF – Impostos de Renda de Pessoas Físicas e S.E.C.I.P.I. – Secretaria de Estado Para La Cooperacion Internacional Y Para Iberoamerica do Governo Espanhol, ONG Espanhola INTERMÓN OXFAM, assim como aportações locais.

Tinha como objectivo principal recuperar as infra-estruturas destruídas durante o conflito armado no Distrito de Matutuíne e criar as condições mínimas necessárias para que as populações regressadas à zona tivessem uma integração social e reiniciassem as suas vidas, com menos constrangimentos.

O projecto financiava micro empresas e pequenos empreendedores da região com vista a retomarem as suas actividades produtivas, tendo sido numa primeira fase em forma de doação ou fundo perdido pois não existia obrigatoriedade do pagamento do crédito.

Mais tarde, e porque a procura de ajuda financeira na região aumentava, o projecto passou a exigir o retorno do dinheiro emprestado acrescido dos juros os quais serviam para cobrir os custos de gestão do fundo e a ampliação da sua actividade, situação que ocorreu até 2001.

Em 2001, com o fim do projecto, nasce formalmente a HLUVUKU-ADSEMA, uma associação de âmbito distrital e pessoa colectiva, reconhecida ao abrigo do Artigo 5 da Lei nº8/91 de 18 de Julho, por despacho de 29 de Junho de 2001 de Sua Excia

³⁰ Informação obtida junto dos dirigentes da Hluuko e na base do Relatório da Direcção Executiva referente ao ano de 2007

³¹ Uma Instituição da Igreja Católica, Padre Servos da Maria

Governador da Província do Maputo e matriculada na Conservatória dos Registos e Notariado de Boane sob o número 1 folha 1, do livro Q-1.

Actualmente conta com 64 membros efectivos, dentre os quais 26 mulheres e 38 homens, desenvolvendo as suas actividades nos distritos de Boane, Catembe, Matutuíne e Namaacha, tendo começado a operar no último distrito no ano de 2007, como forma de alargar a sua carteira de clientes.

Para o desenvolvimento das suas actividades a organização tem como principais financiadores a **PAFR - Programa de Apoio as Finanças Rurais** e **KIVA Microfunds** – ONG de Califórnia, doações da **INTERMÓN – OXFAM**, **AECI** – Agência Espanhola de Cooperação Internacional, **MUNDUKIDE**, **MMF – Mozambique Microfinance Facility** e fundos próprios da **HLUVUKU**.

3.2 Objectivos da HLUVUKO

3.2.1 Objectivo geral:

- Promoção do desenvolvimento sócio - económico e cultural das comunidades mais desfavorecidas do distrito de Matutuíne e zonas afins.

3.2.2 Objectivos específicos:

- Promover a participação das comunidades em programas que contribuam para a melhoria das condições de vida de forma sustentável;
- Apoiar grupos sociais mais desfavorecidos na criação e efectivação de meios económicos para o seu desenvolvimento através de acções de capacitação, dando prioridade a mulher;
- Promover a educação e formação de grupos específicos dando prioridade as Associações de locais para exercício de actividades agro-pecuárias;

- Promover acções de melhoria de condições de vida das famílias mais desfavorecidas, com iniciativa e capacidade de desenvolver actividades produtivas;
- Promover o desenvolvimento de actividades produtivas locais através de crédito de fácil acesso, dando prioridade as áreas de agricultura, pesca, pecuária e pequena indústria.

3.3 Áreas fundamentais das actividades da Hluvuko

Como estratégia para alcançar os objectivos traçados, A HLUVUKO definiu três áreas de actividade, nomeadamente:

- **“Male Yeru” – Micro Finanças;**
- **“Machovo” – Micro Empresas;**
- **“Khindlimuka” – Obras Sociais;**

Tendo em conta que o estudo dedica-se a avaliar o papel de micro-crédito no aumento de postos de emprego e da renda nas zonas rurais, concretamente nos distritos onde a HLUVUKO opera, destaca-se apenas a actividade desenvolvida no âmbito do projecto Male Yeru.

O projecto Male Yeru tem como objecto social melhorar as condições sócio-económicas de população dos distritos onde a associação opera e fortalecer a posição da HLUVUKO no mercado, providenciando serviços financeiros sustentáveis de alta qualidade à pessoas de baixos rendimentos com capacidade e actividades viáveis.

3.3.1 Principais produtos financeiros oferecidos do projecto Male-Yeru

Os principais produtos financeiros oferecidos actualmente são:

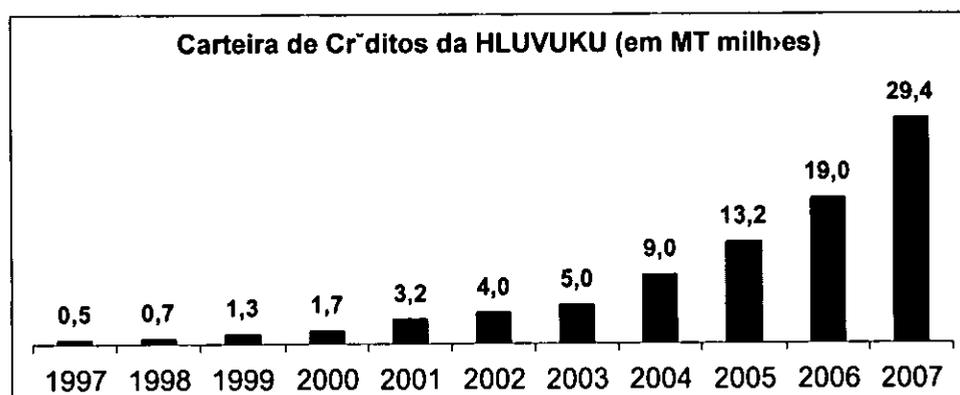
- Crédito para Bens de Consumo, com uma taxa de juro mensal de 4,16% com a finalidade de auxiliar os clientes a comprarem bens de consumo que posteriormente podem ser usados como garantia de empréstimos maiores;

- Credito Habitação, também com uma taxa de juro mensal de 4,16% destina-se ao auxílio na construção, reforma ou mobília da moradia principal do cliente;
- Credito Agro-pecuário, este credito conta com a menor taxa de juro mensal, que é de 2,9% e destina-se a micro e pequenos empresários da indústria agro-pecuária e pesqueira, como forma de incentivo a actividades produtivas;
- Credito Serviços, com uma taxa de juros mensal de 4,16% para clientes que actuam na actividade de serviços, como por exemplo transporte;
- Credito Comercio, para clientes que actuam no comércio, com uma taxa de juro mensal de 4,58;
- Leasing mobiliário, onde a HLUVUKO auxiliar o clientes a comprarem bens de alto valor agregado, nomeadamente viaturas ou máquinas e a taxa de juros varia segundo a actividade.

