



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE



FACULDADE DE LETRAS E CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA POLÍTICA E ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O Microcrédito como Impulso ao Desenvolvimento do Sector Informal: Caso do Mercado de Xipamanine na Cidade de Maputo

Licencianda:

Ercília António Chichava

Supervisora:

Dra. Sónia Chone

Dissertação apresentada em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de licenciatura em Administração Pública na Universidade Eduardo Mondlane

Maputo, Abril de 2012

Índice

CAPÍTULO 1: Introdução.....	6
1.1 Problema	7
1.2 Relevância do Tema.....	10
CAPÍTULO 2: Enquadramento Teórico e Conceptual	11
2.1 Definição de Conceitos	11
2.2 Quadro Teórico	14
CAPÍTULO 3: Perspectiva Histórica do Microcrédito no Mundo e em Moçambique.	15
3.1 Microcrédito em Moçambique.....	17
3.2 Vantagens e Desvantagens do Microcrédito	18
3.3 Desvantagens do Microcrédito	18
CAPÍTULO 4: O Sector Formal vis-à-vis Sector Informal: Breve Discussão	19
4.1 Sector Financeiro Formal.....	19
4.2 Sector Financeiro Informal	19
CAPÍTULO 5: O Papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal	21
5.1 Razões da Preferência das Instituições Microfinanceiras	22
5.2 Impacto do Microcrédito sobre o nível de Bem-Estar das Famílias	23
CAPÍTULO 6: CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES	25
6.1 RECOMENDAÇÕES	26
6.2 Referências Bibliográficas	27
6.3 Anexos	30

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, Ercilia António Chichava, 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 educacional, estando indicadas no texto e nas referências bibliográficas as fontes utilizadas.

Maputo, aos 29 de Fevereiro de 2012

(Ercilia António Chichava)

(Presidente do Júri)

(Oponente)

(Supervisora)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à Deus, aos meus pais por todo apoio moral e material na minha carreira estudantil mostrando-se dispostos a tudo para que nunca desistisse dos meus estudos, meus irmãos pela paciência e compreensão e ao Nando Jr pela força em todos momentos difíceis do trabalho.

AGRADECIMENTOS

Os agradecimentos vão à Deus pelo dom da vida;

Aos meus pais Rute Sibinde e António Chichava (*in memori*) por me terem ensinado os primeiros passos na busca dos meus ideais e transmissão de valores;

Aos meus irmãos Celso, Sandra (*in memori*), Silvia, Berta e aos demais familiares;

Quero agradecer de forma especial à minha supervisora, Dra. Sónia Chone, pela dedicação, paciência e rigor científico na elaboração deste trabalho;

Aos meus amigos e colegas, Áires, Carima, Deluvia, Joana, Sueima, Guilhermina, Leonilde, Chano, Tatiana, Malvin, Yola, Chris, Dudu, Gemima, Inês e Porfílio que me apoiaram directamente ao longo desses quatro anos quer moral quer material;

Ao Nando Jr pela persistência, amor, companhia e incansável apoio para que este trabalho se tornasse realidade;

À Universidade Eduardo Mondlane, especialmente ao Departamento de Ciência Política e Administração Pública e seu corpo de docentes pela oportunidade de crescimento e formação académica;

Por fim agradecer à todos que directamente ou indirectamente contribuíram para que este trabalho se tornasse realidade, particularmente ao Sr. Fernando Macandja por ter facilitado as entrevistas na Direcção Municipal de Mercados e Feiras da cidade de Maputo, à ASSOTSI na pessoa de Laine Manguela, e aos vendedores informais do Mercado de Xipamanine que pronta e generosamente disponibilizaram informações úteis para a pesquisa;

À todos o meu muito obrigado!

LISTA DE ABREVIATURAS

ASSOTSI - Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal

BM - Banco Mundial

IDH - Índice de Desenvolvimento Humano

IFM's - Instituições de Microfinanças

ONG's - Organizações Não Governamentais

OTM - Organização dos Trabalhadores Moçambicanos

OIT - Organização Internacional do Trabalho

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO

O título deste trabalho é “*O Microcrédito como Impulso ao Desenvolvimento do Sector Informal: Caso do Mercado de Xipamanine na Cidade de Maputo*”. O mesmo procura analisar o impulso que o microcrédito representa para o desenvolvimento do sector informal; bem como avaliar as mudanças no rendimento dos indivíduos que foram contemplados pelo microcrédito e, partindo desta análise reflectir sobre as limitações que o microcrédito apresenta.

Quanto a delimitação espaço-temporal, o nosso trabalho tem como recipiente espacial a cidade de Maputo, mais concretamente o mercado de Xipamanine. Trata-se de um dos maiores pontos de concentração da actividade informal a nível da cidade de Maputo (Nhantumbo, 2007). Quanto ao horizonte temporal, o trabalho refere-se ao ano de 2011.

As questões que apresentamos no trabalho são as seguintes: Em que medida o microcrédito satisfaz as reais necessidades dos seus beneficiários? Até que ponto o microcrédito contribui para o desenvolvimento do sector informal no mercado de Xipamanine?

O trabalho apoia-se na teoria neo-liberal como perspectiva teórica mais adequada.

Sendo assim, as hipóteses que constituirão o guia do trabalho são: O microcrédito contribui positivamente para o crescimento dos mercados servindo como forma alternativa de obtenção de recursos financeiros; O microcrédito não contribui para o crescimento dos mercados nem como forma alternativa de obtenção de recursos financeiros;

Quanto à metodologia usada há que destacar: a pesquisa documental que consistiu na recolha de suporte bibliográfico em busca de conteúdos relacionados com o tema de abordagem. Pretendíamos procurar obras e documentos de alguns autores, monografias, incluindo relatórios e pesquisa na internet; Entrevistas: efectuamos entrevistas semi-estruturadas com vista a recolha de informação referente ao tema de pesquisa. As entrevistas foram dirigidas aos vendedores do mercado de Xipamanine (parte informal), bem como a alguns responsáveis do município de Maputo e a ASSOTSI. Com a escolha da entrevista como técnica de pesquisa qualitativa pretendíamos oferecer todas as condições adequadas para que o informante alcance a liberdade e a espontaneidade necessárias.

O uso do método hipotético-dedutivo proposto por Popper, que consiste na adopção da seguinte linha de raciocínio: *“quando os conhecimentos disponíveis sobre determinado assunto são insuficientes para a explicação de um fenómeno, surge o problema. Para tentar explicar as dificuldades expressas no problema, são formuladas conjecturas ou hipóteses. Das hipóteses formuladas, deduzem-se consequências que deverão ser testadas ou falseadas. Falsear significa tornar falsas as consequências deduzidas das hipóteses. Enquanto no método dedutivo se procura a todo custo confirmar a hipótese, no método hipotético-dedutivo, ao contrário, procuram-se evidências empíricas para derrubá-la”* (ibidem).

