

336  
BIL  
TES

ECO  
14

2014

Estudo Comparativo sobre o  
Funcionamento das Instituições de  
Microfinanças em Maputo

75-A

Aurora da Glória Vaz Bila

Dezembro de 1999

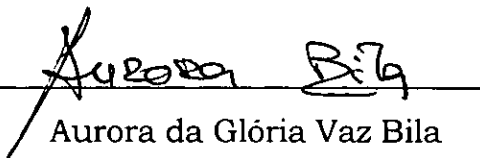
Tese de Licenciatura em Economia  
Faculdade de Economia  
Universidade Eduardo Mondlane

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	27682
DATA	24/08/01
AQUISIÇÃO	C. J. P. G.
COTA	



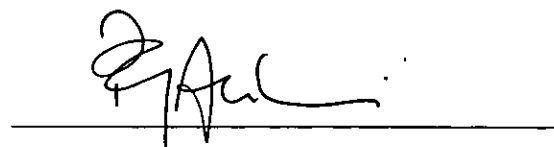
## Declaração do Autor

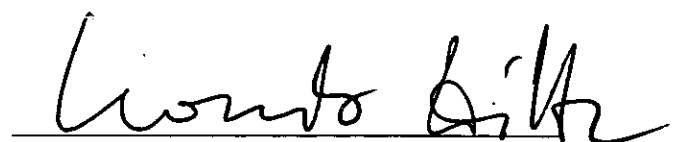
Este trabalho foi por mim produzido e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição de educação.

  
Aurora da Glória Vaz Bila

Este trabalho foi aprovado com \_\_\_\_\_ valores no dia \_\_\_\_ de Dezembro de 1999 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane:







*Ao Ali, Kiembene e Zazu*

# Índice

Agradecimentos	ii
Sumário	iii
Introdução	1
Objectivo do Trabalho	3
Abordagem Teórica	4
Sector Financeiro Formal vs Sector Financeiro Informal	4
Origem das Instituições de Microfinanças	11
Sustentabilidade da Indústria de Microfinanças	15
Modelos de Avaliação da Sustentabilidade Financeira	18
1. Modelo de Retorno de Custos	18
2. Modelo de Retorno do Capital Social	21
3. Modelo Modificado de Subsídios	28
Desafios do Sector Microfinanceiro	29
Instituições Financeiras de Crédito e Poupança	36
<i>A Experiência do Grameen Bank</i>	
Modelos de Financiamento Comunitário em África	40
Metodologia de pesquisa	48
Visão Geral da Indústria Microfinanceira em Moçambique:	49
Sistemas Financeiros Informais mais Comuns em Maputo	
O Modelo Tradicional de Microfinanças em Moçambique	52
Modelo Novo de Microfinanças	55
Situação Legal da Indústria Microfinanceira	57
Resultados da Pesquisa:	59
O Funcionamento das Instituições de Microfinanças em Maputo	
1. Caixa Comunitária de Crédito e Poupança	60
2. Mennonite Economic Development Association – MEDA	64
3. TCHUMA – Cooperativa de Crédito e Poupança, SCRL	68
4. Sociedade de Crédito de Moçambique – SOCREMO	72
Conclusões	75
Referências	80
Anexos	

## *Agradecimentos*

A presente pesquisa às instituições de microfinanças em Maputo foi possível realizar graças ao grande apoio concedido pelo supervisor Dr. Leonardo Ditta, a quem endereço os meus agradecimentos pelas pertinentes sugestões por ele avançadas, que contribuíram bastante para o melhoramento do mesmo. Para o Dr. Enrico Luzzati, ausente, deixo aqui o meu muito obrigado, pelo valioso contributo por ele prestado na definição da estrutura e a bibliografia básica para o tema em estudo.

Agradecimentos especiais vão para Aniceto Bila do Banco Mundial, Kathryn Larcombe da TCHUMA, Fion de Vletter e Dionísio Matos da MEDA, Jean François Burnichon do CCCP e William Diaz da SOCREMO pela contribuição prestada na facilitação de dados e outro material útil para levar avante a pesquisa.

Os agradecimentos são extensivos aos meus colegas, amigos e a todos os que directamente ou indirectamente contribuíram para que este trabalho fosse possível, não me esquecendo de toda direcção, corpo docente e trabalhadores da Faculdade de Economia.

## Sumário

Em Moçambique, grande parte das microempresas emergentes enfrentam dificuldades no desenvolvimento das suas actividades, sendo a mais gritante a falta de acesso ao crédito bancário. Para fazer face a esta limitação, uma parte dos microempresários recorre a sistemas financeiros tradicionais e a outra parte recorre a instituições de microfinanças que fornecem serviços de crédito a clientes de baixa renda, funcionando de diversas formas e não se limitando apenas ao serviço de crédito.

A indústria de microfinanças começou a fazer-se sentir no nosso país muito recentemente e está a evoluir num ritmo muito rápido, o que a torna particularmente interessante. Ela tem recebido suporte tanto do Governo como de vários doadores como um instrumento de redução da pobreza através da provisão de empréstimos por instituições financeiras autorizadas, aos microempresários tanto na área rural como na urbana.

A assunção implícita por detrás desta iniciativa é de que a facilidade de acesso ao crédito contribui para reduzir a pobreza; esta assunção foi pouco testada, com a excepção do Grameen Bank no Bangladesh.

O Grameen Bank, muito reconhecido pelo seu sucesso na área de microcrédito, pouco tem contribuído em termos de alívio a pobreza dos seus clientes. Será esta hipótese verdadeira também para a realidade moçambicana? Até que ponto é que as instituições de microfinanças contribuem para a redução da pobreza?

Com o presente trabalho pretende-se encontrar resposta a esta questão, analisando o funcionamento de algumas instituições de microcrédito em Maputo. O trabalho consistiu na selecção de uma amostra de quatro instituições de microcrédito a operarem em Maputo, as quais foram mais tarde inqueridas para se analisar os procedimentos, facilidades e critérios por elas adoptados no exercício das suas actividades. Fazem parte destas instituições a *Mennonite Economic Development Association* - MEDA, Caixa Comunitária de Crédito e Poupança - CCCP, Tchùma - Cooperativa de Crédito e

Poupanças, SCRL e a Sociedade de Crédito de Moçambique - SOCREMO.

O estudo inicia com uma descrição geral daquilo que é o sector financeiro formal comparativamente ao sector informal, procurando mostrar os aspectos comuns que existem entre eles e a linha divisória que os separa. De seguida, são apresentados alguns aspectos ligados a origem das instituições de microcrédito enfatizando que as primeiras instituições desta natureza surgiram nos meados dos anos 80 e tinham a forma de projectos de apoio com vista a encontrar soluções ao problema da falta de acesso ao crédito, identificado como limitação ao desenvolvimento económico.

Mas, para que as instituições de microcrédito funcionem têm que demonstrar sustentabilidade; neste âmbito, são analisados ao longo do estudo três modelos de sustentabilidade financeira nomeadamente o Modelo de Recuperação de Custos, o Modelo de Retorno do Capital Social e o Modelo de Retorno de Património; este último tem se mostrado bastante importante na medida em que permite medir a eficiência das operações financeiras e comparar com precisão a performance das instituições de microcrédito no mundo inteiro, apesar das diferentes estruturas, metodologias de empréstimo e localizações.

O sistema financeiro informal é também objecto de estudo: pretende-se conhecer como é que não tendo acesso ao sistema financeiro formal por não reunirem os requisitos que lhes são exigidos, os operadores do sector informal conseguem fazer face as suas necessidades financeiras. Ainda nesta óptica é analisada a tipologia de instituições de microfinanças nos países em vias de desenvolvimento, com destaque para a experiência do Grameen Bank no Bangladesh e outros modelos de financiamento comunitário em África.

## Introdução

A indústria de microfinanças em Moçambique constitui uma área que tem merecido muita atenção na actualidade pelo impacto que produz nas condições de vida dos clientes, permitindo atingir um nível mínimo de satisfação das suas necessidades básicas. Embora ainda na sua fase embrionária, ela demonstra tendência a expandir-se e a diversificar as suas actividades, daí a grande variedade instituições: associações, bancos comunitários, cooperativas, organizações não governamentais, intermediários financeiros e grupos financeiros de ajuda mútua. Muito embora as estatísticas sobre tais instituições sejam débeis e escassas, parece haver consenso de que elas movimentam substanciais recursos financeiros, tendo muitas delas como grupo alvo principal os microempresários do sector informal.

Até um passado recente, muito embora a indústria microfinanceira não estivesse legalmente autorizada, as suas actividades tinham um suporte implícito do Governo à luz da lei nº 28/91 de 31 de Dezembro, que permite o exercício de funções de crédito, com as restrições necessárias, a pessoas singulares e colectivas. Assim, havendo necessidade de regular o exercício dessa actividade pelas pessoas acima referidas, o conselho de ministros publicou o decreto nº 47/98 de 22 de Setembro.

Mais tarde, em Janeiro de 1999, o funcionamento da indústria de microfinanças foi legalmente aprovado, aquando da publicação pelo Banco de Moçambique de um regulamento na forma de aviso<sup>1</sup>, permitindo a realização legal de programas de microfinanças, dada a sua importância crescente em termos de montantes envolvidos e por beneficiar uma faixa significativa da população (normalmente rejeitada pelo sistema comercial bancário).

As instituições de microfinanças desempenham um papel muito importante e estão a evoluir num ritmo rápido, o que as torna

---

<sup>1</sup> Aviso nº 01/GGBM/1999



particularmente interessantes. A experiência africana mostra que neste continente, existe uma enorme e rica variedade de instituições de microcrédito de país para país, mesmo entre regiões vizinhas dentro do mesmo país.

As Instituições de microcrédito em Maputo foram estudadas pela importância que elas desempenham na economia do país, através do apoio financeiro que elas concedem as actividades dos microempresários e pelo seu impacto na redução da pobreza. Sendo assim, tornou-se necessário estudar como é que elas se encontram organizadas, qual o modo de funcionamento e que metodologia de crédito elas utilizam.

O sistema financeiro informal tradicional é também objecto de estudo; ele consiste de empréstimos através de intermediários financeiros não registados e por isso, não sujeitos a nenhuma supervisão das autoridades governamentais. A organização e o funcionamento deste sistema difere muito de país para país, e muitas vezes resulta em instituições financeiras de microcrédito<sup>2</sup> denominadas Instituições de Microfinanças (Von Pischke 1991:173).

No nosso país, o interesse destas instituições pelo Governo é tal que as autoridades governamentais estão desenvolver formas inovativas de apoio. Prova disso é o Decreto aprovado pelo Conselho de Ministros que regula o exercício das funções de microcrédito por pessoas singulares ou colectivas a luz do artigo 7 da Lei 28/91 de 31 de Dezembro. "O Decreto é sem dúvida uma tentativa do Governo para corrigir a situação da ilegalidade da maioria das operações de microcrédito, principalmente as praticadas pelo sector informal" (Bila 1998:1).

---

<sup>2</sup> Microcrédito são pequenos empréstimos para empresários muito pobres e que não têm condições para se qualificarem ao tradicional empréstimo bancário. Com a corrente explosão de interesses nos assuntos de microcrédito, vários objectivos de desenvolvimento estão a associar-se ao microcrédito, para além daqueles de apenas "micro" e "crédito" (<http://www.grameen.com/agrameen/>).

