

Captação de Poupanças Dentro do Sector Informal em Moçambique:

- O Caso do Sector Informal Financeiro em Maputo -

Felisberto Dinis Navalha

Julho de 2000

Trabalho de Diploma

Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

F. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	27723
DATA	27 08 01
AQUISIÇÃO	oferta
COTA	



DECLARAÇÃO DO AUTOR

Este trabalho foi por mim produzido e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de educação.

Felisberto Dinis Navalha

Este trabalho foi aprovado com _____ valores no dia _____ de Julho de 2000, por nós membros do júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.

O Presidente do Júri

O Oponente

O Supervisor

AGRADECIMENTOS

Inúmeras foram as pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para a produção deste Trabalho de Diploma. O Dr. António Pinto de Abreu, meu supervisor, prestou-me um apoio inestimável. Para além da disponibilização de parte da bibliografia usada, a sua orientação metodológica e experiência pessoal na temática sobre a informalidade, tornaram-me mais fácil a complexa tarefa de identificação e delimitação do tema: Por tudo isso, vai o meu muito obrigado.

Os agradecimentos são extensivos aos meus amigos e colegas, especialmente o Jamal Omar, Augusto Tacarindua, Rafael Almoço e Vasco Mepula, pelo apoio moral e ensinamentos que me prestaram ao longo da minha formação.

Agradecimentos especiais vão para a minha esposa, a minha filha e os meus pais, pelos sacrifícios consentidos durante toda a minha formação e sobretudo pelo apoio moral que sempre me deram. É A ELES QUE DEDICO ESTE TRABALHO.

Índice Geral

<i>Título</i>	<i>Página</i>
Declaração do Autor	i
Agradecimentos	ii
Índice geral e de tabelas	iii
I. Aspectos gerais e introdutórios	1
I.1. Sumário	1
I.2. Introdução.....	2
I.3. Revisão bibliográfica	3
I.3.1. Sector informal	3
I.3.2. Sector informal financeiro	5
II. O estudo de caso	9
II.1. Objectivos e delimitação do tema	9
II.2. Metodologia	10
II.3. Aspectos jurídico-institucionais	13
II.4. Resultados da pesquisa	18
II.4.1. Características dos grupos-alvo	18
II.4.2. Razões da preferência por mecanismos informais de captação de poupanças.....	21
II.4.3. Captação de poupanças Vs. guarda de valores	22
II.4.4. Ligações com o sector financeiro formal	24
III. Conclusões	26
Referências Bibliográficas	28
Anexos (Inquéritos)	30

Índice de Quadros

<i>Quadro</i>	<i>Página</i>
Quadro 1: Determinantes do sector informal	5
Quadro 2: Definição da amostra	12
Quadro 3: Evolução do sistema financeiro	14
Quadro 4: Procura e oferta de crédito no sistema bancário	15
Quadro 5: Distribuição geográfica das instituições de crédito	15
Quadro 6: Distribuição dos depositantes em função do rendimento médio	18
Quadro 7: Razões de canalização das poupanças através dos captadores informais	21
Quadro 8: Evolução da actividade de captação de poupanças	21

DECLARAÇÃO DO AUTOR

Este trabalho foi por mim produzido e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de educação.

Felisberto Dinis Navalha

Este trabalho foi aprovado com _____ valores no dia _____ de Julho de 2000, por nós membros do júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.

O Presidente do Júri

O Oponente

O Supervisor

AGRADECIMENTOS

Inúmeras foram as pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para a produção deste Trabalho de Diploma. O Dr. António Pinto de Abreu, meu supervisor, prestou-me um apoio inestimável. Para além da disponibilização de parte da bibliografia usada, a sua orientação metodológica e experiência pessoal na temática sobre a informalidade, tornaram-me mais fácil a complexa tarefa de identificação e delimitação do tema. Por tudo isso, vai o meu muito obrigado.

Os agradecimentos são extensivos aos meus amigos e colegas, especialmente o Jamal Omar, Augusto Tacarindua, Rafael Almoço e Vasco Mepula, pelo apoio moral e ensinamentos que me prestaram ao longo da minha formação.

Agradecimentos especiais vão para a minha esposa, a minha filha e os meus pais, pelos sacrifícios consentidos durante toda a minha formação e sobretudo pelo apoio moral que sempre me deram. É A ELES QUE DEDICO ESTE TRABALHO.

Índice Geral	
<i>Título</i>	<i>Página</i>
Declaração do Autor	i
Agradecimentos	ii
Índice geral e de tabelas	iii
I. Aspectos gerais e introdutórios	1
I.1. Sumário	1
I.2. Introdução.....	2
I.3. Revisão bibliográfica	3
I.3.1. Sector informal	3
I.3.2. Sector informal financeiro	5
II. O estudo de caso	9
II.1. Objectivos e delimitação do tema	9
II.2. Metodologia	10
II.3. Aspectos jurídico-institucionais	13
II.4. Resultados da pesquisa	18
II.4.1. Características dos grupos-alvo	18
II.4.2. Razões da preferência por mecanismos informais de captação de poupanças.....	21
II.4.3. Captação de poupanças Vs. guarda de valores	22
II.4.4. Ligações com o sector financeiro formal	24
III. Conclusões	26
Referências Bibliográficas	28
Anexos (Inquéritos)	30

Índice de Quadros	
<i>Quadro</i>	<i>Página</i>
Quadro 1: Determinantes do sector informal	5
Quadro 2: Definição da amostra	12
Quadro 3: Evolução do sistema financeiro	14
Quadro 4: Procura e oferta de crédito no sistema bancário	15
Quadro 5: Distribuição geográfica das instituições de crédito	15
Quadro 6: Distribuição dos depositantes em função do rendimento médio	18
Quadro 7: Razões de canalização das poupanças através dos captadores informais	21
Quadro 8: Evolução da actividade de captação de poupanças	21

Parte I. Aspectos gerais e introdutórios

I.1. Sumário

Um dos maiores constrangimentos com que os indivíduos de baixo rendimento, sobretudo os vendedores de esquina e dos Mercados de grande superfície se debatem, é a falta de acesso aos serviços financeiros dos bancos convencionais, quer devido às suas baixas ou inexistentes qualificações académicas - o que impede o preenchimento dos formulários que conformam os requisitos burocráticos das instituições de crédito licenciadas - quer por causa da morosidade, altos custos de transacção e excessiva burocracia das operações bancárias, quer ainda como resultado da diminuta rede geográfica dos balcões das instituições do sector formal.

Estes factos tornam possível o surgimento e a manutenção de alguns agentes que apesar de não estarem legalmente constituídos, captam diariamente valores que rondam em média os 15 000 Meticais, restituindo-os no final de cada mês mediante o pagamento de uma comissão equivalente a um dia de contribuição, num processo rotativo de tendência crescente.

As características e o funcionamento dos mecanismos financeiros informais em Moçambique, assemelham-se as de outros países africanos.

A procura por serviços financeiros dentro do sector informal é exercida por agentes económicos com rendimentos médios mensais que variam entre 40 e USD 150. No entanto, a qualidade da gestão e a lucratividade dos referidos serviços, são aspectos que importa estudar mais especificamente, alargando as amostras e abarcando outras cidades moçambicanas, com o fim de derivar medidas de política adequadas, no processo em curso de reforma jurídico-legal do sistema financeiro nacional.

I.2. Introdução

O sector informal é o segmento da economia onde ocorre a prática de actividades não proibidas por lei, mas que para além de não estarem registadas, quer para fins tributários oficiais, como para efeitos de cadastro comercial, estão fora das estatísticas oficiais do país, o que significa que é um sector que funciona à margem do controle estatístico/contabilístico e fiscal.

Na década passada, o sector informal em Moçambique foi objecto de vários estudos por parte de investigadores especializados em vários campos do conhecimento, incluindo economistas. Porém, ainda são poucas as referências bibliográficas até aqui produzidas sobre o segmento financeiro dentro do sector informal.

Foi neste contexto que surgiu a pesquisa de campo que resultou no presente Trabalho de Diploma para o grau de licenciatura em Economia pela UEM com o objectivo de identificar as razões da preferência pela canalização de poupanças através de circuitos informais em Moçambique.

O Trabalho foi dividido em duas partes, cabendo à primeira a apresentação dos aspectos gerais e introdutórios ligados ao sector informal no seu todo, e ao financeiro, em particular, para além dos aspectos jurídico-legais, o que permitiu adoptar uma definição de sector informal. A segunda parte foi reservada à análise do objecto de estudo. Ao dar resposta à principal questão em que este estudo se debruça, o Trabalho avança com a identificação das actividades do sector informal financeiro, a caracterização dos agentes económicos que nele operam e a discussão entre captação de poupanças e guarda de valores como duas dimensões que não só permitem diferenciar a lógica do processo de mobilização de poupanças como também estabelecer a relação entre os segmentos financeiros dos sectores formal e informal.