3.4 Análise e interpretação das actividades da organização

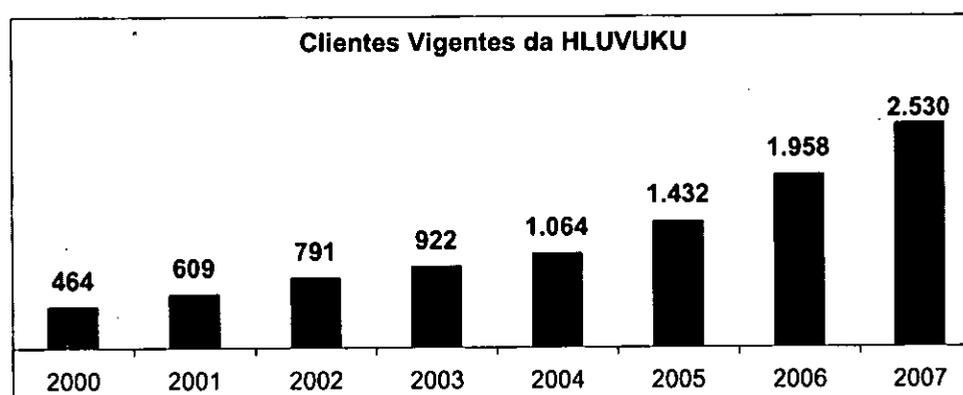
Conforme o relatório anual da direcção executiva da organização, constata-se que a Hluvuko tem vindo a crescer anualmente relativamente ao volume de crédito concedido, carteira activa assim como ao número de clientes o que revela o aumento da procura de serviços micro-financeiros como pode se constatar nos gráficos a seguir.

Gráfico 1



(Fonte: Relatório da Direcção Executiva da Hluvuko de 2007)

Gráfico 2



(Fonte: Relatório da Direcção Executiva da Hluvuko de 2007)

A carteira de clientes da Hluvuko e o volume do crédito tem vindo aumentar ano após ano tendo como razão principal o alargamento das áreas da actuação da organização e das áreas da sua abrangência, bem como da necessidade crescente da população local pelo acesso ao financiamento e também da publicidade boca a boca e pelo facto dos resultados positivos da instituição serem visíveis ao nível da comunidade. Refira-se que no princípio a organização actuava apenas no Distrito de Matutuine tendo alargado as suas actividades para vários distritos da província de Maputo possuindo neste momento alguns beneficiários ao nível da Cidade de Maputo.

Uma das outras razões que explica o aumento da carteira de crédito e do número de beneficiários tem haver com o facto de a organização ter vindo a ganhar maior confiança no seio dos doadores o que possibilita o desembolso de maiores volumes de crédito para a instituição assim como vem conquistando novos financiadores internacionais pelo êxito das suas actividades e pela confiança na equipe de gestão.

O volume médio que a instituição concede a cada cliente é de cerca de 11.612,00MT, o que demonstra uma clara orientação para o sector de micro e pequenas empresas ou simplesmente pessoas de baixa renda.

Por ramo de actividade económica, a carteira é composta essencialmente por créditos concedidos ao ramo de comércio 32,9%, serviços 15,3%, habitação 33,4%, bens de consumo 5,9%, e agro-pecuária e pesca 12,5%. Esta distribuição da carteira de crédito tem como factor principal o facto de as actividades de comércio, construção ou reabilitação de habitação, serem as actividades mais elegíveis para o financiamento pelo facto de os seus proponentes possuírem garantias reais nomeadamente as próprias habitações ou bens domésticos, o que influencia positivamente na aprovação do financiamento. Paradoxalmente, sendo a actividade agro pecuária a actividade que é mais praticada e desenvolvida nos distritos onde a instituição actua e também a actividade cuja taxa de juro é a mais baixa, é menos procurado o financiamento para este tipo de actividade por causa do risco envolvido e pelo facto de os proponentes para a actividade agro-pecuária não capacidade para oferecerem garantias reais o que cria incerteza quanto a capacidade do retorno dos fundos.

O crédito para bens de consumo também não é muito procurado pelo facto de a maior parte dos beneficiários preferirem crédito para desenvolverem algum negócio e para reabilitação ou construção das suas residências.

Os prazos médios de reembolso dos empréstimos são em média de um ano, prazo definido pela instituição como o prazo que oferece menos risco, assim como possibilita o retorno rápido dos fundos de forma a beneficiar outros peticionários. Este prazo é favorável para a instituição, mas não o é para os beneficiários pois reduz a capacidade de endividamento dos mesmos, o que resulta em muita das vezes em financiamentos de valores menores relativamente aos solicitados, reduzindo assim a sua capacidade de ampliação de negócio.

Os clientes recebem crédito oferecendo como garantia animais, electrodomésticos, mobiliário e autorização de descontos nos salários, o que revela a facilidade de acesso ao crédito.

No âmbito da sua responsabilidade social a instituição tem vindo a contribuir para a melhoria das condições de vida da comunidade circunvizinha, tendo no ano de 2007 contribuído com **625.454,00 MT para obra social** (bolsas de estudo, desporto, apoio aos pedidos de patrocínio de instituições publicas e privadas, etc.), o que possibilitou o acesso a escola de algumas crianças carenciadas e prática de actividades desportivas pelos jovens da comunidade.

3.5 Análise dos resultados de pesquisa

3.5.1 Características da amostra

A amostra é constituída por 206 inquiridos sendo 134 pertencentes ao distrito de Boane, 44 de Matutuine e 28 Namaacha, seleccionada aleatoriamente em proporção do número dos clientes activos por cada distrito tendo como base a amostragem por quotas e por conglomerados e foi constituída com a finalidade de obter a seguinte informação principal:

- Identificação do entrevistado resumido em idade, local de residência, local onde desenvolve a actividade, sexo, estado civil, grau de escolaridade e condições de habitação;
- As características sócio económicas da família que se presumem em número de agregado familiar, tipo de habitação, tipo de alimentação e a sua ocorrência durante o dia, o número de agregados familiares que desenvolvem alguma actividade remunerável, o rendimento da família;
- E a última parte que se refere a relação que o inquirido tem com a instituição que se presume em identificar o tipo de relacionamento com a instituição, nomeadamente antiguidade, tipo de financiamento, objectivos e objecto de financiamento, resultados da actividade financiada e o seu impacto no aumento da renda e postos de emprego no local onde desenvolve a actividade, caso tratar-se de uma actividade de geração de renda.

3.5.2 Perfil dos clientes da Hluvuko

Conforme os resultados da amostra que engloba os três distritos, pode-se concluir que 52,4% dos clientes são do sexo feminino e 47,6% do sexo masculino o que demonstra um certo equilíbrio entre o género. Fazendo uma comparação com os resultados do último censo populacional, podemos constatar que esta distribuição da amostra em

função do género é proporcional a distribuição dos três distritos (vide anexo V), o que significa em termos de necessidade de financiamento existe um equilíbrio no que concerne ao género nos distritos em análise.

Quanto a faixa etária, o maior grupo de clientes pertence a indivíduos com idades compreendidas entre 24 a 40 anos, com uma percentagem total de 68% e a minoria constituída por jovens dos 18 aos 23 anos e os mais velhos com idade acima dos 45 anos, com 13,6 e 18,4% respectivamente. Esta constatação, para além de mostrar que existe equilíbrio com a redistribuição por faixa etária da população nos distritos, é uma clara demonstração da falta de oportunidades de emprego para a população em idade mais activa, que acaba recorrendo a financiamento como forma de desenvolver uma actividade que gere algum rendimento para o auto sustento.

A maioria dos clientes é casada ou vivem maritalmente, seguindo-se os solteiros, viúvos e divorciados, sendo seguinte a distribuição: casados ou que vivem maritalmente 75,3%, solteiros, 31,1%, viúvos 8,7% e divorciados com 2,9%.