## Objectivo do Trabalho

### Objectivo Geral

Os resultados da pesquisa sobre as Instituições de Microfinanças em Maputo contribuirão para o fortalecimento teórico na matéria de microfinanças e servirão como referência a estudos subsequentes ligados a esta área e ao sector informal em Moçambique. Servirão também para concertar posições tendentes a minimizar os problemas enfrentados pelos microempresários na busca de financiamento e extrapolar conclusões relativamente ao seu funcionamento e a sua relação com os sistemas financeiros informais.

### Objectivos Específicos

1. Descrever as premissas históricas da origem e funcionamento das actividades financeiras informais e analisar a sua evolução até aos nossos dias.
2. Dar a conhecer os mecanismos de funcionamento e organização das Instituições de Microcrédito bem como as formas alternativas de expansão e diversificação dos serviços por elas oferecidos.
3. Dar a conhecer as práticas usadas pelos operadores no mercado informal, na procura de soluções para responder as necessidades e problemas financeiros que possam constituir constrangimentos ao desenvolvimento das suas actividades.

## Abordagem Teórica

Na maioria dos países em desenvolvimento, os sistemas financeiros são caracterizados pela coexistência e funcionamento lado a lado de um sector formal e outro informal, portanto, uma situação típica de dualismo financeiro. O sector formal é um sector organizado, mas orientado para as zonas urbanas visando as actividades monetarizadas e modernas da economia. O sector informal ocupa-se das esferas tradicional, rural e não monetarizada da economia e actua numa escala restrita, tendo uma natureza limitante pois assenta em regras sociais e relações pessoais. Contudo, a linha divisória entre estes dois subsistemas não apresenta um corte nítido (Rodrigues1994:42).

### Sector Financeiro Formal vs Sector Financeiro Informal<sup>3</sup>

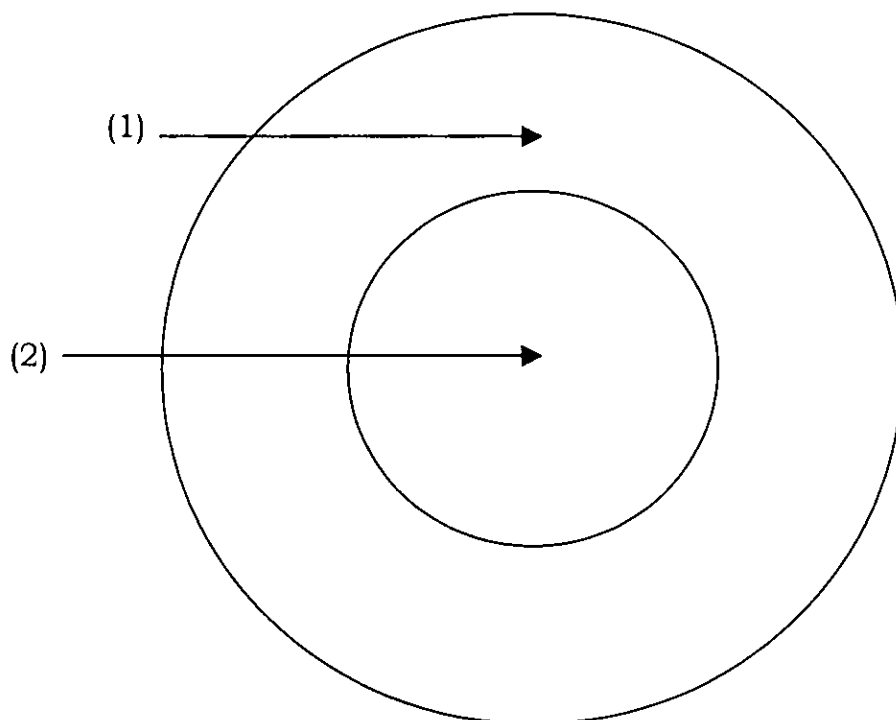
Na actualidade, o microcrédito é considerado um vector de desenvolvimento económico por ajudar famílias de baixo rendimento a realizar projectos de auto-emprego que lhes permitam obter auto-sustento. A definição de microcrédito varia de país para país. Alguns critérios para a sua definição incluem o tamanho do empréstimo, o grupo alvo, o destino que os empresários dão aos fundos e os termos e condições do empréstimo.

Microcrédito são pequenos empréstimos para empresários muito pobres e que não têm condições para se qualificarem ao empréstimo bancário. Provou ser uma medida efectiva e popular na luta contra a pobreza, permitindo a aqueles que não têm acesso a instituições de crédito receberem empréstimos a uma taxa de juro razoável e aceitável e começar um pequeno negócio (<http://www.grameen.com/>).

---

<sup>3</sup> Esta secção inspira-se no trabalho de von Pirshke com o título *Finance at the Frontier*:1991.

O mercado financeiro pode ser ilustrado por dois círculos colocados um em cima do outro. O círculo de baixo representa os provedores dos serviços financeiros formais e define a fronteira entre os dois sectores e o de fora compreende todos os provedores de serviços financeiros tanto formais como informais (von Pirscke 1991:203).



(1) provedores dos serviços financeiros informais

(2) Provedores dos serviços financeiros formais

Dentro da fronteira financeira formal, o sector financeiro é constituído por bancos comerciais, mercados de acções, uniões de crédito, companhias financeiras, bancos de investimento, companhias de seguro entre outras instituições. Elas operam dentro das normas do governo, estão sujeitas a supervisão governamental e são reguladas pelas leis em vigor no país. Estas instituições tendem a ser organizadas de forma formalmente estruturada, hierárquica,

impessoal e muitas vezes centralizada. As poupanças são depositadas em instituições financeiras modernas e o crédito é disponível tendo em conta a maturidade do cliente e sempre carregado de altas taxas de juro (por vezes inferiores as taxas encontradas fora da fronteira financeira formal).

Contrariamente as finanças formais, as finanças informais prevalecem por detrás da fronteira do sistema financeiro formal e consistem de empréstimos entre indivíduos e firmas que não estão registados no governo como intermediários financeiros e que por isso, não estão sujeitos a supervisão governamental (von Pischke 1991:173).

Na fronteira financeira informal, a maior parte das transacções financeiras são personalizadas e conduzidas dentro de relações de parentesco e de amizade. Deste lado da fronteira, as poupanças não são depositadas mas sim mantidas em dinheiro ou emprestadas a amigos sob determinadas condições; o crédito é sempre escasso e caro e concedido em pequenos montantes. Estas transacções por detrás do alcance, controle e supervisão do governo são reguladas pelas habilidades de negociação das partes envolvidas (von Pirschke 1991:3).

A medida que as instituições informais se vão movendo em direcção a fronteira formal, o custo de transacção vai aumentando, devido a necessidade de manter montantes elevados de dinheiro para fazer face as necessidades de liquidez dos pequenos depositantes. "Porque os custos fixos dos depósitos não estão relacionados com o montante de transacção, realizar depósitos na fronteira financeira informal é inatractivo para muitos intermediários financeiros" (von Pischke 1991:13). Outro tipo de custos que os intermediários financeiros incorrem, estão relacionados com o tipo de clientes com quem eles lidam; os clientes são na sua maioria pessoas que não estão acostumadas a fazer pagamentos periódicos, têm falta de colateral ou garantias creíveis e são difíceis de localizar por habitarem em áreas geográficas de difícil acesso.

Segundo von Pirschke (1991:173), as instituições financeiras informais carregam consigo desde um passado recente, um mito segundo o qual elas extraem o excedente económico produzido pelos camponeses pobres através da transacção directa do crédito na forma de taxas de juros injustificadas. Refutando ao mito vários autores deram os seus argumentos teóricos.

Em 1950 Martin W. Wilmington (1991:173) argumentou que o crédito não é necessariamente exploratório e apontou a diferença entre taxa de juro e o retorno líquido para os intermediários financeiros no Sudão. Segundo ele, nada é dito acerca dos maus clientes e das perdas anuais que os intermediários sofrem em países onde os clientes são muito pobres e têm uma alta mobilidade residencial entre a cidade e o campo, o que produz uma alta invasão ao crédito. Nenhuma consideração é dada acerca de onde os intermediários obtêm fundos para o negócio; por vezes, eles obtêm-nos a taxas de juro exorbitantes e de um mercado de capital pouco desenvolvido.

Anthony Bottomley (1975: 174) colocou o desafio teórico para o mito malicioso dos intermediários financeiros informais numa serie de artigos nos anos 1960 e 1970. Ele argumenta que “as taxas de juro rurais são altas devido ao ambiente económico rural e não dividido aos retornos monopolísticos dos intermediários”; ainda segundo ele, o dinheiro tem um alto custo de oportunidade, os empréstimos envolvem altos custos administrativos e emprestar é um risco. Bottomley concluiu que os lucros dos intermediários são geralmente reduzidos e por isso eles têm muita dificuldade em encontrar fundos para as actividades.

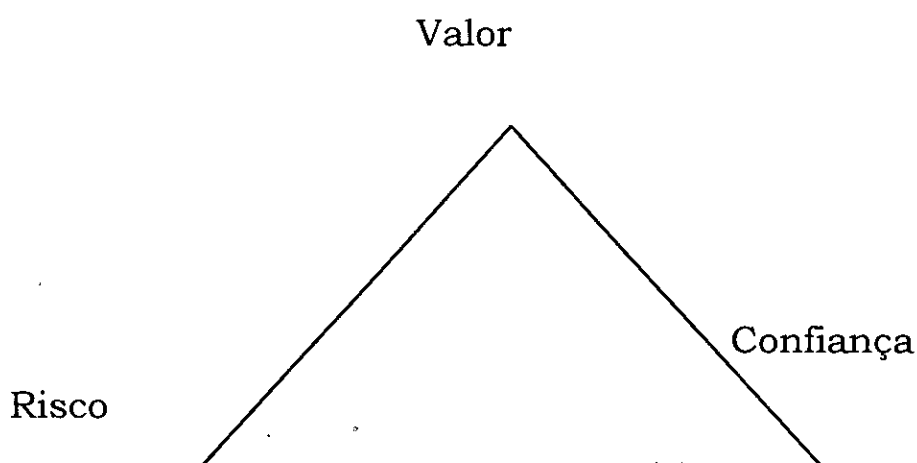
Independentemente do nível de compreensão acerca das finanças informais, têm sido envidados esforços de a levar para dentro da fronteira formal. Um exemplo importante deste esforço é a formação de cooperativas, tradicionalmente advogadas pelos promotores como meio de aliviar a pobreza através da contribuição dos membros.

A história das cooperativas é rica em casos de sucesso. Elas são muito bem vistas devido ao objecto social que perseguem, contrariamente aos intermediários informais que se preocupam apenas com o lucro.

Exemplos de promoção de cooperativas através de esforços para institucionalizar o crédito dão-nos sinais de inovações financeiras. O exemplo de F.W. Raiffeisen (1970:173) mostra uma iniciativa pessoal motivada por um oficial do governo religioso: ele criou um meio alternativo de concessão de crédito aos pequenos farmers. Após 15 anos de experiência, o modelo de união de crédito de Raiffeisen foi desenvolvido e a experiência permitiu um rápido crescimento das uniões de crédito rurais em toda a Europa Central. Nenhum crédito mal parado ocorreu durante esse período experimental.