I.3. Revisão bibliográfica

I.3.1 Sector Informal

Vários estudos foram já efectuados por diversos especialistas sobre a problemática do sector informal em diferentes países africanos, visando avaliar a sua dinâmica, importância e sobretudo o seu impacto na economia. Porém, ainda não há uma definição acabada e consensual sobre o sector informal.

É de referir que o sector informal difere do mercado negro (aquele em que há crime), pelo facto deste último envolver ilegalidade nas actividades nele desenvolvidas, isto é, na produção e/ou distribuição, enquanto que o sector informal produz bens e serviços legais e cuja distribuição também se considera legal, sendo, entretanto, feita à margem de qualquer registo formal (Banco Peru 1988:15).

Ao diferenciar a economia informal da chamada economia oculta, pretende-se entender o âmbito do sector informal e atenuar a conotação negativa que lhe é erradamente imputada.

Existem várias abordagens sobre a definição do sector informal. Vletter (1992:2) refere-se às seguintes:

- a) *trabalho*, em que se define o sector pelo número de indivíduos envolvidos;
- b) *sectorial*, que dá ênfase às pequenas actividades que são praticadas no sector informal;
- c) *tamanho da propriedade e capital envolvido*, na qual se dá muita ênfase às instituições que geralmente se enquadram no grupo de pequenas empresas cujo capital de criação é muito baixo e provém de empréstimos informais de amigos ou familiares; e,
- d) *relação entre o proprietário e o gestor da actividade*, em que se procura ver se o gestor da instituição é simultaneamente o proprietário do empreendimento.

Deste modo, Vletter define o sector informal como sendo aquele em que operam pequenas unidades económicas e financeiras que empregam não mais de 10 trabalhadores, onde o gestor das mesmas é

simultaneamente proprietário e que não estão em conformidade com o quadro legal e estatístico do país (Vletter 1992:2).

Várias outras definições são adiantadas por diversos autores, podendo-se destacar as seguintes:

- i. é um conjunto de pequenas empresas, geralmente não licenciadas, caracterizadas pela fácil entrada, propriedade familiar, uso de recursos locais e tecnologias de trabalho intensivo que não requerem conhecimentos educacionais formais (Ikiara 1991:310)
- ii. é o sector onde operam pequenas empresas dirigidas pelo proprietário, e que não se encontram dentro do contexto regulamentar oficial (Banco Mundial 1990:137);
- iii. é o conjunto de unidades de pequena escala que produzem e distribuem bens e serviços e é composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria, empregando mão de obra familiar e/ou poucos trabalhadores, e que funcionam com pouco capital e baixa produtividade, sendo que normalmente as suas receitas são bastante irregulares (OIT 1991).

Como se pode depreender, as definições acima dão muita ênfase às actividades não contabilizadas ou não captadas pelas estatísticas oficiais, devido ao facto destas serem desenvolvidas clandestinamente, não no sentido explícito que decorre de uma prática criminal, mas apenas, no sentido da não formalização daquilo que por lei não é expressamente proibido.

Neste contexto, e para efeitos do presente trabalho, considera-se sector informal como sendo o segmento da economia onde ocorre a prática de actividades legalmente permitidas ou pelo menos não expressamente proibidas por lei, mas que para além de não estarem registadas, quer para fins tributários oficiais, como para efeitos de cadastro comercial, estão fora das estatísticas oficiais do país, o que significa que é um sector que funciona à margem do controle estatístico/contabilístico e fiscal.

Quadro 1: Determinantes do Sector Informal

	<i>Economia Informal</i>	<i>Economia Formal</i>
Universo	Unidades Económicas não Registadas	Unidades Económicas Registadas
Tipos de Unidades Económicas	Micro-empresas assentando numa base familiar e sem personalidade jurídica, porém com capacidade tributária perante o fisco	Empresas que enquanto entidades com personalidade jurídica constituem centros de decisão com autonomia para afectar recursos.
Função Principal	Produção para auto-consumo, produção artesanal para o mercado e auto-emprego	Produção para o mercado
Processo de Produção	Utilização intensiva do factor trabalhado, do proprietário ou familiar e ocasionalmente emprego assalariado.	Utilização de uma combinação de factores de produção (trabalho, capital e terra) adquiridos no mercado
Actividades	Tradicionalis	Tradicionalis e Modernas

Fonte: Arnaldo (1996:28)

1.3.2. Sector Informal Financeiro

No que se refere às finanças informais, fazem parte destas, todas as transacções financeiras que têm lugar fora do âmbito funcional estatístico e regulamentar do sistema bancário e de outros sectores financeiros da economia. Entretanto, esta definição abarca uma vasta faixa de actividades financeiras cujo âmbito poderá diferir de país para país (Aryeetey and Udry 1994: 3).

Concretamente, o Sector Informal Financeiro (SIF) engloba serviços financeiros desenvolvidos pelas cooperativas e uniões de crédito, associações de poupança e de créditos rotativos, agenciadores de poupanças (*Xitique*) e transacções financeiras entre amigos e familiares, entre outras (Banco Mundial 1990:175 e Hyuha et al 1993:4). Nestes termos, para efeitos do presente trabalho, as actividades incluídas no sector informal financeiro, envolvem necessariamente meios financeiros de pagamento, pelo menos do tipo notas (papel moeda) e moedas (metálicas).

Os operadores do sector informal e os pobres economicamente activos, sem nenhum acesso ao sistema financeiro formal, recorrem a uma série de sistemas informais, tradicionais e modernos, de créditos e poupanças. Estes sistemas, na sua maioria envolvem transacções do tipo serviços financeiros e têm a tendência de se basearem em relações entre membros (Chidzero et al 1998:10).

As práticas informais financeiras ocorrem geralmente entre indivíduos de rendimento baixo, assalariados, entre os funcionários públicos de nível médio, professores, doutores, nas igrejas, nos locais de trabalho, nos bairros, entre vizinhos e amigos, nas zonas rurais, e principalmente nos mercados

(Aryeetey 1995), sendo também bastante diversificadas.

De um modo geral, o SIF distingue-se do formal pelas características das transacções ali desenvolvidas, sendo de se destacar as seguintes:

- i. os activos e passivos do SIF são de curto prazo, daí que respondem geralmente à procura de crédito de curto prazo, particularmente para o comércio e pequena indústria caseira (Aryeetey 1995);
- ii. a mobilização de poupanças pelas várias unidades é presa a propósitos específicos dos seus depositantes (Aryeetey 1995). Isto é, elas respondem à procura de diferentes clientes e em condições por estes definidas, pelo que são os objectivos dos aforradores que em última instância definem o funcionamento das unidades, tornando-as mais flexíveis e adequadas.
- iii. as fontes de crédito são bastante diversificadas, podendo os empréstimos ser obtidos junto de alguns emprestadores particulares, de amigos ou familiares, de cantineiros, comerciantes, ou de cooperativas e uniões de créditos locais ou comunitárias (Hyuha et al 1993:8);
- iv. os termos e as condições de empréstimo são livres e bastante simplificados, sendo as aplicações bastante rápidas e imediatas ao mesmo tempo que as garantias são verbais, o que contrasta com a burocracia e procedimentos exigidos pelo sector formal, pois no informal as transacções são personalizadas e conduzidas dentro de relações de parentesco e de amizade (Hyuha et al 1993:8);
- v. na sua actividade, as instituições financeiras informais requerem uma pequena proporção de capital por unidade de trabalho pois estes serviços não exigem grandes infra-estruturas e simultaneamente, os instrumentos de trabalho são bastante simples o que torna a formação profissional muito baixa dado que ela ocorre durante o processo de trabalho por via da observação e ajuda mútua (Maússe 1994:19);
- vi. como forma de reduzir os custos, as unidades financeiras informais normalmente utilizam instalações de suas próprias casas (Banco de Peru 1988:18), ou outras bastante precárias.

Esta última característica, associada ao facto de muitas vezes os serviços financeiros no âmbito do sector

informal serem prestados de forma ambulante, junto da clientela, torna igualmente o SIF mais flexível e adequado à micro-empresa.