No mesmo diapasão, segundo Lakatos & Marconi (1999), este método considera que a partir da constatação de um facto/problema constrói-se uma hipótese pelo processo de inferência dedutiva (a partir de uma teoria pode-se prever a ocorrência de um dado fenómeno). E com base nesta inferência, testa-se a ocorrência do fenómeno levantado pela hipótese.

Quanto ao tipo de amostragem, trabalhamos com a amostra intencional composta por elementos da população seleccionados intencionalmente pelo investigador, porque este considera que esses elementos possuem características típicas ou representativas da população; Para o nosso estudo a amostra seleccionada foram os vendedores informais do mercado de Xipamanine.

1.1 Problema

Nos últimos séculos deparamo-nos com uma crise económica profunda, que por sua vez trás consequências negativas para as camadas frágeis da sociedade (os pobres), principalmente ao nível do desemprego, tornando as sociedades cada vez menos sustentáveis e competitivas (Araújo, 2010).

Os sistemas informais e em pequena escala sempre existiram em muitas partes do mundo, especialmente nas zonas rurais. Encontram-se bons exemplos em países africanos como o Gana, Quênia, Malawi, Moçambique e Nigéria. Providenciam às populações rurais o acesso a poupanças geradas localmente e funcionam como uma certa almofada em períodos de flutuação económica, encorajando a formação de cooperativas e reforçando o sentimento de comunidade (Coutinho, 2006).

Em Moçambique, o crescimento do sector informal foi enorme depois da guerra, a partir de 1992, quer nas zonas urbanas quer nas rurais. Estima-se que 85% da população activa trabalha no sector informal, 59% da qual é constituída por mulheres (ibidem). Um estudo sobre a procura de crédito nos três principais mercados de Maputo, com um universo de 11.684 pessoas, demonstrou que apenas 10% dos vendedores tinha contraído um empréstimo, 78% dos quais de uma instituição de microfinanças; 85% não usavam quaisquer serviços bancários; 32% nunca tinha ouvido falar em microcrédito; e 27% recorriam ao *xitique*. O estudo concluiu que existia um potencial de procura de serviços de microfinanças, cuja disponibilidade tem contribuído para a criação de mais empregos e, sobretudo, para a criação de condições propícias à geração de mais rendimentos para as famílias (ibidem).

Embora não se possua dados actuais sobre a procura de serviços microfinanceiros e particularmente microcrédito em Moçambique, parece correcto afirmar que o nível de procura por crédito, nas camadas baixas da população excede a respectiva oferta (Laice, 2000). Sustenta esta afirmação os seguintes indicadores: a conjuntura económica e política que favorece, de forma particular o desenvolvimento de actividades comerciais e consequente procura de crédito para investimento; O crescimento latente do negócio informal de esquina nas principais cidades e vilas do país; A forte adesão da população pobre aos mecanismos informais de crédito apesar das altas taxas de juros praticadas pelos credores informais; O surgimento de novas instituições financeiras incluindo Bancos Comerciais, interessados em aproveitar as oportunidades de negócio oferecidas por este segmento de mercado (ibidem).

Realça-se ainda que nas zonas urbanas e peri-urbanas, 18.2 % da população vive ainda abaixo da linha de pobreza absoluta, sendo que 90% da força de trabalho esta empregada ou auto-empregada no sector informal. Ademais, estima-se em 2.398 o número total de vendedores informais inscritos no mercado de Xipamanine (importa referir, que o mercado de Xipamanine esta dividido em duas partes: sendo uma formal e informal. A parte informal compreende a zona onde não tem nenhuma infra-estrutura pertencente ao municipio)¹.

Porém, um dos maiores constrangimentos com que os indivíduos de baixo rendimento, sobretudo os vendedores de esquina e dos mercados de grande superfície se debatem é a falta de acesso aos serviços financeiros dos Bancos Convencionais, quer devido as suas baixas ou inexistentes qualificações académicas, o que impede o preenchimento dos formulários que confirmam os requisitos burocráticos das instituições de crédito licenciadas, quer pela morosidade, altos custos de transacção, elevados saldos mínimos/médios exigidos pelos

¹ Fernando Macandja, entrevista realizada no dia 27 de Fevereiro de 2012.

bancos para poder manter uma conta excessiva burocrática das operações bancárias, quer ainda como resultado da diminuta rede geográfica dos balcões das instituições do sector formal (Mussagy, 2005).

Ademais, há algumas limitações para que o microcrédito encontre resistência para alcançar o núcleo duro da pobreza. A principal limitação é a dificuldade de as instituições alavancarem *funding*, que são os recursos financeiros colocados à disposição para implementar planos de expansão, objectivando o aumento da carteira de empréstimos de microcrédito².

A maioria dos programas de microcrédito, por falta de técnicos especializados, não tem capacidade para implementar sistemas de controlo e de contabilidade que permitam um adequado acompanhamento dos reembolsos dos financiamentos e da gestão de crédito mal parado. Apesar de grande parte das acções de microcrédito incluir componentes de apoio institucional e de assistência técnica coberta de donativos, as altas taxas de juro praticadas sugerem a existência de elevados custos de estrutura e de gestão (Rafael, 2008).

Nesta perspectiva, se estes podem ser justificados pela reduzida dimensão das operações realizadas, a ausência de procedimentos adequados de gestão contribui para o agravar de falta de sustentabilidade das acções em curso. Poucas são as instituições que estão a operar numa estratégia de economia de escala e de sustentabilidade, mas mesmo estas ainda se encontram num estado muito embrionário (ibidem). Dai as questões centrais que se colocam são: Em que medida o microcrédito satisfaz as reais necessidades dos seus beneficiários? Até que ponto o microcrédito contribui para o desenvolvimento do sector informal no mercado de Xipamanine?

² Os Desafios do Microcrédito na Visão das Instituições e seus Operadores. Síntese dos Seminários Temáticos Sobre Alcance e Focalização, Gestão de Carteira, Assistência Pós-Crédito, Agentes de Crédito ou Agentes de Desenvolvimento. São Paulo, 2010.

1.2 Relevância do Tema

O quadro de desemprego e da exclusão social está cada vez mais presente na sociedade como um todo, e tem se caracterizado como forte argumento para que os governantes estabeleçam cada vez mais espaços para o desenvolvimento de experiências como cooperativas, bancos para a concessão de microcrédito, dentre outras alternativas que visem minimizar tais problemas sociais (Sela et al, 2006).

A escolha do microcrédito para análise, está no facto de, este permitiu a milhões de famílias em todo o Mundo saírem da pobreza, confirmando ser uma ferramenta de desenvolvimento altamente reprodutiva. Apesar de pensado para situações de pobreza extrema, o microcrédito logrou ser, nos países desenvolvidos, um apoio importante para desempregados e desocupados que não encontravam resposta no mercado de trabalho, nomeadamente porque não possuíam as qualificações desejadas pelos empregadores por questões de idade ou porque viviam em regiões de baixo dinamismo económico (Balsemão, 2009).