Apesar do modo de funcionamento e metodologia de crédito que predomina na fronteira financeira formal diferir daquele que vigora na fronteira informal, elas nunca podem operar separadas do risco.

Porque o oposto do risco é confiança, as finanças não podem existir sem confiança. Segundo von Pirschke (1991:50), existe uma relação de interdependência entre valor, risco e confiança. Ela pode ser representada como se segue:



O valor é colocado no cimo do triângulo porque a sua criação depende do risco e da confiança. Porque a relação é triangular, uma mudança em qualquer uma destas variáveis não pode ocorrer isoladamente: uma variação ascendente do risco irá reduzir o valor, a não ser que este risco seja eliminado pelo aumento da confiança; uma redução na confiança pode reduzir o valor, a não ser que o risco também reduza. O risco nunca pode ser completamente eliminado nem a confiança pode ser completamente mantida por subsequentes períodos de tempo sem contínua renovação. A confiança num mundo dinâmico é reavaliada incessantemente em cada transacção (von Pischke 1991:42).

A confiança é um elemento primordial necessário para o desenvolvimento do mercado financeiro, e é gerada dentro do mercado financeiro pelos mesmos instrumentos que são usados para gerir o risco. Na fronteira financeira informal aonde a realização de actividades financeiras é quase sempre invisível e não existem registos formais e escritos, incorre-se em altos custos de transacção com as pessoas pobres e esses custos são quase sempre suportados pelo organizador (von Pischke 1991:16). Neste segmento da sociedade, poupar é por vezes difícil devido a pressão para o uso dos fundos que é exercida pelo grupo social onde a pessoa está integrada, daí que cada empréstimo concedido possui os seus próprios termos e condições, podendo alguns não estar especificados em detalhe mas constituírem obrigações a cumprir.

Apesar do risco inerente as actividades de crédito na fronteira financeira informal, existem algumas instituições financeiras que prestam serviços aos pobres de forma rentável. É o caso da associação de crédito e poupança rotativa ROSCA<sup>4</sup>, uma das mais antigas inovações financeiras que sobrevive em muitas partes do mundo e é chamada uma variedade de nomes.

---

<sup>4</sup> Esta forma de arranjo financeiro é conhecida em Moçambique por *XITIQUE* e será discutida com maior profundidade nos capítulos subsequentes.



Aos serviços financeiros informais são-lhes apontadas algumas vantagens, dentre as quais o desejo de lidar com pequenos montantes, ausência de procedimentos burocráticos e flexibilidade em termos, de resposta aos pedidos de crédito. Nos serviços financeiros formais, as vantagens incluem confidencialidade da instituição financeira, habilidade de lidar com grandes montantes de dinheiro, confiança garantida pela documentação e práticas legais dentro do sector formal, especialização, economias de escala, crescimento do mercado e a conveniência de não ter relações *face to face* através do uso de sistema de comunicação electrónica e transferência financeira rápida e barata (von Pirschke 1991:211).

## Origem das Instituições de Microcrédito

Reconhecendo o crescimento e popularidade dos microempresários no desenvolvimento económico dos seus países, muitos governos de países de baixo rendimento estão neste momento a procura de formas de agir de modo a promove-lo através da criação de programas dotados unicamente a servi-los. Os primeiros programas desta natureza surgiram nos meados dos anos 80 e tinham a forma de projectos de apoio com vista a encontrar soluções aos problemas identificados como limitações ao desenvolvimento do sector como sejam, a falta de acesso ao crédito e insuficiência na gestão de negócios (Teyssier 1999: 12).

Estes programas especiais de crédito eram na sua maioria impostos por doadores e envolviam custos de transacção elevados. A partir dos anos 90, com a entrada em funcionamento das primeiras instituições de microcrédito, passaram a ser vistas como importantes por aumentarem a eficiência e arbitrarem conflitos de diferentes grupos de interesse.

A construção de instituições microfinanceiras é uma tarefa para a qual muito esforço deve ser canalizado; por vezes, esses esforços podem ser contra produtivos se essa actividade for mal concebida ou se essa missão não poder ser cumprida; tais esforços conduzem muitas vezes a injeção de dinheiro e acarretam altos custos de oportunidade uma vez que, os recursos e o tempo que elas absorvem poderia ter sido canalizado para outras tarefas que quiçã tivessem maior sucesso ou que fossem rapidamente abandonadas se provassem não ser viáveis.

“Experiências com crédito e projectos financeiros de desenvolvimento sugerem que o desenvolvimento institucional é muito difícil, especialmente quando os incentivos não são muito bem analisados” (von Pirschke 1991:110). A excessiva atenção às instituições que é concedida pela maioria dos países de baixa renda nos programas de desenvolvimento resulta de várias influências:

1º. O governo cria instituições para propósitos políticos por elas fontes importantes de emprego para os cidadãos e pelos serviços que elas prestam aos clientes.

2º. As agências de assistência ao desenvolvimento requerem um certo ambiente para o uso dos seus fundos. Daí que elas preferem trabalhar com instituições governamentais autónomas ou semi-autónomas que sejam flexíveis na realização de tarefas criativas e usando procedimentos contabilísticos similares aos usados pelas agências de assistência externa. Contrariamente as instituições, os projectos são desenhados para financiar actividades que têm uma identidade separada, isto é, actividades que não são parte das funções rotineiras do estado ou que não podem ser produzidas do mesmo modo ou com a mesma complexidade sem assistência externa.

3º. A excessiva atenção canalizada às instituições surge do próprio objectivo da instituição. P.ex, os cooperativistas estabelecem cooperativas porque vêm nelas uma forma normal e moralmente superior de organização económica (von Pirschke 1991:111)

Estudos feitos em vários países em vias de desenvolvimento reportam níveis cada vez mais baixos do acesso ao crédito formal por parte dos microempresários daí que, apenas os arranjos informais têm-se mostrado eficientes e importantes para fazer face as necessidades de financiamento ligadas as actividades que eles desenvolvem (Temu e Hil 1994:150). Para evitar este tipo de situações, o governo de Moçambique tenta controlar e corrigir este aspecto através dos instrumentos de que dispõe, promovendo cada vez mais a criação de instituições de microcrédito capazes de servir a população carente. infelizmente, os esforços do governo para trazer mais pessoas para dentro da fronteira financeira informal são motivados por

reacções adversas. Essas reacções são as vezes articuladas por indivíduos dentro da fronteira formal e por antigos trabalhadores do governo que consideram sempre o financiamento informal como “inferior, explorador e contra o desenvolvimento, e as actividades dos financiadores como sendo nocivas e imorais” (von Pirscke 1991:200).

Neste momento, os esforços do Governo para apoiar a fronteira financeira informal estão sendo implementados pelo estabelecimento de instituições de crédito especializadas, cooperativas de crédito, fundos de desenvolvimento da pequena empresa, programas especiais de crédito e intermediários financeiros. Estas formas de arranjos financeiros são comumente encontradas nas economias em desenvolvimento e, muitas vezes, as que se encontram a funcionar num país são sempre ou quase sempre copiadas dos outros (von Pirschke 1991:110).

No nosso país e em quase toda África existem actualmente vários tipos de instituições de microfinanças, podendo-se distinguir associações, bancos comunitários, cooperativas, uniões de crédito, intermediários financeiros, organizações não governamentais, etc

### BOX. I – Tipos de Instituições de Microfinanças

Existe uma *associação* quando uma dada comunidade forma-se em grupo e inicia actividades de crédito, podendo também incluir poupanças (as associações são diferentes de grupos comunitários e de organizações não governamentais). Essas associações ou grupos podem ser compostas por jovens, mulheres e homens em simultâneo e formarem-se por questões de ordem política, cultural ou religiosa, podendo ainda criar estruturas de apoio para micro empresas. Em alguns países, uma associação pode ser uma instituição legal e gozar de certas vantagens.

Os *grupos comunitários* tratam toda a comunidade como uma unidade e estabelecem instituições semi-formais e formais através das quais se iniciam actividades de microfinanças. Tais instituições são normalmente formadas com ajuda de organizações não governamentais e outras que também realizam actividades de microfinanças. Estas instituições podem ter incluídos na sua estrutura componentes de poupança e outras componentes geradoras de rendimento. Em muitos casos, os bancos comunitários fazem parte de grandes programas de desenvolvimento comunitário que utilizam finanças como incentivo para acção.

*Cooperativas* são uma associação autónoma de pessoas unidas voluntariamente com vista a alcançar necessidades económicas, sociais e culturais comuns. Algumas cooperativas incluem nos seus mandatos actividades de financiamento e poupança aos membros.

Uma *união de crédito e poupança* é uma instituição financeira autónoma composta por membros de um grupo particular que concordam poupar o seu dinheiro em conjunto e fazer empréstimos entre eles a taxas de juro razoáveis. Os membros das uniões de crédito muitas vezes são pessoas com obrigações comuns como por exemplo trabalhar na mesma empresa, pertencer a mesma igreja ou viver no mesmo bairro. A admissão de novos membros a união é aberta a todos aqueles que reúnam os requisitos acima descritos independentemente da raça, religião ou crenças. A União de crédito é uma cooperativa financeira e sem fins lucrativos. Cada união de crédito é detida e governada pelos seus membros os quais possuem direito ao voto na eleição de directores.

Os *Intermediários financeiros* são organizações ou pessoas singulares que se situam entre os clientes e os provedores de recursos financeiros. O Intermediário joga um papel crítico, uma vez que deve dar a conhecer aos clientes aonde existe crédito disponível e em que condições. Estas actividades são dirigidas com o objectivo de aumentar a utilidade do crédito aos clientes de modo a torná-los atractivos para os credores. Os intermediários podem ser singulares, organizações não governamentais, programas de microcrédito e até bancos comerciais.

As *organizações não governamentais* surgiram como participantes chave na área de microcrédito. Elas desempenham o papel de intermediário de várias formas e têm estado activas na elaboração e participação de programas de microcrédito. Elas incluem criação de conhecimentos importantes na área de microcrédito no seio das comunidades ou agências doadoras nacionais ou estrangeiras. Desenvolvem também instrumentos de monitoragem do progresso e identificam boas práticas.

Fonte: [Http://www.grameenbank.com/](http://www.grameenbank.com/)

## Sustentabilidade da Indústria Microfinanceira

Até ao presente momento “nenhuma instituição de microfinanças é sustentável em Moçambique” (Murrumbire 1999:8). “Hoje, a primeira prioridade para a indústria microfinanceira é a criação de instituições fortes e que demonstrem sustentabilidade” (Rhyne 1998:6), uma vez que ela necessita de instituições altamente competentes e sérias, que sejam capazes de produzir serviços financeiros de forma sustentável. Na maior parte dos países em vias de desenvolvimento, apenas uma pequena parte dos programas de microfinanças começa com um propósito sério de se tornar instituição financeira sustentável – um estudo conduzido pelo INDER revela que isso é verdade também para Moçambique (Rhyne 1998:6).