Relativamente aos serviços de captação poupanças, De Abreu, ao tecer algumas considerações sobre a função reserva de valor do dinheiro canalizado através do sector informal (De Abreu 1994:38) reconheceu, de entre outras, as seguintes motivações para a constituição de *Xitiques*:

- Questões de ordem sociológica (tradição histórica de determinado grupo social, ajuda mútua e cooperativismo, etc);
- Questões de ordem económica/financeira (recurso a meios financeiros adicionais face à deterioração rápida das disponibilidades normais, ou à necessidade de cobrir gastos extraordinários).

A prevalência de determinada legislação inadequada, ineficiência no atendimento, a baixa remuneração dos depósitos, as políticas monetárias restritivas e consequentes restrições na política de empréstimos, são factores que limitam ainda mais a satisfação das necessidades financeiras dos pequenos agentes económicos, e determinam o rápido desenvolvimento dos circuitos informais de captação de poupança nos países em desenvolvimento (Hyuha at el 1993:8).

Para Gumenta (1994:26), o surgimento do sector informal financeiro está também associado a factores de ordem jurídica, nomeadamente, a falta de legislação sobre o mercado financeiro suficientemente abrangente e que alcance a todas as camadas sociais, e a existência de leis abrangentes que regulam actividades económicas e financeiras mas que não são observadas.

O sector informal cresce e adapta-se facilmente às situações de mudanças que ocorrem do lado real sem perder as suas maiores características o que é justificado pela sua elevada flexibilidade, tornando-o muito forte durante todo o tempo. Este comportamento é sustentado pelos seguintes factores, que resumem as características do SIF:

- i. as instituições financeiras informais têm uma vida própria;

- ii. elas têm um tamanho adequado às actividades que realizam, factor que as torna suficientemente flexíveis para se adaptarem facilmente aos choques externos;
- iii. são funcionais e com um grau de desburocratização bastante alto e muitas vezes oferecem serviços através de um tratamento personalizado e directo, fomentando ligações directas com os clientes; e,
- iv. o seu tamanho, funcionalidade e proximidade à clientela proporcionam-lhe um maior grau de percepção das mudanças no sector real da economia e, assim, maior capacidade para rapidamente criar novos produtos ou então ajustar os velhos às novas necessidades (De Abreu e De Abreu 1996:3).

Parte II: O estudo de caso

II.1. Objectivos e delimitação do tema

O sector informal em Moçambique tem sido objecto de vários estudos por parte de investigadores especializados em vários campos do conhecimento, nomeadamente, sociológicos, psicológicos, economistas e juristas. A década passada foi rica em termos de realização de pesquisas sobre o sector informal e de seminários para a divulgação dos respectivos resultados.

Entretanto, poucos são ainda os trabalhos desenvolvidos sobre o segmento financeiro do sector informal no país, particularmente no tocante à vertente mobilização de poupanças. Os estudos disponíveis referem-se maioritariamente a outros países africanos, impondo-se conhecer tais experiências e compará-las com a realidade existente em Moçambique. Quanto aos trabalhos de campo respeitantes ao sector informal em geral, várias são as pistas deles resultantes, sugerindo a ocorrência de uma forte actividade financeira naquele sector, intimamente correlacionada com o próprio crescimento real da informalidade.

Neste contexto, surge o presente estudo de caso subordinado ao tema **“Captação de Poupanças Dentro do Sector Informal em Moçambique”**

Com o presente trabalho pretende-se, especificamente, entender as razões que determinam a opção pela canalização de poupanças através de circuitos financeiros informais.

Uma vez que o tópico é reconhecidamente vasto, procurou-se delimitar o tema do seguinte modo:

- i. De entre as várias actividades que podem ser consideradas como pertencendo ao sector informal, este estudo de caso debruça-se apenas sobre os serviços financeiros;
- ii. Dentro dos serviços financeiros elegíveis ao nível do sector informal, este estudo concentra-se nos de captação de poupanças;
- iii. Finalmente, este estudo é aplicado a Moçambique, incidindo sobre os serviços de captação de poupanças no sector informal financeiro existente em Maputo.

Ao responder à principal questão do presente Trabalho de Diploma, este estudo de caso permite ainda uma melhor classificação das actividades que podem ser consideradas do sector informal, assim como ajuda a perceber as características dos agentes económicos que operam no segmento financeiro do sector informal e as suas ligações com o sector formal.

II.2. Metodologia

Geralmente, o estudo do sector informal é feito com base em amostras e não no censo. A preferência pela amostragem em relação ao censo deve-se ao facto deste exigir mais tempo e recursos, uma vez que consiste em estudar toda a população.

Segundo Benfica, os inquéritos por amostragem podem basear-se em:

- amostragem por acessibilidade, em que a amostra é constituída por elementos seleccionados, considerando a facilidade do investigador em os contactar;
- amostragem aleatória simples, quando os componentes da amostra são escolhidos ao acaso dando-se a todos os membros da população que se pretende estudar, a mesma probabilidade de serem escolhidos para integrar a amostra;
- amostragem estratificada, que é um dos métodos usados quando a população não é homogénea e a natureza dessa heterogeneidade é pertinente para se entender as características da população que se pretende investigar;

De salientar que a amostragem estratificada é a mais usada nos estudos do sector informal e consiste em subdividir a amostra em categorias apropriadas ou estratos e, posteriormente, extrair-se amostras aleatórias de cada um dos subgrupos. Quando a população é heterogénea, a amostragem estratificada dá resultados mais apurados do que numa amostra aleatória simples (Benfica 1994:15).

A elaboração deste trabalho foi possível com recurso a uma metodologia mista. Optou-se por

avancar com a primeira parte (revisão da literatura), visando a criação de bases teóricas sólidas que permitissem uma abordagem subsequente segura e o enquadramento teórico de vários assuntos, a partir da bibliografia referenciada no final do documento.

No que concerne ao estudo do caso em si (esta segunda parte do trabalho), foi feita a recolha de dados, com o principal objectivo de obter informações concretas sobre o processo de captação de poupanças em Maputo, a nível do sector informal, tendo por base a seguinte metodologia:

➤ *Definição dos locais geográficos a estudar.* Foram para o efeito identificados o Mercado de Xipamanine, no Bairro do Xipamanine, o Mercado Estrela Vermelha, no Bairro do Alto Maé, Mercados Janete, do Povo e Bazar Central, todos no Bairro Central, Mercado *Compound*, no Bairro de Maxaquene B, Mercado de Xiquelene, no Bairro da Polana Caniço, e Mercado Barada, no Bairro de Maxaquene A.

A escolha desses locais baseou-se no facto de serem, pelo menos na Cidade de Maputo, os únicos onde foi constatada a presença do tipo de serviços financeiros objecto deste estudo, isso a partir de entrevistas preliminares que para o efeito foram efectuadas.

➤ *Cadastro e definição da amostra abrangida.* Com a ajuda dos vendedores dos mercados acima referidos e dos fiscais existentes em cada um deles, foram entrevistados 28 agenciadores de poupança ligados aos mercados de grande superfície em Maputo. Adicionalmente, foram entrevistados 73 depositantes de uma amostra inicial de 120 vendedores escolhidos aleatoriamente nos mercados acima referidos.

O quadro abaixo apresenta a distribuição da amostra de depositantes e agenciadores entrevistados:

Quadro 2: Definição da Amostra

	<i>Barada</i>	<i>Xipamanine</i>	<i>Estrela Vermelha</i>	<i>Janete</i>	<i>Compound</i>	<i>Bazar Central</i>	<i>Mercado do Povo</i>	<i>Xiquelene</i>	Total
Agenciadores	1	9	3	2	4	3	2	4	28
Depositantes	4	21	5	8	12	7	7	9	73

A principal técnica de recolha de informação escolhida foi a dos inquéritos, sendo assim as

respostas obtidas junto dos grupos-alvo identificados, a única fonte de informação para o presente estudo. Para tanto, dois tipos de inquéritos foram lançados:

- Um, dirigido aos operadores dos mercados informais de grande superfície localizados na Cidade de Maputo, com o principal objectivo de encontrar a explicação das razões que determinam a canalização de poupanças através de circuitos informais, sendo este o grupo-alvo potencialmente constituído por quem procura os serviços financeiros objecto da pesquisa;
- Outro, dirigido a todos os agenciadores de poupança, identificados com o principal objectivo de encontrar junto destes, a explicação da natureza e da profundidade do segmento financeiro do sector informal onde eles operam. Estes representam o grupo-alvo constituído por quem oferece os serviços financeiros objecto da pesquisa.