No que concerne ao nível de instrução, predomina o grupo com a instrução primária que são a maioria, sendo seguinte a distribuição por ordem decrescente: com ensino primário 47,5%, com ensino secundário 32%, sem nenhuma formação académica 12,6%, com ensino médio 8,8% e por fim com ensino superior 1%. Isto é uma demonstração clara que a instituição não discrimina em função do nível académico, tendo todos o mesmo nível de acesso ao crédito, mostra também que não é necessário que as pessoas tenham alguma instrução para terem capacidade de desenvolverem uma actividade remunerável, para além de ficar claro que o nível geral de instrução nos distritos rurais é ainda extremamente baixo.

Quanto ao tipo de habitação, a maior parte dos inquiridos, mais de 70% vivem em casas construídas com material convencional e na maioria são proprietários das respectivas residências, o que mostra que a instituição não serve a população em extrema situação de pobreza, situação que pode ser vista também do ponto de vista da renda, pois a maior parte dos inquiridos (aproximadamente 60%) já tinham rendimento acima de 1.200,00 MT antes do acesso ao financiamento.

A maioria dos inquiridos, vivem num agregado familiar constituído entre 4 a 10 membros, sendo seguinte a distribuição por ordem decrescente, famílias de 1 a 3 membros 15,5%, com 4 a 6 membros 50,5%, com 7 a 10 membros, 31, 1% e com mais de 10 membros que corresponde a 2,9%. Na maioria dos casos só 1 a 2 membros da família é que desenvolvem alguma actividade remunerável sendo os restantes dependentes, esta situação corresponde a 82,5% dos inquiridos. Refira-se também que antes do acesso ao financiamento 62,5% desenvolviam pequenos negócios próprios, 12,6% empregados domésticos, 13,6 com emprego formal e 11,7% desempregados. O número de membros de agregado familiar, tendo em conta que apenas 1 a 2 membros por cada família é que tem rendimento é inversamente proporcional a renda da família a medida que o número de membros aumenta, sendo lógico que famílias com mais membros tenham a maior necessidade de procurar alternativas de rendimento para fazer face as necessidades básicas de consumo das famílias.

Predominam também clientes cuja relação com a instituição é no máximo de quatro anos, sendo apenas 18,4% cuja relação tem mais de 4 anos e na maioria dos casos, 73,8% tiveram como primeiro financiamento um valor abaixo de 5.000,00 MT e destinava-se a desenvolver uma actividade lucrativa ou revitalizar a actividade que já vinham desenvolvendo, e o máximo prazo de reembolso é de 12 meses, razão pela qual predomina a situação de clientes que já tiveram financiamento mais de uma vez, sendo o grupo que teve financiamento apenas uma vez de 6,8%. Isto pode ser explicado pelo facto de a instituição estar a alargar anualmente o seu campo de actuação em termos de espaço e produtos fornecidos, o que vai aumentando o número de beneficiários, para além de que após a primeira experiência de crédito é desenvolvida uma relação de confiança que facilita o acesso nas fases seguintes dos mesmos beneficiários. O outro aspecto tem haver com os montantes envolvidos e os prazos de reembolso atrás referidos, pois justificam que a instituição está virada para micro negócios e para pessoas de baixa renda.

Há dados recolhidos como é o caso da mudança do nível de vida, expansão das actividades com o financiamento, aumento do número de educandos como resultado do aumento da renda que aforam colhidos com o objectivo de avaliar a mudança qualitativa do nível de vida dos inquiridos não sendo possível a sua quantificação

3.6 Impacto das actividades da Hluvuko na geração de emprego e renda

Conforme os resultados do inquérito e resumidos no quadro e gráficos abaixo, da amostra de 206 inquiridos, foi possível gerar com base no financiamento obtido aproximadamente 224³² postos de emprego pagando um salário médio mensal de aproximadamente 1.200.00 MT. É importante referir que tanto a geração de postos de emprego bem como o aumento da renda dos beneficiários são situações que foram ocorrendo a medida que os beneficiários iam tendo acesso ao financiamento e desenvolvendo as suas actividades, pois como pode-se constatar há beneficiários desde o ano de 1997 até ao ano de 2007, portanto é possível apenas comparar o nível de renda que as famílias tinham antes do acesso ao financiamento e a renda actual, e quantificar os postos de emprego gerados ao longo do tempo e que permanecem activos.

3.6.1 Impacto na renda das famílias

Pode-se constatar que o rendimento médio dos inquiridos teve um aumento de 3.4126 para 4.7282 tendo passado a maioria de menos de 1.800,00MT para mais de 2.400,00MT de renda mensal, conforme ilustram as tabelas a seguir, o que possibilitou o aumento do número de educandos a frequentar a escola, o número de refeições diárias e a melhoria na qualidade de alimentação, e melhorou em geral o nível de acesso a cuidados de saúde.

Tabela 2

Rendimento mensal antes do acesso ao micro-crédito

	Frequencia	%	% Válida	% Total
Valid Ate 600,00 MT	31	15.0	15.0	15.0
600,00-1200,00 MT	35	17.0	17.0	32.0
1200,00-1800,00 MT	43	20.9	20.9	52.9
1800,00- 2.400,00 MT	39	18.9	18.9	71.8
2.400,00-3.000,00 MT	31	15.0	15.0	86.9
> 3.000,00 MT	27	13.1	13.1	100.0
Total	206	100.0	100.0	

Fonte: Elaboração própria, via programa SPSS, com base nos dados obtidos de pesquisa de campo

³²Aproximadamente porque 3 inquiridos responderam que empregam nas suas actividades mais de 3 pessoas podendo ser 4 ou mais

Tabela 3

Rendimento mensal depois do acesso ao micro-crédito

	Frequencia	%	% Valida	% Total
Valid <= 600,00 MT	4	1.9	1.9	1.9
> 600,00 .. 1.200,00 MT	16	7.8	7.8	9.7
>1.200,00 .. 1.800,00 MT	14	6.8	6.8	16.5
> 1.800,00 .. 2.400,00 MT	44	21.4	21.4	37.9
> 2.400,00 .. 3.000,00 MT	48	23.3	23.3	61.2
> 3.000,00 MT	80	38.8	38.8	100.0
Total	206	100.0	100.0	

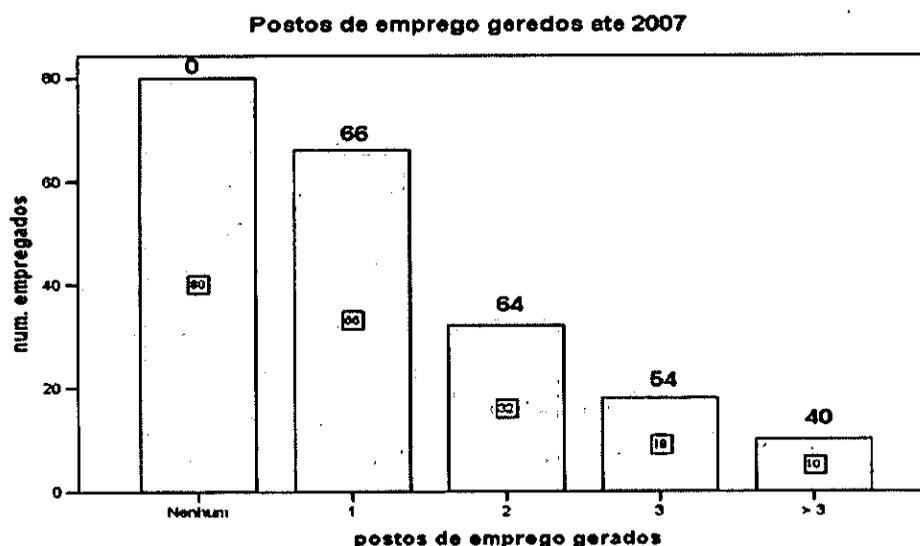
Fonte: Elaboração própria, via programa SPSS, com base nos dados obtidos de pesquisa de campo