Os últimos desenvolvimentos da provisão de serviços de microcrédito (tanto poupança como crédito) têm demonstrado que instituições com políticas próprias desembolsam elevados montantes de crédito e têm potencial para gerar resultados substanciais tanto em termos de sustentabilidade como em termos de abrangência (Yaron, Benjamin e Chitorenko 1998:147).

Quando se fala de sustentabilidade, tem que se tomar em conta que existem dois tipos de sustentabilidade - sustentabilidade financeira e sustentabilidade institucional. A sustentabilidade institucional regista-se quando os rendimentos gerados pela carteira de empréstimos são iguais ou superam as despesas operacionais e financeiras da instituição; a sustentabilidade financeira é registada quando os rendimentos totais da instituição cobrem os custos operacionais e financeiros directos e ainda permitem manter o valor real de carteira de crédito. Porque o tempo de vida de uma instituição depende fortemente da sua sustentabilidade financeira<sup>5</sup>, é necessário que alguns aspectos sejam considerados, para o alcance dessa sustentabilidade, dentre os quais uma boa gestão financeira e de

---

<sup>5</sup> Diz-se que uma instituição é sustentável quando as suas receitas são suficientes para cobrir na totalidade os custos operacionais e financeiros.

carteira. Existem outros elementos chave a considerar quando se pretende avaliar o nível de sustentabilidade financeira de uma instituição: a existência de um bom sistema de contabilidade, bom sistema de controle interno e monitorização e a boa definição de custos (Navalha 1999).

Segundo Larcombe (1999:7) em relação a sustentabilidade financeira podemos distinguir três níveis. O primeiro é o que se refere a dependência em relação aos subsídios; o segundo é o preenchido por programas auto-suficientes do ponto de vista operacional e o terceiro tem um perfil idêntico ao modelo novo de microfinanças, o qual está a ser implantado na América latina.

Qualquer programa de microfinanças precisa, para ser sustentável e atingir todos os objectivos a que se propõe, basear-se em alguns princípios tais como: os seus serviços devem responder as necessidades dos clientes; a elaboração de procedimentos rápidos e simples para a aprovação e concessão de crédito e instalações em locais convenientes; todo o pessoal da organização deve estar virado para a eficiência, produtividade e sustentabilidade financeira, a organização não deve tolerar casos de delinquência, os montantes creditados e as taxas de juro devem ter em conta os custos da actividade, sendo para tal recomendável o usos de garantias sociais, como por exemplo concessão de credito a grupos de pressão mútua e o recurso as autoridades locais, em vez das garantias físicas.

A metodologia de concessão de credito em grupos tem merecido muita atenção ultimamente, guiada pelo sucesso do Grameen Bank no Bangladesh, que tem como grupo alvo principal os mais pobres dos pobres, mas que no entanto tem taxas de reembolso mais altas do que outros programas similares de crédito, que usam técnicas tradicionais de empréstimo.

A característica básica do empréstimo em grupo é a responsabilidade conjunta, o que quer dizer que todo o grupo é considerado como devedor em caso de pelo menos um elemento não reembolsar o seu empréstimo. A análise das decisões do reembolso em

grupo e individuais mostra um trade-off entre elas em termos de reembolso; existem dois efeitos a considerar: o positivo e o negativo.

O efeito positivo resulta da possibilidade de o grupo pagar o empréstimo de um dos seus membros que não teve capacidade de o fazer. Contrariamente a este feito, temos o efeito negativo que surge quando todo o grupo resolve não pagar o crédito, apesar de alguns deles terem possibilidade de o fazer individualmente (Coate e Besley 1995:1). Mas, se o empréstimo em grupo for concedido em comunidades com uma ligação social muito forte, então o incentivo para o reembolso é maior, uma vez que o custo social de não pagar o crédito é superior que o custo do crédito.

As instituições de crédito apresentam por vezes conflitos entre os objectivos preconizados para a prestação de serviços e a necessidade de se atingirem níveis mínimos de sustentabilidade. Segundo Murrumbire (1999:8), a maior parte das instituições que operam neste sector, só poderão atingir a sustentabilidade a longuíssimo prazo, mas só se começarem de imediato a definir e introduzir nos seus programas acções coerentes e consistentes (definição de taxas de juro sustentáveis, definição de carteira mínima, definição e aplicação de tecnologia mais adequada) que visem esse objectivo. Poucas têm clareza sobre quando poderá ser atingida essa sustentabilidade por ausência de estudos prévios e registos fiéis das suas operações (Murrumbire 1999:8).

O estagio actual da industria microfinanceira é justificado pelo facto de ela se encontrar ainda numa fase embrionária e a maior parte dos programas estarem fortemente ligados a acções de ajuda que foram durante muitos anos efectuadas pelas organizações não governamentais.



## Modelos de Avaliação da Sustentabilidade Financeira<sup>6</sup>

Esta secção descreve três modelos de rentabilidade financeira das instituições de microfinanças. O primeiro modelo - Modelo de Recuperação de Custos - descreve como se entende a rentabilidade financeira no mundo das instituições financeiras de desenvolvimento e reflecte fundamentalmente a perspectiva do doador. O segundo modelo - Modelo de Retorno do Capital Social (ROE) - ilustra o modo no qual os banqueiros privados entendem a performance financeira das suas instituições, reflectindo fundamentalmente a perspectiva do investidor. O terceiro modelo - Modelo de Retorno de Património (ROA) - mede a eficiência das operações financeiras e tem sido desenvolvido especificamente para gestores das instituições de microfinanças. Este modelo permite comparar com precisão a performance das instituições de microfinanças no mundo inteiro, apesar das diferentes estruturas, metodologias de empréstimo e localizações.

### I. Modelo de Retorno de Custos

Até a alguns anos, muitos praticantes de microfinanças entendiam que um programa de crédito era financeiramente viável se pudesse gerar rendimentos necessários para cobrir as suas despesas de operação, a partir de qualquer fonte. Isto significava efectivamente que, se um programa dependente de subsídio fosse capaz de arranjar fundos doados para cobrir as suas despesas de operação, então era considerada como sendo financeiramente viável. Nesta ordem de ideias, a ONG não viável seria aquela que não fosse capaz de gerar fundos que fossem suficientes para cobrir as suas despesas, tanto através de rendimentos de operação ou doações, por não possuírem credibilidade ou por a mesma não ter respondido aos interesses dos doadores.

---

<sup>6</sup> Os modelos que vão ser aqui apresentados foram baseados num trabalho de Christen (1997) intitulado "Banking Services for the Poor: Managing for Financial Success".

Com o tempo, várias transformações deste conceito foram ocorrendo, e a medida em que a performance financeira melhorava, os programas de apoio as micro empresas também melhoravam. O conceito de auto suficiência foi acrescido ao conceito de viabilidade financeira (auto-suficiência quer dizer que determinado programa deve cobrir na totalidade as suas despesas operacionais pelo rendimento gerado pelos serviços que oferece aos seus clientes).

A fim de ser considerado viável pelos critérios do conceito actual, uma dada instituição deve ser mantida pelos seus clientes e não pelos seus doadores ; ou seja, os pagamentos dos clientes pelos serviços devem cobrir as despesas do programa em dinheiro líquido. Isto pode ser definido como auto suficiência operacional, o nível mais básico de viabilidade financeira. Infelizmente, tal nível de autosuficiência não é adequado para assegurar que a instituição sobreviva e que seja capaz de oferecer o mesmo nível de serviços no futuro.

As instituições de microcrédito devem gerar rendimentos operacionais suficientes para cobrir os custos dos seus empréstimos. Para além disso, o conceito de autosuficiência financeira pode ser alargado para fazer com que os programas sejam capazes de gerar rendimentos suficientes para repor os subsídios explícitos que recebem dos fundos de crédito. Se a instituição for capaz de cumprir com todas essas condições, então pode ser considerada como sendo financeiramente auto-sustentável e não somente auto sustentável em termos operacionais. Por exemplo, para que um programa micro financeiro seja considerado totalmente auto sustentável, o seu rendimento de operação deverá cobrir os custos estimados dos fundos, como se estes recursos concessionários fossem pagos a taxas de juros comerciais.

Os custos impostos num programa de microfinanças que praticam autosuficiência financeira podem ser muito elevados, conforme indicado na tabela 1. A instituição apresentada, é uma ONG largamente capitalizada que opera num ambiente altamente

inflacionario (47% por ano) e nao tomou ainda este factor em consideracao na sua politica de taxas de juro. Ao inves, optou por manter a sua taxa de juros antiga, a qual era baseada em taxas comerciais, antes da recente taxa de inflacao. Portanto, embora esta instituicao goze de autosuficiencia operacional confortavel, nao é viavel mesmo a medio prazo; a estas taxas de inflacao ira perder mais do que 80% do valor do seu patrimonio no final de tres anos. Ela gera apenas 40% da rendimento necessario para repor o declino do valor real do seu patrimonio deteriorado (tabela 1).

Tabela 1 : Autosuficiencia financeira para um instituicao de microcredito dependente de subsidios numa economia inflacionária

Balanco Economico	Autosuficiencia Operacional Baseada em Dinheiro Liquido	Autosuficiencia Operacional Completa	Autosuficiencia Financeira Completa
Rendimento de operacao	176.000	176.000	176.000
Rendimento total	176.000	176.000	176.000
Despesa de salario	98.000	98.000	98.000
Despesa administrativa	46.000	46.000	46.000
Total de despesas em cash	144.000	144.000	144.000
Depreciacao		3.000	3.000
Perdas de emprestimos (5%)		10.000	10.000
total dos custos operacionais		157.000	157.000
Ajustamento da inflacao (47%)			283.000
total ajustado dos custos operacionais			439.000
percentagem de autosuficiencia	122%	112%	40%

Este modelo de autosuficiencia financeira desenvolvido para descrever a performance do programa financeiro, com vista a providenciar uma estrutura util é limitado. Ele apenas descreve um aspecto dessa performance: a cobertura de custos. As agencias doadoras que usam este modelo querem saber quao rapidamente a instituicao ira atingir o ponto no qual elas não serão mais dependente das agencias doadoras para cobrir as despesas.

Este modelo é adequado para as duas primeiras decadas de desenvolvimento do programa microfinanceiro, durante as quais a grande maioria de instituições eram dependentes dos subsidios de doadores para sobreviverem e crescerem, a estrutura de autosuficiencia financeira nao apoiava programas que estivessem distantes da viabilidade de serem auotosustentaveis. Elas requeriam um modelo que lhes permitisse inserirem-se nos sectores financeiros formais, para poderem obter acesso ao retorno dos fundos.

## II. Modelo de Retorno do Capital Social

O modelo tradicional que é usado para analisar a performance dos sectores bancarios e dos bancos individuais dentro de grupos homogénios é o modelo de retorno do capital social (ROE). Este modelo mede essencialmente a rede de rendimento do banco em relação ao seu capital; ou por outras palavras, que rendimento é gerado por um investimento especifico.

O modelo é bastante diferente do modelo de cobertura de custos ; ele consiste de uma serie de motivos financeiros relacionadas que procuram dividir em partes a performance de um banco, nas suas componentes. Cada uma das componentes pode ser comparada com a media de performance do grupo a fim de descobrir quais os elementos que mais contribuíram para os resultados financeiros daquele banco.

