

336.722.8

F. R.

ECO-26

POUPANÇAS RURAIS EM MOÇAMBIQUE:

Tamanho, finalidade e definição de estratégias para sua mobilização

O Caso do Distrito de Boane

ECO

26

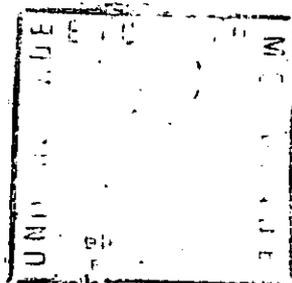
José Anísio Fernandes Faria

Julho de 2000

Tese de Licenciatura em Economia
Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	27748
DATA	27/08/01
AQUISIÇÃO	0 feita
COTA	

Declaração do Autor

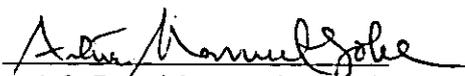


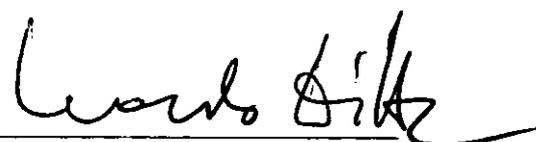
Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de educação.

José Anísio Fernandes Faria

Aprovação do Júri

Este trabalho foi aprovado no dia 25 de Julho de 2000 por nós, membros do júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane, tendo sido atribuído a nota de 14 valores.


(O Presidente do Júri)


(O Arguente)


(O Supervisor)
Dr. José Dias Loureiro

Aos meus pais, irmãos e
sobrinhos

Índice

Agradecimentos	III
Siglas & Acrónimos	IV
Introdução	1
Potencial de Poupanças Rurais	3
Taxas de Juro Vs Mobilização de Poupanças	5
Mobilização de Poupanças Rurais	8
Mobilização de Poupanças pelas IMF's	10
Constrangimentos das IMF's	11
Factores Impulsionadores	11
Condições para o arranque	12
IMF's qualificadas vs ambiente inapropriado	13
Estratégias das IMF's	13
Uma Visão Geral do Sector Financeiro Moçambicano	16
Performance do sector financeiro moçambicano	17
O sector Bancário	18
Bancos Comerciais	18
Demanda de Produtos Microfinanceiros Vs sua Natureza	19
Mercados Urbanos	20
Mercados Rurais	21
Oferta de Produtos Microfinanceiros	22
Formas Tradicionais e Informais de Poupança e Crédito	22
Visão Geral do sector Microfinanceiro	23
Política do Governo e Situação legal das Microfinanças	25
Política do governo	25
Situação legal das Microfinanças	25
Organizações de poupança: sua situação legal	26
Estudo de caso: Distrito de Boane	27
Localização geográfica	27
Potencial Económico	27
Estrutura da População	28
Dinâmica da População	28
Aspectos culturais e linguísticos	28

Resultados da Pesquisa	29
Recomendações	35
Referências	37
Anexos	39

Agradecimentos

Na realização de um trabalho desta natureza o esforço pessoal é um elemento determinante a ter em consideração; mesmo assim não devo deixar de enaltecer o papel importante desempenhado por todos os que me apoiaram, directa ou indirectamente, tanto nos momentos difíceis da formação como nesta importante fase final da realização do trabalho de licenciatura.

Agradecimentos especiais vão para o meu supervisor dr. José Dias Loureiro que me encorajou a escrever sobre este tema e sempre me acompanhou até à versão final; ao Prof. Doutor Paulo Mole que me deu um estimável apoio na análise estatística dos resultados da pesquisa e ao Banco de Fomento que patrocinou a pesquisa de campo.

Os agradecimentos são ainda extensivos a administração de Boane e a todos aqueles que, directa e indirectamente, contribuíram para a consumação deste trabalho.

Siglas & Acrónimos

- A.I.D-** Agency for International Development
- BCM-** Banco Comercial de Moçambique
- BIM-** Banco Internacional de Moçambique
- BM-** Banco de Moçambique
- BPD-** Banco Popular de Desenvolvimento
- BSTM-** Banco Standar Totta de Moçambique
- CGAP-** The Consultative Group to Assist The Poorest
- CMR-** Caixa das Mulheres Rurais
- IMF's-** Instituições Micro-Financeiras
- INDER-** Instituto de Desenvolvimento Rural
- MPEs-** Micro e Pequenas Empresas
- MPMEs-** Micro, Pequenas e Médias Empresas
- OJDR-** Organização de Jovens para o Desenvolvimento Rural
- ONG-** Organização Não Governamental
- PEA-** População Economicamente Activa
- PIB-** Produto Interno Bruto
- PRE-** Programa de Reabilitação Económica
- PVD's-** Países em Vias de Desenvolvimento
- ROSCAS-** Associação de Poupança e Crédito Rotativo
- SNV-** Organização Holandesa de Desenvolvimento

INTRODUÇÃO

Moçambique é essencialmente um país agrícola, com cerca de 85% da sua população a viver no campo; a grande maioria vive abaixo da linha de pobreza absoluta, dedicando-se à agricultura de subsistência, cujos rendimentos são baixos, incertos e sazonais, o que inibe a mobilização de poupanças nas zonas rurais.

Muito embora alguma literatura económica advogue que as famílias pobres nas zonas rurais não poupam, e que mesmo tendo um rendimento adicional gastam-no em consumo ou em divertimentos cerimoniais, estudos revelam que estas famílias tem de facto uma substancial capacidade de poupar. No entanto, as formas como estas poupanças se traduzem, bem como o rendimento que é destinado ao consumo, são influenciados em grande medida pelas políticas das taxas de juro, custos de transacção, credibilidade das instituições, variedades das opções de depósito, entre outros factores.

A literatura económica reserva à poupança um papel fundamental no desenvolvimento da economia, por ser considerada geradora de investimento, de consumo futuro, de bem estar social e de ser o garante da estabilidade durante a velhice. Neste contexto, é importante adoptar estratégias para a mobilização de poupanças nas zonas rurais.

O objectivo principal deste trabalho é contribuir para a definição de estratégias de mobilização de poupanças rurais adequado ao ambiente rural, tendo em consideração as necessidades, hábitos, costumes e as motivações da população rural, bem assim a dimensão das poupanças rurais.

Desse modo, com base no estudo de campo, estudou-se entre outras, duas questões principais, com ênfase no género, a saber: 1. Nível das poupanças no distrito de Boane; 2. A finalidade das poupanças neste distrito. Antes porém, apresentou-se o debate teórico sobre a problemática da mobilização de poupanças na zonas rurais, e depois abordou-se o ponto de situação de Moçambique no que concerne à indústria microfinanceira.

O trabalho está organizado em dez capítulos. O 1º refere-se ao potencial de poupanças rurais; o 2º aborda o impacto das taxas de juro na mobilização de poupanças; o 3º a mobilização de poupanças rurais; o 4º aborda a mobilização de poupanças pelas IMF's; o 5º dá uma visão geral do sector financeiro moçambicano; o 6º é relativo à demanda de produtos financeiros vs sua natureza; o 7º é relativo à oferta de produtos Microfinanceiros; o 8º diz respeito à política do governo e situação legal das microfinanças em Moçambique, o 9º diz respeito ao estudo de caso e o 10º e último apresentam-se as recomendações.

Questões Estudadas

- Dimensão/Tamanho, importância e finalidade das poupanças no distrito de Boane;
- Principais formas/modalidades de constituição das poupanças no distrito;
- Fornecedores de serviços de poupanças neste distrito;
- Política do governo na mobilização de poupanças rurais;
- Outras questões como taxas de juro, mobilização das poupanças nas zonas rurais etc.

Com este leque de questões, pretendeu-se conhecer o funcionamento, e principais constrangimentos das poupanças nas zonas rurais em Moçambique, mais concretamente no distrito de Boane, o que permite fazer recomendações de estratégias de política que poderão ser adoptadas para melhorar a mobilização de poupanças nas zonas rurais.

Metodologia

A metodologia aplicada para a elaboração do trabalho consistiu numa revisão bibliográfica, inquéritos semi-estruturados do tipo fechado ao grupo alvo cujos elementos foram seleccionados de uma forma aleatória; entrevistas ao Banco Austral e algumas ONG's que se dedicam as microfinanças; e por último foi contactado o Banco de Moçambique, entanto que representante do governo nesta área, para se inteirar das políticas adoptadas para a mobilização de poupanças nas zonas rurais.

POTENCIAL DE POUPANÇAS RURAIS

Sabe-se relativamente pouco acerca das poupanças das famílias rurais nos países em vias de desenvolvimento. A falta de dados precisos, o grande número de unidades heterogêneas envolvidos na tomada de decisão, a complexidade do processo decisório familiar, os inadequados modelos teóricos do comportamento das poupanças familiares e a pouca importância que se dá, enfatizando-se apenas as poupanças governamentais, tem limitado as análises que podiam resultar em informações mais precisas sobre o comportamento das poupanças familiares nas zonas rurais (Adams, 1983:399).

Apesar destas limitações, visões distorcidas influenciadas quer pelas estatísticas oficiais sobre rendimento *per capita* nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD's), quer mesmo pelas estimativas dos rendimentos rurais nesses países, reservam um certo ceticismo quanto à possibilidade dessas famílias puderem poupar, não obstante alguns estudos aprofundados revelarem que nas zonas rurais em causa existe uma substancial capacidade de poupança e que até as famílias mais pobres, desenvolvem estratégias de poupança quando se lhes coloca a possibilidade de decidir o destino a dar ao seu rendimento (Mauri, 1983:409; Rodrigues, 1994:12).

Estas presunções, segundo as quais as famílias rurais são tão pobres para poupar, e que mesmo tendo um rendimento adicional gastam-no em consumo ou em divertimentos cerimoniais, não podem ser consideradas linearmente correctas, pois estas famílias têm, de facto, uma substancial capacidade de poupar. Contudo, as formas como as poupanças são expressas, bem como o rendimento que é destinado à poupança, são consideravelmente influenciadas, pelas políticas dos mercados financeiros, tais como a prática de taxas de juro atractivas, baixos custos de transacção, credibilidade das instituições, variedades das opções de depósitos, etc. (Adams, 1983:399-400).

Para consubstanciar a influência das políticas de mercados financeiros no comportamento das poupanças, um estudo feito pela CGAP (1997) concluiu haver evidências que mostram que os pobres deterão poupanças financeiras em contas de poupança em instituições financeiras se as facilidades apropriadas de poupança estiverem disponíveis. A decisão das famílias a constituírem contas de poupança é influenciada por:

- segurança da poupança, credibilidade e confiança nas instituições dos depositários;
- a liquidez das opções de poupança, isto é, rápido acesso dos depósitos, para questões de emergência e oportunidades de investimento que possam surgir repentinamente;

- os custos de transacção, isto é, o custo de fazer um depósito e a sua liquidação. O tempo gasto viajando para as instituições financeiras, esperando na fila, e sobre os trabalhos burocráticos podem representar custos tão altos que tornam uma taxa de juro real positiva em negativa e os pequenos poupadores voltam-se aos meios de poupança informal;
- a existência de taxa de juro real positiva. Embora existam evidências de que as poupanças rurais tornam mesmo sobre uma taxa de retorno baixa oferecida pelo sector informal, evidências dos diferentes países mostram que a procura de produtos de poupança pelos poupadores, incluindo os pobres, aumentam com o aumento da taxa de juro.

Segundo Thillairajah (1994) e CGAP (1998), estudos feitos em vários países de baixa renda na África Sub-Sahariana revelam que o sector familiar rural é uma unidade com um potencial significativo na geração de poupanças financeiras, e que a mesma tende a ter elevadas propensões média e marginal a poupar, de modo a puderem enfrentar problemas relacionados com a saúde, invalidez e outras emergências; investimentos, obrigações sociais e religiosas e consumo futuro. Inclusivamente, muitas famílias poupam em activos financeiros e não financeiros e poupam mais do que investem.