3.6.2 Impacto na geração de postos de emprego

Conforme se pode constatar pelo gráfico a seguir, foram gerados nos três distritos mais de 246³³ postos de emprego, isto pelos beneficiários de financiamento cuja finalidade era uma actividade de geração de renda. Existem 80 inquiridos que não geraram nenhum posto de emprego, que são na sua maioria àquele grupo de beneficiários de crédito cuja finalidade não era desenvolver actividades que geram renda, mas sim adquirirem bens de consumo nomeadamente electrodomésticos e para a reabilitação das suas residências. Existem também aqueles que desenvolvem actividades de geração de renda, mas não empregam terceiros, trabalhando directamente com seus familiares directos nomeadamente esposa e filhos e que para estes casos não existe salário estipulado, pois o negócio beneficia directamente a família, mas mesmo assim eles contribuem indirectamente para a redução do desemprego, pois estes familiares directos são escusados de procurar emprego em outros locais.

³³ Os mais de 246 postos de emprego foram gerados apenas pela amostra usada para o estudo

Gráfico 3



Fonte: Elaboração própria, via programa SPSS, com base nos dados obtidos de pesquisa de campo

3.6.3 Análise comparativa por distrito

Distribuição da finalidade de financiamento por distrito

Como pode-se constatar pelo gráfico a seguir não existe uma distribuição uniforme das actividades financiadas sendo a mais predominante o financiamento para o desenvolvimento de actividades comerciais e serviços, com cerca de 80,5% seguido de agropecuária com cerca de 14,5% e os restantes 5% procuram o financiamento para fins tais como reabilitação das habitações, aquisição de electrodomésticos e outras finalidades pessoais. Embora a actividade agropecuária seja uma das principais para a redução da fome e é praticada pela maior parte da população rural, e com a menor taxa de juro, mas dada a incerteza do rendimento desta actividade e o risco envolvido tanto a instituição como os beneficiários não preferem o financiamento para este tipo de actividade pois conforme os inquiridos a actividade que tem uma rotação rápida e tem providenciando um retorno rápido do financiamento e com maior lucro é a actividade comercial, para além de ser mais simples de se desenvolver na óptica dos inquiridos.

Gráfico 4

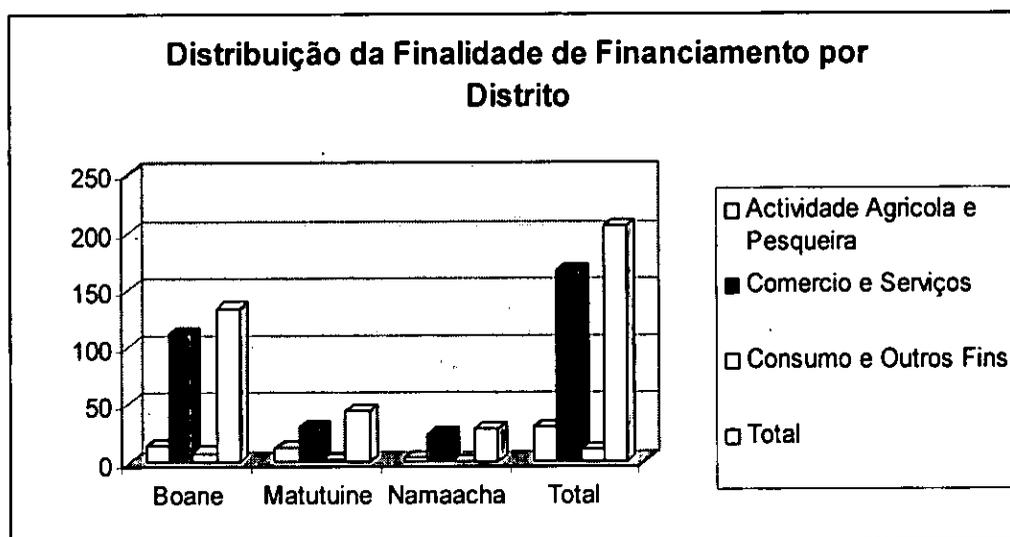


Gráfico elaborado com base nos dados de pesquisa no campo

Postos de emprego gerados por actividade e por distrito

O Distrito de Boane com um total de 138 inquiridos, estes geraram mais de 124 postos de trabalho, em Matutuíne os 44 inquiridos geraram mais de 50 postos de emprego e por fim Namaacha os 28 inquiridos geraram mais de 46 postos de emprego. Aqui também predomina os postos de emprego gerados pela actividade comercial e serviços com um total de 215 postos de empregos gerados seguindo-se da actividade agropecuária com 9 de emprego gerados. Uma das causas que a actividade agropecuária não gera significativos postos de emprego é o facto de serem actividades de carácter familiar e que na maioria são desenvolvidas pelos próprios proprietários.

Como se pode constatar, não existe uma distribuição uniforme entre o número de inquiridos e o número de postos de emprego gerados, para isto influenciaram vários factores como a finalidade do financiamento, o tipo de actividade que desenvolvem, a capacidade de geração do lucro assim como a capacidade de gestão. Destaca-se aqui o distrito de Namaacha que quase gerou o dobro de postos de emprego, isto tem haver com o facto de esta a Hluvuko ter começado a actuar em Namacha em 2007 e a maior parte

dos seus clientes terem como finalidade do financiamento o desenvolvimento de actividades comerciais.

Gráfico 5

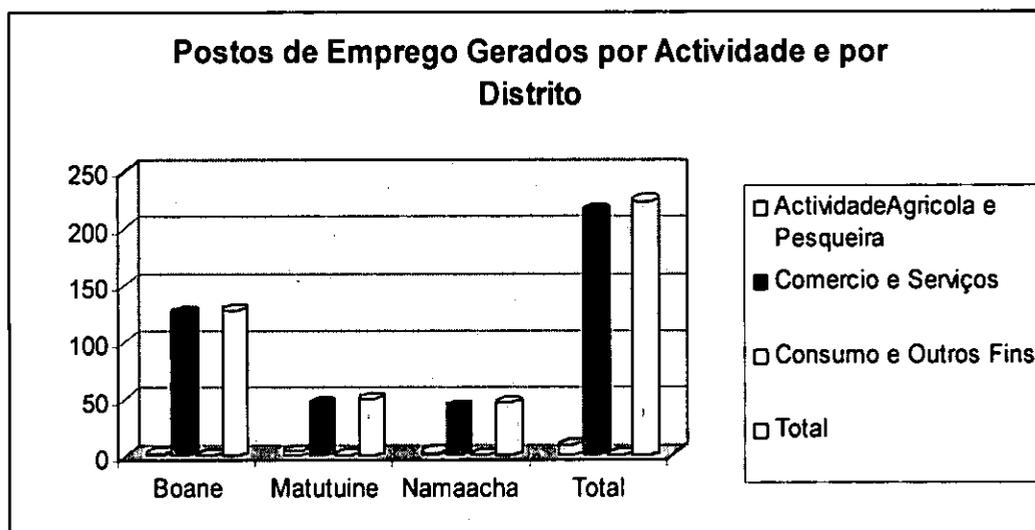


Gráfico elaborado com base nos dados de pesquisa no campo

Comportamento da renda das famílias após o financiamento

Relativamente ao aumento de nível de renda dos inquiridos o comportamento foi uniforme, pois em ambos os distritos a maior parte dos inquiridos, mais de 65% passaram de um rendimento abaixo de 1.800,00 MT antes do acesso ao financiamento para uma renda mensal acima de 2.400,00 MT, isto depois de honrarem com todos os seus compromissos nomeadamente o pagamento da renda do financiamento e dos salários devidos.