Do ponto de vista técnico-metodológico, optou-se por entrevistas⁽¹⁾ contendo respostas fechadas como forma de evitar dispersão da informação. Esta técnica visou também privilegiar o contacto directo com os inquiridos e, por via do diálogo, inferir outro tipo de leituras e obter informações adicionais, relevantes de natureza social/antropológica, relativas ao desenvolvimento do sector financeiro dentro do sector informal dada a falta de um sistema de estatísticas, a seu respeito, no país.

¹ *As entrevistas tiveram lugar de 25 de Novembro de 1999 a 23 de Março de 2000 e é de salientar que neste intervalo de tempo ocorreram algumas interrupções.*

II.3. Aspectos jurídico - institucionais

Nos primeiros anos da independência nacional e até finais da década de 80, o sector financeiro em Moçambique, nomeadamente o seu segmento bancário, caracterizou-se por um total controle das operações por parte do Estado, dado que os dois maiores bancos eram sua pertença. Isto criou condições para que as actividades bancárias fossem durante muitos anos, transformadas em quase-fiscais, concedendo créditos às empresas estatais em função do Plano Estatal Central e não propriamente em função da viabilidade técnica, económica e financeira das empresas (Banco Mundial 1992:15).

Este facto levou a que se registasse um aumento excessivo da liquidez na economia e consequente incremento da procura interna, perante uma oferta insuficiente e, como os preços eram fixados administrativamente, foram assim criadas condições propícias ao surgimento de circuitos não oficiais de venda, para onde eram desviados diversos produtos. Foi esta redução da produção acompanhada pela excessiva oferta monetária que fez surgir o sector informal em Moçambique (Wuyts 1989:149).

Nos meados dos anos 80, as políticas até então adoptadas começaram a mostrar que não estavam a trazer os resultados desejados, pois o sistema não mobilizava poupanças e consequentemente não havia condições para financiar o investimento. A partir de 1987, as autoridades começaram a adoptar gradualmente algumas reformas no sector financeiro, visando corrigir tais problemas, através da liberalização das taxas de juro e de câmbios, da remoção dos controles na alocação do crédito e da reestruturação institucional que permitiu a entrada em funcionamento de novos operadores, particularmente privados, incluindo estrangeiros, para além do surgimento de organizações não governamentais e outros agentes semi-formais e micro-financeiros (World Bank 2000:162).

Quadro 3: Evolução do Sistema Financeiro em Moçambique

<i>Instituições</i>	<i>1991</i>	<i>2000</i>
Bancos Comerciais	3	11
Bancos de Investimento	0	1
Cooperativas de Crédito	1	4
Sociedades de Locação Financeira	0	3
Sociedades de Investimento	0	2
Sociedade de Compras em Grupo	0	1
Casas de Câmbio	4	28
Seguradoras	1	5
Correctoras de Seguros	0	8
Mercados Interbancários	0	2
Mercado de Capitais	0	1

Fonte: BM

No entanto, as reformas implementadas exigiram a adopção de mecanismos de controle e contenção da oferta monetária, nomeadamente através da administração das taxas de juro (até 1993/4) e da limitação quantitativa dos agregados creditícios (até 1999), que também jogaram o seu papel, à semelhança do que ocorreu noutros países africanos, na aceleração do surgimento e fortalecimento do sector informal.

Adicionalmente, apesar do crescimento do número de instituições financeiros nos últimos anos, o acesso a serviços bancários por parte de indivíduos de rendimento baixo, tornou-se cada vez mais difícil devido:

- aos montantes exigidos pelos bancos para a abertura de uma conta, fixados em média em 1 milhão de Meticais (pouco mais de dois salários mínimos);
- aos relativamente elevados saldos mínimos ou médios de depósitos exigidos pelos bancos para a manutenção de uma conta aberta;
- às grandes distâncias que é necessário percorrer até encontrar um banco para depositar um determinado montante. Segundo De Abreu e De Abreu (1996:5), em algumas zonas do país, um indivíduo teria que percorrer em média cerca de 150 km.

O Quadro 4, reforça a ideia da debilidade do sector financeiro em satisfazer a procura por serviços financeiros.

	1992	1995	Valores em mdc 1998
Crédito Solicitado	874.0	1814.4	3726.8
Crédito Concedido	376.5	708.9	2906.1
Taxa de Satisfação	43.1%	39%	77.9%

Fonte: BM

A mesma situação ora descrita, é ainda melhor reportada no quadro seguinte, onde está reunida a informação sobre a capacidade instalada do sector bancário em Moçambique, em termos de milhares de habitantes por balcão e por província, e o grau de cobertura geográfica da rede.

Províncias	Balcões	1000 Hab/Balcão	Dezembro/1999 Balcão/ 10 000 Km ²
Niassa	9	92.0	0.7
Cabo Delgado	12	117.3	1.5
Nampula	24	130.4	2.9
Zambézia	14	226.2	1.3
Tete	13	96.6	1.3
Manica	14	76.5	2.3
Sofala	26	53.7	3.8
Inhambane	12	99.1	1.7
Gaza	20	57.2	2.6
Maputo	87	21.2	33.1
Total	231	71.2	2.9

Fonte: BM

Nestas circunstâncias, sem nenhum acesso ao sistema financeiro formal, as micro empresas e os pobres economicamente activos em Moçambique têm recorrido a uma série de sistemas financeiros tradicionais e informais, para satisfazer as suas necessidades financeiras (Chidzero e outros 1998:10).

Do ponto de vista jurídico, a intermediação financeira por parte de operadores individuais não organizados na tradicional forma de banco, tem cobertura legal no quadro do processo de reformas financeiras em curso no país, sujeitando-se embora aos condicionalismos estabelecidos.

Com efeito, já a Lei 28/91, de 31 de Dezembro - Lei das Instituições de Crédito - estabelecia pelo

menos dois mecanismos que dariam cobertura à actividade dos referidos operadores individuais objecto desta pesquisa:

- “Artigo 1. i) Correspondente – entidade com domicílio no território nacional ⁽²⁾ a quem uma instituição de crédito confere poderes para em seu nome, conta e risco, exercer funções de cobrança de valores ou pagamento de ordens ou ainda realizar determinadas operações bancárias no âmbito da competente autorização concedida a instituições de crédito⁽³⁾” (Lei 28/91).
- “Artigo 7.1. O exercício de funções de crédito poderá ainda ser permitido com as necessárias restrições, a pessoas singulares (...)” (Lei 28/91).

Mais tarde, esta percepção é reforçada quando, através do Decreto 47/98, de 22 de Setembro, se procede à regulamentação do supracitado artigo 7, da Lei 28/91, estabelecendo-se o quadro jurídico que regula o exercício de funções de crédito nomeadamente por pessoas singulares.

No seu Artigo 2, o Decreto 47/98 define que as funções de crédito nele regulamentadas abrangem apenas a concessão habitual e profissional de crédito.

Apesar de a aceitação de depósitos do público por parte das pessoas singulares a que se refere o Decreto 47/98 ser expressamente proibida nos termos do n.º 3 do seu artigo 2, note-se que a guarda de valores por parte de operadores individuais, é permitida a coberto da alínea a) do seu n.º 4⁽⁴⁾.

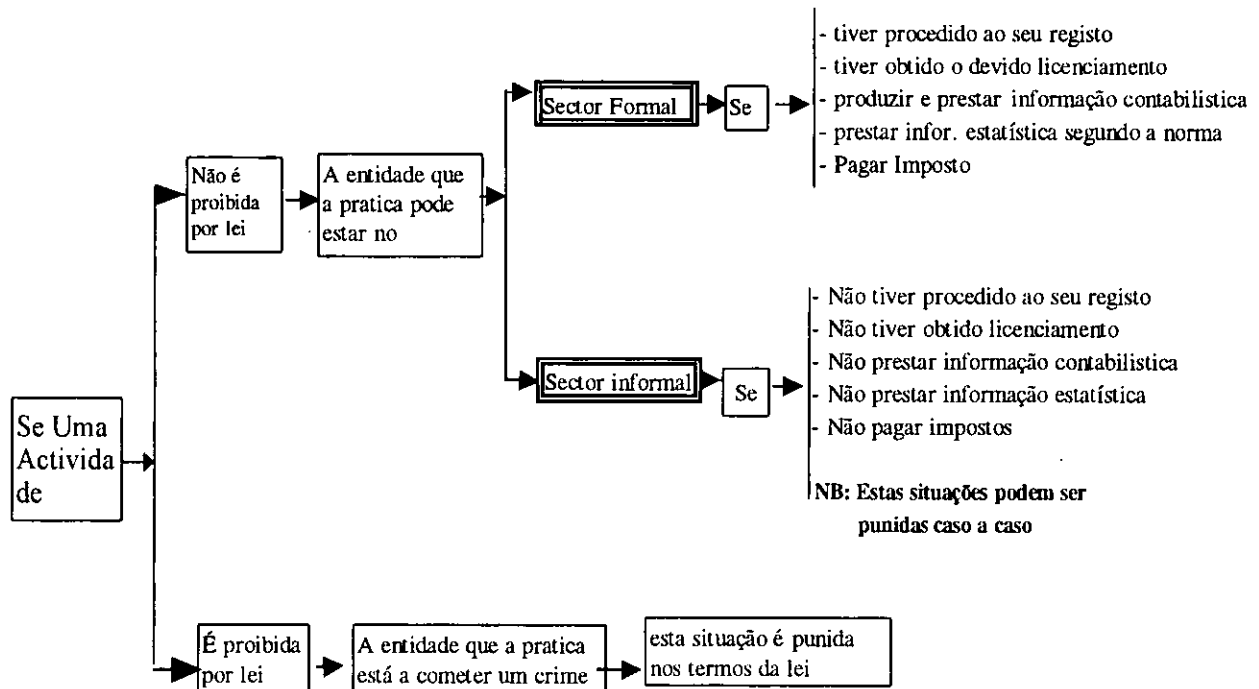
Recentemente, a Lei 28/91 foi revogada através da Lei 15/99, de 1 de Novembro – que regula o estabelecimento e o exercício da actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras – na qual se mantém a cobertura legal das funções de crédito por pessoas singulares.