Embora esta corrente da literatura económica advogue que a capacidade de poupança e o potencial de crescimento são maiores nas áreas rurais do que nas urbanas, e que as famílias rurais tendem a ter uma maior propensão marginal a poupar, alguns economistas porém, não comungam a mesma ideia. Segundo Mauri (1983:409), as poupanças são geralmente mais baixas nos PVD's do que em países industrializados e baixas no campo que nas cidades devido a certos factores como: condições climáticas (as quais permitem menos despesas para habitação, vestuário e comida), os hábitos de poupança e a ausência de muitos bens de consumo e o efeito demonstração da supremacia no consumo, uma vez que nas zonas rurais dos PVD's parte do rendimento disponível do sector familiar é dirigido ao consumo.

Na realidade, as famílias rurais, na maior parte dos casos, devido ao acesso limitado às formas de depósito apropriadas ou ausência dum sistema de poupança desenhado especificamente para elas, usam formas alternativas de poupanças como é o caso das poupanças rotativas, associações de crédito e outras formas de poupança informais de carácter financeiro e não financeiro. Em muitos países da África Sub-Sahariana, a forma de poupança mais significativa é normalmente conhecida por Rotating Savings and Credit Association (ROSCA- Associação de Poupança e Crédito Rotativo). A mobilização de poupança por parte dos intermediários financeiros varia consideravelmente de país para país, dependendo de vários factores, como seja o grau de

monetarização da economia, os serviços oferecidos pelos intermediários financeiros formais, bem como factores de ordem sociológica (Thillairajah, 1994:41).

Regra geral, nas "ROSCAS" os membros conhecem-se entre se e estão ligados por laços comuns, tais como o local de residência, grupo étnico, rendimento ou tipo de actividade, concordando entre eles contribuir periodicamente com um valor fixo em dinheiro, o qual é sequencial e rotativamente alocado a cada um dos membros com custos de transacção bastante baixos. A qualquer momento durante o ciclo de trocas, os membros assumem-se como devedores (Buckley, 1997:1085).

De acordo com Thillairajah (1994:46), pesquisas realizadas em Colobane, Senegal, sobre sistemas informais de poupanças, identificaram duas formas de poupança:

(a) individuais:

- (i) em género (como cereais e animais); e
- (ii) em dinheiro, guardado em casa, entregue a um amigo, familiar, comerciante ou até às freiras de uma missão católica;

(b) em grupo:

- (i) poupanças de mulheres, com origem em actividade do grupo, sendo os lucros consumidos colectivamente;
- (ii) poupanças em grupo mistos (homens e mulheres), com conotações de ajuda mutua; e,
- (iii) poupanças em grupo para jovens, utilizados para eventos culturais, e para compra de equipamentos de grupos associativos.

TAXAS DE JURO VERSUS MOBILIZAÇÃO DE POUPANÇAS

Grande parte da literatura económica não identifica claramente o significado da relação casual entre o nível das taxas de juro e acumulação das poupanças na área rural, atribuindo a mobilização de poupanças a outras causas, apesar de haver uma crescente evidência da importância que as taxas de juro desempenham na mobilização de poupanças, na tomada de decisões de investimento, na determinação do nível de liquidez na economia, e na estrutura e papel do sector financeiro. Esta situação sugere que os debates tradicionais convencionais neste assunto têm de ser reconsideradas, e políticas mais

realistas devem ser adoptadas em relação aos retornos sobre poupanças financeiras (Mauri, 1983: 411-412).

O argumento de que não há uma significativa relação casual entre o nível das taxas de juro e acumulação de poupanças nas áreas rurais, é sustentado pelo facto de que grande parte das famílias não tem contas de depósito; as que usam instituições financeiras são, porém, inicialmente mais atraídas por determinados serviços desenvolvidos pelas instituições, tais como a segurança do depósito, disponibilidade da liquidez e acesso mais facilitado aos serviços da instituição, do que propriamente das taxas de juro. Evidências sugerem que os camponeses estariam dispostos a depositar as suas poupanças e converter as poupanças reais em recursos financeiros sem prestar grande atenção as taxas de juro (Von Pischke, 1991:418-419).

Embora as taxas de juro tenham um efeito incerto quanto ao montante que as pessoas poupam, actualmente, os teóricos do desenvolvimento financeiro tem destacado a importância das taxas de juro reais positivas nos instrumentos de poupanças, pois elas favorecem mais as poupanças nas formas financeiras que nas não financeiras, conduzindo ao aumento de poupanças financeiras, uma vez que os agentes económicos convertem as suas poupanças de activos não financeiros para activos financeiros como forma de obter ganhos positivos. Contrariamente, as taxas de juro reais negativas constituem um constrangimento no campo económico na medida em que desencorajam a manutenção de poupanças em activos financeiros e conduzem a uma alocação sub óptima de recursos, não contribuindo para o crescimento económico (Thillairajah, 1994:45).

É comum nos PVD's existir uma imposição de tectos para taxas de juro sobre depósitos, medida que tem contribuído para a inibição da mobilização de depósitos. Existem críticas em relação a esta prática que tem sido associada a um crescente reconhecimento de que a existência de depósito seguro com rendimentos razoáveis pode ser crucial para as famílias pobres com um fluxo de rendimento incerto ou sazonal, especialmente nas áreas rurais (Adams, 1978; Von Pischke, 1978; Bhatt e Meerman, 1978; citados por Burkett, 1987:77). Neste contexto, os efeitos do estabelecimento de taxas de juro-tecto sobre depósito poderão ser importantes somente para aquelas famílias de baixa renda que enfrentam enormes despesas e/ou constrangimentos dos *cash flows* associado a um investimento em capital físico (McKinnon, 1973; Vogel, 1984; citado por Burkett, 1987:77).

Contudo, a repressão das taxas de juro a que se assiste nesses países, aliada a outros factores como um baixo grau de monetarização dessas economias, e redes bancárias bastante diminutas, não tem contribuído para a mobilização de depósitos (Lanyi e Saracoglu, 1983 citados por Silvina de Abreu, 1996:13).

Há todavia dois aspectos que não têm sido invocadas na crítica às taxas de juro tecto sobre depósitos:

Primeiro, os intermediários financeiros tendem a responder aos decretos governamentais sobre taxas de juro tecto explícitas, incentivando uma competição não baseada em taxas de juro que toma diversas formas, tanto financeiras como não financeiras, particularmente o uso das taxas de juros implícitas (Spellman, 1980 e 1982; White, 1976; Taggart, 1978; citados por Burkett, 1987:77-78). Nos países em vias de desenvolvimento, por exemplo, a hiper expansão de agências bancárias têm sido reportada como uma clara evidência da tal taxa de juro implícita sobre uma taxa de juro-tecto sobre depósito, com vista à expansão de oportunidades financeiras ao grupo alvo (Daly, 1967; Despres, 1970; citados por Burkett, 1987:78).

Segundo, as oportunidades de depósito para famílias de baixa renda tendem a ser raras, devido a elevados custos de transacção para pequenos poupadores, mas também numa prática comum de poupança na forma de bens reais e não de activos financeiros entre famílias não prósperas (Bhatt e Meerman, 1978; Elagalam, 1978; McKinnon, 1973; citados por Burkett, 1978:78).

Estas duas razões, segundo Burkett (1987:77-78) podem suscitar as seguintes questões:

- como é que a substituição da competição baseada em taxa de juro por uma não baseada em taxa de juro se faz, tendo em conta a ideia de que a fixação de taxas de juro-tecto sobre depósitos impede a mobilização da poupança?
- como é que as oportunidades de depósito são consistentes com a competição não baseada na taxa de juro sobre depósitos, levada a cabo por intermediários financeiros num contexto de taxa de juro-tecto de depósito?

Na tentativa de respostas a estas questões, Chandavarkar (1977), citado por Burkett (1987:78), argumenta que existem outros factores diferentes das taxas de juro-tecto que impedem a expansão das oportunidades de depósito nos países em vias de desenvolvimento, tais como, o baixo nível de monetarização das economias, o padrão de desenvolvimento e estruturas dos mercados financeiros, o nível de desenvolvimento das economias ou o impacto contínuo do modelo colonial do desenvolvimento. Estes factores podem levar a que os intermediários financeiros concentrem os seus esforços de mobilização e as suas actividades de empréstimo em sectores comerciais nas zonas urbanas, devido a retornos de curto prazo e baixo risco (Bourne, 1974; Abdi, 1977; citados por Burkett, 1987:78).

O outro factor saliente é a existência dum sistema financeiro oligopolista que pode ter um impacto negativo na mobilização de depósito com ou sem taxa de juro-tecto de depósito (Fry, 1981; Galbis, 1982; Heggstad e Mingo, 1976; White, 1976; citados por Burkett, 1987:78).

Inovações tecnológicas e trocas de informações necessárias, como a introdução dum sistema de informação que reduz significativamente os custos operacionais associados a pequenas contas, podem criar externalidades positivas para incrementar a mobilização de depósitos, uma vez que as instituições financeiras individuais podem verificar que as suas estratégias para elevar a mobilização de pequenas poupanças beneficiam outros agentes incluindo outras instituições financeiras, pois, a negligência das mudanças tecnológicas no sector financeiro, pode gerar menos oportunidades de depósitos para os pequenos poupadores do que um nível que seria socialmente desejável, devido a elevados custos operacionais de pequenos depósitos (Bhatt, 1978; citado por Burkett, 1987:78).

Finalmente, a competitividade para a mobilização de depósitos entre os intermediários financeiros tem sido minimizada, dada a existência de fundos externos dos programas de crédito subsidiado, tanto pelo governo como pelos doadores internacionais, e uma vez que este financiamento externo tem frequentemente conduzido a viabilidade financeira das instituições de crédito nos PVD's (Vogel, 1983; Von Pischke, 1980; citados por Burkett, 1987:79). Não obstante a acessibilidade de fundos a baixo custo ser um dos grandes factores de impedimento da mobilização das poupanças, é inconcebível explicar a falta de serviços financeiros nas zonas rurais como consequência das entradas de fundos externos, pois, todos os intermediários financeiros têm acesso aos fundos externos, e o fluxo desses fundos tende a ser irregular (Burkett, 1987:79).

MOBILIZAÇÃO DE POUPANÇAS RURAIS

As poupanças voluntárias¹ mobilizadas localmente são deveras importante para o desenvolvimento dos mercados financeiros e para os que procuram serviços de poupança e crédito localmente, na medida em que esta poupança é potencialmente uma fonte enorme de recursos para financiamento a algumas instituições de micro crédito, tornando-as financeiramente viáveis (CGAP, 1997:1).

Contrariamente, as instituições financeiras que negligenciam a mobilização de poupanças tornam-se instituições incompletas, pois elas não só falham no proporcionamento de serviços adequados para os

¹ A poupança voluntária assume que as famílias pobres sempre poupam e o que se requer são instituições e serviços apropriados para suas necessidades, enquanto a poupança compulsiva assume que o pobre deve ser ensinado a poupar, e necessita de aprender a disciplina financeira.

poupadores rurais, como também tornam-se por si próprias pouco viáveis, uma vez que podem ser vistas como instituições ineficientes (Thillairajah, 1994:44).

A mobilização de poupanças rurais proporciona um fluxo adicional de fundos para empréstimos adicionais ao sector agrícola e ajuda a desenvolver o espírito empreendedor, e uma combinação das poupanças bem formuladas, efectivamente administrada e esquemas de crédito também bem desenhadas são essenciais para a viabilidade financeira e desenvolvimento sustentável dos sistemas financeiros, pois, a sustentabilidade das actividades institucionais de empréstimos não pode ser alcançada sem os esquemas de poupanças e mobilização de depósitos (Mauri, 1983:408; Thillairajah, 1994:46).

Para que a mobilização de poupanças nas zonas rurais nos países em vias de desenvolvimento tenha sucessos é fundamental que os fazedores de política nesses países desenhem e implementem um modelo de mobilização de poupanças adequado ao ambiente rural, tendo em consideração as necessidades, hábitos, costumes e as motivações da população rural, bem assim a dimensão destas poupanças (Mauri, 1983:410-411).