3.6.4 Principais constatações gerais

Conforme pode-se constatar, a Hluvuko é uma instituição que nasce de uma ONG de residentes locais, que teve numa primeira fase uma assistência técnica e financiamento por ONGs estrangeiras, mas que ao longo do tempo dada a boa qualidade de gestão do seu Director Executivo, um individuo sem formação superior, com apenas alguns cursos

pontuais frequentados relacionados com a gestão de actividades de micro-crédito e desenvolvimento rural e da comunidade, assim como participação em vários seminários relacionados com a matéria. Mas dado ao seu cometimento com o desenvolvimento e melhorias das condições de vida da comunidade onde reside, tem conseguindo manter o nível de rentabilidade da instituição e garantindo a sua expansão por mais distritos circunvizinhos, servindo neste momento mais de 3600 beneficiários e a instituição tem vindo a ganhar a sua sustentabilidade e se expandido por mais zonas ao nível da província de Maputo, o que significa que é possível através de iniciativa locais e com indivíduos cometidos nos interesses da comunidade, desenvolver um sistema de micro-crédito sustentável e que possa contribuir para melhoria das condições de vida das populações carentes nas zonas rurais.

Conforme os dados obtidos na investigação, de uma amostra de 206 inquiridos apenas 80 não criaram postos de emprego, tendo os restantes criado emprego que varia de 1 a 4 postos, embora na maioria os salários pagos sejam abaixo do salário mínimo estipulado pelo governo. Isto significa que 61,16% dos inquiridos criaram postos de emprego.

Todos inquiridos foram unânimes em afirmar que as condições gerais das suas vidas registaram uma melhoria relativamente ao período antecedente ao financiamento, no que concerne a qualidade e quantidade de alimentação, habitação, saúde e educação.

Outra constatação é o facto de a maior parte dos beneficiários directos de financiamento não pertencerem ao grupo de pessoas extremamente pobres, pois verificou-se que na sua maioria já tinham um rendimento mensal acima de 1.200,00 MT e viviam em suas próprias casas construídas na maioria com material convencional.

Desta forma, constatou-se que a grande necessidade das zonas rurais consiste na aplicação de políticas voltadas para a geração de emprego e, conseqüentemente, de renda, sobretudo se tratando de condições de emprego favoráveis, capaz de absorver grande parte da mão de obra local, caracterizada por uma população com baixo nível educacional, cujos salários, na maioria das vezes, são muito baixos.

4 CONCLUSÕES

Foi objectivo do presente trabalho identificar através de um estudo de caso até que ponto o sistema de micro-crédito contribui para a geração de renda e de emprego nas zonas rurais e conseqüentemente na melhoria das condições de vida das comunidades locais, tendo em conta que a banca tradicional ainda não se encontra instalada nestas zonas, para além de que a maior parte da população alvo não teria acesso aos bancos comerciais tendo considerado o nível de exigência destas instituições.

De acordo com os objectivos específicos propostos chegou-se as seguintes conclusões:

- Que as comunidades residentes nos distritos Boane, Matutuine e Namaacha procuram o serviço de micro-crédito para as actividades produtivas, comerciais e para o consumo nomeadamente a reabilitação das suas habitações e aquisição de bens domésticos;
- Que a área de actividade onde há maior fluxo de micro-crédito é a actividade comercial e de serviços com cerca de 80,5%, não existindo uma grande divergência entre os três distritos que foram estudados, situação que deve merecer atenção especial da instituição pois a actividade mais praticada pelas populações rurais é a actividade agrícola;
- Que não existe discriminação quanto ao género, formação académica e condição social para se ter acesso ao micro-crédito da Hluvuko;
- Que não existe um critério específico para a selecção dos beneficiários, bastando apenas apresentarem capacidade de gerir um projecto rentável e terem capacidade de pagar o financiamento;

- Que houve uma variação positiva na renda dos beneficiários e consequentemente da comunidade;
- Que os 206 inquiridos criaram mais de 246 novos postos de emprego o que pode significar que os 2530 clientes da Hluvuko podem ter gerado mais de 3021 postos de emprego;
- Que os constrangimentos principais para o acesso ao micro-crédito são a falta de garantias e excesso de burocracia, as distancias que devem ser percorridas para se ter acesso a instituição assim como para se chegar aos clientes e a falta de instituições financeiras tradicionais para efeitos de depósitos e levantamentos;
- Que a carteira de crédito tem vindo a evoluir anualmente;
- Que o projecto de micro-crédito da Hluvuko é sustentável pois tem tido resultados positivos anualmente e consegue honrar com os seus compromissos nomeadamente custos operacionais e serviços de dívida.

Portanto pode-se afirmar que o micro-crédito contribui positivamente no aumento da renda e de postos de emprego nas zonas rurais, hipótese “A”, melhorando significativamente as condições de vida dos beneficiários e da população da comunidade em geral destacando-se as condições de habitação, alimentação, acesso a educação e a saúde.

A instituição vêm se relevando mais consistente no que tange ao conceito de micro-crédito no sentido estrito, assumindo cada vez mais seu papel no desenvolvimento rural e estando a caminho de atingir seu objectivo foco: atender a parcela da população empreendedora, marginalizada dos programas de crédito tradicionais. A concretização desse objectivo vem acontecendo à medida que esta instituição tem se tornado sustentável, o que significa que é uma boa aposta para implementar noutras zonas rurais.

Este facto, é confirmada pelas administrações distritais que foram unânimes em afirmar que desde a implantação da instituição naquelas zonas, as actividades económicas ganharam uma nova dinâmica, tendo contribuído positivamente para o aumento de postos de emprego e renda dos beneficiários e sugerem que mais instituições de género deveriam ser abertas de modo a permitir maior oferta e melhoria da qualidade de crédito nomeadamente no que concerne as taxas de juros e capacidade de resposta em tempo útil para os potenciais necessitados. Foram também unânimes na necessidade de implantação de pelo menos um balcão de um Banco Comercial de modo a facilitar operações de depósitos e levantamentos, assim como reduzir os custos operacionais dos beneficiários concretamente no que concerne a distância que têm percorrido e o tempo que os mesmos tem gasto para efectuar as operações atrás mencionadas.

Finalmente, o presente trabalho abre perspectivas para outros estudos semelhantes quanto à actuação de programas de micro-crédito, tanto em seus instrumentos de acção, quanto em seus indicadores de impacto, contribuindo, sobremaneira, para a tomada de decisões e a sensibilização dos seus dirigentes nas correcções de imperfeições, em favor de sua eficiência no combate ao desemprego e exclusão social.

5 SUGESTÕES

Com vista a dinamizar e massificar a actividade de micro-crédito uma das estratégias que o governo poderia adoptar, seria incentivar os jovens recém formados cometidos com o desenvolvimento rural a criarem este tipo de organizações nas zonas rurais, cedendo-lhes o primeiro financiamento para o estabelecimento das condições básicas para o início de actividade e assistência necessária para o seu desenvolvimento.

Dada a dificuldade de apresentação de garantias reais pela parte dos beneficiários, seria benéfico que a instituição introduzisse o sistema de grupos solidários, com vista a aumentar o número de beneficiários de micro-crédito.