Na industria bancaria, as estatisticas deste grupo formam a base para a compreensao e diferenciacao de uma instituicao, da media. Uma das dificuldades que se encontra quando se pretende fazer o mesmo para o sector microfinanceiro é falta de estatisticas financeiras coerentes com as quais se pode formar uma base de dados. Na primeira fase, o ROE é decomposto em duas componentes basicas: uma do retorno do patrimonio (ROA) e uma componente multiplicadora de capital social (EM). O ROA mede a produtividade da base total do patrimonio do banco (muita das vezes dinheiro de outras pessoas) e o EM mede a razao do retorno.

A tabela 2 mostra como funciona esta relacao para dois sistemas microfinanceiros que sao operacionalmente semelhantes, mas que tem capitais e estruturas de debitos muito diferentes. Ambas operam no mesmo mercado e no mesmo pais, oferecendo serviços semelhantes. Porém, as instituicoes no sistema BKD não financiam os seus emprestimos com os ganhos retidos, enquanto que as instituicoes baseadas em aldeias no sistema LPD, financiam os seus portfolios de emprestimos na totalidade com depositos de poupanca.

Tabela 2 - Analise da decomposicao do ROE em relacao a duas IMF estruturalmente diferentes

INDICADOR	FORMULA	BKDs	LPDs
Retorno sobre/de patrimonio (ROA)	Rendimento liquido Patrimonio total	3.2%	7.4%
Multiplicador de capital Social (EM)	Patrimonio total Capital social total	1.1875	4.4189
Retorno sobre/em capital social (ROE)	Rendimento liquido Total de capital social	3.8%	32.7%

Na perspectiva dos investidores os LPDs tem claramente uma melhor performance. Com um ROE de quase 33%, eles tem de facto

um dos melhores performances no sistema bancario local, apesar de o sistema LPD ser tambem um sistema microfinanceiro. Um investimento nos BKDs, contrariamente, proporcionaria menos do que uma conta de poupanca da carteira de depositos bancarios no mesmo banco. Curiosamente, ambos os sistemas pareceriam muito fortes num modelo de cobertura de custos (Tabela 3). Infelizmente, um forte performance de autosuficiencia nao garante um forte retorno sobre o capital social.

Tabela 3 - Indicadores de autosuficiencia para duas Indústrias microfinanceiras com estruturas diferentes

INDICADOR	BKDs	LPDs
Autosuficiencia operacional	197%	148%
Autosuficiencia financeira	118%	137%

Podemos dividir mais ainda esta analise dos ganhos para descobrir qual a origem das diferenças entre a performance destes dois sistemas microfinanceiros. Tal procedimento é extremamente util para propositos de comparacao, especialmente quando se tem acesso a informacao sobre grupos homógenios por individuos da mesma categoria, em relacao a performance financeira das instituicoes de microcredito. A segunda fase de analise da decomposicao do ROE analisa-se em duas componentes adicionais: margem de lucro (PM) e uso do patrimonio (AU).

A margem de lucro mede os lucros como percentagem do rendimento total da operacao e o uso do patrimonio é a receita total do patrimonio por cada dolar. A Tabela 4 apresenta a segunda fase de decomposicao do modelo ROE para estes dois sistemas bancarios de microfinancas.

Tabela 4 - Segunda fase de decomposicao do ROE de duas Instituições de microcrédito com estruturas diferentes

INDICADOR	FORMULA	BKDs	LPDs
Margem de lucro (PM)	Rendimento liquido Rendimento total	15.2%	27.5%
Uso do patrimonio (AU)	Rendimento total Patrimonio total	21.1%	24.2%
Retorno sobre/no patrimonio (ROA)	Rendimento liquido Patrimonio total	3.2%	7.4%
Multiplicador do capital social (EM)	Patrimonio total Total capital social	1.1875	4.4189
Retorno sobre/em capital social (ROE)	Rendimento liquido Total capital social	3.8%	32.7%

$$ROA = PM \times AU = 0.152 \times 0.211 = 0.032$$

$$ROE = ROA \times EM = 0.032 \times 1.1875 = 0.038$$

A partir desta analise de decomposicao podemos ver que os LPDs sao significativamente mais rentaveis (quase 27%) do que os BKDs (15%), embora ambas tenham uma taxa de utilizacao do patrimonio mais ou menos semelhante. A taxa de uso do patrimonio fornece uma medida da produtividade da base do patrimonio enquanto que a margem de lucro é uma medida indirecta da eficiencia da administracao do patrimonio. Em resumo, podemos concluir que estes dois exemplos dos LPDs constituem uma oportunidade de investimento significativamente melhor do que os BKDs, dado o tao elevado retorno do capital social dos LPDs. O seu ROE é melhor porque administram o seu patrimonio com mais eficiencia, nao somente porque o seu patrimonio gera uma receita total significativamente mais elevada. Podemos confirmar isto, determinando se ambos os sistemas cobram taxas de juros semelhantes nos seus emprestimos.

A terceira fase de decomposicao do modelo ROE para analise da performance das instituicoes bancarias analisa tanto a margem de lucro como o uso do patrimonio em varias componentes adicionais. A margem de lucro é ainda decomposta numa serie de racio que

relacionam cada item de rendimento e despesas importantes com o rendimento total. A tabela 5 mostra a terceira fase de decomposicao do ROE para os mesmos sistemas microfinanceiros seleccionados.

Nesta analise, vemos a fonte da maior porção de rendimento de cada instituicao. Em ambos os casos, o rendimento é derivado dos juros de emprestimos. No caso dos BKDs vemos que grande parte do rendimento é proporcional aos seus investimentos, dada a sua posicao consideravelmente mais liquida do que os LPDs (38% versus 21% em investimentos). Vemos tambem que existe uma estrutura de custos muito diferente. Embora os BKDs gastem uma porcao relativamente menor (40%) do seu rendimento total em gastos de juros e o ajustamento da inflacao do que os LPDs (45.37), os LPDs constituem o melhor sistema. Os BKDs usam quase 31% do seu rendimento total para cobrir despesas em salarios, enquanto que os LPDs utilizam somente 18%. Embora ambos gastem virtualmente o mesmo em despesas de ocupacao (renda), 7.65% e 6.52%, o baixo rácio de outras despesas de operacao dos LPDS e zero perdas em emprestimos tambem contribuem para uma melhor performance no geral. Os LPDs realizam lucros iguais a quase 27% do seu rendimento total, enquanto que os BKDs realizam somente 15%.

Do lado do patrimonio e da responsabilidade, vemos que os bancos possuem uma estrutura completamente diferente, como foi inicialmente dito na discussao do ROE. Enquanto que os ganhos do patrimonio dos BKDs (investimentos e emprestimos) sao financiados primariamente pelo capital de contas, os ganhos do patrimonio dos LPDs dependem dos depositos de poupanças do publico em geral. A grande diferenca em termos de estrutura destes dois sistemas bancarios ilustra mais uma vez a necessidade de se fazerem ajustamentos em relacao a inflacao e aos subsidios a fim de efectuar comparações entre os programas. Sem este ajustamento, os BKDs pareceriam ser imensamente lucrativos (49.52% do rendimento total que iriam para os lucros), em comparacao com os LPDS.



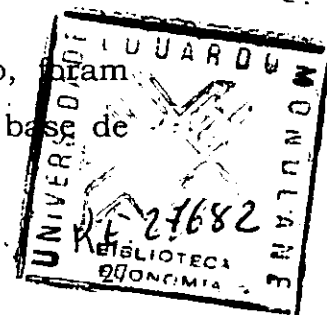
Como foi mencionado, os analistas financeiros utilizam tipicamente este tipo de modelo de decomposição ROE do rácio para comparar a performance das suas instituições com o grupo-alvo. Normalmente estes grupos são estabelecidos com a categorização dos bancos através do tipo de cliente (comercial ou retalhista), localização geográfica, tamanho, e âmbito (número e tipo de serviços oferecidos).

Os analistas comparam a performance das suas instituições tanto em termos da sua relação com a performance média durante o mesmo período como em termos da variabilidade dessa relação. Por exemplo, uma dada instituição pode ter uma média de retorno em capital social durante um período de cinco anos que seja equivalente a média do seu grupo, mas pode mostrar oscilações muito mais amplas nos resultados de ano para ano (variância aumentada). Estas oscilações indicam riscos para os investidores. Uma instituição que produz uma taxa de retorno mais elevada do que o seu grupo homogêneo mas que o faz com grande variabilidade, não será tão bem vista pelos investidores com aversão ao risco como o fariam as instituições médias.

Tabela 5 - Terceira fase de decomposição do modelo ROE para duas IMF estruturalmente diferentes

INDICADOR	BKDs	LPDs
Divisao* da margem de lucro: Items de rendimento e despesas como percentagem do rendimento total		
Rendimento total	100	100
Rendimento em juros-emprestimos	84.88	79.63
Taxas	0.00	0.00
Rendimento em juros-investimentos	13.76	6.57
Ouy*tros rendimentos operacionais	1.00	3.58
Rendimentos nao opercaionais	0.36	0.00
Despesas de operacao	84.67	73.11
Despesas de juros	5.92	39.69
Ajustamento da inflacao	34.29	5.68
Despesas em salarios	34.29	5.68
Despesas de ocupacao	7.56	6.52
Provisao de perdas em emprestimos	0.13	0.00
Outras despesas de operacao	5.58	3.10
Despesas nao operacionais	0.63	0.00
Rendimento liquido	15.33	26.89
Divisao da utilizacao do patrimonio: composicao da folha de balanço		
Patrimonio total	100.00	100.00
Dinheiro liquido	0.62	3.26
Investimentos	38.60	20.70
Emprestimos ao publico	54.64	73.47
Patrimonio fixo	5.72	2.15
Outro patrimonio	0.42	0.42
Capital total e responsabilidade	100.00	100.00
Necessidade de depositos	2.11	35.54
Depositos a termo	10.17	38.38
Emprestimos a instituicoes	5.39	2.59
Outras responsabilidades	0.60	4.15
Reservas	1.08	0.00
Ajustamento da inflacao	20.98	4.05
Ganhos retidos	57.14	6.82
Lucro actual	3.13	19.86
Capital social depositado	0.00	6.02

Nos sectores bancários comerciais em todo o mundo, estabelecidos grupos em dezenas de milhares de bancos. A base de



dados tem centenas de milhares de observações. Mesmo em países pequenos, o sector bancário consiste normalmente de cerca de duas dezenas de instituições basicamente semelhantes.

A área de microfinanças em comparação, é muito jovem. Neste momento, a nível mundial, não existem mais do que duas dezenas de instituições de microfinanças com alto desempenho. Cada uma delas opera em condições locais, completamente diferentes e não foram feitos nenhuns ajustamentos consistentes em termos de inflação e subsídios aos seus balanços financeiros, para começarem a construir um grupo composto por indivíduos da mesma categoria.

### III. Modelo modificado de subsídios ajustados ao retorno sobre o património

Enquanto que o modelo tradicional ROE provou ser basicamente adequado para se compreender a performance financeira global dos bancos e outras instituições financeiras, as peculiaridades do mundo de microfinanças limitam significativamente a aplicação deste modelo a curto prazo. O modelo ROE assume uma semelhança fundamental entre as instituições; elas operam dentro de parâmetros organizacionais, de política e estrutura geral semelhantes.