A fixação deliberada das taxas de juro sobre depósitos abaixo do nível de mercado, através de programas governamentais, tende de facto a desencorajar as poupanças. A prática de taxas de remuneração suficientemente altas para incentivar a poupança, conjugada com a cobrança de juros suficientemente altas para cobrir os custos de intermediação e permitir alguma margem de lucro ao intermediário é que sustentam o desenvolvimento de mercados financeiros (Thillairajah, 1994:41).

Alguns intermediários desencorajam agressivamente pequenos depósitos pela imposição de elevadas despesas na constituição de depósitos. Adicionalmente, a legislação das taxas de juro, bem como a disponibilidade de fundos externos relativamente baratos agem como desincentivos para os intermediários financeiros mobilizar depósitos, diluindo qualquer entusiasmo na mobilização de depósitos (*Ibidem*).

A presença de sucursais de instituições financeiras nas áreas rurais não garante, porém, que as poupanças das famílias rurais serão mobilizadas por estas instituições, pois, os bancos comerciais não estão muito interessados em atrair contas de poupanças pequenas, porque elas são difíceis de gerir, devido a elevados custos operacionais. Isto acontece porque os bancos comerciais são tradicionalmente concebidos para lidar com empréstimos de curto prazo e baixo risco, implicando que as poupanças fluam das áreas rurais para áreas urbanas (Mauri, 1983:409).

MOBILIZAÇÃO DE POUPANÇAS PELAS INSTITUIÇÕES MICRO-FINANCEIRAS (IMF's)

Muito embora evidências empíricas sugiram que as famílias pobres podem poupar se houver disponibilidade de instituições financeiras apropriadas e as facilidades de poupança forem avaliáveis, estudos feitos recentemente mostram que pouco progresso tem sido feito para tornar as IMF's como intermediários financeiros com um nível de "performance" aceitável, pois, actualmente muitas delas oferecem somente crédito e a mobilização de poupanças permanece praticamente negligenciada (CGAP, 1998:1).

Na prática, poucos países têm-se empenhado na mobilização de poupanças familiares voluntárias através dos mercados financeiros rurais, dado que os fazedores de política têm assumido que as famílias rurais são tão pobres para poupar e que, mesmo tendo um rendimento adicional, gastam-no em consumo ou em divertimentos cerimoniais: assunções estas que têm sido contestadas (Adams, 1983:399).

A mobilização de pequenas e micro poupanças pelas IMF's é fundamental para a sustentabilidade destas IMF's, na medida em que os depósitos do público são uma fonte menos volátil e segura relativamente aos fundos alternativos vindos do mercado interbancário ou agências doadoras. Com esta fonte estável de fundos, pode-se expandir as operações de crédito e criar benefícios para os devedores, não obstante os custos relativamente elevados para a administração destes pequenos depósitos (CGAP, 1998:2).

As IMF's que mobilizam poupanças para empréstimos estão motivadas a oferecer serviços adequados aos seus clientes como forma de atrair fundos para os empréstimos, e aquelas que não enfrentam restrições regulamentares vão oferecer aos seus depositantes taxas de juro que sejam suficientemente altas para anular o efeito da inflação, proporcionando serviços e instrumentos financeiros concebidos especialmente para os seus potenciais depositantes. Elas também são motivadas a expandir as suas redes de sucursais para as zonas potencialmente lucrativas, sem instituições financeiras, e deste modo reduzirem os custos de transacção dos depositantes (A.I.D, 1991:4).

Constrangimentos das IMF's

De acordo com CGAP (1998:1), as instituições micro financeiras enfrentam vários desafios na mobilização de poupanças, das quais salienta-se:

- *Ambiente macroeconómico instável*: distúrbios económicos e altas taxas de inflação dificultam a mobilização de poupanças das famílias pobres por mais eficiente que seja a IMF. Para além disso, as IMF's notam que a mobilização de poupanças conduz a perdas se houver uma grande intervenção governamental resultando em taxas de juro controladas e créditos subsidiados;
- *Ausência duma legislação própria para as IMF's*: por falta dum regulamento específico para as micro finanças, muitas das IMF's são obrigadas a transformar-se em instituições financeiras formais; para tal, elas têm que reunir certos requisitos que dificilmente podem reunir. Adicionalmente, estas estipulações legais não estão ajustadas a riscos específicos a que as IMF's estão expostas, tais como elevado retorno de empréstimo devido à curta maturidade ou uso de substitutos colaterais;
- *Capacidade de gestão*: para a mobilização de depósitos as IMF's precisam de treinamento e motivação do seu pessoal para alcançar os desafios de compatibilizar activos e passivos no processo de gestão de liquidez apropriado, com vista a assegurar a sustentabilidade institucional .”

Factores impulsionadores

Segundo CGAP (1998:3), um estudo feito comparando quatro (4) bancos de diferentes países apontam para sete (7) factores chaves que contribuem para o sucesso na mobilização de pequenas e micro poupanças, a saber:

- *Liberalização do sector financeiro*: a liberalização resulta no aumento da competitividade das IMF's, implicando que aumentem a quantidade de produtos financeiros oferecidos, especialmente poupanças, incorporando novos grupos de clientes, particularmente os pobres. O relaxamento do controle da taxa de juro conduz a que as IMF's estabeleçam um *spread* das taxas de juro que conduza a uma base lucrativa.
- *Tipo de instituição e liderança*: a liderança, propriedade e reputação da instituição são cruciais na atracção de poupanças, uma vez que os aforradores estão mais motivados a cederem as suas poupanças a instituições dignas de confiança. Os depositantes ficam confortados ao

saber que as suas poupanças estão em instituições que parecem ser deles e percebem o risco.

- *Situação geográfica*: quanto mais próximo as IMF's estiverem dos seus clientes, maior será o número de pequenos depositantes com acesso às facilidades de poupanças.

- *Opções de depósito e inovação tecnológica*: contas individuais, voluntárias e acesso à abertura de contas de poupança têm provado um maior sucesso na atracção de depositantes. O rápido acesso aos depósitos é também atraente para famílias pobres.

- *Gestão de risco e liquidez*: a gestão de riscos através do conhecimento minucioso dos credores diversificando a carteira de empréstimo, monitorando os credores é essencial para uma boa gestão prudentiada de liquidez.

- *Estrutura reguladora e controle interno*: a regulamentação prudente e supervisão efectiva fornecem linhas mestres para práticas de gestão financeira apropriadas e assim salvaguardar os interesses dos depositários. Na ausência da supervisão efectiva e de um sistema adicional de segurança de depósitos, a auditoria interna tem tido um papel importante relativamente à supervisão externa.

- *Redução de custo de mobilização de poupança*: a concessão de produtos de poupança simples, oferecendo sistemas de taxas de juro diferenciadas, sem juros nas contas com saldo baixo, e mantendo as instituições a operar com poucas sucursais e com a mesma equipa, gerindo os serviços de empréstimos e de poupanças é fundamental para a redução de custos administrativos.

Condições para o arranque

Assim e de acordo com CGAP (1997:1), três condições dominam a questão de fundo de quando as IMF's poderão iniciar a mobilização de poupanças:

1ª: A mobilização lucrativa requer um bom ambiente macroeconómico, estabilidade política, condições demográficas sustentáveis e um ambiente regulamentar apropriado;

2ª: Supervisão das IMF's. Para a protecção dos clientes, especialmente os depositantes, as instituições que mobilizam poupança voluntária devem ter uma supervisão governamental. Isto porque, requer-se um governo disposto a modificar a sua supervisão bancária de modo a que as IMF's sejam apropriados para as suas actividades, e assegurem que o "corpo" de supervisão seja capaz de monitorar estas instituições efectivamente;

3ª: História, capacidade e performance da instituição. Depois da mobilização da poupança pública, estas instituições devem demonstrar consistentemente uma boa gestão dos seus fundos. Por outras palavras, serão financeiramente solventes com uma elevada taxa de retorno, ganhando retornos atractivos. Isto é muito importante, porque muitos países com baixo rendimento per capita que confiaram suas poupanças a pequenas instituições financeiras não orientadas ou sem supervisão perderam suas poupanças.

IMF's qualificadas versus ambiente inapropriado

Segundo CGAP (1997:1-2), existem circunstâncias em que as instituições estão qualificadas e prontas para iniciar a mobilização da poupança voluntária, mas o país não tem uma legislação, regulamento e estruturas de supervisão apropriados.

Neste caso, as IMF's e doadores deverão concentrar as suas atenções nos seguintes pontos:

- (a) Regulamentação das taxas de juros, capital, salários, entre outros factores que possibilitem as IMF's a proporcionar serviços financeiros lucrativos;
- (b) Banir as instituições não qualificadas à mobilização da poupança pública, e não permitir a criação de mais instituições mais do que o número que o corpo de supervisão possa ser capaz de supervisionar efectivamente.

As instituições que precisam de convencer as autoridades acerca das necessidades de mudanças devem familiarizar-se com a experiência internacional do país e evidências que sustentam seus argumentos. Devem também pesquisar o mercado da procura de instrumentos de poupança.

Estratégias das IMF's

As estratégias de mobilização de poupanças ao nível local pelas IMF's, pressupõem que o país tenha uma estabilidade macroeconómica; suficiente densidade populacional que permita uma intermediação financeira lucrativa e assumam que a instituição microfinanceira é financeiramente viável com bom desempenho.

Ainda, de acordo com CGAP (1997:2-5), as IMF's devem:

- *Incorporar poupanças voluntárias*: a instituição deve estar preparada para mudanças e não deve acreditar que adicionando poupança é o mesmo que acrescentar simples produto, pois, a introdução dos serviços de poupanças voluntárias, implica que o acréscimo de novos clientes conduz a um aumento no pessoal, gerência, sistemas de comunicação, segurança e mudanças noutros aspectos operacionais das IMF's. As mudanças nas descrições dos trabalhos e treinamento do pessoal ocorrem desde que o pessoal torna-se intermediário financeiro em vez de oficiais de empréstimos. Além disso, taxas de juro sobre empréstimos podem ter que ser ajustados para assegurar que o *spread* entre a taxa de juros para empréstimos e depósitos seja suficiente para cobrir os custos e produzir lucros.

- *Equacionar a poupança Compulsiva versus poupança Voluntária*: a necessidade da poupança compulsiva e a mobilização da poupança voluntária reflectem duas filosofias muito diferentes. Uma assume que o pobre deve ser ensinado a poupar, e necessita de aprender a disciplina financeira. Outra, assume que famílias pobres sempre pouparam e o que se requer são instituições e serviços apropriados para suas necessidades. Os clientes de micro finanças não se sentem confortáveis colocando suas contas de poupança voluntária nas contas de poupança compulsiva, ou colocando ambas numa mesma instituição. Eles sabem que não podem retirar as poupanças compulsivas até seus empréstimos serem reembolsados (ou antes dum certo número de anos), e também sentem-se aflitos por não poderem ter facilidades de acesso às suas poupanças voluntárias.

Portanto, há duas lições a tirar aqui. Primeiro, poupanças e empréstimos podem ser captados separadamente; segundo, as instituições não podem tentar ensinar seus clientes como poupar. Em vez disso, a IMF pode concentrar-se no ensino ao seu pessoal como proporcionar os instrumentos e serviços que poderão captar estas poupanças. A lição aprendida na mobilização da poupança é treinar o pessoal, não os clientes.

- *Conceber produtos de poupanças e fixação do seu preço*: uma instituição dirigida com uma total auto-suficiência deve, de facto, fixar o *spread* entre as taxas de juro dos depósitos e dos empréstimos que permitem que as instituições se tornem lucrativas. De qualquer modo, o ajuste da taxa de juro requer alguma experiência.