O microcrédito surge como factor gerador de emprego e renda para as pessoas sem alento, pois, além de financiar pequenos empreendimentos formais, também permite e fornece condições necessárias à aquelas pessoas que não possuem quase nenhum recurso financeiro (ibidem). O microcrédito tem por finalidade impulsionar o início do negócio para as pessoas que conhecem e têm vontade de desenvolver alguma actividade económica. Nesta perspectiva, as experiências de microcrédito têm demonstrado, através de tomadores de crédito, que é possível criar emprego a partir de uma acção planeada, fazendo com que haja um desenvolvimento local.

Este, por sua vez, promove, além de desenvolvimento económico, o desenvolvimento cultural e social, que traz bem-estar às pessoas, as faz sair em busca de constantes melhorias, tais como escolas, maior participação na comunidade, leituras e outros, melhorando em muito a qualidade de vida local (ibidem).

A experiência internacional de programas microfinanceiros bem-sucedidos, sugere que, mesmo não existindo uma relação imediata de causa e efeito entre a redução da pobreza e a prestação de serviços microfinanceiros, o desenvolvimento deste tipo de actividades numa base financeira e institucional sustentáveis, pode contribuir, de forma positiva, para a introdução de mudanças graduais no nível de vida da população pobre (Laice, 2000).

CAPÍTULO 2: ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL

Para um melhor entendimento vamos definir alguns conceitos, cuja clarificação é vital para o encaminhamento do trabalho. Os conceitos de microcrédito, desenvolvimento, pobreza e empreendedorismo.

2.1 Definição de Conceitos

O termo microcrédito nasceu da necessidade de se criar uma alternativa de crédito para as pessoas físicas e jurídicas do sector formal e informal que não têm acesso ao sistema formal de crédito, tornando ao mesmo tempo, uma medida de alívio às condições de pobreza e um novo mercado para actuação de instituições financeiras (Mussagy, 2005).

O microcrédito é o nome dado a empréstimos extremamente pequenos feitos para mutuários pobres. Um esquema típico de microcrédito envolve a extensão de concessão de créditos sem garantias e de tipo comercial com juros para um cliente pobre (ibidem).

É uma modalidade de financiamento que busca permitir o acesso e às necessidades dos empreendedores, estimulando as actividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando assim, ocupação, emprego e renda. Nesta perspectiva, o microcrédito pode ser entendido como crédito para os pobres de baixa renda, sem acesso ao crédito formal, dado sem garantias reais, propiciando mecanismos auto-sustentáveis de combate à pobreza e a exclusão social (ibidem).

Das definições acima destacam-se as seguintes características do microcrédito:

- Trabalhar directamente na comunidade, através de visitas e encontros que esclarecem à comunidade os pré-requisitos necessários para um provável potencial cliente (Moraes et al, 2008);
- Fornecimento rápido do empréstimo, visto que ninguém quer esperar meses para ter em mãos o empréstimo, até porque a maioria desses clientes estão acostumados com os agiotas que liberam o dinheiro de imediato;

- Não há necessidade de grandes garantias. O microcrédito utiliza um instrumento conhecido como aval solidário, onde a responsabilidade da devolução do empréstimo é de todos os sócios do negócio, fazendo com que eles próprios monitorem cada indivíduo e pressionem pelo pagamento caso haja inadimplência. A reputação individual na comunidade é mais importante que o colateral;
- Começar com pequenos investimentos, de modo que prove a capacidade do pequeno empresário de reembolsar e verificar o nível de crescimento devido ao empréstimo;
- Fornecer empréstimos crescentes, na medida em que os investimentos são bem-sucedidos, etc. (ibidem).

Já o sentido do termo desenvolvimento poucas vezes é explicitado, apesar de seu emprego ser corrente. Presume-se que seja sempre bem compreendido, o que torna necessário explicar seu real significado. O desenvolvimento deve ser encarado como um processo complexo de mudanças e transformações de ordem económica, política e, principalmente, humana e social (Oliveira, 2002).

O desenvolvimento, em qualquer concepção, deve resultar do crescimento económico acompanhado de melhoria na qualidade de vida, ou seja, deve incluir “as alterações da composição do produto e a alocação de recursos pelos diferentes sectores da economia, de forma a melhorar os indicadores de bem-estar económico e social (pobreza, desemprego, desigualdade, condições de saúde, alimentação, educação e moradia)” (ibidem).

Para Valá (2007), desenvolvimento é na verdade, um meio, pois pertence ao domínio das coisas instrumentais. Nós almejamos o desenvolvimento para corrigir em tempo esta sociedade que se foi construindo, e que pelo menos em parte, é fruto de um desenvolvimento desequilibrado. Portanto é preciso não perder de vista que, embora tenhamos rigor nas soluções técnicas, socio-económicas e ambientais viáveis, não nos podemos deixar apaixonar pela técnica em si mesma ou pelo resultado material do esforço, é preciso ver que atrás disso há um problema maior, um problema de distribuição, um problema de equidade, um problema de resgate da miséria um problema de solidariedade e fraternidade. É isso que torna o desenvolvimento um processo integral (visão filosófica do desenvolvimento).

Outro conceito importante é o de pobreza que segundo Sen (1999) in Crespo et al (2002), pode ser definida como uma privação das capacidades básicas de um indivíduo e não apenas como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido. Por capacidade entendem-se as combinações alternativas de funcionamentos de possível realização. Portanto, a capacidade é

um tipo de liberdade: a liberdade substantiva de realizar combinações alternativas de funcionamentos ou a liberdade para ter estilos de vida diversos.

A privação de capacidades elementares pode reflectir-se em morte prematura, subnutrição considerável (especialmente de crianças), morbidez persistente, analfabetismo e outras deficiências. Essa definição não despreza o facto de a pobreza também ser caracterizada como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido, pois uma renda baixa pode ser a razão primeira da privação de capacidades de uma pessoa.

Nesta perspectiva, para Sen (ibidem), a pobreza deve ser entendida como a privação da vida que as pessoas realmente podem levar e das liberdades que elas realmente têm. A expansão das capacidades humanas enquadra-se justamente nesse ponto. Não se pode esquecer que o aumento das capacidades humanas tende a caminhar junto com a expansão da produtividade e do poder de auferir renda. Um aumento de capacidades ajuda directa e indirectamente a enriquecer a vida humana e a tornar as privações humanas mais raras e menos crónicas. As relações instrumentais, por mais importantes que sejam, não podem substituir a necessidade de uma compreensão básica da natureza e das características da pobreza.

Já Sachs (2005), distingue três graus de pobreza: a relativa, a moderada e a extrema. Sachs está preocupado com a pobreza extrema que atinge 1/6 da humanidade, localizada na periferia subdesenvolvida, que não pode satisfazer as mínimas necessidades de sobrevivência, sofrendo de fome crónica e sem acesso a saneamento básico, educação e saúde. Socorrendo-se de dados fornecidos pelo Banco Mundial, localiza na África subsaariana a extrema pobreza que, nas últimas décadas, cresceu em números absolutos, associada ao pesadelo do HIV/SIDA e ao genocídio sistemático praticado por corruptos Estados ditatoriais.