² *Incluir-se-iam aqui, certamente, cantineiros, entre outros.*

³ *O sublinhado é do autor. A cobertura legal aqui evidenciada estender-se-ia à captação de poupanças, desde que, obtida a competente autorização concedida à instituição de crédito.*

⁴ *É caso para reflectir sobre se a canalização de poupanças através de circuitos informais cabe ou não na figura de “guarda de valores”.*

Identificação de Actividades do Sector Informal



Assim, não obstante o tipo de intermediação financeira praticada por operadores individuais não ser ele próprio proibido por lei, o seu exercício requer licenciamento, condicionalismo sem o qual, a actividade em questão torna-se informal e o seu praticante é considerado como pertencendo ao sector informal.

Até ao momento, totalizam 9 o número de operadores financeiros já licenciados nos termos do Decreto 47/98.

A legalização de mais operadores deste tipo por via do seu licenciamento, passa por uma mais ampla e profunda divulgação da legislação sobre a matéria, incluindo das desvantagens de uma eventual permanência em situação informal.

II.4. Resultados da pesquisa

II.3.1. Características dos grupos-alvo

Os agenciadores de poupanças servem normalmente aos vendedores dos mercados de grande superfície da Cidade de Maputo, que são indivíduos com rendimentos relativamente baixos, o que lhes leva a constituir pequenas contribuições diárias, que rondam em média os 15 000 meticais, sob a forma de depósitos junto dos seus *banqueiros*. Essas mesmas pessoas, geralmente, estão interessadas em financiamentos de muito curto prazo para acorrer a situações que exigem soluções pontuais.

Quadro 6: Distribuição dos depositantes em função do Rendimento médio (em meticais)

Intervalos de Rendimentos mensais	Total de Vendedores Entrevistados	Número de depositantes	% de depositantes no total do grupo Entrevistados
até 500 mil	4	1	25.0%
500 a 750 mil	6	4	66.7%
750 a 1 milhão	31	29	94.2%
1000 a 2 milhões	37	32	86.5%
2000 e mais	42	7	16.7%
Total	120	73	60.8%

Os dados processados a partir da amostra estudada indicam que cerca de 61% dos vendedores de produtos nos mercados de grande superfície da Cidade de Maputo, canalizam os seus recursos financeiros para circuitos informais de captação de poupanças.

Analisando em termos de níveis de rendimento, constata-se que a maior incidência da procura por serviços financeiros objecto desta pesquisa concentra-se nos vendedores com rendimentos mensais entre 500 mil e 2 milhões de meticais:

- 88% dos indivíduos com rendimentos entre 500 mil e 2 milhões de meticais recorrem a agenciadores informais de poupanças;
- dentro do intervalo dos rendimentos em questão, maior incidência está no grupo de vendedores com rendimentos entre 750 mil e 1 milhão de meticais, dos quais, 94% recorrem a agenciadores informais.

É interessante notar mais alguns aspectos:

- (i) vendedores com rendimentos inferiores a 500 mil meticais utilizam menos os serviços financeiros de captação informal de poupanças, facto consistente com a racionalidade económica, pois, abaixo de determinados rendimentos, há um limite natural à poupança;
- (ii) vendedores com rendimentos superiores a 2 milhões de meticais também utilizam menos os serviços financeiros de captação de poupanças, facto que sugere que acima de determinados rendimentos, mesmo operadores do sector informal estariam em condições de recorrer ao sector financeiro formal para canalizar as suas poupanças.

Para além da constatação de que agentes económicos na faixa de rendimentos equivalentes a USD 40 – 150 por mês fariam potencialmente parte do grupo-alvo de iniciativas microfinanceiras de captação de poupanças, os dados disponíveis sugerem que cidadãos com rendimentos mensais equivalentes ao salário mínimo não estariam em condições de poupar.

As mulheres, são as que mais canalizam as suas poupanças através de banqueiros particulares (53%), para além de serem, igualmente, regulares na entrega da sua contribuição diária. No entanto, no que se refere aos operadores (banqueiros), a situação inverte-se pois, apenas 4 são mulheres, o que é justificado basicamente pelo elevado risco que se correm nesta actividade.

Em termos de condições técnicas e infraestruturais dos agenciadores, nota-se um baixo nível de investimento, facto demonstrado pela utilização de equipamentos bastante rudimentares, tais como cadernos escolares e esferográficas, havendo alguns que usam cartões de identificação e pastas específicas para a recolha do dinheiro para o banco e vice-versa.

Ademais, nota-se que dos 28 agenciadores entrevistados, apenas 3 é que têm uma conta específica para onde são destinados os valores colectados, enquanto que os outros 25 usam as suas contas pessoais para depositarem os valores colectados bem como as suas poupanças individuais.

II.4.2. Razões da preferência pela canalização de poupanças através de mecanismos informais

Os vendedores de baixo rendimento dos mercados de grande superfície da Cidade de Maputo, por não terem nenhum acesso aos serviços do sistema financeiro formal, particularmente os de depósito, têm recorrido aos agenciadores de poupanças dentro do sector informal.

Estes vendedores movimentam diariamente montantes relativamente pequenos para serem canalizados ao sistema bancário pois, não seriam suficientes para manter contas abertas no quadro dos mínimos requisitos impostos. Ao mesmo tempo, também receiam levar esses valores para as suas casas e nem podem deixá-los nos seus estabelecimentos comerciais, dado o seu estado precário. Assim, preferem entregá-los aos banqueiros particulares.

Para além da já caracterizada fraca capacidade de resposta por parte dos bancos convencionais à elevada procura de serviços financeiros por parte daquele tipo de agentes económicos, o baixo nível académico de muitos dos vendedores⁵ não lhes permite preencher correctamente todos os formulários exigidos pelas instituições de crédito licenciadas em Moçambique, factor que à partida os inibe de se apresentarem aos balcões da diminuta rede bancária existente

Com efeito, pelo menos 82% dos inquiridos apontam as dificuldades que os vendedores encontram no processo de abertura de uma conta junto dos bancos convencionais associadas ao montante mínimo exigido pelos bancos, que é considerado elevado, e à burocracia envolvida nas operações bancárias, como sendo parte dos principais motivos da sua opção pelos agenciadores informais. Deste grupo:

- 30% dos vendedores considera como razão principal do recurso a mecanismos financeiros informais a demora no atendimento ao público nos bancos;
- 37% considera que saldos mínimos exigidos pelos bancos para as contas bancárias é o factor principal; e,
- 33% considera as dificuldades para a abertura de contas bancárias.

⁵ 37% dos 120 vendedores entrevistados não conseguiu escolaridade superior ao nível primário.

Quadro 7: Razões da canalização das poupanças através dos Agenciadores Informais

Motivos	Número de Depositantes
Falta de tempo para ir ao banco	10
Elevado tempo de espera no banco	18
Saldos mínimos exigidos pelos Bancos	22
Dificuldades para abertura de conta	20
Outros	3
Total	73

Saliente-se que um dos factores que contribui para o elevado tempo de espera é o reduzido número de balcões nas zonas peri-urbanas, não obstante o facto de só a Província de Maputo contar com cerca de 38% do total de balcões existentes no país. A distribuição desigual desses balcões entre o centro da cidade e as zonas peri-urbanas - local onde se situam quase todos os Mercados de grande superfície de Maputo - faz com que os poucos que operam nestas áreas - tenham de satisfazer uma procura relativamente maior, quando comparada com a dos que operam no centro da cidade.