A experiência mostra que muitos poupadores não estão interessados nas taxas de juros altas. Geralmente eles preferem melhores serviços do que elevadas taxas de juros. O trabalho e outros custos não financeiros podem ser considerados quando se aplica uma taxa de juros nos depósitos. Estes custos são difíceis de calcular antecipadamente, assim são necessários testes pilotos para estimar exactamente os custos.

Finalmente, os limites nos volumes de empréstimos podem aumentar quando os serviços de depósito forem acrescidos. Uma instituição que usa os depósitos para os empréstimos enfrenta uma procura dos credores e poupadores. Os grandes poupadores tendem a concorrer para empréstimos de grandes valores.

- *Necessidades de instrumentos apropriados de depósito para procura local:* o denominador comum em muitas instituições de micro crédito encaram os serviços de poupança como uma procura local para segurança, alocação conveniente, e uma escolha de instrumentos com diferentes misturas de liquidez e retorno, com vista a atrair um máximo número de famílias a pouparem o seu máximo;

- *Desenvolvimento de recursos humanos:* a gestão duma instituição de poupança é mais complexa do que das operações de crédito, especialmente desde que o tamanho da organização tende a aumentar rapidamente. O treinamento do pessoal e a gestão torna-se uma necessidade urgente e imprescindível.

O pessoal das instituições de micro crédito, muitas vezes, necessita de mudar a sua percepção acerca dos seus clientes. Eles precisam de entender que as famílias pobres poupam, e que estas poupanças podem financiar um elevado volume de crédito.

- *Introdução de novas estratégias de Marketing:* para os serviços de crédito, a IMF selecciona os devedores confiados pela instituição. Na mobilização de poupança, é a instituição que deve primeiro organizar-se como proporcionar aos seus poupadores uma boa qualidade de serviços e depois publicitar os seus instrumentos e serviços com meios locais apropriados. A chave é aprender dos clientes o que eles querem e depois incorporar estas informações nos produtos e publicidade.

- *Sequência das actividades:* Os passos seguintes são relevantes para muitas instituições de micro crédito que planeiam a introdução de poupanças voluntárias.

1. Melhorar o conhecimento do conselho institucional e gerência na experiência doutras IMF's com respeito a mobilização da poupança voluntária;

2. Pesquisar o mercado e treinar pessoal para a fase piloto;
3. Conduzir e valorizar um projecto piloto (um passo crucial, pois, até a extensão da procura e custos dos diferentes produtos, incluindo o trabalho, são conhecidos, somente as taxas de juros temporárias que podem ser aplicados);
4. Se for necessário, um segundo treinamento deve ser levado a cabo. Durante este período, a atenção deve ser também dada ao planeamento, logística, sistemas de gestão de informação e abrangência/extensão do treinamento do pessoal, de modo a preparar a expansão do programa de poupança;
5. A instituição está agora pronta para gradualmente expandir os seus serviços de poupanças por todas as suas sucursais;
6. Para a expansão ser bem sucedida; a ênfase deve ser na mudança de expansão da logística para as técnicas de penetração do mercado. É necessária uma forma, mas não uma condição suficiente, para mobilização massiva dos depósitos. Instituições eficientes podem rapidamente ganhar a confiança das pessoas que vivem ou trabalham próximo das IMF's. A penetração do mercado numa vasta área de serviço requer, portanto, outros métodos. Estes incluem: o desenvolvimento de abordagens sistemáticas para a identificação de potenciais depositantes; implementação dum sistema de incentivo do pessoal baseado na performance; desenvolvimento de métodos de comunicação efectivos entre IMF's; maior pesquisa de mercado; exame das relações públicas e treinamento massivo do pessoal.

UMA VISÃO GERAL DO SECTOR FINANCEIRO MOÇAMBICANO

Durante o período 1975/92, a característica dominante do sistema financeiro moçambicano não era exactamente de monobanco como acontecera em muitos países, dado que o Banco de Moçambique (BM) compartilhou o mercado com o ex-BPD, actual Banco Austral, e Banco Standar Totta de Moçambique (BSTM), pese embora, sob o ponto de vista funcional, o facto de que o BM, ao assumir simultaneamente a função emissora e comercial, fazia com que os traços vitais de monobanco estivessem sempre presentes (Maleiane, 1997:2).

Com a reestruturação da banca, ocorrida em 1977, o sistema financeiro moçambicano passou a ser dominado exclusivamente pelo Estado, dado que o BM assumiu o controle maioritário do mercado, com 100% em termos de operações bancárias com o exterior, 80% no mercado

*deve
ser
feito
17 mil
bilhões*

creditício, pelo menos até 1988 e 90% na captação de depósitos das empresas na sua maioria estatais, até 1989 (*Ibidem*).

É de salientar, no entanto, que, até 1984, o BM era órgão do aparelho do Estado sendo, por isso, o seu governador, membro efectivo do conselho de Ministro, com o estatuto de Ministro. Esta realidade institucional, trouxe implicações de curto e médio prazos na dinâmica do sistema financeiro, cuja reforma, inicia-se posteriormente ao Programa de Reabilitação Económica (PRE) e uma vez alterado o quadro jurídico-institucional prevaemente, isto depois de 1990 (*Ibidem*).

Até 1993, o sistema bancário moçambicano oferecia um leque limitado de facilidades de depósito, dado que durante um longo período de tempo, as taxas de juro sobre depósitos foram rígidas o que desencorajou de certa forma a mobilização de poupanças. O outro factor que actualmente tem desencorajado a mobilização de depósitos domésticos no país tem sido a crescente oportunidade de uso de fundos externos canalizados as instituições doadoras através do sistema bancário (USAID, 1996).

Este sistema financeiro compreende um banco central, dez bancos comerciais, um banco de investimento, cinco cooperativas de crédito, três sociedades de locação financeira, duas sociedades de investimento, quatro companhias de seguro e várias instituições financeiras informais, muitas baseadas nas áreas rurais e geridas por organizações não governamentais ou associações locais (BM/DSB, 2000).

“Performance” do sector financeiro Moçambicano

As políticas macroeconómicas e financeiras favoráveis são importantes para a sustentabilidade e crescimento do sector financeiro de qualquer país. Desde a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE) em 1987, as políticas governamentais têm estado a mudar a fim de criar condições para a promoção de um crescimento económico contínuo, a correcção dos desequilíbrios da balança de pagamentos e o controle e redução da inflação.

Durante um longo período de tempo, as taxas de juro foram utilizadas como um dos instrumentos mais importantes na aplicação de políticas de selectividade do crédito, visando o desenvolvimento diferenciado de algumas actividades de acordo com critérios pré-determinados de prioridade, podendo-se destacar três grandes períodos, em termos de condução da política de taxas de juro, nomeadamente o período de taxas de juro rígidas; período de ajustamento das taxas de juro e período de taxas de juro liberalizadas (Silvina de Abreu, 1996:18).

Os aforradores foram os que mais perderam com a manutenção de taxas de juro reais negativas durante muitos anos, pois, um mesmo volume de capital aplicado, por exemplo, a um determinado período,

deteriorava-se mais para os depositantes (poupança financeira) do que para os bancos comerciais (créditos bancários), desencorajando a poupança. Tal constatação é consubstanciada pelos altos valores negativos assumidos pela taxa de juro das operações passivas, em termos reais, comparativamente aos das taxas activas (Silvina de Abreu, 1996:30).

Entre 1989/92, na tentativa de inverter esta situação, houve grandes esforços por parte das autoridades monetárias em tornar as taxas de juro positivas em termos reais com vista a tornar cada vez mais atractiva a poupança financeira (Silvina de Abreu, 1996:32).

O sector Bancário

O sector bancário moçambicano é uma estrutura institucional altamente centralizada. O ex-BPD, actual Banco Austral, é o banco que possui a mais vasta rede bancária e uma certa tradição na provisão de serviços financeiros ao sector agrícola. Se excluirmos o Banco Comercial de Moçambique (BCM), BSTM e o Banco Internacional de Moçambique (BIM), instituições com uma elevada propensão urbana cujas redes comerciais são relativamente pequenas, a fonte básica de crédito formal para fins de produção parte da carteira de empréstimos do actual Banco Austral (Rodrigues, 1994:19).

Antes da independência em 1975, nove bancos operavam na colónia de Moçambique. Nos meados de 1978, todos os bancos com a excepção de um, o BSTM foram nacionalizados e fundidos em dois bancos estatais, o BM e o BPD. Somente o BM foi lhe permitido conduzir a política cambial e servir como o banco emissor e comercial até 1992. Assim em 1991, o BM detinha mais que 95% dos activos financeiros totais e responsabilizava-se por mais de 2/3 do total do crédito emitido pela economia. O BM foi formado em 1975 a partir do "Banco Nacional Ultramarino- BNU" em conjugação com três outros bancos. O ex-BPD concentrado em pequenos depositários e credores e estava particularmente relacionada com a provisão do crédito para os produtores rurais (Amino, 1999:21-22).

Bancos Comerciais

Ha três subgrupos de bancos comerciais em Moçambique: (a) os bancos comerciais recentemente privatizados incluindo o ex-BPD e o BCM ; (b) vários bancos privados recém criados; e (c) bancos cujos proprietários são bancos estrangeiros com sucursais em Maputo (Amino, 1999:22).

Ao longo do país, as sucursais são largamente localizados nos maiores centros urbanos tais como Maputo, Sofala e Nampula. Estas três provincias juntas tem cerca de 139 sucursais correspondentes a 59.6% do total das sucursais da indústria bancária. Só a provincia de Maputo

tem 87 sucursais correspondentes a 37.3% do número total das sucursais. A província de Sofala tem 28 sucursais (12%); Nampula tem 24 sucursais (10.3%). As restantes 94 sucursais (40.4%) são distribuídas da seguinte maneira: Gaza com 20 sucursais (8.5%); Inhambane e Cabo Delgado com 12 sucursais (5.2% cada); Manica e Zambézia com 14 sucursais (6% cada); Tete com 13 sucursais (5.6%) e finalmente Niassa com 9 sucursais (3.9%) (BM/DSB, 2000).

DEMANDA DE PRODUTOS MICROFINANCEIROS VS SUA NATUREZA

Desde a implementação do Programa de Reabilitação Económica (PRE) em 1987, as actividades de micro-empresas tanto nas zonas urbanas como nas zonas rurais tem aumentado significativamente. Um estudo realizado pelo Ministério da Agricultura e Pescas em parceria com a Universidade do Estado de Michigan sobre Micro e Pequenas Empresas (MPE) na região Central e Norte do país, constatou que existem cerca de 840.000 empreendimentos nesses locais os quais empregam aproximadamente 1.4 milhões de pessoas. Cerca de uma pessoa em cada sete é activa numa MPE, taxa esta em MPEs muito maior que a dos outros países da região (Benfica, 1998: iv).

Ainda de acordo com o mesmo estudo, mais de metade destas empresas dedicam-se a actividades de manufactura, enquanto perto de um terço está no comércio, sendo muitas delas constituídas por uma pessoa trabalhando sozinha. Três quartos das empresas pertencem e são operadas por homens, um valor que é substancialmente alto em comparação com os países vizinhos. Oitenta por cento da força de trabalho é constituído pelos proprietários e trabalhadores não remunerados, muitos dos quais são membros da família. Aproximadamente 80% da força de trabalho não tem mais do que quatro anos de escolaridade; cerca de um terço nunca foram a escola (*Ibidem*).

Este aumento das MPEs pode ser atribuído aos melhoramentos significativos registados na economia moçambicana. Nos últimos anos, tem se assistido a uma procura crescente de bens e serviços por parte da população de baixa renda, como resultado de um maior nível de rendimentos e de uma maior estabilidade política e económica. O sector informal respondeu mais rapidamente a estas condições relativamente ao sector formal ao proporcionar oportunidades de captação de receitas à população de baixa renda (Chidzero *et al*, 1998:20).