Por outro lado, o conceito de empreendedorismo foi utilizado pelo economista Joseph Schumpeter em 1950 como sendo uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações (Ferreira, s/d). Portanto, empreendedorismo ou espírito de empreendimento é a vontade e capacidade de ser activo, de conceber e concretizar uma iniciativa estruturada, na base de um projecto definindo objectivos e metas, identificando e mobilizando aliados e recursos, calendarizando e orçamentando; e depois gerindo e avaliando processos e resultados através da criação ou utilização de uma organização com personalidade jurídica que pode ser uma sociedade comercial (nas suas diferentes modalidades) mas igualmente uma associação, cooperativa, mútua ou fundação. Com efeito uma tal atitude, e as inerentes capacidades,

conhecimentos e competências, não se aplicam exclusivamente no sentido de “transformar uma ideia comercial numa experiência de sucesso” (ibidem).

Assim, *“não foi feito para ser empreendedor quem precisa de uma vida regrada, horários certos, salário garantido no fim do mês. O empreendedor assume riscos e seu sucesso está na capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles”* (Filho, s/d).

2.2 Quadro Teórico

Para a realização do estudo pretendemos nos basear na teoria neo-liberal como perspectiva teórica mais adequada. Os economistas neo-liberais concordam que o sector informal consiste numa actividade tradicional de auto-sustento fora do controlo do Estado, ou seja, é a actividade que serve apenas de sobrevivência à margem das economias em desenvolvimento (Checo, 2003). Estes acreditavam que o sector informal é conjuntural e que o seu modo de organização será transformado com o desenvolvimento do capitalismo moderno; É uma actividade tradicional que só gera rendimentos de subsistência, e o sector informal é numa primeira fase uma economia periférica que desaparecerá com o desenvolvimento do capitalismo.

Esta teoria confrontada com a realidade dos países em vias de desenvolvimento em que as políticas da economia planificada não conseguiram gerar expansão nem eficiência do sector moderno. Nesses países, contrariamente ao que pressupunham os neo-liberais, a actividade informal aumentou sugerindo o seu potencial na dinamização da economia num tempo de desintegração e recessão do sector formal (ibidem).

Nos anos 70, os neo-liberais tiveram que redimensionar a sua análise com forte influência da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Opostamente aos primeiros neo-liberais, os novos descobriram um forte dinamismo empresarial no sector informal que sugeria um potencial para a geração de emprego e crescimento. Em vez de ser referido como resultado da intervenção incompleta do Estado, o sector informal é analisado como produto da excessiva intervenção do Estado na economia que monopoliza recursos em favor do pequeno e ineficiente sector formal, forçando deste modo, a maioria da população a responder às suas necessidades fora da estrutura reguladora da economia formal.

Dentro do pensamento neo-liberal, surgiram duas variantes, uma do Banco Mundial e outra liderada pela OIT. Para o BM, o sector informal tem desenvolvido experiências empresariais e uma estrutura necessária para o *take-off* económico, argumentando que essa constatação é reforçada pela capacidade que as empresas do sector informal têm de florescer mesmo em condições hostis de restrição estatal. Nesta perspectiva, a promoção do sector informal reside nos pressupostos do livre mercado como liberalização da economia e da provisão de infra-estruturas básicas.

Para a OIT, apesar de reconhecer o potencial do mercado na dinamização do sector informal, argumentam que o obstáculo para o desenvolvimento do sector não somente está na actuação do Estado, mas também na fraqueza própria do sector informal como baixo rendimento, baixa produtividade e limitada capacidade humana e técnica.

Assim, além duma menor intervenção do Estado, é preciso desenvolver políticas eficazes para aumentar a produtividade do sector informal e acesso aos recursos, através da remoção das restrições desnecessárias (ibidem).

CAPÍTULO 3: PERSPECTIVA HISTÓRICA DO MICROCRÉDITO NO MUNDO E EM MOÇAMBIQUE

O empreendedorismo independentemente de raça, cor ou classe social, ocorre tanto entre pessoas que gerenciam grandes empresas, como, também, nos pequenos negócios. Entretanto, via de regra, para empreender necessita-se de recursos financeiros. E é nesse momento de necessidade escassez de recursos financeiros que o microcrédito entra como factor de transformação, dando oportunidade para os empreendedores de baixa renda. O microcrédito nasceu da necessidade de se criar uma alternativa de crédito para pessoas físicas e jurídicas do sector formal e informal que, por vários motivos, se privam do acesso ao sistema bancário tradicional. Mas, mesmo assim, desejam montar, ampliar ou obter capital de giro para um pequeno negócio. O conceito de microcrédito nega algumas das principais características do sistema tradicional de crédito (Sela et al, 2006).

Tradicionalmente, o crédito é fornecido baseado em garantias, solidez, património e tradição financeira do pleiteante ao crédito. Já o microcrédito é fornecido baseado, principalmente, na análise sócio-económica do cidadão/cliente, realizada por agente de crédito.

A primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia, ocorreu no sul da Alemanha em 1846, denominada “Associação do Pão”, criada pelo pastor Raiffeinsen.

Entretanto, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi a experiência iniciada em 1976, em Bangladesh, pelo professor universitário Muhammad Yunus, professor de economia, que se encontrava descontente com toda a pobreza que cercava a universidade. Ressalta-se que Bangladesh é um país asiático com cerca de 127,7 milhões de habitantes, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial, com um território 50 vezes menor que o do Brasil e com renda per capita de 280 dólares. Em termos comparativos, Bangladesh ocupa a 150ª posição no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), (ibidem).

Em relação à situação de pobreza na qual viviam as pessoas em Bangladesh, Sela et al (2006) citando Yunus (2002), destaca: *“Essas pessoas não eram pobres por estupidez ou por preguiça. Elas trabalhavam o dia inteiro, realizando tarefas físicas muito complexas. Eram pobres porque as estruturas financeiras de nosso país não tinha a disposição de ajuda-las a melhorar sua sorte. Era um problema estrutural, e não um problema individual”* (ibidem).

O professor Yunus, influenciado por grande noção de solidariedade humana, concluiu que havia necessidade de romper com o "ciclo vicioso" gerador de mais pobreza. Foi assim que o professor Yunus começou a negociar empréstimos junto a um banco da cidade em nome da população pobre de Bangladesh, oferecendo-se como fiador. A partir dessa iniciativa ele daria início à fase experimental para a criação de uma instituição pioneira voltada para a concessão de pequenos empréstimos à população pobre, especialmente, às mulheres (ibidem).

A acção prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank, que hoje em dia empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em microcrédito para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. Os princípios, a filosofia da actuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados na prática durante longos anos de gestação e actuação do Grameen Bank (ibidem).