A área de microfinanças é completamente nova para apoiar esta suposição. Para além de possuir estruturas de capital e propriedade distintos, as instituições de microcrédito variam tremendamente no seu objectivo fundamental (maximizar o lucro). Isto é particularmente verdadeiro em termos de estrutura de capital, o que constitui um aspecto central do modelo ROE.

Para além da diversidade em termos de origem e contexto nacional, a grande quantidade de crescimento experimentado como um curso normal de evolução da parte de muitas instituições microfinanceiras, constitui outro factor que limita a adopção do modelo tradicional ROE por parte das microfinanças. As estruturas de

responsabilidade e o capital mudam muito depressa durante os primeiros cinco a sete anos de vida de uma instituição microfinanceira, porque nenhuma razão particularmente significativa senão o acesso e a disponibilidade de diferentes tipos de financiamento variam ao longo da evolução da instituição.

## Desafios do Sector Microfinanceiro

Segundo Christen (1997:15), as instituições de microfinanças enfrentam vários desafios e cada um deles envolve uma crença convencional que prevaleceu ao longo dos anos entre os banqueiros e os praticantes do crédito para o desenvolvimento:

Primeiro - que as pessoas pobres não são capazes de reembolsar os empréstimos

Segundo - que as pessoas pobres não podem pagar juros altos suficientes para cobrir os custos dos seus empréstimos

Terceiro - que as instituições de microfinanças não podem funcionar com base em fundos comerciais

Primeiro - os indigentes pobres não podem reembolsar os empréstimos.

As instituições de microfinanças começaram a operar no princípio dos anos 70. No final da primeira década, um trabalho pioneiro feito pelo Grammeen Bank no Bangladesh e ACCION International na América Latina desenvolveu uma variedade de metodologias que contribuíram para alcançar sustentáveis taxas de reembolso dos empréstimos (acima de 95%). Até aquela altura, os banqueiros e a maior parte dos praticantes de crédito para o desenvolvimento acreditavam que os clientes pobres representavam um alto risco de crédito porque eles operavam em ambientes de negócio com altos

riscos e não tinham experiência de lidar com crédito. Assim, era frequente a existência de altas taxas de delinquência nos programas de crédito para os pobres, uma vez que eles detinham infra-estruturas pobres, práticas de negócio deficientes e muitas vezes desviavam a alocação dos fundos para actividades de consumo.

Os programas modernos de microcrédito refutam estas explicações demonstrando que o reembolso depende fundamentalmente de factores que estão sob o controle directo da instituição de crédito tais como qualidade do serviço de crédito, comunicação da expectativa de reembolsos, eficiência administrativa e desenvolvimento de uma relação séria e pessoal entre os clientes. Muitas vezes, quando não considerados estes aspectos, a selecção do cliente, a concessão do crédito, e a pressão para o reembolso a tempo são problemáticos. A natureza informal dos clientes e do carácter dos seus activos em capital faz com que as suas técnicas tradicionais de empréstimo sejam pouco atractivas. Como resultado, a maior parte dos programas de crédito bem sucedidos tem estado fora dos registos do emprestadores informais, desenvolvendo um que assenta mais no desejo de pagar dos clientes do que na qualidade das sua garantias (Christen 1992).

Em vez de perderem tempo e recursos em análises técnicas sobre a capacidade de pagar dos seus clientes, os programas de crédito bem sucedidos assentam a maior parte da avaliação do risco em performances anteriores, adquirindo novos clientes com montantes pequenos e risco reduzido e movendo-se para grandes montantes, a medida que os clientes vão demonstrando capacidade e desejo de pagar.

Os programas bem sucedidos geralmente incorporam o conhecimento da comunidade no processo de selecção. A forma exacta dessas actividades varia. Algumas sociedades usam grupos solidários de 4 ou 5 participantes que se juntam para ter direito a um empréstimo conjunto, o qual é mais tarde dividido pelos membros, sendo cada um deles igualmente responsável pelo reembolso do empréstimo. Em outros casos, os programas trabalham através da

estrutura comunitária local, onde são convidados os líderes da localidade a participarem na aprovação dos clientes e o posterior acompanhamento, e outras vezes são contratados como staff do programa. Os programas de bancos comunitários organizam clientes em grupos semi autônomos com 30 a 50 clientes: esses grupos tem a informação necessária para a tomada de decisões sobre o crédito e geram pressão social para o reembolso do crédito (Christen 1997 :17).

Todos os melhores programas descobriram que o principal incentivo para o cliente pagar assenta na crença de que vão receber um novo empréstimo logo que dele necessitem. Os programas que entendem os desejos dos seus clientes de uma relação financeira permanente, trabalham melhor que aquelas que vêem o crédito como um apoio destinado a aliviar pobreza do cliente.

As instituições de microfinanças bem sucedidas têm muita importância na manutenção da qualidade do seu produto de crédito; quando o processo de aplicação é fácil, os desembolsos são atempados e o serviço é amigável; aí então, os clientes reembolsam regularmente para manter o seu acesso a um serviço de valor.

Segundo – As instituições não podem cobrir os seus custos de operação

Não obstante as técnicas de crédito melhoradas e altas taxas de reembolso reduzam o custo do crédito, este continua elevado em comparação com os custos incorridos pelos pequenos créditos. Durante anos, prevaleceu a visão de que estes custos deveriam ser subsidiados porque os clientes eram muito pobres para pagar. Outras pesquisas nos mercados informais de crédito concluíram que as microempresas para as quais o capital é extremamente caro, poderiam colocar fundos emprestados em usos produtivos e deste modo, pagar taxas de juro muito altas aos emprestadores que lhes concedem crédito ágil e conveniente. Os programas concluíram que as microempresas deveriam pagar a taxa requerida para cobrir os custos

das suas metodologias de credito, desde que essa taxa fosse inferior às taxas praticadas no mercado informal.

Em meados dos anos 80, algumas instituições de microfinanças estiveram engajadas num debate quente com diversas agências doadoras, governos e outras organizações acerca da necessidade de cobrar taxas de juro que cobrissem os custos ou que pelo menos fossem positivas e de acordo com os mercados financeiros. No final da década, todos os programas de microfinanças bem sucedidos estavam a cobrar taxas de juro que eram pelo menos mais altas que as taxas praticadas pelos bancos comerciais e a maior parte das agências multilaterais e bilaterais aceitaram as taxas de mercado como desejáveis e necessárias. Mesmo nos anos 90, existe consenso em como taxas não subsidiadas que são consideravelmente mais altas que as taxas de mercado são necessárias se as microfinanças desejam alcançar a sua potencial clientela, que ainda não foi beneficiada.

### Terceiro - As instituições não têm acesso a fundos comerciais

No final da segunda década da sua evolução, o desenvolvimento das microfinanças alcançou uma viabilidade operacional rudimentar. Ele provou que poderia fazer empréstimos com altas taxas de juros e que os clientes poderiam pagar o custo de conceder esse credito. Esses dois resultados abriram a possibilidade de alcançar um numero significativo de clientes pobres. Esta perspectiva conduziu a um grande aumento da disponibilidade de recursos baratos de agencias doadoras para apoiarem as microfinanças. Contudo, os programas mais recentes descobriram que esta disponibilidade não iria durar definitivamente e que na melhor das circunstancias os recursos dos doadores iriam cair e nem seriam capazes de responder a eventuais procuras.

Nos finais de 1980 vários programas microfinanceiros começaram a ter acesso a recursos de contribuição de poupanças locais em vez de dependerem directamente de agencias doadoras. As maiores agencias

da América Latina procuraram fundos do sector comercial bancário e varias instituições da Indonésia ofereciam serviços de poupança para os pobres. Dentro de alguns anos, ambas as estratégias provaram ser bem sucedidas.

Nos anos 1992 mais de metade dos empréstimos das micro empresas dos programas da principal ONG do governo na América latina foram financiadas pelo credito do banco comercial (Christen 1997:19). O Banco Solidário na Bolivia e Finansol na Colombia tiveram licenças da sua respectiva superintendência financeira e assim conseguiram mobilizar depósitos comerciais; a maior instituição de microfinanças da Indonésia conseguiu mobilizar mais de 2 bilhões de poupanças de 10 milhões famílias pobres, cinco vezes o numero dos seus clientes de credito. Em 1995, uma dúzia de instituições não concordava com a visão concepional de que as fontes comerciais de finanças não podiam ser mobilizadas para servir clientes pobres. O desejo dos bancos comerciais privados de emprestar os seus próprios recursos aos intermediários microfinanceiro, dá uma critica e importante credibilidade para as microfinanças e mostra que esta actividade tem uma legitimidade por detras da ajuda de desenvolvimento do sector. Esta credibilidade é sustentada pelo desejo dos clientes pobres em alguns paises confiarem as suas poupanças para este tipo de instituição.

Com vista a conseguir grandes poupanças locais, as instituições devem provar que elas tenham um desempenho financeiro estável. Tendo feito isto nos anos 1990, as instituições estariam em posição de recuperar o seu investimento inicial 2 ou 3 vezes em emprestimos as microempresas, gerando como resultado múltiplos e significantes clientes. Por fim, eles podem tentar obter licencas dos bancos locais superintendentes para capturar depositos directamente do publico, aumentando assim o seu retorno e os seus objectivos.



### *Impacto e limitações das microfinanças*

O impacto macro-económico das micro-finanças é bastante difícil de avaliar, mas existem várias avaliações do seu impacto micro-económico. O Crédito Rural de Guiné, por exemplo, fez vários estudos de impacto<sup>7</sup> e constatou que a margem bruta é de 2 a 3 vezes o valor do crédito, aumentando à medida que o capital circulante aumenta, que a margem comercial nos produtos aumenta ou que a rotação do capital se acelera. Esta margem é mais baixa para as actividades de pequeno negócio, e pode ser negativa (7% das actividades comerciais e artesanais, 12% dos casos de crédito agrícola), comprometendo o reembolso (caso de acidentes, doença, roubo, falha na produção financiada, ou uso do crédito em investimentos de rentabilidade de medio prazo (plantações, ...). Isto mostra os riscos do crédito agrícola, já que estes agricultores deverão mobilizar outros recursos para pagar os seus créditos (Teyssier 1999:12).

De acordo com uma pesquisa estudo feita pelo IRAM (1999), no caso de actividade comerciais ou artesanais, o crédito permitiu o aumento do capital circulante (88%), substituir o crédito dos fornecedores (47%), compra da materia prima nos comerciantes a grosso (56%), diversificação das actividades (44%). A taxa de capitalização (aumento de capital após pagamento do crédito/valor do crédito) corresponde a parte dos beneficios reinjectados na actividade ; esta taxa é superior a 60 % para 30 % dos casos analisados, mas inferior à 30 % em 46 % dos casos. Esta taxa aumenta quando o capital e os rendimentos iniciais são maiores. Mas o efeito será quanto maior, quando o capital antes do crédito for menor. A velocidade de rotação do capital incrementa a taxa de capitalização, quando o peso dos encargos familiares a reduz.

O crédito tem também impactos indirectos: melhoramento da alimentação, na saúde e educação, compra de equipamento, capitalização e melhoramento do habitat.