Parafraseando Chidzero *et al* (1998:21), o sector informal urbano e peri-urbano apresenta condições conducentes às micro-finanças, permitindo à IMF servir um grande número de clientes com custos baixos. Contrariamente, o sector rural possui características que as micro-finanças têm dificuldades de ultrapassar, como sejam o caso de infra-estruturas de transportes e comunicações frágeis, populações

dispersas, agricultura como fonte principal de rendimento e economia monetarizada diminuta. Ademais, as micro-empresas localizadas nas zonas rurais enfrentam problemas de falta de infra-estruturas básicas e acesso aos mercados. Devido a estes factores, as melhores condições para a pratica de micro-finanças encontram-se nos centros urbanos.

Estas micro-empresas e as famílias pobres economicamente activas tanto nas zonas urbanas, como nas zonas rurais não têm acesso ao crédito bancário, estando dependente praticamente de fontes informais que lhes têm concedido crédito. Para elucidar este facto, o inquérito realizado pelo Ministério da Agricultura e Pescas/Universidade do Estado de Michigan constatou, de entre as empresas analisadas, que 14% nunca tiveram acesso ao crédito e 80% obtiveram empréstimos de parentes, e os créditos de instituições financeiras formais eram de importância insignificante (Benfica, 1998:v).

Mercados Urbanos

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs), são definidas como actividades ou negócios, empregando 50 ou menos pessoas e engajadas em trabalhos geradores de rendimento fora do da agricultura ou pecuária, isto é, qualquer actividade que não seja a venda da força de trabalho, produção de cultura ou gado ou a venda da sua própria produção agrícola ou pecuária (Benfica, 1998:1).

Segundo Chidzero *et al* (1998:22), estas empresas têm as seguintes características:

Demográficas: os proprietários destas micro-empresas de um modo geral tem menos de 30 anos de idade, e são igualmente homens ou mulheres com um nível de escolaridade muito baixo, ou seja, 70% tem quatro anos de escolaridade ou mais.

Actividades: estas micro-empresas nas zonas urbanas são dominadas por pequenos vendedores e comerciantes não registados, estando a ganhar proeminência serviços como restaurantes, alfaiatarias, oficinas de reparação e pequenos artesãos, tais como carpintarias, sapatarias etc.

Receitas: as actividades das micro-empresas têm potencial para fornecer uma melhor fonte de receitas relativamente ao emprego formal, principalmente para aqueles que se encontram no fim da escola de aptidão. Para elucidar este facto, o inquérito realizado em 1996 revelou que as receitas geradas pelos pequenos comerciantes, as receitas provenientes de vendas, serviços e de pequenos produtores com 2-3 empregados eram significativas e que, em alguns casos, superiores aos salários mensais dos trabalhadores menos qualificados no sector formal.

Localização: Grande parte das actividades das micro-empresas são realizadas nos mercados urbanos previamente indicados, estando sujeitas a uma forma de controlo oficial.

Mercados Rurais

A actividade micro-financeira nas zonas rurais é mais problemática comparativamente às zonas urbanas. Muito embora 80% dos moçambicanos viva nas zonas rurais, vivem muito isolados e em condições muito difíceis. Cerca de 2/3 da população rural não tem acesso a água potável e a serviços de saúde, considerando-se que vivem em absoluta pobreza. Este facto, pode ser comparado as áreas urbanas, onde 81%-97% tem acesso à água (Chidzero *et al*, 1998:24 citando Banco Mundial, 30 de Abril de 1997).

Cerca de 90% dos pobres que vivem nas zonas rurais obtêm as suas receitas da agricultura de subsistência. As actividades como a pesca, criação de gado e o emprego assalariado constituem uma fonte importante de receita em algumas regiões do país, mas as actividades agrícolas de pequena escala são a base económica chave nas zonas rurais. As actividades que geram receitas são limitadas pelo facto das populações se encontrarem isoladas devido a ausência de uma rede de estradas, transporte deficiente, falta de centros de mercados rurais e ausência de informação e de comunicação (Chidzero *et al*, 1998:24).

De acordo com Chidzero *et al* (1998:24), a nível nacional 70% das actividades agrícolas destinam-se ao autoconsumo e 30% para rendimentos. Apenas 29% das famílias são capazes de comercializar as suas culturas alimentares e 61% das que se dedicam a culturas de rendimento são incapazes de comercializar a sua produção. Os pequenos produtores contribuem com mais de 50% das actividades agrícolas comerciais e o potencial para crescimento esta claramente demonstrado pelo aumento da contribuição dos pequenos produtores para o PIB agrícola.

A actividade micro-financeira encontra um bom potencial entre os pequenos produtos agrícolas. Contudo, o crescimento no fornecimento de serviços financeiros para este mercado alvo, e a escala a que estes serviços podem ser fornecidos numa base financeira sustentável, irá depender duma série de factores das quais salienta-se os outros factores de produção agrícola e a comercialização são tratados bem como a capacidade do fornecedor de produtos microfinanceiros desenvolver um produto cujos termos respondam às necessidades do produtor (Chidzero *et al*, 1998:25).

OFERTA DE PRODUTOS MICROFINANCEIROS

De acordo com Chidzero *et al* (1998: 25-26), a indústria microfinanceira no país pode caracterizar-se por duas fases. A primeira, em que um grande número de iniciativas prestavam serviços financeiros aos pobres de Moçambique. A maior parte destas operações não foi iniciada com a intenção de edificar instituições microfinanceiras sustentáveis. Algumas foram uma resposta *ad hoc* à necessidade de angariação de receitas em populações-clientes após a conclusão de tarefas de auxílio e reabilitação. Outras foram experiências de aprendizagem sobre metodologias para servir pessoas de baixa renda. A maior parte carecia das estruturas de gestão que apoiariam uma abrangência em larga escala com índices de reembolso elevados. Consequentemente, a abrangência total das microfinanças em Moçambique continua hoje bastante limitada.

Uma segunda fase, em que alguns dos operadores da primeira fase ultrapassaram alguns obstáculos que enfrentaram nas suas operações para começarem a registar avanços e várias novas iniciativas estão a surgir com base nas boas práticas. Eventos tais como o Seminário Nacional sobre Microfinanças elevam o nível de conhecimentos entre os elementos envolvidos nas boas práticas, garantindo que novos operadores sejam orientados de modo a adoptar tais práticas. Nesta nova fase, é provável que surjam vários operadores com uma cobertura significativa e uma maior sustentabilidade.

Formas Tradicionais e Informais de Poupança e Crédito

Segundo Chidzero *et al* (1998:27-29) e SNV (1996:38-42) existe uma história de sistemas financeiros tradicionais e informais em Moçambique, dos quais grande parte têm características urbanas, à excepção dos esquemas de crédito em espécie e o crédito aos comerciantes (cantineiros). Estudos realizados em algumas regiões do país mostraram que as famílias rurais poupam de diferentes maneiras, a saber:

- *Xitique*: pequenos grupos constituídos por 4 à 10 pessoas, no qual os membros reúnem-se com regularidade para darem as suas contribuições e receberem fundos de um fundo de poupança rotativo. Cada membro dá uma contribuição igual. Os fundos captados são emprestados a um membro. Cada membro tem a sua vez para receber os fundos. A frequência dos reembolsos e o valor da contribuição depende dos recursos dos participantes e das suas necessidades. Os fundos podem ser rodados diária, semanal ou mensalmente. Os grupos são divididos por género. Os vendedores do mercado, produtores de legumes, bem como

indivíduos com trabalho assalariado no mesmo local de emprego usam o Xitique.

- *Acordos de confiança*: é um sistema no qual uma pessoa merece a confiança de um grupo de depositantes. O indivíduo que empresta o dinheiro recolhe o valor do dia dos clientes e paga-o na totalidade depois de trinta dias. O cobrador deposita os fundos no banco sem juros e ganha um dia de poupança (31º dia) por ter recolhido e mantido o dinheiro dos clientes em segurança. O cobrador só está autorizado a aceitar fundos dos que constam numa lista previamente aprovada. Os que estão nas listas devem aprovar acréscimos ao grupo. As vendedeiras do mercado, que possuem poupança diária e que não podem depositar num lugar seguro, muitas vezes usam este método;
- *Poupança em espécie*: os camponeses poupam sob a forma de culturas e/ou animais de pequena espécie que são guardados e representam a poupança ou são trocados ou vendidos em algum momento para a obtenção de bens de uso doméstico, que são poupados ou vendidos mais tarde. Mandioca seca, mapira, milho ou feijão são os produtos normalmente poupados. Este tipo de poupança é comum nos momentos de um índice elevado de inflação e em zonas com fracas possibilidades de monetarização;
- *Fundos solidários*: Estes fundos são organizados por grupos que vivem no mesmo bairro ou local de trabalho. As contribuições são muito pequenas e são disponibilizadas aos membros para eventos sociais (na sua maioria funerais, mas também casamentos).

Ainda os mesmos estudos revelam que existem os seguintes sistemas de crédito informal:

- *Crédito de animais*: os esquemas de crédito de animais são empregues por camponeses para aumentar o número de animais do seu rebanho. Um camponês empresta um animal a outro camponês. O mutuário irá cuidar do animal e depois devolve-o ao dono depois de terem nascido crias ou então o animal é morto e dividido pelas duas partes. O mutuário paga o valor do animal através de algumas das crias ao dono (por exemplo, por duas galinhas, o pagamento é metade dos pintos; por um porco, o pagamento é um leitão). O período do empréstimo dependerá do animal do tempo que leva a ter crias;
- *Crédito dos comerciantes*: comum na região norte do país. Antes da independência, os camponeses podiam obter sementes e outros insumos agrícolas a crédito dos cantineiros.

Visão Geral do Sector Microfinanceiro

Segundo Chidzero *et al* (1998:32), a actividade microfinanceira no país ainda se encontra numa fase embrionária, pese embora existirem cerca de 25 instituições individuais prestando serviços financeiros às famílias pobres em Moçambique. Portanto, o estado da indústria microfinanceira no país pode caracterizar-se por :

- *Informação:* maior parte das instituições não regista sistematicamente os dados qualitativos sobre os clientes activos, empréstimos pendentes e taxas de reembolso. A informação que é registada com mais frequência sobre a abrangência é o número cumulativo de clientes;
- *Estrutura institucional:* grande parte das operações é implementada como projectos ou componentes de projectos, por uma ONG, nacional e/ou internacional. Outras formas são associações de base e projectos dentro de um departamento do governo, mas implementados por uma ONG internacional;
- *Abrangência:* o grau de abrangência das instituições microfinanceiras existentes é bastante limitado num país com cerca de 16 milhões de habitantes;
- *Qualidade de carteira:* grande parte das instituições apresentam sistemas muito fracos de relatórios sobre o desempenho da carteira;
- *Metodologia:* a maior parte das instituições usa diferentes metodologias na criação de bancos comunitários, requerendo a organização dos membros num corpo associativo. Para além desta associação, a maior parte das operações requer clientes de grupos de solidariedade;
- *Produtos:* todas as instituições concedem crédito. Três são instituições vocacionadas para a poupança, nomeadamente a CMR, CAWANA e OJDR, onde a poupança é o principal produto e é utilizado na concessão de créditos aos seus membros;
- *Termos:* as taxas de juros percentuais anuais variavam entre 10% e 60%. Actualmente as taxas comerciais variam entre 20% a 30%. Embora a maior parte das instituições cobra taxas nominais anuais à volta das taxas comerciais em vigor, estas são significativamente mais elevadas do que a taxa de desconto;
- *Mercado:* grande parte das instituições está concentrada em Nampula (12) e província de Maputo (8); seguida pela província de Sofala (4); Zambézia (4); Gaza (3); Tete (3); Niassa (2) e Manica (1);

- *Financiamento*: as instituições são inteiramente financiadas por doadores, à excepção das caixas de poupança. As caixas contam com as poupanças dos membros para financiar as suas actividades e beneficiam de algum apoio dos doadores.

POLÍTICA DO GOVERNO E SITUAÇÃO LEGAL DAS MICROFINANÇAS

Política do governo

A estabilidade macro-económica e política bem como as políticas em relação ao sector de micro-empresas são importantes para o desenvolvimento sustentável das microfinanças de um país. A estabilidade macro-económica que se vem registando nos últimos anos no país, oferece um ambiente favorável para o desenvolvimento das micro-finanças.