Para Yunus, o crédito é uma arma muito efectiva na luta contra a pobreza. Pois é através do acesso ao crédito produtivo, que as pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional podem desenvolver melhores condições sócio-económicas, com dinamização de seus pequenos empreendimentos. O crédito é orientado para o desenvolvimento social ao contribuir para a expansão das actividades das pequenas unidades produtivas no contexto local. Com sua

iniciativa, o Professor Yunus transformou a vila perto de onde vivia, em Bangladesh. As mulheres, principais clientes do banco, aprenderam a escrever para poderem assinar a documentação referente ao empréstimo, tornaram-se confiantes em sua capacidade de trabalho e interessadas em aprender cada vez mais (ibidem).

Segundo Yunus (2002), o microcrédito apresentou algumas melhorias na qualidade de vida das pessoas em Bangladesh, tais como: crescimento na renda das famílias beneficiadas pelo empréstimo; um terço dos clientes deixou a pobreza e outros dois terços estão a caminho disso; as crianças estão mais bem nutridas; houve melhoras na alfabetização e moradia; e, decréscimo de 40% na mortalidade infantil.

Após esta iniciativa, o microcrédito expandiu-se para vários países. O Banco Mundial (2003) calcula que actualmente existem no mundo mais de sete mil instituições desenvolvendo programas de microcrédito, alcançando 16 milhões de pessoas pobres. Operando com taxas de inadimplência no patamar de 5%, elas mantêm cerca de sete bilhões de dólares aplicados em microcréditos, valor que cresce cerca de 30% ao ano (ibidem).

Segundo informações contidas no site Portal do Microcrédito, as mais importantes instituições de microcrédito no mundo são: Gramem Bank-Bangladesh: fundado em 1978, Fogapi-Peru: criada em 1979, Bank Rakyat-Indonésia, Bancosol-Bolívia: iniciou suas operações em 1986 e Corposol-Colômbia: nasceu na *Coorporaciónnacion por Bogotá*, em 1988 (ibidem).

3.1 Microcrédito em Moçambique

Originariamente, a actividade Microfinceira em Moçambique foi implementada por ONG's, ao abrigo de acordos bilaterais e multilaterais entre o Governo de Moçambique e seus parceiros internacionais. A maioria dos programas teve como embrião projectos de ajuda à população vulnerável, vítima do conflito armado ou de calamidades naturais em que a concessão de créditos “surgiu para garantir um mínimo de recursos para os (...) beneficiários dos seus programas (Laice, 2000).

Em Moçambique, e na generalidade dos países em vias de desenvolvimento, os mercados formais de crédito são inacessíveis aos pobres, que perfazem cerca de 80% do agregado populacional desse grupo de países. Esta iniquidade de acesso aos serviços financeiros básicos, para além de constituir um constrangimento para os esforços tendentes a erradicar a pobreza absoluta, contribui, de forma decisiva, para o surgimento de monopólios informais, cujas taxas de juro activas reais, por crédito, chegam a ser superiores a 100%.

Actualmente a actividade microfinanceira em Moçambique tem estado a ganhar proeminência devido ao reconhecimento da capacidade latente dos pobres em desenvolver actividades empresariais em pequena escala, desde que devidamente encorajado para o efeito. Para além de contribuir para a criação de emprego, incluindo uma maior participação de mulheres pobres e donas de casas na vida económica activa, as microfinanças podem contribuir decisivamente para as financeiras, o nascimento de uma nova classe empresarial formal (ibidem).

3.2 Vantagens e Desvantagens do Microcrédito

De acordo com Fernandez (2008), o microcrédito traz as seguintes vantagens:

- Possibilidade de maior cobertura geográfica com serviços financeiros;
- Financiamento de sectores económicos que não é atendido pelo crédito tradicional;
- Impacto socio-económico positivo sobre os beneficiários;
- Cobrança de uma taxa mais atractiva que praticada no mercado;
- Diminui o desemprego;
- Melhora as condições de vida das famílias,

3.3 Desvantagens do Microcrédito

O microcrédito apesar de trazer várias vantagens também traz algumas desvantagens:

- Ambição de quem quer investir num projecto que gere retornos e não tentativa de sobreviver;
- Está exposto ao risco, nomeadamente ao risco de crédito;
- Não existe uma entidade reguladora, que influencia actividades dos intervenientes do Micro-crédito, através da criação de normas, supervisão dessas mesmas normas, como forma de evitar que os intervenientes actuem como bem entenderem, também como forma de servir como último pessimista (ibidem).

CAPÍTULO 4: O SECTOR FORMAL VIS-À-VIS SECTOR INFORMAL: BREVE DISCUSSÃO

A utilização dos conceitos formal e informal, que assumem frequentemente formas ambíguas, pela sua permeabilidade, tem sido objecto de vários debates e, no caso que estamos a tratar, particularmente associados ao acesso aos recursos e formas de acumulação (Silva, 2002).

4.1 Sector Financeiro Formal

Na maioria dos países em desenvolvimento, os sistemas financeiros são caracterizados pela coexistência e funcionamento lado a lado de um sector formal e informal, portanto uma situação típica do dualismo financeiro. O sector formal é um sector organizado, mas orientado para as zonas urbanas visando as actividades monetarizadas modernas da economia. O sector informal ocupa-se da esfera tradicional, rural e monetarizada da economia e actua numa escala restrita, tendo uma natureza limitante pois assenta em regras sociais de relações pessoais. Contudo, a linha divisória entre estes dois subsistemas não apresenta um corte nítido (Sengo, 2008).

Ademais, o sector financeiro formal é aquele sector em que as actividades são antecedidas de um registo, tiver obtido o devido licenciamento, produzir e prestar informação contabilística, prestar informação estatística segundo a norma e pagar impostos (ibidem).

4.2 Sector Financeiro Informal

O conceito de sector informal é controverso na literatura especializada, podendo representar fenómenos bastante distintos. Desde que esse termo surgiu nos primeiros estudos da OIT na década de 1970, ele vem sendo utilizado para retratar a complexa e heterogênea realidade dos mercados de trabalho de países subdesenvolvidos. Portanto, o conteúdo desta categoria teórica é abrangente, tendo se transformado consideravelmente ao longo do tempo. O debate recente em torno do tema é instigante. Se a dicotomia formal/informal já era questionada desde os anos 1970, actualmente parece ultrapassada ou, no mínimo, insuficiente para explicar a crescente diversificação das formas de inserção ocupacional, que se reflecte em um amplo espectro de remunerações, condições de trabalho e nível de cobertura da protecção social (Souza, 2010).

A década de 1990, caracterizado pela chamada reestruturação produtiva e pelo acirramento da competitividade internacional, trouxe à tona uma complexa redefinição das relações de trabalho, que acabaram por obscurecer os limites entre formalidade e informalidade e até mesmo as diferenças entre trabalho, desemprego e expedientes de sobrevivência.