A necessidade de poupar parte dos seus ganhos para garantir a acumulação de um certo fundo de maneiço que lhes possa permitir reabastecer os seus estabelecimentos comerciais, aliada às dificuldades que os vendedores têm de aceder aos bancos convencionais, torna a canalização das suas poupanças através de circuitos informal, como sendo a única alternativa.

O Quadro 8 sugere que o crescimento do agenciamento de serviços de captação de poupanças no sector informal tornou-se mais vigoroso depois de 1995.

Quadro 8: Evolução da Actividade de Captação de Poupanças

	Quantos iniciaram a Actividade (Agenciador)	Cientes/Agenciador	Contribuição Média diária	Valor Médio Mensal (estimativa) ⁶
Até 1995	7	30	7 500	6 750 000
1996	3	42	10 000	12 600 000
1997	5	49	10 000	14 700 000
1998	5	55	13 000	21 450 000
1999/2000	8	105	15 000	47 250 000

Com efeito,

- do total de agenciadores, apenas 25% tinha iniciado a sua actividade antes de 1995;

⁶ Os valores reportados são estimados pelos próprios agenciadores, dado não haver registos contabilísticos e arquivos dos registos anteriores. Assim, a partir da contribuição média individual fornecida pelos agenciadores e o número médio de clientes, foram estimados os valores médios captados.

- de uma média de 30 clientes por agenciador até 1995, passou-se gradualmente para muito mais, atingindo 105 clientes, actualmente;
- de um volume médio anual de cerca de 81 milhões de meticais captados por cada agenciador em 1995, passou-se actualmente para 567 milhões de Meticais, ou seja, septuplicou-se, o que é explicado por uma carteira de clientes 3,5 vezes a de 1995, combinada com a duplicação do valor médio das contribuições diárias.

Adicionalmente, o crescimento da actividade está associado à confiança dos vendedores nos agenciadores que são na totalidade, igualmente, vendedores nos mesmos locais onde recolhem as poupanças. O factor confiança é determinante no sector informal, onde os vínculos de parentesco, vizinhança, amizade e comunhão de credos, influenciam o relacionamento entre operadores.

III.4.3. Captação de poupanças vs. guarda de valores

Durante o trabalho de campo, um dos entrevistados do Mercado do Xipamanine explicou o início da actividade de agenciamento de poupanças entre os seus colegas nos seguintes termos:

“ Um dos vendedores, após a concordância dos colegas, prontificou-se em recolher o valor das vendas diárias de cada um de nós com o objectivo de canalizá-lo ao banco”.

Numa primeira fase, ele era praticamente um mero agente que intermediava as poupanças entre os vendedores e o banco, chegando em alguns casos a depositar os valores colectados nas contas individuais de cada contribuinte.

Apercebendo-se da forte aderência por parte dos vendedores e porque nem todos detinham contas bancárias, o agenciador começou a recolher dinheiro de outras pessoas interessadas a fim de depositá-lo na sua conta individual com a promessa de devolução sempre que os aforradores reclamassem ou solicitassem parte ou totalidade do seu dinheiro.

O grosso das receitas diárias colectadas pelos agenciadores é geralmente destinado ao sector bancário, ficando com aqueles operadores apenas uma pequena parte, para responder a imprevistos do lado dos seus clientes, antes do final do mês, para além de outras necessidades de consumo corrente.

Saliente-se que, à semelhança do que sucede em outros países africanos, os agenciadores informais de poupanças em Maputo, cobram aos seus clientes, o valor correspondente à média de um dia de captação, o que em termos percentuais equivale a 3.3% das contribuições mensais.

Os aforradores aceitam fazer aquele pagamento de bom grado, pelos seguintes motivos:

- o sistema funciona como um serviço de gestão financeira em benefício dos contribuintes. Os depositantes costumam utilizar os recursos acumulados, como fundo de maneio para repor os seus *stocks*, possibilitando-lhes expandir e dinamizar os seus negócios. Os agenciadores servem também de consultores financeiros dos depositantes, ao gerirem as suas carteiras de depósitos;
- geralmente, os bancos comerciais não estão interessados em captar pequenos depósitos devido ao elevado custo operacional que acarretariam, fazendo com que esse grupo seja marginalizado.
- o facto de, ao confiarem as suas poupanças aos agenciadores informais, protegerem os seus rendimentos do assédio da família e amigos, evitando deste modo o desgaste do seu capital bem como transferirem para outrem o risco de um eventual roubo, torna a operação de mobilização de poupanças uma espécie de serviço de guarda de valores, que requer efectivamente um pagamento.

A totalidade dos agenciadores (banqueiros) entrevistados referiu que não concedia empréstimos a pessoas não membros do grupo abrindo tal facilidade apenas aos membros (depositantes). Dado o facto de movimentarem pequenas quantias de depósitos, e de curto prazo, os adiantamentos são sempre de maturidade curtíssima, o que torna esta prática não muito usual no financiamento ao investimento face a necessidade de equilíbrio temporal da carteira activa e passiva.

No que se refere à cobrança de juros de empréstimos ou adiantamentos concedidos, 60% dos agenciadores não cobra juros por assumir que o adiantamento representa uma forma de ajuda aos membros. Dos agenciadores que não cobram juros em adiantamentos normais, 34% só o faz a partir do momento em que o adiantamento se encontra numa situação de mora, isto é, se o beneficiário não consegue reembolsar o valor dentro do prazo inicialmente acordado. Fora deste caso, este tipo de agenciadores assume, na prática, o princípio de risco nulo, o que equivale a 100% de confiança, fundada na forte rede de conexões de explicação sociológica, entre os membros do grupo.

Outros 40% da amostra cobram juros em adiantamentos normais, sendo que a taxa de juro mensal por eles praticada varia entre 2% e 10%, dependendo da duração do empréstimo, do montante solicitado e do nível de confiança que se tem em relação à pessoa.

Retenha-se que o factor risco neste segmento do mercado financeiro é mais associado à pessoa/mutuário e não tanto à operação em si.

II.4.4. Ligações com o sector financeiro formal

Existe uma grande ligação entre a actividade de captação de poupanças dentro do sector informal e o sector formal em Moçambique. Com efeito, as poupanças colectadas junto dos vendedores informais são na sua maioria canalizadas aos bancos convencionais, contribuindo, deste modo, para o aumento da poupança interna, nomeadamente a poupança financeira, o que por seu turno concorre para o aprofundamento das relações monetário-mercantis, na economia.

Por outro lado, os serviços informais de intermediação financeira, nomeadamente as actividades de captação de poupanças dentro do sector informal, servem de complemento ao sector formal, ao cobrirem uma faixa da procura que não é satisfeita nos circuitos formais. Trata-se de uma relação de complementaridade entre os dois sectores, porque os agenciadores de poupanças que operam dentro do sector informal servem apenas às pessoas que não logram ter acesso aos serviços bancários oficiais, fornecendo deste modo um serviço que as instituições convencionais não conseguem oferecer àquele segmento de mercado. Assim, não ocorre uma relação de concorrência pois, os serviços prestados não são substitutos.

O facto de os agenciadores informais de poupança recolherem contribuições diárias em torno de 15 000 meticais, em média, num universo de mais de 100 depositantes (ver Quadro 8), trás significativas economias de escala, tendo em conta o tipo de tecnologias que empregam, o que lhes permite manter uma ligação forte e duradoira com os bancos convencionais.

III. Conclusões

Existe uma faixa da população, tomando como referência o rendimento, que não é abrangida pelos serviços financeiros prestados pelos bancos convencionais, e que recorre a mecanismos informais de intermediação financeira.

O estudo revela que operadores dos mercados de grande superfície da Cidade de Maputo com rendimento mensal percapita equivalente a USD 40 -150, recorrem geralmente a agenciadores informais de poupanças, dadas as dificuldades que enfrentariam ao tentar o concurso dos serviços dos bancos convencionais, quer porque não possuem habilitações literárias suficientes para preencher os requisitos burocráticos exigidos, quer porque as condições impostas pelas instituições de crédito estão acima das suas reais capacidades, quer ainda como consequência da reduzida cobertura geográfica da rede de bancos existentes.