Estudos realizados pelo Crédito Rural do Niger mostram o mesmo tipo de impacto directo e indirecto, indicando que em 11 até 14% dos casos, o crédito permitiu manter uma actividade ou produção que teria parado sem o financiamento ; em 10,5 % dos casos, o crédito permitiu iniciar uma nova actividade ou produção. Em 25% dos casos, o crédito permitiu evitar vender animais ou reservas alimentares (Teyssier 1999: 13).

Identificam também várias estratégias de gestão implementadas pelos mutuários, que ilustram a fongibilidade do dinheiro, tanto do próprio crédito, como dos lucros obtidos e das fontes para o reembolso do crédito. O interesse actualmente suscitado pelas « micro-finanças » justifica-se plenamente pelo impacto directo e indirecto que tem nas condições de vida dos clientes, permitindo, uma vez atingido um nível mínimo de satisfação das necessidades básicas, o inicio da capitalização.

---

<sup>7</sup> Etude d'impact du Crédit Rural de Guinée - rapport de synthèse, F Doligèze, IRAM, 1996

## Instituições Financeiras de Crédito e Poupança

### *A Experiência do Grameen Bank*

Reconhecendo a importância do sector informal na economia do país, vários autores abordam de várias formas os esforços para o apoiar na busca de financiamento para as suas actividades. Assim sendo, nesta secção serão apresentadas diferentes abordagens em resposta a questões relativas aos tipos de instituições de microfinanças com destaque para a experiência de sucesso do Grameen Bank no Bangladesh, o funcionamento de algumas instituições de Microfinanças na província de Maputo e a organização do sistema de crédito informal tradicional (modalidade de empréstimo, juros e processo de devolução) com principal destaque para dois grandes grupos financeiros de ajuda mútua que são os *Rotating Savings and Credit Associations* (ROSCA) e os *Accumulating Savings and Credit Associations* (ASCRA).

Após a crise dos bancos públicos de desenvolvimento em África, a primeira instituição de microcrédito criada a favor dos pobres teve a forma de cooperativa e a primeira experiência significativa de cooperativa teve lugar no Ruanda nos finais dos anos 70. Cooperativas de poupança e crédito eram até então a forma mais conhecida de microcrédito em toda África. Desde finais dos anos 80, foi demonstrado um novo interesse no microcrédito pelos doadores: eles passaram a dar pouca importância ao princípio cooperativo e começaram a apoiar novos tipos de organizações comunitárias financeiras, como é o caso dos bancos comunitários e associações de ajuda mútua (Socquet 1999:326).

O exemplo mais gritante de instituição de microcrédito é uma tentativa de ajuda aos pobres concedida pelo Grameen Bank<sup>8</sup> no Bangladesh. Este banco iniciou as suas actividades em 1976 como um projecto de pesquisa desenhado pelo Professor Muhammad

---

<sup>8</sup> O Grameen Bank é a experiência mais conhecida de Instituições de Microfinanças, não querendo isso dizer que não existem outras instituições.

Yunus, Economista. A sua hipótese era de que população com muito pouca terra para sobreviver com base na agricultura, poderia fazer uso produtivo de pequenos empréstimos, desde que tivessem capacidade de devolver. Este banco que existe a mais de 20 anos, criou ligações de poupança, crédito e progresso social de uma maneira criativa e pura através de um instrumento radicalmente inovativo e tem o seu grupo alvo constituído por pobres muito longe das fronteiras do sistema financeiro formal (Von Pirshcke 1991:234).

Grameen reverteu a prática convencional bancária removendo a necessidade de colateral e criando um sistema bancário baseado na confiança mútua, responsabilidade, participação e criatividade. Concede créditos aos mais pobres dos pobres em Bangladesh sem nenhum colateral. Neste banco, o crédito é um instrumento efectivo na luta contra a pobreza e serve como catalizador nas condições gerais de desenvolvimento sócio-económico dos pobres, que têm sido colocados fora da órbita bancária, alegando o facto de serem pobres (<http://www.grameenbank.com>).

O Professor Muhammad Yunus, fundador do Grameen Bank defende que “existem recursos financeiros disponíveis para os pobres, sob certas condições que lhes são apropriadas e razoáveis” (<http://www.grameenbank.com>); segundo ele, “os milhões de pobres possuindo milhões de pequenos montantes em dinheiro podem se juntar entre eles para criar um grande e maravilhoso desenvolvimento” (<http://www.grameenbank.com>). Foi com base nesta premissa que Grameen demonstrou ter capacidade para desafiar os procedimentos internos do seu país e desenvolver as suas actividades. Esta capacidade incentivou-o a inovar e a dedicar-se com muito afinco a aquilo que eram os seus propósitos, sem nenhum estímulo de competição (Von Pirshcke 1991:235).

Actualmente, Grameen Bank é a maior instituição no Bangladesh possuindo mais do que 2,3 milhões de clientes dos quais 94% são mulheres. Com 1.128 filiais, Grameen Bank presta serviços em 38.951 aldeias cobrindo mais do que metade do total das aldeias de

Bangladesh. O aspecto mais marcante das operações do Grameen Bank tem sido a sua elevada taxa de retorno dos empréstimos, cerca de 95% com empréstimos médios de 160 USD (<http://www.grameenbank.com>). Isto contribuiu para que o banco tivesse baixo custo de crédito (custo líquido de transacções e créditos mal parados), o que por sua vez contribuiu para atracção de fundos tanto do governo como de doadores internacionais. Contrariamente ao sucesso da instituição, o Grameen Bank é criticado pelos membros do Governo e pelos microempresários que reclamam que deste banco é uma forma de exploração aos pobres por cobrar a clientes pobres taxas de juro acima de mercado (World Bank 1997:5).

Vários investigadores elogiaram a política do Grameen Bank de substituição do colateral financeiro tradicional pelo colateral social, determinante mais importante do sucesso, através da criação de um grupo com cinco membros, onde cada um é responsável pelo reembolso do crédito dos restantes. Esta metodologia de empréstimo em grupo praticada pelo Grameen tem merecido muita atenção, guiada especialmente pela experiência deste banco (Coate e Besley 1995:1). Contrariamente a metodologia do Grameen Bank, para Mosley (1995:257) um dos incentivos óptimos de reembolso e o empréstimo em pequenos montantes a grupos de rendimento baixo, mas usando um conjunto de incentivos apropriados aos clientes, em vez de usar uma pressão de grupo como colateral. Na Indonésia esta metodologia mostrou ter sucesso tanto em termos de taxa de reembolso como em termos de impacto no alívio a pobreza (Mosley 1995:257).

Mais do que 4.000 pessoas de mais de 100 países já passaram por treinamento do Grameen durante os últimos 10 anos inspiradas pelo seu sucesso. Alguns desses visitantes retornaram aos seus países e criaram organizações não governamentais estando agora a realizar serviços financeiros ao estilo do Grameen Bank para ajudar a população pobre dos seus países, com vista a reduzir o problema da pobreza. Os programas de réplica a experiência do Grameen Bank

durante a última década totalizam 223 em 58 países (<http://www.grameenbank.com>). Até agora, poucas tiveram sucesso. Várias razões são apontadas para a falta de sucesso das instituições que fazem réplica ao modelo microfinanceiro do Grameen Bank:

*Primeiro*, não existem fórmulas uniformes e prontas para serem copiadas e garantirem sucesso. Pode-se dizer que os princípios básicos do Grameen Bank são idênticos em quase todos os países do globo, mas as variações nesses princípios são inúmeras. Cada associação de crédito e poupança deve ter as suas próprias regras para adequar-se a um ambiente particular, propósito, preferência ou emergência. Cada fórmula deve ser constantemente adaptada ao seu ambiente para satisfazer a variedade de necessidades que as pessoas têm.

*Segundo*, a maior parte das organizações não governamentais cuja orientação tem sido a procura de bem estar e alívio a pobreza tem pouca experiência na gestão de serviços financeiros. Estas organizações não governamentais têm geralmente fundos canalizados para o desenvolvimento mas muitas vezes, tais fundos não são geridos devidamente. Existem várias dúvidas acerca do rápido crescimento e da falta de experiência destas organizações na formação dos seus próprios esquemas de trabalho, mesmo competindo entre elas (Von Pirschke 1994 citado por Bouman 1995:382).

*Terceiro*, porque as organizações não governamentais estrangeiras estão constantemente projectando as suas próprias ideologias e objectivos dentro de sociedades com culturas diferentes. “É um pouco estranha a maneira como as agências de ajuda facilmente introduzem réplicas ao modelo do Grameen Bank nos outros países, criando programas mínimos de microcrédito<sup>9</sup> e micro empresas que ainda tem que provar que funcionam” (Bouman 1995:382).

---

<sup>9</sup> O microcrédito tem sido usado como estímulo em muitos programas de desenvolvimento comunitário.

O impacto positivo do Grameen Bank sobre os clientes pobres e ex-pobres tem sido muito documentado em vários estudos independentes levados a cabo por diversas agências externas de desenvolvimento incluindo o Banco Mundial, Instituto Internacional de Políticas de Pesquisa Alimentar (IFPRI) e Instituto de Estudos de Desenvolvimento de Bangladesh (BIDS). Este banco inspirou as pessoas e instituições em todo o mundo que o seu sucesso é o alívio a pobreza.

### Modelos de Financiamento Comunitário em África

África é particularmente notável devido a proliferação de grupos de ajuda mútua com uma componente financeira (Seibel e Damachi 1995, Shipton 1992 citado por Bouman 1995:372). De várias observações feitas por Seibel e Damachi (1995), pôde-se observar que não existe um tipo único e uniforme de financiamento comunitário por toda África. De contrário, existe uma enorme e rica variedade de país para país, mesmo entre regiões vizinhas dentro do mesmo país. Cada associação tem as suas próprias regras de acordo com o ambiente, propósito ou emergência. As inovações e adaptações que se encontram nestas associações são o testemunho da variedade de necessidades que as pessoas têm e do modo como elas inovam para satisfazer essas necessidades. È difícil fazer uma generalização destes grupos (Bouman 1995:372).

Os grupos de ajuda mútua com poupança e crédito como funções principais consistem de dois tipos: aqueles com fundos rotativos "*Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations (ROSCA)*" e aqueles com fundos não rotativos *Accumulating Savings and Credit Associations (ASCRA)*. A importância destes grupos de ajuda mútua nos países em vias de desenvolvimento é altamente reconhecida na literatura profissional e académica, e é expressa em termos de

desenvolvimento sócio-económico e bem estar humano (Bouman 1995:371).

ROSCA e ASCRA são “ambas instituições voluntárias e autónomas com os seus próprios objectivos, regras e modo organizacional. Como instituições financeiras, elas são auto-suficientes e têm os seus próprios mecanismos de controle” (Bouman 1995:374). A maior diferença entre estes dois tipos de associação é a finalidade que elas dão ao fundo.

No ROSCA, as poupanças são recolhidas e acumuladas para de seguida serem distribuídas aos membros em forma rotativa, até cada um obter a sua parte. A sua duração depende do número de participantes e da periodicidade dos pagamentos. Porque os membros fazem contribuições iguais em períodos regulares, eles precisam de ter um rendimento estável. Assim, os membros do ROSCA tendem a ser participantes homogéneos. Como regra, cada participante contribui com o mesmo montante, recebendo do fundo exactamente a quantidade de dinheiro que depositou. Esta forma de financiamento tem tido muita aceitação em vários países africanos e a sua preferência é explicada pela simplicidade do seu funcionamento, procedimento e organização (Bouman 1995:374).