Neste contexto, o sector informal “é o segmento da economia onde ocorre a prática de actividades legalmente permitidas ou pelo menos não expressamente proibidas por lei, mas que para além de não estarem registadas, quer para fins tributários oficiais como para efeitos de cadastro comercial, estão fora das estatísticas oficiais do país, o que significa que é um sector onde funciona á margem do controle estatístico/contabilística e fiscal” (Navalha 2000).

Um aspecto importante a observar no sector informal, e em que o caso de Moçambique não constitui excepção no continente africano, é o facto de a maior parte dos agentes informais serem mulheres. A vulnerabilidade criada pelas mudanças operadas no mercado do trabalho incrementou a fraca capacidade de sobrevivência das famílias urbanas. Nestas circunstâncias, o número de mulheres que se juntou ao mercado de trabalho cresceu de forma considerável, como modo de tentar responder ao declínio do rendimento familiar (Silva, 2002).

Segundo Ardeni, citado pelo Relatório Nacional de Desenvolvimento Humano para Moçambique, constata-se que nos últimos anos cresceu a proporção de mulheres empregadas no sector informal e, “entre as mulheres, 95, 9% daquelas que trabalham nas zonas rurais e 77,9% das que estão nas cidades trabalham no sector informal” (PNUD, 2001).

Este aspecto acaba por assumir uma importância maior, se considerarmos que a mulher se encontra entre o maior grupo de excluídos sociais. Refira-se, no entanto, que se trata de uma actividade que até muito recentemente era considerada pouco convencional para indivíduos do sexo feminino.

De referir, que o município de Maputo distingue dois grupos de sector informal:

- Sector informal impróprio – é o sector em que os vendedores não estão registados pelo município, encontram-se dispersos ao redor do mercado e não tem nenhuma relação com município, isto é, existem uma relação caracterizada por muita tensão;
- Sector informal próprio – é o grupo de vendedores que estão registados junto à ASSOTSI e, o município tem o pleno conhecimento da sua existência;

CAPÍTULO 5: O PAPEL DA ASSOCIAÇÃO DOS OPERADORES E TRABALHADORES DO SECTOR INFORMAL

De acordo com o artigo 1 dos estatutos, a Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal, adiante designada por ASSOTSI, é uma pessoa colectiva de direito privado, dotada de personalidade jurídica e autonomia administrativa, patrimonial e financeira, constituída nos termos da lei e apresentando-se como uma organização de carácter associativo.

O núcleo dinamizador que levou à criação da ASSOTSI teve a sua origem numa iniciativa da OTM, Central Sindical. A ideia de convidar trabalhadores do sector informal para uma discussão sobre os seus problemas e perspectivas de criação de uma organização que defendesse os seus interesses, partiu da COMUTRA/OTM, liderado pela sua coordenadora nacional, Cesta Chiteleca, uma vez que dentro das preocupações desta organização, estava a posição e o futuro do imenso número de mulheres que engrossam e dinamizam este sector (Silva, 2005).

Depois de se inteirar da existência de formas de auto-organização no seio dos mercados informais para a resolução de problemas comuns, e partindo do conhecimento da existência de outras situações semelhantes em outros países africanos, a direcção da COMUTRA ofereceu o seu apoio e incentivo para realizar um encontro deste sector, e dinamizou a formação de uma organização de enquadramento do sector informal da economia, a partir das iniciativas já existentes nos mercados informais (comissões de trabalho) (ibidem). Podem ser membros da ASSOTSI, todos os operadores e trabalhadores do sector informal, de qualquer ramo de actividade, nomeadamente do comércio, pequena indústria e prestação de serviços, desde que o desejem, e solicitem o seu reconhecimento legal, respeitando as condições estabelecidas nos estatutos.

Entre os objectivos da ASSOTSI destacam-se:

- Promover a unidade no seio dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal;
- Promover e defender os direitos e interesses dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal para a melhoria das suas condições de trabalho e de vida;
- Contribuir para a organização do sector informal, e para a melhoria da qualidade dos serviços prestados à sociedade;

- Encorajar os operadores e trabalhadores do sector informal e a realização de investimentos que concorrem para a sua inserção no sector formal;
- Promover a elevação do nível cultural técnico-profissional dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal;
- Desenvolver a solidariedade e interação seio dos trabalhadores e Operadores do Sector informal;
- Representar os Operadores do Trabalhadores do Sector Informal perante instituições do Estado e assim como privadas (Vide Estatutos da ASSOTSI);

De referir que alguns vendedores do sector informal do mercado do xipamanine questionam seu relacionamento com a ASSOTSI, á medida em que esta, tem vindo a fazer cobranças semanais de 20 mtn destinadas a higiene e saneamento do mercado contudo, o mercado não encontra-se em condições de limpeza agradáveis pois estes somente varem o mercado às quintas feiras para fazer as cobranças às sextas feira e, as condições higiénicas das casas de banho públicas não são das melhores por isso alguns deles nem as frequentam mas veem-se obrigados a pagar uma quantia de 10 mtn mensal³.

Os vendedores informais encontram se agastados com o municipio que cobra taxas diárias inclusive aos domingos, e a ASSOTSI nada faz para protegê- los⁴.

A despeito deste constrangimento como refere Manguela, *“os carros de recolha de lixo são do conselho municipal mas, a ASSOTSI aluga-os por isso de quando em vez tem falhado na recolha do lixo que é escalada para limpar o mercado duas vezes por semana, mas por vezes nem uma vez conseguem”*.

5.1 Razões da Preferência das Instituições Microfinanceiras

Nas instituições microfinanceiras, os termos e as condições de empréstimos são livres e bastante limitadas, sendo rápidas e imediatas ao mesmo tempo que as garantias são verbais, o que contrasta com a burocracia e procedimentos exigidos pelo sector formal.

A despeito deste assunto, a maioria dos entrevistados revelaram que preferem as instituições microfinanceiras, por estas serem flexíveis na concessão do crédito, a ausência de burocracias, bem como pela crescente presença de balcões das instituições microfinanceiras nos mercados informais.

³ Ildio Machava, entrevista realizada no dia 08 de Fevereiro de 2012 no mercado de Xipamanine.

⁴ Gerson Nhanombe, entrevista realizada no dia 08 de Fevereiro de 2012 no mercado de Xipamanine.

Portanto, as instituições microfinanceiras, encaram o risco, através da adopção de novas tecnologias que substituem a falta de garantias e a falta de registos de contabéis por relações de confiança e solidariedade entre os clientes e entre estes e a organização. As informações são colectadas de maneira informal e no local pelos agentes do crédito que são peças-chave nessa nova tecnologia financeira (Mussagy, 2005).

Nesta perspectiva, as instituições microfinanceiras baseiam-se na confiança pessoal e grupal, no conhecimento informal sobre o cliente e seu negócio, e nas relações pessoais entre os agentes e os clientes (ibidem).