Em termos de funcionamento e características, as actividades de captação de poupanças em Maputo, assemelham-se àquelas que se verificam noutros países africanos, tais como a Nigéria, Benin, Togo e Gana, onde este tipo de práticas tem sido considerado como sendo o mais significativo mobilizador de poupanças.

A lógica do processo de captação de poupanças dentro do sector informal, difere da que existe no sistema financeiro formal: no sector informal, os depositantes geralmente não assumem que estejam a fazer um investimento junto do seu *banqueiro* particular e por isso, não exigem juros pelos montantes que diariamente depositam. Para eles, trata-se de colocar o seu dinheiro à guarda de um agenciador de confiança, com a vantagem adicional de beneficiarem de consultoria financeira na gestão dos seus rendimentos.

A relação entre os mecanismos informais de captação e o sistema formal de mobilização de poupanças é de complementaridade, dada a segmentação do mercado financeiro, resultante dos condicionalismos existentes no sector formal. Nesse sentido, os agenciadores informais de poupanças praticamente operam como agentes/correspondentes dos bancos convencionais, só que actuando por conta e risco próprios, uma vez que não há entre eles qualquer contrato de agenciamento.

Os indícios de um forte crescimento da actividade de intermediação financeira dentro do sector informal são vários. No entanto, este estudo não se debruçou sobre a sua rentabilidade, impondo-se, por isso, mais investigações sobre as comissões cobradas nas operações de captação e os juros de mora recebidos em operações de empréstimos, com vista a aferir a lucratividade dos serviços financeiros informais.

Recomenda-se ainda a realização de mais estudos do género, cobrindo amostras maiores, não só em Maputo como também noutras grandes cidades do país, com a finalidade de avaliar a gestão da intermediação financeira no sector informal e derivar medidas de política a serem tomadas pelas autoridades, incluindo na adequação da legislação financeira.



Referências bibliográficas.

- Agénor P-H, and Haque N.. 1994: **Macroeconomic Management With Informal Financial Markets** FMI; R. Department. Washington.
- Aryeetey, E. 1992: **The Relationship Between the Formal And Informal Sectors of the Financial Market In Ghana**. Oxford: Centre for the study of African Economies.
- _____ 1995: **Informal Financial Markets in África**. Paper Prepared for the Senior Policy Seminar of African Economic Research Consortium. University of Ghana. Nairob; kenya.
- Aryeetey, E and stell, W. 1994: **Agenciadores informais de Poupanças em Gana: Eles podem intermediar?** (pg 36-37). AERC, Nairob; Kenia.
- Aryeetey and Udry C. 1994: **The characteristics of informal Financial Markets in Africa** Paper Prepared for Presentation at the Plenary Session of Reseach Conference of the AERC, Nairob; Kenia
- Banco Central de Reservas del Peru. 1988: **El Sector Informal en Países en Desarrollo el caso del Peru** (Pg 11-51) in Estudios Económicos. Peru
- Banco de Moçambique. 1998: **Fontes Alternativas de Financiamento à Economia**. Conselho Consultivo do BM. Maputo.
- Banco Mundial 1992: **Sistema Financeiro Moçambicano, o processo de reformas**. Banco Mundial, Washington
- Banco Mundial 1990: **África Subsaariana : Da Crise até ao crescimento sustentável**. Banco Mundial, Washington
- Benfica, R, 1994: **O desenvolvimento de actividades económicas de pequena escala no contexto da ajuda alimentar em Moçambique**. Faculdade de Economia, UEM. Maputo
- Chidzero e outros, 1998: **Estudo Sobre Microfinanças em Moçambique**. INDER/BM/MPF. Maputo
- Collier P, and Gunning J. 1989: **Money Creation and Financial Liberalization in a Socialist Banking System: Tanzania 1983 to 88**. Centre for Study of African Economies. University of Oxford.
- CNP. 1993: **Relatório Sobre os Resultados Finais do Inquérito às Famílias na Cidade de Maputo** Direcção Nacional de Estatística; Maputo. Volume I.
- De Abreu, A. P. 1994: **As Implicações Macroeconómicas dos Xitiques, Algumas Considerações de Carácter Geral**. In. *A Mulher e o Sector Informal*. Muleide e Friedrich Ebert Stiftung. Maputo
- De Abreu, A.P. e De Abreu, S.R. 1996: **Staff Paper N° 5. Sector Informal em Moçambique – Uma Abordagem Monetária**. BM. Maputo.
- De Abreu, S.R. 1994: **Estudo Sobre a Mulher e o Sector Informal no Bairro George Dimitrov**. In. *A Mulher e o Sector Informal*. Muleide e Friedrich Ebert Stiftung. Maputo
- De Grazia, R. 1984: **The Clandestine Employment: the Situation in the Industrialised economy countries**. International Labour Office. Geneva (Pg1-3).

- Fulane H, 1994: **A Mulher no Sector Informal e o Papel do Movimento Sindical Neste Sector.** *In. A Mulher e o Sector Informal.* Muleide e Friedrich Ebert Stiftung. Maputo
- Gumenta J. 1994: **Experiência e Implicação Jurídicolegal do Sector Informal.** *In. A Mulher e o Sector Informal.* Muleide e Friedrich Ebert Stiftung. Maputo
- Hyuha, M at el. 1993: **Scope, Structure and Policy Implications of Informal Financial Market in Tanzânia.** African Economic Research Consortium. Nairob.
- Francisco R 1996: **Sector Informal em Moçambique, Natureza Características e Papel;** Faculdade de Economia; UEM. Maputo.
- Ikaira J, 1991: **The Informal Financial Sector in Malawi Scope, Size and Role.** AERC Research paper. Nairob. Kenia
- IRAM. 1995: **Projecto de Apoio à Emergência de Instiuições Privadas de Crédito e Poupança para o Sector Familiar.** BM, Maputo.
- Lubell, H 1991: **The informal Sector in the 1980s and 1990s,** Development Centre Studies, OCDE, Paris.
- Maleiane, A 1991: **O Processo de Recuperação Económica e Financeira. O Caso Moçambicano.** BM. Maputo.
- Marrengula C. 1997: **Carpintarias Informais na Cidade de Maputo** Papel, Constragimento e o Refexo das políticas do Estado. Faculdade de Economia, UEM.
- OIT. 1991: **O dilema do Sector Informal.** Relatório do Director Geral (Parte II). Genebra
- Vletter, F. 1992: **Mozambique Urban Informal sector: A Neglected Majority.** Ministério de Trabalho. Maputo.
- _____ 1995: **Urban poverty and Employment in Mozambique: An analysis of a deepening crisis and its policy implications.** *Background Paper for the "Poverty Redution Strategy for Mozambique".* Ministry of Planning and finance. Maputo
- _____ 1996: **Estudo Sobre o Sector Informal em Moçambique (Maputo e Sofala).** Ministério do Plano e Finanças, Unidade de Alívio da Pobreza. Maputo
- World Bank 2000: **Can Africa Claim the 21st Century?** The International Bank for Reconstruction and Development. Washington. USA.
- Wuyts, M. 1989: **Money and Planning for socialist transition: The Mozambique Experience.** Gower: institute of socil studies.
- Lei 28/91, de 31 de Dezembro de 1991: *Lei das Instituições de Crédito.* Boletim da Republica I Série Número 1 Maputo
- Lei 15/99, de 1 de Novembro de 1999: *Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras.* Boletim da Republica I Série- Número 1. Maputo
- Decreto nº 47/98, de 22 de Setembro de 1998: *Regulamento do Exercício de Funções de Crédito por Pessoas Singulares ou Colectivas.* Boletim da República. I Série. Maputo.

ANEXOS

- Formulário do inquérito nº 1
Questionário para os contribuintes/vendedores

- Formulário do inquérito nº2
Questionário para os agenciadores

**Questionário para os contribuintes/vendedores
(Procura de Serviços Financeiros)**

- 1) Nome _____ Sexo ()
- 2) Profissão/Ocupação _____
- 3) Grau de escolarização (*Marque com X*)
- | | |
|---------------------|-----|
| Primária incompleta | () |
| Primária Completa | () |
| Secundária Geral | () |
| Secundária Técnica | () |
| Média | () |
| Superior | () |
- 4) Qual é o seu nível de rendimento mensal em Meticais (*Marque com X*)
- | | | | |
|------------------|-----|--------------------|-----|
| até 500 mil | () | 500 até 750 mil | () |
| 750 até 1 milhão | () | 1000 até 2 milhões | () |
| Acima de 2000 | () | | |
- 5) Tem conta bancária (*Marque com X*)
- Sim () Não () Não, mas já teve ()

5.1. Em caso negativo. Porquê?

5.2. Onde guarda as suas poupanças (*Marque com X*)

- | | |
|------------------------------|-----|
| i) Em casa | () |
| ii) Com amigos | () |
| iii) No banqueiro particular | () |
| iv) Outras aplicações | () |
-
-

6) Das seguintes práticas informais financeiras, a qual delas recorre (*marque com X*)?