Tendo em conta as dificuldades que a instituição tem, bem como os seus clientes, nomeadamente a falta de um balcão de um Banco Comercial na zona onde está localizada, fazendo com que tenham de se deslocar com frequência as Cidades de Maputo e Matola para efeitos de depósitos, levantamentos e outro tipo de operações bancárias necessárias para o funcionamento normal de uma instituição, recomenda-se também a abertura com urgência de um balcão de um Banco Comercial no distrito de Matutuine³⁴ de modo a facilitar as transacções bancárias.

De referir que a abertura dos Balcões do BIM e BCI no Distrito de Boane, veio minimizar este problema.

Tendo sido uma das constatações o facto de o micro-crédito ser direccionado na sua maioria para actividades comerciais mesmo sabendo-se que a maior parte da população residente nas zonas rurais tem como principal actividade a agricultura, há necessidade urgente de a instituição desenhar um produto específico virado para a actividade agro-pecuária.

E por fim, uma vez que a instituição tem vindo a somar resultados positivos anualmente e com tendência crescente, e não sendo sua vocação uma actividade para fins lucrativos, poderia usar esses fundos para apoiar a parte da população mais carenciada direccionando anualmente uma verba dos proveitos para este grupo específico da população.

³⁴ É mais urgente abrir um balcão em Matutuine pois os distritos de Boane e Namaacha já possuem pelo menos um balcão de um Banco Comercial cada

6 FRAQUEZAS DA PESQUISA

A maior fraqueza da pesquisa foi o facto de os clientes serem muito dispersos o que não foi possível colher amostras mais significativas da população beneficiária do crédito.

A outra fraqueza foi a falta de dados sintetizados sobre a evolução da renda e do emprego nos distritos objectos de estudo, o que não possibilitou uma inferência comparativa sobre a evolução da renda dos beneficiários e a renda geral da população residente nos distritos bem como o nível de evolução geral de emprego.

A outra fraqueza é a escassez de literatura publicada sobre o tema micro-crédito.

Anexo I – Questionário dirigido aos beneficiários de micro-crédito

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

QUESTIONÁRIO DE RECOLHA DE DADOS

Este questionário, composto por 36 questões fechadas e divididas em 3 grupos, insere-se num estudo académico e destina-se a recolha de informações junto dos beneficiários do financiamento que irão ajudar a elaborar uma opinião sobre o papel de Micro Crédito no Desenvolvimento das comunidades rurais, concretamente nos distritos de Boane, Matutuine e Catembe, zonas abrangidas pelo projecto de Micro Finanças Male Yeru, da Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuine – HLUVUKO.

As respostas são confidenciais e servirão apenas de suporte empírico para o estudo acima mencionado.

Data ____ / ____ / ____

I. Identificação do entrevistado.

1) Local de residência:

Boane, Mautuine, Namaacha ;

2) Local onde desenvolve a actividade:

Boane, Mautuine, Namaacha;

3) Sexo:

masculino, feminino;

- 4) Idade:
 18 – 23, 24 – 29, 30 – 35, 35- 40, 41- 45,
 acima de 45
- 5) Estado civil:
 solteiro, casado, viúvo, divorciado;
- 6) Grau de Escolaridade:
 Analfabeto, ensino primário, ensino secundário,
 ensino médio, ensino superior;

II. Dados económicos sociais do entrevistado.

- 1) Número do agregado familiar:
 até 3, 4-6, 7-10, mais de 10;
- 2) Tipo de habitação em que vive:
 construída com material precário, construída com material convencional;
- 3) Relação com a habitação:
 proprietário, arrendada, outra situação;
- 4) Quantos membros do agregado familiar exercem uma actividade remunerável?
 nenhum, até 2 membros, 3-4, 4-6,
 mais de 6.
- 5) Actividade remunerada que desenvolvia antes do acesso ao financiamento;
 Nenhuma, Empregado(a) domestico(a), Auto Emprego,
 Trabalhava por Conta de Outrem;
- 6) Se era por conta própria como financiou a sua actividade?
 xitique, agiotas, familiares e amigos, Outros:
- 7) Qual era o rendimento mensal que obtinha?
 até 600,00MT, 600-1200,00MT, 1200-1800,00MT,
 1800,00-2.400,00 MT, 2.400,00-3.000,00MT, mais de 3.000,00MT;
- 8) Esse rendimento, cobria as despesas básicas? (alimentação, vestes, saúde, educação e habitação)?
 Sim, Não;

III. Relação com a Hluvuko.

- 1) Há quanto tempo é cliente da Hluvuko?
 Menos de 2 anos, 2 a 4 anos, mais de 4 anos;
- 2) Quando obteve o financiamento pela primeira vez?
 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002,
 2003, 2004, 2005, 2006, 2007;
- 3) Qual foi o montante que lhe foi concedido na primeira operação?
 menos de 5.000,00, de 5.000,00 até 10.000,00MT, mais de 10.000,00
até 15.000,00 MT, mais de 15.000,00 até 20.000,00MT,
 mais de 20.000,00 até 30.000,00 MT, mais de 30.000,00 MT
- 4) O financiamento destinava-se a :
 Actividade agrícola, actividade pesqueira, comércio e
serviços, compra de bens de consumo, construção ou reabilitação
de imóvel, outra actividade;
- 5) Conseguiu expandir as suas actividades com base no financiamento?
 sim, não
- 6) Se o financiamento destinava-se a uma actividade de rendimento, há quanto tempo desenvolve a actividade?
 menos de 2 anos, 2-4 anos, mais de 4 anos;
- 7) Acha que o seu rendimento e o nível de vida melhoraram após o financiamento obtido?
 Sim, não;
- 8) Qual é o seu rendimento mensal actual com a actividade que desenvolve
 até 600,00MT, 600-1200,00MT, 1200-1800,00MT,
 1800,00-2.400,00 MT, 2.400,00-3.000,00MT, mais de 3.000,00MT;
- 9) Quantos postos de emprego directo gerou a sua actividade até Dezembro de 2007?
 1, 2, 3, mais de 3;
- 10) Qual o salário médio mensal que paga aos seus empregados
 Até 1.000,00 MT, entre 1.000,00 e 2.000,00MT,
 mais de 2.000,00 MT ;

- 11) Com a actividade desenvolvida após o financiamento aumentou o número de educandos que frequentam a escola?
 Sim, Não.
- 12) Houve melhoria na sua dieta alimentar traduzido em mais refeições por dia?
 Sim, Não.
- 13) Houve melhoria na qualidade de alimentação?
 Sim, Não;
- 14) O seu nível de acesso a cuidados de saúde melhorou?
 Sim, Não;
- 15) Quantas vezes já se beneficiou do financiamento?
 1, 2, 3, mais de 3
- 16) Qual a maior dificuldade para ter acesso ao financiamento?
 Nenhuma dificuldade, Falta de Garantias, valor financiado abaixo do pretendido, a sua actividade não era elegível, Taxa de Juro; Prazo e modalidade de pagamento;
- 17) Beneficiou de alguma formação, treinamento ou acompanhamento após o financiamento?
 Nenhuma, Formação ou treinamento, acompanhamento;
- 18) Reembolsa regularmente o financiamento?
 Sim, Não;
- 19) Qual a garantia oferecida à Male Yeru para conseguir o financiamento?
 Nenhuma, avalista, bens, descontos mensais no salário, Outras;
- 20) Qual a melhoria que acha que deve ser introduzida?
 Redução da taxa de juro, Aumento dos prazos do reembolso, redução de exigências para o acesso ao financiamento, Nenhum;

Anexo II – Questionário dirigido ao director executivo da Hluvuko

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

QUESTIONÁRIO DE RECOLHA DE DADOS

Este questionário, composto por 7 questões sendo 2 fechadas e 5 abertas, insere-se num estudo académico e destina-se a recolha de informações junto do Director Executivo da Hluvuko que irão ajudar a elaborar uma opinião sobre o papel de Micro Crédito no Desenvolvimento das comunidades rurais, concretamente nos distritos de Boane, Matutuíne e Catembe, zonas abrangidas pelo projecto de Micro Finanças Male Yeru, da Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuíne – HLUVUKO.