5.2 Impacto do Microcrédito sobre o nível de Bem-Estar das Famílias

O impacto da actividade financeira pode ser agrupado em três categorias:

Económicos:

- Expansão dos negócios ou transformação da empresa beneficiária;
- Aumento do rendimento num subsector da economia informal;
- Acumulação agregada de riqueza por parte das famílias e comunidades;

Sócio-Políticas e Culturais

- O crescimento do negócio permitirá um movimento colectivo do sector informal para o formal;
- Cria mudanças nas relações de poder;
- A redistribuição do poder ao nível das famílias (por exemplo, aumentando o poder de decisão económica por parte das mulheres);
- Mudanças ao nível educacional e nutricional das crianças, como resultado da concessão de créditos às suas mães;

Pessoais e Psicológicos

- Aquisição de maior poder na família ou comunidade como resultado de serviços financeiros;
- Abertura de novos horizontes, no caso em que o investimento é feito através de fundos obtidos (empréstimos, donativos, herança, etc) (Mussagy, 2005);

De um modo geral, muitos vendedores revelaram que aplicaram pelo menos uma parte dos seus créditos a negócios, aquilo que foi referido como despesas relacionadas ao futuro, isto é, a construção ou reabilitação das suas residências, ou a aquisição de bens familiares.

Como refere Mocume, com a concessão do crédito verificou-se mudanças no seio da família, conseguiu manter sustentável o negócio, custeia a faculdade do filho e da esposa, adquiriu viaturas e paga a renda da casa.

Para Andrade, o empréstimo é benéfico pois ajuda na manutenção do negócio e na educação dos filhos. Está no negócio desde 2004 e trabalha sozinha.

O lucro mensal é inestimável pois depende da altura do ano quando, o ano inicia o lucro é maior devido a procura de produto (ibidem).

Na visão de Mandlaze, o empréstimo contribuiu para adquirir uma máquina de costura que emprega três filhas em casa, ajudou a terminar a construção da casa, a aumentar o pão que é o seu negócio e o envolvimento em xitiques.

Assim, as entrevistas mostraram que a maioria dos clientes de todas as categorias de cliente, achou que o seu nível global de bem-estar a nível do agregado familiar, tinha aumentado desde que começaram a tomar créditos, e a maioria esmagadora dos clientes, achou que o crédito tinha um papel positivo sobre o nível de bem-estar do agregado familiar. Contudo, o bem-estar do agregado familiar assumiu duas formas: através do rendimento aumentado, atribuído a um negócio melhorado resultante do crédito de negócio ou, através da aplicação directa do crédito de negócio, quer para a construção ou reabilitação da sua residência familiar, quer para a compra de bens familiares, bem como para a educação dos filhos (Athmer et al, 2006).

CAPÍTULO 6: CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

As questões que guiaram este trabalho são: em que medida o microcrédito satisfaz as reais necessidades dos seus beneficiários? Até que ponto o microcrédito contribui para o desenvolvimento do sector informal no mercado de Xipamanine?

O objectivo geral visava analisar o impulso que o microcrédito representa para o desenvolvimento do sector informal; bem como avaliar as mudanças no rendimento dos indivíduos que foram contemplados pelo microcrédito e, partindo desta análise reflectir sobre as limitações que o microcrédito apresenta. Tendo estes objectivos percebemos que as actividades exercidas pelos vendedores informais no mercado de Xipamanine variam desde à venda de roupas de calamidade e roupa nova, hortículas, estaleiros de carvão e confecções.

Ficou patente que o microcrédito contribui positivamente para o crescimento da renda servindo como forma alternativa de obtenção de recursos financeiros, bem como desempenha um papel importante no melhoramento dos padrões de vida, através da aplicação directa dos fundos na construção ou renovação das casas e em bens familiares duradouros. De referir, que constatamos, que as famílias preferem injeções reduzidas e esporádicas na habitação, reflectindo a sua situação financeira frequentemente volátil; Um aspecto importante a observar no sector informal, é o facto de a maior parte dos agentes informais serem mulheres.

Olhando para o papel da ASSOTSI, tem sido dirigido à promoção e defesa dos direitos dos operadores e trabalhadores do sector informal, perante o Estado e outras instituições, na tentativa de melhoria das condições de trabalho e de vida dos seus associados. Dada a importância da Associação para a prossecução deste objectivo, parece ser importante reforçar o seu papel na relação entre os comerciantes dos mercados informais, o Estado e o Conselho Municipal da cidade de Maputo (Silva, 2005).

Contudo, para além desta faceta, podem-se indentificar aspectos que revelaram a insatisfação dos clientes, como as altas taxas de juros que são maiores em comparação com as instituições financeiras formais. Ademais, demonstraram insatisfação com os prazos de pagamento que não lhes permite ter estabilidade nos seus negócios pelo tempo que é curto, aliado ao facto de as vendas estarem cada vez mas a decrescer.

6.1 RECOMENDAÇÕES

- Recomenda-se que o apoio ao candidato a microcrédito não se deve esgotar na aprovação do crédito junto da banca, mas manter-se durante a implementação e desenvolvimento do negócio, onde de modo articulado com a banca, se procure o objectivo final de sucesso sócio-económico daqueles que exercem o seu direito de cidadania de acesso a um financiamento;
- Recomenda-se as instituições microfinanceiras, à ser empreendedoras, competentes, rigorosas na gestão económica e financeira, orientadas para a satisfação das necessidades dos clientes pobres, desprovidos da possibilidade de aceder aos mecanismos formais de financiamento e poupança. Deverão fazê-lo numa base permanente, devendo, para isso adoptar políticas e metas de gestão consentâneas com o objectivo de as tornar financeiras e institucionalmente sustentáveis (Laice, 2000);

6.2 Referências Bibliográficas

- ARAÚJO, Verónica Abreu. (2010). *Microcrédito: Novo Paradigma de Financiamento*. UTL. Tese de Mestrado. Lisboa.
- ATHMER, Gabrielle et al. (2006). *O Mercado Micro-Financeiro em Maputo, Moçambique: Oferta, Procura e Impacto. UM Estudo de Casos do NovoBanco, Da Socremo e da Tchuma*.
- BALSEMÃO, Francisco Maria. (2009). *Microempresas e Perspectivas de Financiamento*. Revista Dirigir.
- CHECO, Admiro. (2003). *O Papel do Sector Informal no Desenvolvimento: Caso de Moçambique*. UEM. Tese de Licenciatura em Economia. Maputo
- COUTINHO, Alexandre. (2006). *Microcrédito em Moçambique: O Case-Study do Novo Banco*.
- CRESPO, António et al. (2002). *A Pobreza como um Fenómeno Multidimensional*. RAE-Eletrónica, Volume 1, Número 2.
- ESTEVES, Samuel. (s/d). *Microcrédito: Um Empreendimento Contra a Pobreza e a Exclusão Social*
- FERREIRA, Silvia. (sd). *O Que tem de Especial o Empreendedor Social: O Perfil do Emprego do Empresário Social em Portugal*. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. CES.
- FERNANDES, Moreira. (2008). *Micro Crédito em Cabo Verde: Papel do Micro Crédito no Combate a Pobreza em Santa Catarina*. Universidade Jean Piaget de Cabo Verde.
- FILHO, Mário. (s/d). *O Empreendedor e a Estratégia de Vida*.
- LAKATOS, Eva Maria & MARCONI, Marina de Andrade. (1991). *Fundamentos de Metodologia Científica*. Ed. Atlas SA. São Paulo.
- LAICE, Agnelo. (2000). *Evolução das Microfinanças em Moçambique: Ênfase no Crédito e na Gestão Financeira*. UEM. Tese de Licenciatura. Maputo.
- MORAES, Zisleide Soares et al. (2008). *O Microcrédito como Instrumento de Desenvolvimento Social e Económico*. 4º Congresso Brasileiro de Sistemas – Centro Universitário de Franca Uni-FACEF