- | | |
|---------------------------|------------|
| i) Xitique | () |
| ii) Uniões de Crédito | () |
| iii) Banqueiro particular | () |
| iv) Outros | () Quais: |
-
-

NB: Em caso de recorrer a 6-iii (banqueiro particular), então continue o inquérito

7. Quais os motivos da sua opção pelo banqueiro particular? (*Marque com X*)

- | | |
|--|------------|
| i) Falta de tempo para ir ao banco | () |
| ii) Tempo de espera no banco | () |
| iii) Elevados saldos mínimos exigidos pelos Bancos | () |
| iv) Dificuldades para abertura de conta | () |
| v) Outras | () Quais: |
-
-

8) O Banqueiro inspira confiança? *(Marque com X)*

Sim () Não ()

8.1) Em caso positivo. Porquê? *(Marque com X)*

- i) É colega do mercado ()
- ii) É vizinho ()
- iii) É familiar ()
- iv) conhecemos a sua casa ()
- iv) vemo-lo sempre ()

8.2) Se não, então porquê, guarda dinheiro com ele? *(Marque com X)*

- i) Somos muitos ()
- ii) Não tenho outra alternativa ()
- iii) Ele não nos vai roubar ()
- iv) Outras () Quais:

9) Sabe o destino que ele dá ao dinheiro que recolhe? *(Marque com X)*

- i) Deposita no banco ()
- ii) Guarda em sua casa ()
- iii) Entrega ao chefe dele ()
- iv) Não sei ()

10) Qual é a periodicidade das suas contribuições? *(Marque com X)*

Diária () Semanal () Mensal () Irregular ()

11) Quais já foram os seus valores extremos de contribuição mensal?

Valor máximo () Valor mínimo ()

12) Qual é o período de reembolso, pelo banqueiro? *(Marque com X)*

Diário () Semanal () Mensal () Irregular ()

14) Se precisar do dinheiro antes do fim do prazo, pode ele reembolsar? *(Marque com X)*

Sim () Não ()

14.1 Se não. Porquê? _____

15) Pode solicitar um empréstimo ao banqueiro? *(Marque com X)*

Sim () Não ()

15.1) Em caso afirmativo, quais as condições exigidas? *(Marque com X)*

- i) Ser contribuinte ()
- ii) Nunca ter tido problemas ()
- iii) Depende do aval dos colegas ()
- iv) Outras () Quais:

16) Há pagamento de juros? *(Marque com X)*

Sim () Não ()

16.1) Se sim, Qual é a taxa para: *(Marque com X)*

menos de um Mês () um mês () Trimestre ()

17) Os agenciadores concedem-vos empréstimos

sim () Não ()

17.1. Em caso afirmativo, quais as condições para ter acesso ao empréstimo

- i) ser contribuinte ()
 - ii) apresentar um avalista contribuinte ()
 - iii) apresentar garantias reais ()
 - iv) Outras () Quais:
-
-

18) Qual é a periodicidade de reembolso do empréstimo? *(Marque com X)*

Semanal () Quinzenal () Mensal () Irregular ()

19. Em caso de falta de reembolso dentro do prazo, que medidas têm sido tomadas? *(Marque com X)*

- i) Expulsão do grupo ()
- ii) Penhor dos bens particulares ()
- iii) Pagamento por coação ()
- iv) Queixa na esquadra ()

20) No caso de penhor de bens, qual o destino dos mesmos? *(Marque com X)*

- i) Venda ()
- ii) Guardar até que consiga encontrar o valor ()
- iii) Distribuir pelos contribuintes ()
- iv) Destruição ()

21) Em caso de venda o valor reverte-se a favor de quem? *(Marque com X)*

- i) banqueiro ()
- ii) dos membros do grupo ()

22. Quem toma a decisão? *(Marque com X)*

- i) banqueiro ()
- ii) contribuintes ()

23. Já houve situações em que o banqueiro não conseguiu devolver o dinheiro? *(Marque com X)*

Sim () Não ()

23.1) O que lhe foi feito? *(Marque com X)*

- i) Penhor dos os seus bens ()
 - ii) Pagamento por coação (porrada) ()
 - iii) Queixa à polícia ()
 - iv) Outras () Quais:
-
-

24) Qual é a contrapartida exigida pelo banqueiro? *(Marque com X)*

- i. comissões ()
- ii. Salário mensal ()
- iii. Outras remunerações ()

25. Como é definido o pagamento?

26. Porquê aceita pagar, uma vez que o dinheiro é o seu?

Questionário para os Agenciadores (Oferta de Serviços Financeiros)

1) Nome _____ Sexo ()

2) Profissão _____

3) Grau de escolarização (*Marque com X*)

- | | |
|---------------------|--------|
| Primária incompleta | () |
| Primária Completa | () |
| Secundária Geral | () |
| Secundária Técnica | () |
| Médio | () |
| Superior | () |

4) Tem outras ocupações?

Sim () Não ()

Quais:

5) Que factores determinaram a captação de poupanças como actividade profissional?

6) Indique o equipamento que utiliza no seu trabalho?

a) _____

b) _____

c) _____

7) Tipo de propriedade? (*marque com X*)

Privada ()

Sociedade ()

Cooperativa ()

Individual ou particular ()

8) Está licenciado? Sim () Não ()

9) Paga imposto? Sim () Não ()

10) Paga alguma taxa às autoridades municipais?

Sim () Não ()

10.1) Quem faz a cobrança _____

10.2) Qual é a periodicidade de pagamento? (*Marque com X*)

Diário () Mensal () Anual ()

11) Onde aprendeu a profissão de captação de poupanças?

12) Há quanto tempo se dedica a esta ocupação?
desde 19 _____

13) Tem trabalhadores de campo? Se sim, quantos? ()

14) Beneficiaram de alguma formação específica?
Sim () Não ()

15) Em caso afirmativo diga:

Onde _____
Como _____

16) Quantos trabalhadores foram admitidos conhecendo o ofício?

17) Quantos contribuintes activos tem presentemente?

17.1) Será esse o número máximo desde o início? Caso não diga quantos e quando?
Máximo _____ em 19 _____

18. Quando é que iniciou esta actividade.

199 _____

18.1 Quantos clientes tinha no primeiro ano de actividade.

18.2. Diga o número médio de contribuintes nos ultimos cinco anos.

1995 _____	1998 _____
1996 _____	1999 _____
1997 _____	

19) Qual é a periodicidade de recolha das poupanças? (*Marque com X*)

Diária () Semanal () Irregular ()

20) As quotas por cada contribuinte são constantes? (*Marque com X*)

Sim () Não ()

21) Quais têm sido os montantes extremos de cada contribuição? (*Marque com X*)

mínimo () máximo ()

22) Onde guardam os montantes que recolhe? (*Marque com X*)

i) Depósito no banco ()
ii) Guarda-se em casa ()
iii) Guarda-se em casa do chefe ()
iv) outras () Quais:

22.1) Se deposita no banco, qual é a periodicidade? (*Marque com X*)

Diária () Semanal () Quinzenal () Irregular ()

22.2) Em média qual é o montante de depósito mensal _____

22.3) Em que banco faz os seus depósitos?

22.4) Qual é a periodicidade de levantamento dos montantes no banco? *(Marque com X)*

Diária () Semanal () Mensais () Irregular ()

23) Caso algum contribuinte precise do dinheiro antes do final do prazo? *(Marque com X)*

- i) Há reembolso do dinheiro ()
- ii) Há Empréstimo ou adiantamento ()
- iii) Tem de esperar até ao final do mês ()

24) Se concede empréstimos, quais as condições exigidas para os solicitantes? *(Marque com X)*

- i) ser contribuinte ()
- ii) apresentar um avalista contribuinte ()
- iii) apresentar garantias reais ()
- iv) Outras () Quais:

25) Cõbra Juros? Se sim, qual é a taxa média: *(Marque com X)*

Semanal () mensal () Anual ()

26) Como define a taxa de juro?

27) Qual é o tipo de pagamento que exige aos contribuintes pelos serviços prestados? *(Marque com X)*

- i) comissões ()
- ii) vencimento fixo ()
- iii) outras formas de remuneração ()

28) Que tipo de dificuldades têm encontrado no exercício da sua actividade?