As respostas são confidenciais e servirão apenas de suporte empírico para o estudo acima mencionado.

Data ____ / ____ / ____

1. Há quanto tempo exerce as funções de Director Executivo da Hluvuko?

2. Quantos clientes a Hluvuko tem distribuídos pelos seguintes distritos?

() Matutuine, () Catembe, () Boane;

3. A maior percentagem de crédito destina-se a:

- Bens de consumo, Investimento em uma actividade de rendimento,
 Habitação, Outras finalidades;

4. O que acha que tem sido a maior dificuldade dos clientes para o acesso ao financiamento?

5. Acha que a taxa de juro influencia na procura do financiamento?

6. Existem alguns empreendimentos com maior impacto directo na sociedade, que surgiram ou cresceram com base no financiamento do projecto Male Yeru? Se existem pode enumera-las a seguir.

7. Quais as maiores dificuldades enfrentadas pela instituição?

Anexo III – Questionário dirigido aos responsáveis locais

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

QUESTIONÁRIO DE RECOLHA DE DADOS

Este questionário, composto por 5 questões abertas, insere-se num estudo académico e destina-se a recolha de informações junto das Administrações distritais, irão ajudar a elaborar uma opinião sobre o papel de Micro Crédito no Desenvolvimento das comunidades rurais, concretamente nos distritos de Boane, Matutuíne e Catembe, zonas abrangidas pelo projecto de Micro Finanças Male Yeru, da Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuíne – HLUVUKO.

As respostas são confidenciais e servirão apenas de suporte empírico para o estudo acima mencionado.

Data ____/____/____, Administração do Distrito de _____

1. Tem conhecimento sobre a existência do Projecto de Micro Credito Male Yeru, da Associação do Desenvolvimento Sócio Económico de Matutuine - Hluvuko?

2. Qual a sua opinião relativamente a existência deste projecto para a comunidade local?

3. Que novos produtos gostaria que a instituição introduzisse com vista a satisfazer as necessidades da população?

4. Pode enumerar alguns projectos que contribuíram para a melhoria das condições da vida da população local e que tiveram como base o financiamento do projecto Male Yeru.

5. Alguns comentários adicionais que queira fazer relativamente a instituição.

Anexo IV – Apresentação estatística dos resultados do inquérito sobre as perguntas

Local de residência

	Frequency	Percent
Boane	134	65,05
Matutuine	44	21,36
Namaacha	28	13,59
Total	206	100,00

Local onde desenvolve a actividade

	Frequency	Percent
Boane	134	65,05
Matutuine	50	24,27
Namaacha	22	10,68
Total	206	100,00

Sexo

	Frequency	Percent
Masculino	98	47,57
Femenino	108	52,43
Total	206	100,00

Idade

	Frequency	Percent
18 .a. 23	28	13,59
24 .a. 29	34	16,50
30 .a. 35	28	13,59
35 .a. 40	36	17,48
41 .a. 45	42	20,39
acima de 45	38	18,45
Total	206	100,00

Estado Civil

	Frequency	Percent
solteiro	64	31,07
casado	118	57,28
viuvo	18	8,74
divorciado	6	2,91
Total	206	100,00

Grau de escolaridade

	Frequency	Percent
Analfabeto	26	12,62
Ensino primario	98	47,57
Ensino secundário	66	32,04
Ensino médio	14	6,80
Ensino superior	2	0,97
Total	206	100,00

Número do agregado familiar

	Frequency	Percent
ate 3	32	15,53
4 .a. 6	104	50,49
7 .a. 10	64	31,07
Mais de 10	6	2,91
Total	206	100,00

Tipo de habitação em que vive

	Frequency	Percent
Construida com material precario	60	29,13
Construida com material convencional	146	70,87
Total	206	100,00

Relacao com habitacao

	Frequency	Percent
Proprietário	180	87,38
Arrendada	8	3,88
Outra situação	18	8,74
Total	206	100,00

Membros do agregado com actividades remuneráveis

	Frequency	Percent
nenhum	52	25,24
ate 2 membros	118	57,28
3 .a. 4	36	17,48
Total	206	100,00

Actividades remuneradas antecedentes ao acesso ao credito.

	Frequency	Percent
Nenhum	24	11,65
Empregado(a) domestico(a)	26	12,62
Auto Emprego	128	62,14
para outrem	28	13,59
Total	206	100,00

Como financiou a sua actividade?

		Frequency	Percent
	Xitique	118	57,28
	agiotas	2	0,97
	Outras fontes	86	41,75
	Total	206	100,00

Qual o rendimento mensal que obtinha?

		Frequency	Percent
	<= 600,00 MT	42	20,39
	> 600,00 .a. 1.200,00 MT	42	20,39
	>1.200,00 .a. 1.800,00 MT	54	26,21
	> 1.800,00 .a. 2.400,00 MT	68	33,01
	Total	206	100,00

O rendimento cobria despesas básicas?

		Frequency	Percent
	Sim	76	36,89
	Não	128	62,14
	Sem respota	2	0,97
	Total	206	100,00

Ha quanto tempo e cliente da HLUVUKO?

		Frequency	Percent
	Menos de 2 anos	78	37,86
	2 .a. 4 anos	90	43,69
	Mais de 4 anos	38	18,45
	Total	206	100,00

Quando obteve o financiamento pela primeira vez?

		Frequency	Percent
	1997	8	3,88
	1998	6	2,91
	1999	10	4,85
	2000	2	0,97
	2001	8	3,88
	2002	2	0,97
	2004	8	3,88
	2005	2	0,97
	2006	82	39,81
	2007	78	37,86
	Total	206	100,00

Qual foi o valor do primeiro crédito?

	Frequency	Percent
< 5.000,00 MT	152	73,79
5.000,00 .a. 10.000,00 MT	36	17,48
> 10.000,00 .a. 20.000,00 MT	8	3,88
> 20.000,00 .a. 30.000,00 MT	4	1,94
> 30.000,00 MT	6	2,91
Total	206	100,00

Finalidade do financiamento?

	Frequency	Percent
Actividade Agricola	20	9,71
Actividade Pesqueira	10	4,85
Comercio e Servicos	166	80,58
Consumiveis	6	2,91
Outras actividades	4	1,94
Total	206	100,00

Conseguiu expandir as suas actividades com base no crédito?

	Frequency	Percent
Sim	206	100,00

A quanto tempo desenvolvia a actividade na qual se destinava o financiamento?

	Frequency	Percent
Menos de 2 anos	6	2,91
2 .a. 4 anos	46	22,33
Mais de 4 anos	152	73,79
Sem resposta	2	0,97
Total	206	100,00

Acha que o seu rendimento e o nível de vida aumentou após o financiamento?