No país ainda não há uma política específica ao desenvolvimento de micro-empresas com menos de 5 empregados, pois, as micro-empresas com menos de 5 empregados são normalmente associadas a pequenas e médias empresas. Um documento do INDER sobre políticas, "Princípios Orientadores para o Desenvolvimento Industrial" afirma que o desenvolvimento de micro, pequenas e médias empresas (MPMES) terá um papel importante na política industrial. As MPMES dão importantes contribuições para: i) a produção económica e criação de emprego; ii) redução da dependência das importações; iii) processo catalisador para uma economia de mercado; e iv) utilização de recursos locais (Chidzero *et al*, 1998:44).

Não obstante, as micro-empresas poderem dar alguma contribuição em todas estas áreas, as suas contribuições mais importantes são como fonte de rendimento e de emprego para um grande número de pessoas, reduzindo deste modo a pobreza. Neste contexto, é fundamental que o governo reconheça as micro-empresas como recursos económicos e sociais valiosos e que promova a criação das mesmas (*Ibidem*).

Actualmente, a estratégia do governo relativamente às micro-empresas, no quadro da sua política de desenvolvimento industrial, é de as integrar na economia nacional através de mecanismos rápidos para o seu registo e legalização. Ademais, o governo advoga a necessidade de aumento de acesso das MPMES a serviços financeiros e não financeiros para o desenvolvimento económico sustentável (*Ibidem*).

Situação legal das microfinanças

As instituições micro-financeiras funcionam de diversas formas no país. Muitas delas são projectos de ONG's internacionais e estão registados

como associações, cooperativas de crédito ou fundações. Outras são projectos de Ministérios. A base legal para muitas destas instituições é precária. As leis que se encontram actualmente em vigor não prevêem uma sanção legal para estas organizações concederem crédito ou captação de depósitos de poupança (a excepção de cooperativa de crédito). Muitos dos actuais operadores indicam que os seus programas enfrentaram muitas dificuldades e atrasos resultantes da falta de um quadro legal claro (Chidzero *et al*, 1998:48).

À excepção das cooperativas de crédito, nenhuma associação ou fundação está explicitamente definida como entidade financeira (ou de crédito). Pelo contrário, os seus objectivos poderão estar dentro de uma ampla diversidade de objectivos comerciais ou não comerciais (não lucrativos). As associações com fins não lucrativos estão cobertas pela Lei da Livre Associação, nº8/91 de 18 de Julho. As associações com fins económicos ou comerciais e que também são não lucrativas estão cobertas pela Lei das Associações Económicas, nº 4/82 de 6 de Abril. De acordo com a Lei 8/91, são exigidos 10 membros às associações, enquanto as exigências da Lei 4/82 são as mesmas do Código Civil (Chidzero *et al*, 1998:49).

As cooperativas são normalmente caracterizadas como associações não lucrativas “no sentido de que qualquer benefício económico ou financeiro obtido é acrescido directamente aos membros e não à cooperativa como tal”. As cooperativas são uma forma especial de associação na legislação moçambicana. Para além disso, as cooperativas de crédito são uma forma especial de instituição de crédito e devem adoptar a estrutura de uma sociedade anónima de responsabilidade limitada, que necessita de 10 accionistas. Como uma instituição de crédito, as cooperativas de crédito são reconhecidas pela Lei das Instituições de Crédito, nº 15/99 de 01 de Novembro. Embora a definição acima referida, de “benefícios aos membros” geralmente se aplique às cooperativas de crédito, a Lei das Instituições de Crédito, estabelece e permite reservas, cobertura para créditos mal parados e outras “disposições tidas como necessárias para acautelar riscos de depreciação ou perdas associadas com operações específicas ou instrumentos” (Chidzero *et al*, 1998:49-50).

Organizações de Poupança: sua situação legal

No país, existem muito poucas organizações de poupança, como por exemplo a CMR. Estas organizações baseiam-se nos membros e as suas poupanças só são utilizadas para fornecer créditos aos membros. Outras organizações captam poupanças como parte de uma exigência da metodologia de crédito, e estes depósitos são de facto considerados fundos de garantia. A poupança em garantia é normalmente depositada num banco, ou guardada pelos clientes como no caso de um banco de aldeia ou comunitário. Neste cenário, os fundos não são utilizados pela IMF, não aparecem no balanço anual e não são postos em risco pela

IMF. Estas podem ser consideradas organizações dirigidas ao crédito. Nos casos em que os depósitos do público são utilizados para financiar o fundo de empréstimo, os reguladores têm motivos para se preocuparem (Chidzero *et al*, 1998:50).

Para o desenvolvimento de um sistema de microfinanças sólido e sustentável é extremamente importante o reconhecimento da existência de organizações dirigidas à poupança e a concessão do reconhecimento jurídico semelhante ao proposto para as organizações meramente de concessão de crédito. Os serviços de depósito são talvez mais importantes para as pessoas pobres do que os serviços de crédito, especialmente nas áreas rurais. A disponibilidade de instrumentos de poupança, ainda que básicas e simples, permite que as pessoas pobres guardem os seus excedentes temporários para fazerem face às despesas planeadas ou inesperadas, ganhando o retorno no processo e evitando os riscos de guardarem a sua poupança em forma física. A acumulação em forma de gado ou mercadoria armazenável está sujeita a riscos naturais (morte, doença, perdas na armazenagem) e riscos provocados pelo homem (roubo). A experiência em África e em outros locais mostra que quando instrumentos adequados de poupança são disponíveis, as pessoas pobres rapidamente tiram vantagem destas formas financeiras de poupança em vez da acumulação de activos físicos ou do seu aumento (Chidzero *et al*, 1998:50-51).

ESTUDO DE CASO: DISTRITO DE BOANE

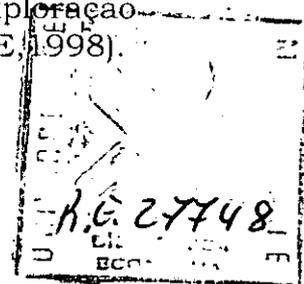
Localização Geográfica

O distrito de Boane localiza-se a Sudeste da província de Maputo ocupando uma área de 820 Km² com uma população estimada em 56.703 habitantes. Boane é limitado a Norte pelo Distrito de Moamba, a Sul e Este pelo Distrito da Namaacha, e a Oeste pela Cidade da Matola e pelo Distrito de Matutuine (MAE, 1998).

O distrito é habitado por populações de origem Tsonga, das etnias Ronga e Changana. Está dividido em dois postos administrativos nomeadamente Boane e Matola-Rio, sendo a sede distrital a vila de Boane (*Ibidem*).

Potencial Económico

A principal actividade deste distrito é a agricultura, concentrada no sector familiar, que tem como principal produto agrícola o milho. O distrito apresenta grandes potencialidades agrícolas, pesqueiras e florestais. O sector florestal apresenta um grau de exploração acentuado que tem como consequência o desflorestamento (MAE, 1998).



Dado o contexto sócio-económico, com a vinda de grandes projectos de desenvolvimento como o corredor de Maputo e a fábrica de Alumínio (MOZAL), Boane é talvez o distrito do país sujeito a mudanças mais sensíveis e a uma profunda transformação de um distrito rural essencialmente agrícola para um distrito peri-urbano industrial (*Ibidem*)

Estrutura da População

Grande parte da população não é originária da região, sendo muitas as famílias que para lá se deslocaram nos últimos 12 ou 15 anos. A maioria da população provém de outros distritos da província de Maputo, províncias de Gaza e Inhambane (MAE,1998:20).

Segundo um estudo levado a cabo pela Unidade de População e Planificação (UPP) da Comissão Nacional do Plano em Boane (1992), do total da população residente, 39.4% era de origem local, 5.4% de Maputo e 55.2% de outros Distritos. Da população total, 60.6% eram imigrantes (*Ibidem*).

O distrito de Boane é dos mais densamente povoados da província sendo a densidade estimada em 47.9 hab/Km. A população do distrito, à semelhança do que acontece no resto do país, é uma população jovem. Dados de 1992 (UDP) indicam que a idade média é inferior a 14 anos e destes 52% são adultos (dos 15 aos 64 anos). Esta característica reflecte-se no conjunto da população economicamente activa (PEA). Mais de metade da PEA está integrada na faixa etária dos 20 a 39 anos (*Ibidem*).

Dinâmica da População

A população de Boane manteve uma tendência de crescimento que está directamente relacionada com as migrações da população durante a guerra, a construção da Barragem dos Pequenos Libombos (esta passou a constituir um polo de atracção de população devido as melhores condições de vida que passaram a existir) e a procura de emprego em Maputo (MAE,1998:22).

O padrão de distribuição nas aldeias de Boane está directamente relacionado com as condições de segurança durante a guerra. A maior parte das aldeias do distrito de Boane mostra algum incremento da população entre 1986 e 1996 (MAE,1998:23).

Aspectos culturais e Linguísticos

As manifestações culturais em Boane, da mesma forma que no resto do país, marcam os principais acontecimentos da vida quotidiana das famílias como os nascimentos, mortes, entrada na puberdade, etc. (MAE,1998:23).

As principais etnias do distrito são os Ronga e Changana. As principais línguas faladas são o Tsonga (engloba Ronga, Changana, Tswa), Choape, Bitonga, e Português (MAE,1998:24).

Politicamente, as populações Ronga e Changana estão organizadas em patrículas: os grupos são exógamos, o sistema de parentesco patrilinear, casamento virilocal e habitat organizado em povoações familiares dispersas sob a direcção de um chefe (MAE,1998:24).

RESULTADOS DA PESQUISA

Metodologia e tamanho da amostra

O estudo de campo foi realizado no distrito de Boane por se considerar que Boane, não obstante estar sujeito a mudanças profundas de um distrito rural essencialmente agrícola para um distrito peri-urbano industrial, é um distrito que possui ainda características rurais com um bom potencial económico e densamente povoado.

O referido estudo foi realizado na aldeia Jossias Tongogara na localidade Eduardo Mondlane, situada a 20 km da vila de Boane. Foram entrevistados/inquiridos 107 chefes de famílias (dos quais cerca de 63 por cento homens e 37 por cento mulheres), escolhidos/seleccionados de forma aleatória de um universo de 2386 habitantes da aldeia.

Os dados do inquérito foram processados no pacote estatístico "SPSS". Em toda análise estatística dos dados foi utilizado um intervalo de confiança de 95 por cento.

Caracterização das Famílias por Género

A tabela 1 apresenta os indicadores demográficos e de rendimento dos chefes das famílias. Fazendo uma análise minuciosa do quadro, pode-se constatar que a idade média do chefe do agregado familiar é cerca de 43 anos para os homens e 43 anos para as mulheres, sendo a idade média amostral de 43 anos.

Relativamente ao estado civil, pode-se notar que no total dos 107 chefes do agregado familiar, cerca de 73 por cento são casados; oito por cento são solteiros; oito por cento são divorciados e os restantes 11 por cento são viúvos.

Em termos de distribuição por género, pode-se constatar que há diferenças significativas nos casados e nos viúvos. Por exemplo, dos cerca de 73 por cento dos casados, cerca de 72 por cento são homens e cerca de 28 por cento são mulheres, e dos cerca de 11 por cento dos viúvos cerca de oito por cento são homens e cerca de 92 por cento são mulheres.

Portanto, estas diferenças tem implicações na distribuição do rendimento e poupança, se tivermos em linhas de conta que os casados, devido ao seu agregado, têm maior rendimento e conseqüentemente maior poupança em relação aos viúvos.

Em termos de nível académico/escolaridade, cerca de 55 por cento dos chefes de agregado familiar não foram à escola; cerca de 19 por cento frequentou entre a 1ª e 3ª classe, 15 por cento entre 3ª e 5ª e, cerca de 11 por cento tem mais de 5ª classe.