- MUSSAGY, César. (2005). *Microfinanças em Moçambique. Impacto do Microcrédito na Redução da Pobreza: O Caso de Chokwé e Maputo*. UEM. Tese de Licenciatura em Gestão. Maputo.
- NAVALHA, Felisberto Dinis. (2000). *Captação de Poupanças Dentro do Sector Informal em Moçambique: O Caso do Sector Informal Financeiro em Maputo*. UEM. Tese de Licenciatura em Economia.
- OLIVEIRA, Gilson. (2002). *Uma Discussão Sobre o Conceito de Desenvolvimento*. Rev. FAE, Curitiba, v.5, n.2, p.37-48.
- NHANTUMBO, Ivete Salomão. (2007). *Menores no Sector Informal como Estratégia de Sobrevivência das Famílias Carenciadas: O Caso do Mercado do Xipamanine*. UEM. Tese de Licenciatura em Sociologia.
- SOUZA, Marcelo de et al. (2010). *A Informalidade e o Movimento Sindical: Uma Agenda para o Século XXI*. Nota Técnica, DIESE.
- SACHS, Jeffrey. (2005). *O Fim da Pobreza: Como Acabar com a Miséria Mundial nos Próximos Vinte Anos*. São Paulo. Companhia das Letras.
- SILVA, Edna Lúcia Da. E tal. (2001). *Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação*. 3 Edição Revisada e Actualizada. Florianópolis: UFSC.
- SENGO, Amélia José. (2008). *Como as Instituições Microfinanceiras Moçambicanas podem Incrementar o Volume de Poupanças Captadas: Caso dos Vendedores da Cidade de Maputo em 2006*. UEM. Tese de Licenciatura em Gestão. Maputo.
- SELA, Vilma et al. (2006). *A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Económico e Social: Um Estudo sobre as Contribuições Proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos Tomadores de Microcrédito*.
- SILVA, Teresa. (2002). *Determinantes Globais e Locais na Emergência de Solidariedades Sociais: O Caso do Sector Informal nas áreas Periurbanas da cidade de Maputo*. Revista Crítica de Ciências Sociais.
- _____. (2005). *A Organização dos Trabalhadores do Sector Informal dos Mercados de Maputo e sua Acção na Promoção de Melhores Condições de Vida e de Trabalho. O Papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal - ASSOTSI*. Bureau International do Trabalho. Genebra.

RAFAEL, Tonecas Isaías. (2008). *Microfinanças: Estratégia da Dinamização da Economia Rural?* UEM. Tese de Licenciatura em Economia.

VALÁ, Salim. (2007). *“A Riqueza Está no Campo”: Economia Rural, Financiamento aos Empreendedores e Fortalecimento Institucional em Moçambique*. IESE.

6.3 Anexos

Guião de Entrevistas

Aos Vendedores

1. É a primeira vez que fez um empréstimo?
2. Qual foi o valor que pediu?
3. Em que instituição pediu o empréstimo?
4. Porque preferiu essa instituição microfinanceira?
5. Acha que o microcrédito ajuda a desenvolver o vosso negócio?
6. O microcrédito melhorou as condições de vida (educação, saúde, bem estar)?
7. Quais são as vantagens e desvantagens que o microcrédito apresenta?
8. Há quanto tempo está no negócio?
9. Quantas pessoas emprega no seu negócio?
10. Qual é a renda média mensal das actividades?
11. Qual é o relacionamento com as estruturas que cuidam do Mercado e a ASSOTSI?
12. Pagam ou não senhas?

À Administração do Mercado

1. Qual é o posicionamento do município face ao crescente fluxo da actividade informal no Mercado?
2. Qual é a relação do município e os vendedores informais?
3. Os vendedores do sector informal pagam senhas?

À Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal (ASSOTSI)

1. Que tipo de actividades são exercidas pelos vendedores do sector informal?
2. Qual é a relação da vossa associação com os responsáveis do mercado?
3. Tem alguma informação se para o início do negócio os vendedores do sector informal tem recorrido as instituições microfinanceiras?
4. Qual é a vossa opinião quanto aos serviços oferecidos pelas instituições microfinanceiras?
5. Estes serviços ajudam na melhoria da qualidade de vida?
6. Quais são as limitações que estes serviços apresentam?

Lista de Entrevistados

Aos Vendedores

Nome		Data da Entrevista
Ernesto Mocume	Vendedor de roupas	02.02.2012
Maria Miguel	Vendedora de fatos para senhoras	02.02.2012
Sr ^a Isabel	Vendedora de malas de viagem	02.02.2012
Helena Andrade	Vendedora de uniforme escolar para crianças	02.02.2012
Celeste Mateus	Vendedora de roupas para bebés	02.02.2012
Hortência Mandlaze	Vendedora de pão	06.02.2012
Flávia Muluve	Cozinheira no Bottle Store	06.02.2012
Carolina Magaia	Vendedora de pão	06.02.2012

Marília Amélia	Vendedora de bolachas	06.02.2012
Raúl Albano	Vendedor de roupa usada	06.02.2012
Helena Langa	Vendedora de cortinas usadas	06.02.2012
Danilo Soares	Vendedor de fatos de treino usados	06.02.2012
Orlando Patricio	Vendedor de roupa usada	06.02.2012
Cândido Samuel	Vendedor de roupa usada	06.02.2012
Ilidio Machava	Vendedor de camas e cortinas de calamidade	06.02.2012
Gerson Nhanombe	Vendedor de cortinas de calamidade	06.02.2012
Célio Manhique	Vendedor de cortinas de calamidade	06.02.2012

Município de Maputo - Direcção Municipal de Feiras e Mercados

Nome		Data da Entrevista
Fernando Macandja	Técnico Superior de Administração Pública	27.02.2012

Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal (ASSOTSI)

Nome		Data da Entrevista
Laine António Manguela	Chefe do Núcleo C do mercado de Xipamanine	27.02.2012