	Frequency	Percent
Sim	202	98,06
Nao	4	1,94
Total	206	100,00

Com a actividade que desenvolve, qual o rendimento mensal?

		Frequency	Percent
	<= 600,00 MT	10	4,85
	> 600,00 .a. 1.200,00 MT	18	8,74
	>1.200,00 .a. 1.800,00 MT	18	8,74
	> 1.800,00 .a. 2.400,00 MT	18	8,74
	> 2.400,00 .a. 3.000,00 MT	142	68,93
	Total	206	100,00

Quantos postos de emprego gerou a sua actividade ate 2007?

		Frequency	Percent
	1	66	32,04
	2	32	15,53
	3	18	8,74
	> 3	10	4,85
	Nenhum	80	38,83
Valid	Total	206	100,00

Qual o salário médio mensal que paga aos seus empregados?

		Frequency	Percent
	<= 1.000,00 MT	70	33,98
	> 1.000,00 a 2.000,00 MT	44	21,36
	> 2.000,00 MT	12	5,83
	Nenhum	80	38,83
	Total	206	100,00

Com a sua actividade após o financiamento, aumentou o numero de educandos?

		Frequency	Percent
	Sim	132	64,08
	Nao	74	35,92
	Total	206	100,00

Aumentou o numero de refeições por dia?

		Frequency	Percent
	Sim	174	84,47
	Nao	32	15,53
	Total	206	100,00

Houve melhorias na qualidade de alimentação?

		Frequency	Percent
	Sim	206	100,00

O seu nível de acesso a cuidados de saúde melhorou?

		Frequency	Percent
	Sim	172	83,50
	Nao	34	16,50
	Total	206	100,00

Quantas vezes se beneficiou do financiamento?

		Frequency	Percent
	1	14	6,80
	2	84	40,78
	3	52	25,24
	Mais de 3	56	27,18
	Total	206	100,00

Qual a maior dificuldade para ter acesso ao financiamento?

		Frequency	Percent
	Nenhuma	66	32,04
	Falta de garantias	112	54,37
	Valor financiado abaixo do pretendido	16	7,77
	A sua actividade não era elegível	8	3,88
	Taxa de juro	4	1,94
	Total	206	100,00

Beneficiou de alguma formação ou acompanhamento após o financiamento?

		Frequency	Percent
	Nenhuma	22	10,68
	Acompanhamento	184	89,32
	Total	206	100,00

Reembolsa regularmente o financiamento?

		Frequency	Percent
	Sim	188	91,26
	Nao	18	8,74
	Total	206	100,00

Qual a garantia oferecida a MALE YERO para conseguir o financiamento?

	Frequency	Percent
Nenhuma	2	0,97
Avalista	12	5,83
Bens	190	92,23
Outras	2	0,97
Total	206	100,00

Qual a melhoria que acha que deve ser introduzida?

	Frequency	Percent
Redução de taxas de juros	96	46,60
Aumento de prazos de reembolsos	16	7,77
Redução de burocracias no acesso ao credito	54	26,21
Nenhuma	40	19,42
Total	206	100,00

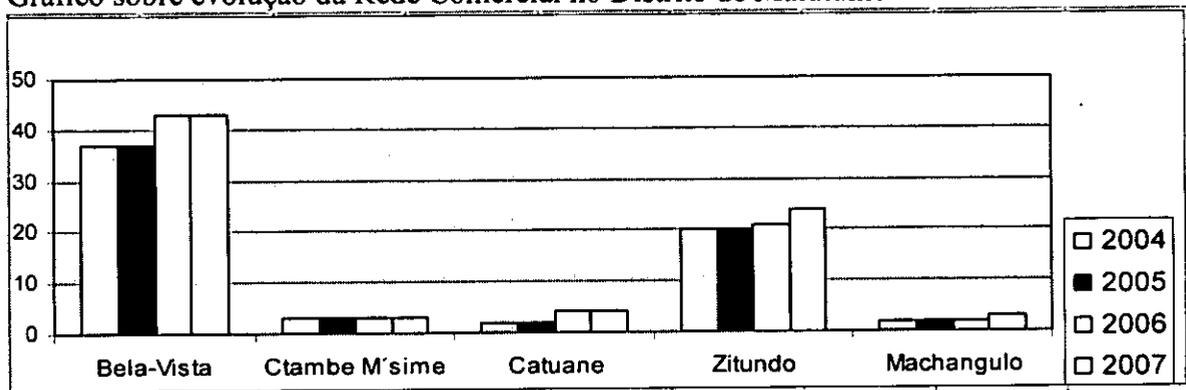
ANEXO V - Distribuição populacional por distrito objecto de estudo

Distritos	Pop. Total	Homens	%	Mulheres	%
Boane	98.964	47.454	48	51.510	52
Matutuine	37.165	18.018	48,5	19.147	51,5
Namaacha	41.914	20.701	49,6	21.133	50,4

Fonte: INE – Censo Populacional 2007

ANEXO VI – Evolução da Rede Comercial de Distrito de Matutíne 2004 a 2007

Gráfico sobre evolução da Rede Comercial no Distrito de Matutuine



Fonte: Serviço Distrital de Actividades Económicas (2007)

7 BIBLIOGRAFIA

- Banco de Moçambique (2007) – Aviso nº 10/GBM/2007 – Extensão dos Serviços Financeiros às Zonas Rurais;
- Banco de Moçambique – Departamento de Supervisão Bancária (2005). *Licenciamento, Contencioso e Regulamentação das Instituições Micro financeiras.*
- Banco de Moçambique (2005) – Traços Principais do Licenciamento e da Actividade das Instituições de Microfinanças em Moçambique;
- Banco de Moçambique (2009) – Comunicado número 7/2009 – Síntese da Situação Financeira da Quinzena de 1 a 15 de Abril de 2009;
- Decreto nº 57/2004, de 10 de Fevereiro;
- De Vleter, Fion (2006) – “O Sector Micro-financeiro em Moçambique – Realizações, Perspectivas e Desafios”;
- Governo de Moçambique (2006) – PARPA II – Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta 2006-2009;
- Hluvuko - Relatório da Direcção Executiva – Janeiro a Dezembro de 2007;
- Departamento de Planificação da Província de Maputo (2008) - Plano estratégico do Desenvolvimento do Distrito de Matutuine.

- Silveira Filho, Jaime; Micro-crédito na Região Metropolitana do Recife: Experiência Empreendedora do CEAPE. Tese de Mestrado em Economia – Universidade Federal de Pernambuco. 2005;
- Souza, Nali de Jesus de (1993). Desenvolvimento Económico. São Paulo: Editora Atlas.

Páginas da Internet Consultadas:

- <http://microcredito.wordpress.com/origem-do-microcredito/> 17-08-2008;
- [http://www.microcreditsummit.org/\(17/09/2008\);](http://www.microcreditsummit.org/(17/09/2008);)
- [http://www.grameen-info.org/bank/index.html\(17/09/2008\);](http://www.grameen-info.org/bank/index.html(17/09/2008);)
- <http://www.bancomoc.mz;>
- http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/microcredito_1014;
- <http://pt.wikipedia.org/wiki/Microfinan%C3%A7as> – 22-09-2008;
- [http://www.geraneocio.org.br ;](http://www.geraneocio.org.br;)
- <http://br.answers.yahoo.com/question/index?;>
- http://www.grupoescolar.com/materia/zona_urbana_e_zona_rural.html
- <http://www.govnet.gov.mz>