No que concerne à distribuição por género, pode-se constatar que dos cerca de 55 por cento dos analfabetos cerca de 53 por cento são homens e cerca de 48 por cento são mulheres, mas em contrapartida dos que frequentaram a escola nas diferentes categorias de classe a maioria são homens. Este facto tem alguma influência no rendimento, se assumirmos que os mais letrados tem mais oportunidades de emprego, maior produtividade e conseqüentemente maior rendimento e poupança.

No que se refere à ocupação, constata-se que dos 107 chefes de família cerca de 87 por cento são camponeses, cerca de nove por cento são assalariados; cerca de um por cento são empresários; cerca de dois por cento têm auto-emprego e os restantes um por cento têm outras ocupações.

Em termos de distribuição por género, constata-se que dos cerca de nove por cento dos assalariados, 80 por cento são homens e 20 por cento são mulheres, pressupondo que os homens tenham maior rendimento e, conseqüentemente, maior poupança do que as mulheres.

No que concerne ao rendimento do chefe de agregado familiar, nota-se que o rendimento médio amostral é de cerca de 304 mil Meticais. Em termos de distribuição por género, constata-se que o rendimento médio para os homens é de 350 mil Meticais e para as mulheres, de 225 mil Meticais.

Este facto, pode ser justificado provavelmente pelo facto de existir mais homens letrados do que mulheres (assumindo que o nível de escolaridade tem de certa forma influência no rendimento) e de haver maior número de homens assalariados que das mulheres.

Em linhas muito gerais, pode-se concluir que grande parte destas famílias são camponesas e analfabetas (características típicas duma população rural) e que os homens têm um rendimento maior que as mulheres.

Tabela 1: Indicadores Demográficos e de Rendimento

	GÊNERO		Total	
	Masculino	Feminino		
Idade Média	Anos			
	43,3	42,7	43,1	
Estado civil	% de chefes de família			
Solteiro	66.7	33.3	8.4	
Casado	71.8	28.2	72.9	
Divorciado	50	50	7.5	
Viúvo(a)	8.3	91.7	11.2	
Educação				
	Não foi à escola	52.5	47.5	55.1
	1ª a 3ª classe	65.0	35%	18.7
	3ª a 5ª classe	81.3	18.8	15.0
> 5ª classe	83.3	16.7	11.2	
Ocupação				
	Camponês	60.2	39.8	86.9
	Assalariado	80.0	20.0	9.3
	Empresário	100.0	-	0.9
	Auto emprego	100.0	-	1.9
Outra	-	100.0	0.9	
Rendimento do chefe da família	350.000,00MTs	225.000,00MTs	303.750,00MTs	

Fonte: Inquérito aos chefes de família, Aldeia Jossias Tongogara, Boane, 2000.

Rendimento, Poupança e Género

A tabela 2 mostra-nos os indicadores económicos principais em função do género. Analisando a tabela, a distribuição dos chefes de família por categoria de rendimento médio mostra que cerca de 22 por cento destes têm um rendimento inferior a 200 mil Meticais; 48 por cento, têm um rendimento que varia entre 200 a 500 mil Meticais e os restantes 30 por cento, têm um rendimento entre 500 mil Meticais e 3 milhões de Meticais.

Em termos de distribuição por género pode-se constatar que dos cerca de 22 por cento dos que tem um rendimento médio menor que 200 mil Meticais, cerca de 38 por cento são homens e cerca de 63 por cento são mulheres. Para as restantes categorias de rendimento nota-se que ha maior número de homens do que das mulheres. Este situaçãoo pode ser explicado provavelmente pelo facto de existir mais homens letrados do que mulheres (assumindo que o nível de escolaridade tem de certa forma influência no rendimento) e de haver maior número de homens assalariados em relação as mulheres.

Em termos de nível de poupança, pode-se constatar que cerca de 22 por cento dos chefes do agregado familiar não têm poupança, 48 por cento tem um nível de poupança inferior a 200 mil Meticais; oito por cento tem uma poupança que varia entre 200 e 500 mil Meticais; 20 por cento tem um nível de poupança entre 500 mil Meticais e 3 milhões e os restantes três por cento possuem um nível de poupança superior a 3 milhões de Meticais.

No que diz respeito à distribuição por género, pode-se notar que dos cerca de 22 por cento dos chefes de agregado familiar que não têm poupança, cerca de 57 por cento são homens e cerca de 44 por cento são mulheres, mas para os diferentes níveis de poupança há mais homens do que mulheres, provavelmente pelo facto de possuírem maiores rendimentos que as mulheres.

No que concerne à prática do "Xitique", pode-se notar que cerca de 97 por cento das famílias não fazem "Xitique" e somente três por cento praticam "Xitique".

Em linhas sumárias, pode-se auferir que grande parte destas famílias tem um rendimento médio que varia entre 200 mil à 500 mil Meticais e um nível de poupança inferior a 200 mil Meticais e a maioria delas não fazem "Xitique", provavelmente pelo facto de se dedicarem à agricultura de subsistência, cujos rendimentos são baixos, incertos e sazonais.

Tabela 2: Indicadores Económicos

	GÉNERO		Total
	Masculino	Feminino	
Rend. Médio por chefe da família	% de chefes de agregado familiar		
<200.000,00Mts	37.5	62.5	22.4
200.000 a 500.000	60.8	39.2	47.7
500.000 a 3000.000	84.4	15.6	29.9
Nível de poupança			
não tem poupança	56.5	43.5	21.5
<200.000,00MTs	54.9	45.1	47.7
200000 à 500000	77.8	22.2	8.4
500000 à 3000000	81.0	19.0	19.6
mais de 3000000	66.7	33.3	2.8
Xitique			
Não faz xitique	62.5	37.5	97.2
Faz xitique	66.7	33.3	2.8

Fonte: Inquérito aos chefes de família, Aldeia Jossias Tongogara, Boane, 2000.

Uma análise conjunta do rendimento do chefe da família e o nível de poupança nota-se que os indivíduos com um rendimento superior a 3 milhões de Meticais têm um maior nível de poupança. Para elucidar este facto, os indivíduos com uma renda que varia entre 200 mil à 500 mil Meticais têm uma poupança média de 400 mil Meticais; com uma renda entre 500 mil Meticais a 3 milhões de Meticais têm um nível de poupança média de 600 mil Meticais e com um rendimento superior a 3 milhões ha um nível de poupança média de 900 mil Meticais. Portanto, este facto condiz com a teoria económica segundo a qual a poupança é função do rendimento, ou seja quanto maior for o rendimento maior é a poupança e vice versa.

Do mesmo modo, o rendimento do chefe da família e a idade mostra que os indivíduos na faixa etária de 25 a 34 anos têm maior rendimento comparativamente aos indivíduos das outras faixas etárias. Para elucidar este facto, os indivíduos com menos de 25 anos têm um rendimento de 325 mil Meticais; os indivíduos com 25 a 34 anos têm um rendimento de 500 mil Meticais; os indivíduos com 35 a 44 anos têm um rendimento de 400 mil Meticais, e os indivíduos com mais de 45 anos tem um rendimento de 300 mil Meticais. Este facto pode ser explicado talvez pelo facto de que os indivíduos na faixa etária 25 a 34

anos terem maior produtividade em relação aos indivíduos das outras faixas etárias.

Com relação ao nível de poupança e escolaridade, constatou-se que há mais analfabetos a pouparem nas categorias de nível de poupança mais baixa (menos de 200 mil Meticais; 200 mil a 500 mil Meticais) do que nas categorias de nível de poupança mais alta (500 mil Meticais a 3 milhões de meticais; e mais de 3 milhões). Este facto pode ser explicado talvez pelo facto de que os alfabetos possuem rendimentos mais altos e consequentemente maior nível de poupança em relação aos analfabetos.

Sobre a finalidade da poupança, dos 107 chefes de agregado familiar inquiridas cerca de 81 por cento disseram/responderam que a finalidade primária da poupança é segurança contra despesas imprevistas (ex. doença, calamidades, falecimento etc.); oito por cento para melhorar a habitação; quatro por cento para comprar matéria prima para sua actividade, e os restantes sete por cento para compra de matérias primas, instrumentos de produção e bens de consumo de alto valor.

A mesma pesquisa constatou que as famílias não só têm poupança financeira mas também em espécie, e principalmente animais. Por exemplo, dos 107 chefes de agregado familiar inquiridos cerca de 60 por cento disseram que tinham no momento armazenado *stock* de produtos de valor superior a 500 mil Meticais. Em relação à poupança em forma de animais 44 por cento dos chefes de família disseram que possui criação de animais (bois, cabritos, porcos, patos, galinhas etc.).

O serviço de poupança ao nível do distrito é bastante limitada, se tivermos em linha de conta que o distrito tem apenas uma única dependência bancária, pertencente ao Banco Austral e situada na vila de Boane não tendo mais nenhum posto de captação de poupanças nos outros pontos do distrito inibindo de certa forma a mobilização de poupanças.

Política do governo na mobilização de poupanças rurais

Antes da privatização do ex-BPD, actual Banco Austral, sempre houve uma política com vista à captação de poupanças nas zonas rurais, através deste banco, aliás um dos propósitos para o qual foi criado o ex-BPD foi de servir o pequeno aforrador quer nas zonas rurais quer nas zonas urbanas.

Portanto, com a privatização do ex-BPD, actual Banco Austral e com a liberalização do sector financeiro, esta actividade foi exclusivamente reservada aos agentes económicos.

Contudo, o governo através do ex-INDER vem desenhando políticas mais favoráveis para o desenvolvimento de microfinanças nas zonas rurais.

Do estudo realizado, pode-se concluir que:

- Grande parte das famílias são camponesas e analfabetas com um rendimento médio que varia entre 200 a 500 mil meticais e com um nível de poupança menor de 200 mil meticais. Em termos de distribuição por género, constatou-se que para as diferentes categorias de rendimento e poupança mais altas há mais homens do que mulheres;
- A finalidade primária da poupança destas famílias é segurança contra despesas imprevistas (ex. doenças, calamidades, falecimento etc.);
- As famílias não só poupam em numerário, mas também poupam em espécie (géneros alimentícios) e em animais (cabritos, porcos, galinhas, patos etc.);
- A oferta de serviços de poupança no distrito é bastante limitada, se tivermos em linha de conta que, ao nível do distrito existe apenas uma dependência bancária na vila sede.

Recomendações

Para que a mobilização de poupanças nas zonas rurais no país tenha sucessos, é fundamental que se desenhe e implemente um modelo de mobilização de poupanças adequado ao ambiente rural, tendo em consideração as necessidades, hábitos costumes e as motivações da população rural, bem assim a dimensão destas poupanças.

Contudo, qualquer modelo de mobilização de poupanças nas zonas rurais deve ter em conta a minimização dos custos operacionais destas poupanças, uma vez que elas são difíceis de gerir, devido a elevados custos. Neste contexto, recomenda-se que as instituições financeiras adotem as seguintes estratégias:

- *Criação das IMF's*: a introdução por exemplo de "*Village Bank*" em que se capacita a população local na gestão do banco, seria um bom ponto de partida para a mobilização de pequenos depósitos a baixos custos, pois, as famílias pobres não estão muito preocupadas com as taxas de juro sobre depósitos mas sim da segurança dos depósitos, credibilidade e confiança nas instituições dos depositários entre outros factores.

- *"Bancos" móveis:* através de esquemas bem concebidos as instituições financeiras podem utilizar os bancos móveis captando pequenos depósitos sem incorrer a altos custos. Esta prática tem tido sucessos em muitos países africanos (eg. Zimbabwe, África do Sul) apesar de existirem críticas à mesma, pois assume-se que esta prática não oferece muita segurança devido a onda de assaltos que tem sido comum em muitos países. Seria útil que os referidos "bancos" não perturbassem a actividade principal das populações que é essencialmente agrícola.

- *Emissão de certificados de depósitos:* as instituições financeiras podem emitir certificados de depósito (espécie duma obrigação) com valores faciais pequenos para atraírem pequenos depósitos. A qualquer momento, os detentores desses certificados podem desfazer-se dos mesmos sem incorrer a quaisquer custos. Convinha que esta prática tivesse em consideração o grande grau de analfabetismo, evitando para tal que as famílias sejam obrigadas a preencher impressos/fichas, na medida em que, uma vez que a maioria não sabe ler nem escrever, o facto podia inibir a sua aderência a estas formas de poupança.

- *Utilização de Postos dos Correios:* em zonas em que há postos de correios, as instituições financeiras podem fazer a captação de poupanças através de serviços de correios, reduzindo desta forma os custos administrativos.

Referências Bibliográficas

Abreu, S.R. 1996. O papel das taxas de juro em Programas de Ajustamento Macroeconómico com Restrições Creditícias e Mercado Financeiro em Processo de Reforma: O caso Moçambicano. Departamento de Estudos Económicos e Estatística, Banco de Moçambique, Staff Paper N° 3.

Adams, D.W (1983) "Mobilizing Household Savings Through Rural Financial Markets", in J.D Von Pischke, D.W. Adams, and Donald (eds.) *Rural Financial Markets in Developing Countries, Their Use and Abuse*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

A.I.D (Agency for International Development).1991. Mobilizing savings and rural finance: The A.I.D experience. Washington, D.C: Agency for International Development.

Amino, Oliveira. 1999. "The Potential for Financial Savings in Rural Mozambican Households: Demand and Supply Side determinants". MS. Thesis. Department of Agricultural Economics. The Ohio State University, Columbus, Ohio, USA.

Benfica, Rui.1998. Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de Moçambique: Resultados de um Estudo realizado em 1996, Documento de trabalho n° 27, Maputo.

BM-DSB.2000 (Banco de Moçambique, Departamento de Supervisão Bancária), Relatório sobre instituições financeiras. Documento Interno não publicado, Maputo.

Buckley, Graeme.1997. Microfinance in Africa: Is it Eitheir the Problem or the Solution? *World Development*, Vol 25, N° 7, pp. 1081-1093.

Burkett, Paul. 1987. " Interest Rate Restrictions and Deposit Opportunities for Small Savers in Developing Countries: An Analitical View, *Journal of Development Studies*,Vol n° 09.

CGAP. 1997. Introducing Savings in Microcredit Institutions: When and How? Focus n° 8, Abril.

CGAP. 1998. Savings Mobilization Strategies: Lessons From Four Experiencies. Focus n° 13, August.

Chidzero, A. M, C.F Lassimo, H. Hunguana and C. Cuevas, (1998), "Microfinanças em Moçambique", Estudo recomendado pelo INDER, Banco de Moçambique e Ministério do Plano e Finanças, Maputo.

MAE (Ministério da Administração Estatal). 1998. Monografia do Distrito de Boane, Maputo.

Maleiane, A. 1997. Moçambique: As etapas da Programação do crédito no Contexto do Programa de Reabilitação Económica e Social. Departamento de Estudos Económicos e Estatística, Banco de Moçambique, Staff Paper N° 6.

Mauri, A. (1983), "The Potential for Savings and Innovation in Africa" Savings and Development, Vol. 7. N° 4

Rodrigues, A. 1994. Sistemas informais (Tradicionais) de Poupança e Crédito no Meio Rural in EXTRA N° 14 . Janeiro/Abril.

SNV (1996), " An Inventory of Savings and Credit Schemes in Mozambique", Maputo

Thillairajah, Sabapathy.1994. Development of Rural Financial Markets in SSA. World Bank.

USAID/Maputo. (1996) " Mozambique Country Strategic Plan: Economic Annex"- FY1996- FY2001

Von Pischke, J. 1991. *Finance at the frontier. Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy.* EDI DEVELOPMENT STUDIES. Economic Development Institute of the World Bank. Washington, D.C.

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE ECONOMIA

INQUÉRITO SOBRE SISTEMAS FORMAIS E INFORMAIS DE POUPANÇA E CRÉDITO
DAS FAMILIAS RURAIS EM MOÇAMBIQUE
2000

Questionário destinado ao Chefe da Família

N.º _____
Data _____
Distrito _____
Localidade _____
Aldeia ou Bairro _____

A. INFORMAÇÃO GERAL

1. Género: 1. Masculino 2. Feminino
2. Idade _____ Anos
3. Estado civil : 1. Solteiro 2. Casado 3. Divorciado 4. Viúvo(a)
4. Quantos filhos tem ? _____
5. Há quanto tempo vive nesta aldeia/Bairro? _____ Anos
6. Já frequentou a escola? 1. Sim 2. Não
6.1 Se sim, até que classe? _____
7. Qual é a sua principal ocupação?
1. Camponês 3. Empresário (artesão/comerciante/transportador)
2. Assalariado 4. Auto emprego 5. Outra _____
7.1 Rendimento Médio (mensal) _____
8. Tem alguma ocupação secundária? 1. Sim 2. Não
Se sim, qual é? _____
8.1 Rendimento Médio (mensal) _____
9. Há membros da sua família que contribuem para os rendimentos do seu agregado familiar? 1. Sim 2. Não
9.1 Se sim, qual o seu grau de parentesco? (assinale mais de uma resposta, se for caso aplicável)
1. Esposa 2. Filho 3. Irmão 4. Primo 5. Outro familiar (especifique) _____
- 9.2 Onde é que eles trabalham?
1. Mesma província 2. Outra província 3. África do Sul 4. Suazilândia
5. Outro local _____
Que tipo de trabalho faz (em)? _____
- 9.3 Rendimento Total (mensal) _____

10. Habita em casa :

1. Própria 2. De outros familiares 3. Alugada a particular

10.1 De que tipo?

1. Precária (barraca, lata, cartão) 2. Palhota 3. De material local, com divisões
4. De madeira e Zinco 5. De material convencional
6. Outro (descreva) _____

B. SECTOR FORMAL E INFORMAL DE POUPANÇA

11. Depois de utilizar os seus rendimentos para as necessidades da família, o que faz com o remanescente (o que resta depois da compra de comida, roupa, etc. na família)?

1. Deposita no Banco
2. Guarda em casa
3. Dá empréstimo a outros
4. Compra bens de consumo de maior valor (rádio, relógio ,etc.)
5. Compra gado
6. Paga suas dividas anteriores
7. Outra _____

12. Tem alguma poupança em dinheiro? 1. Sim 2. Não

12.1 Se sim, aproximadamente quanto?

1. < 50.000MT 5. 50.000 <100.000MT 9. 100.000 <200.000MT
2. 200.000 <500.000MT 6. 500.000 <1 milhão 10. milhão <2milhões
3. 2 milhões <3 milhões 7. 3 milhões < 4 milhões 11. milhões <5 milhões
4. 5 milhões <10 milhões 8. 10 milhões <15 milhões 12. » 15 milhões

12.2 De que forma têm esta poupança?

1. Conta bancária 2. Entregue a alguém para guardar (arranjo informal)
3. Escondido em lugar especial 4. Depósito no posto de captação de poupança
5. Guardado por contrato (xitique geral)
6. Outra (especifique) _____

13. Qual é para si a finalidade primária da poupança?

1. Comprar mercadoria/matéria prima para a sua actividade
2. Melhorar a habitação
3. Eventualmente comprar equipamento de capital, instrumentos, etc para actividade económica
4. Comprar bens de consumo de alto valor (ex: bicicleta, rádio, motorizada, etc)
5. Segurança contra despesas imprevistas (ex: doença, calamidades, falecimento, etc.)
6. Estoque de riqueza (ex: gado)
7. Cerimónia (ex: nascimento, cultos tradicionais, etc.)
8. Rendimento futuro
9. Outra _____

14. Possui criação de animais? 1. Sim 2. Não

14.1 Se sim, de que espécie e em que quantidades?

1. Bois ____ 2. Cabritos ____ 3. Porcos ____ 4. Ovelhas ____
5. Coelhos ____ 6. Outros, em quantidades > 50 (ex. galinhas, patos, pombos)

15. Tem de momento, armazenado *stock de produtos*, de valor superior a 500 mil meticais? 1. Sim 2. Não

15.1 Se sim, quais?

1. Matéria prima para a sua actividade 4. Produção realizada e ainda por vender
2. Excedente de produção agrícola 5. Mercadoria comprada para vender
3. Insumos agrícolas (ex. sementes) 6. Outro (especifique) ____

15.2 Como?

1. Em celeiro 3. Outro (especifique) ____
2. Dentro de casa

16. É membro de algum grupo de Xitique aqui na aldeia? 1. Sim 2. Não

Se sim, desde quando e quantos membros tem este grupo?

16.1 Ano 19 ____ 16.2 N° de membros ____

16.3 Indique a razão mais importante que lhe fez tornar membro desse grupo?

1. Lugar seguro para poupanças
2. Porque não há banco na zona
3. Porque os vizinhos também o são
4. Possibilidade de ter crédito/empréstimo
5. Confiança
6. Porque o chefe tradicional lhe recomendou a ser
7. Ajuda a não gastar facilmente o dinheiro
8. Outra ____

16.4 Se não, porquê nunca fez parte de um grupo de Xitique?

1. Não gosta de Xitique
2. O grupo se recusou a admiti-lo
3. Nunca teve dinheiro suficiente para poupar
4. Não existe Xitique aqui na aldeia/comunidade
5. Não sabe o que é Xitique
6. Outra ____

17. O Xitique oferece mais vantagens que o Banco? 1. Sim 2. Não

17.1 Se sim, quais:

1. É uma forma rápida de acumular dinheiro
2. É por estar perto de casa
3. Conhece outros membros
4. Possibilidade de obter mais dinheiro do que contribui
5. Mais confiança
6. É mais fácil de participar
7. É mais fácil de aderir
8. Outra ____

18. Você entrega dinheiro a alguém para guardar? 1. Sim 2. Não

18.1 Se sim, o guardador de dinheiro oferece mais vantagens que o banco? 1. Sim
2. Não

18.2 Se sim , quais:

1. Muito prático
2. Permite muita disciplina
3. Possibilidade de obter mais dinheiro do que o dinheiro inicialmente deixado lá
4. Fica perto de casa
5. Outra _____

C. OFERTA E OBTENÇÃO DE CRÉDITO

19. Aproximadamente quantos emprestadores tradicionais de dinheiro existem na sua aldeia/Bairro ? _____

20. Os emprestadores de dinheiro tem adiantado algum dinheiro como empréstimo antes da vossa colheita como forma de vos apoiar ? 1. Sim 2. Raramente
3. Nunca

21. Já alguma vez pediu crédito/empréstimo a uma instituição bancária, ONG's?
1. Sim 2. Não

21.1 Se não, porquê?

1. Não sabe como pedir
2. Quis crédito/empréstimo mas teve receio de ser recusado
3. Não quer estar a dever
4. Não sabia da existência da instituição que dá crédito/empréstimo
5. As taxas de juro são muito elevadas
6. Insuficiências de economias
7. Outra _____

22. Já alguma vez foi recusado um empréstimo? 1. Sim 2. Não

22.1 Se sim, indique por quem: 1. Bancos 2. ONG's 3. Fonte Informal
4. Outra _____

22.2 Razões:

1. Falta de garantias
2. Falta de relacionamento com os Bancos
3. Falta de poupanças
4. Projecto inviável
5. Outra _____

23. Você empresta dinheiro a pessoas? 1. Sim 2. Não

23.1 Se dá empréstimos a outros, indique a quem?

1. Parentes
2. Amigos ou vizinhos
3. Comerciante
4. Outro _____

24. Na sua comunidade as pessoas emprestam gado? 1. Sim 2. Não

24.1 Se sim, para que fins?

1. Reprodução
2. Trabalho na machamba (tracção)
3. Treinar outro gado
4. Outro _____

25. É normal na sua zona pessoas pedirem emprestado géneros alimentícios a outros durante épocas de fome ou fraca colheita? 1. Sim 2. Não

UNIVERSIDADE
EDUARDO
MONDLANE