No ASCRA também se guardam poupanças mas em contraste com o Rosca, as poupanças não são imediatamente redistribuídas mas sim acumuladas para mais tarde conceder empréstimos. Normalmente os empréstimos continuam por um ano como no Rosca, depois do qual há redistribuição e um novo ciclo pode começar. Dependendo do propósito da associação, o ASCRA pode durar mais tempo, principalmente quando a sua função é puramente fazer um negócio de empréstimo de dinheiro (Schrieder and Cuevas 1992 citado por Bouman 1995:375). Nos outros casos o fundo não é, ou é apenas parcialmente, liquidado.

Nesta instituição, os membros são diversos e heterogéneos, podendo coexistir na mesma associação tanto ricos como pobres (Bouman 1995:375); aqui os membros poupam para realizarem



objectivos específicos tais como o pagamento de propinas escolares que é uma despesa prioritária em África, cerimónias religiosas ou tradicionais como ritos de iniciação, natal, ano novo, fim de Ramadão, peregrinação, ou eventos do ciclo de vida como nascimento, circuncisão, aniversário e casamento. Todos os empréstimos são feitos através de poupanças colectadas e as contribuições vêm de diversas formas: os participantes podem por um montante igual regularmente com uma base contratual pré arranjada ou fazer pagamentos desiguais e irregulares. Alguns ASCRAs recolhem somas elevadas logo no início ou as vezes mais tarde, para aumentar o fundo de maneo da sociedade. No Sagli, isso era chamado depósito obrigatório, um termo semelhante ao usado em cooperativas financeiras. Sem contribuições, os clubes teriam que adiar os empréstimos pelos membros com medo de não serem capazes de ir de encontro a procura competitiva de empréstimos sem brigas. As contribuições eram bem vindas em economias rurais onde os fluxos de investimento eram variáveis com subscrições semanais ou mensais irregulares, mas permitiam contribuições de maior tamanho (Bouman 1989:67).

Os pedidos de empréstimos são satisfeitos de acordo com uma ordem pré-arranjada de prioridades que parece ser quase universal. Emergências e casos de azar – a não ser que estejam cobertos por um fundo extra organizado para esse propósito – sempre são os primeiros.

Empréstimos para consumo têm mais prioridade do que empréstimos para produção porque os últimos são para fazer lucros e por isso são considerados menos urgentes. Se o fundo permitir e não houver reclamações pelos outros membros, pode-se obter um empréstimo novo ou mesmo extra. Os empréstimos do Ascra têm sempre altas taxas de juro - entre 5% e 10% por mês. As contribuições mais os juros são as vezes muito boas: geram fundos rapidamente, aumentam a capacidade de empréstimo mas também aumentam o valor da contribuição no fundo. A colocação de dinheiro no Ascra apenas para ganhar um lucro considerável tem se tornado uma maneira favorita de investimento (Bouman 1995:375).

Em termos de objectivos, ASCRA têm um maior conjunto de objectivos do que o ROSCA e abarca necessidades de grupo em vez de necessidades individuais. Em vez da intermediação financeira, muitos agem como companhia de seguro para cobrir situações de azar. Elas variam de organizações altamente estruturadas para organizações informais que recolhem dinheiro para vítimas de doenças e calamidades naturais. Nas cidades, ASCRAs desempenham serviços de bem estar, oferecem instalações para recreação resolvem disputas. Elas tendem a facilitar a transição de migrantes rurais para um ambiente urbano e dão informação de alojamento e oportunidades de emprego. Os maiores e mais ricos organizam melhorias na sociedade para o desenvolvimento da comunidade nas vilas de origem dos imigrantes e pagam para a reconstrução de estradas, pontes, fornecimento de água, construção de clínicas e escolas incluindo o pagamento de professores (Bouman 1995:376).

As associações de crédito e poupança acumulativa (ASCRA) e rotativa (ROSCA) têm muitas características em comum. Elas foram formadas por e para os pobres e não pobres. Como instituições financeiras, elas são auto-suficientes, auto reguladoras, têm os seus próprios mecanismos de funcionamento e são independentes das autoridades legais, fiscal e financeiras dos seus países.

Assistência tal como acesso a facilidades de refinanciamento pelos bancos, que possa sujeitar-lhes a intervenção e controle por parte das autoridades locais não é nem apreciada e nem apropriada uma vez que esta pode impedir a flexibilidade das associações e a sua adaptação ao grupo alvo, factores que constituem os maiores activos destas instituições. A não intervenção permite ao ROSCA e ao ASCRA desenvolverem-se em tempo oportuno e em harmonia com as capacidades de gestão de recursos locais (Bouman 1995:374).

Os proponentes do modelo cooperativo argumentam que as agências de desenvolvimento têm permanência e também sustentabilidade – que os ROSCAS e ASCRAS não têm. ROSCAS com contribuição mensal geralmente duram um ano, aqueles com

contribuição semanal ou diária duram menos; o esquema de poupança de muitos Ascra são também feitos para um ano. Contrariamente aos promotores do modelo cooperativo, os proponentes do ROSCA e ASCRA defendem que a permanência tem as suas desvantagens.

Instituições permanentes tendem a tornar-se formalizadas, estáticas, burocráticas e a terem mais custos operacionais do que aquelas instituições feitas para realizar uma acção de curto prazo. Para além disso, uma instituição permanente pode ter falta de flexibilidade e adaptação que permita aos membros parar ou continuar, incluir novos membros ou excluir os velhos, simplificar ou refinar as regras e procedimentos e mesmo despedir os trabalhadores antigos no fim de um velho e início de um novo ciclo – se assim o desejarem. Ao reinstituírem-se depois de cada ciclo, os grupos de ajuda mútua mantêm o seu próprio método particular de permanência. É a não permanência que faz com que o ROSCA e o ASCRA adoptem uma nova estratégia que se ajuste as circunstâncias. Eles podem fazer isso como um mecanismo de auto-regulação (Bouman 1995:378).

Em vários países africanos, as pessoas usam o mesmo nome para as duas formas básicas. Os *Tontines* nos Camarões e Senegal, o *Susu* no Ghana, o *Esusu* na Nigéria, o *Stockvel* na África do Sul, o *Bishi* na Índia e o *Xitique* em Moçambique representam o ROSCA e também o ASCRA. A diferença entre elas é quase simbólica coexistência de ASCRA e ROSCA e se calhar melhor ilustrada pelas sociedades *commil* no ocidente dos Camarões. Elas surgiram nos anos 1950 - 1960, mas ainda existem hoje (Schrieder e Cuevas 1992 citado por Bouman 1995:376).

Uma sociedade que eu visitei em 1968 tinha mais do que 100 membros poupando para a compra da aldeia *Commil* e fazendo empréstimos do fundo enquanto este se acumulava. Mas ao mesmo tempo eram organizados muitos ROSCAs. Depois do

fundo da aldeia commil ter sido resolvido, as contribuições recolhidas, novos empréstimos feitos e os velhos reembolsados, as mulheres dispersaram-se para atender os diferentes ROSCAs. A contribuição do ROSCA de algumas dessas mulheres era obtida do empréstimo feito no ASCRA uns instantes antes (Bouman 1995:376).

Neste sentido, ROSCAs e ASCRAs podem ser vistos como organizações sociais diferentes que produzem contratos e serviços financeiros distintos, embora se possam sobrepor (D. Adams, personal comment 8.9.92 citado por Bouman 1995:376).

O ASCRAS têm maiores lucros que ROSCAs. Ele tem mais trabalhadores e registros para uma perfeita supervisão e administração. Existem certos ASCRAS com constituição e estatutos escritos e ainda recibos para pagamento de contribuições e reembolso de empréstimos. Para além disso, os empréstimos do Ascra não são automáticos, mas requerem uma decisão pelo comité de empréstimo ou o consenso dos membros. Os pedidos de empréstimo escritos devem ser devidamente preenchidos e registados, juntamente com um arranjo do tipo e termos de reembolso. Ascra com grandes fundos devem também empregar auditores para verificar a contabilidade (Levin 1981 citado por Bouman 1995.376).

No ASCRA com grande duração, os fundos são rapidamente acumulados permitindo aos clientes terem mais do que um empréstimo e até empréstimos de longo prazo. Isto aumenta o risco e os custos de segurança, fraude e delinquência de empréstimos. Para além disso, os Ascra são grandes organizações. Os membros chegam a um número de 100 até 1000, enquanto que o Rosca geralmente tem 12 a 50 membros, dependendo se o encontro é mensal, semanal ou diário. Este tamanho por si só aumenta oportunidades de fraude devido ao reduzido controle social.

Em muita literatura de grupos financeiros de ajuda mútua, uma pequena taxa de delinquência é assumida ser evidente devido a

pressão dos companheiros. As falhas no mau encaminhamento pelos membros e organizadores de Roscas e Ascra são aceitáveis pelos pesquisadores (Bouman 1995:376).

Um dos pontos fracos do Rosca é o facto de ele primar pela ordem de rotação. O jogador não pode ter certeza do momento que irá receber o fundo e quando ele vem, o momento pode ser inoportuno. Se vier muito cedo, pode fazer com que a sua família comece a contribuir cedo, se for muito tarde, a família pode ter perdido a oportunidade de gozar a vida. Para além disso, porque apenas um jogador pode ganhar o fundo, o Rosca não acomoda ocasiões nas quais muitos membros precisam de dinheiro ao mesmo tempo, como na agricultura, pagamento de taxas e propinas na escola ou para uma cerimónia religiosa.

Normalmente não são cobrados juros no ROSCA que abarcam os primeiros vencedores que obtêm um empréstimo sem juro, mas trás desvantagem para o último vencedor que está de facto a poupar sem receber bônus. Finalmente, o membro só tem um retorno durante todo o ciclo. Se precisar de um segundo empréstimo urgentemente, ele tem que esperar até ao ciclo seguinte. Contribuições múltiplas no mesmo ou em grupos diferentes são muito comuns. O aspecto mais interessante desta forma de instituição é como ela mantém os incentivos aos membros para completarem o ciclo. Enquanto a capacidade da dívida for igual a capacidade de poupar, em nenhum momento a posição líquida de qualquer um dos membros será igual. A posição líquida dos que não receberam é a soma das suas contribuições, enquanto o montante a receber menos as contribuições tornam iguais as posições líquidas dos membros que já receberam.

Na 1ª metade do ciclo a maioria dos membros tem incentivo para continuar a contribuir de modo a que eles também possam obter o dinheiro. Neste estágio, o nível de obrigação é mais elevado; a medida que os pagamentos periódicos forem se realizando, a obrigação para fazer futuros pagamentos vai diminuindo.

Na última metade do ciclo, os membros que já receberam têm incentivo para continuar a contribuir porque caso contrário os membros que ainda não tiverem recebido podem-se zangar por eles não contribuírem; a minoria dos membros que ainda não receberam e o organizador, são um número reduzido que é altamente identificável. Durante esta fase os membros sobrecarregados na forma de pagamentos futuros prometidos tornam-se relativamente pequenos. A maior parte da sua obrigação para contribuir já foi feita, tornando-se fácil contemplar a sua participação. Também a exigência de um membro em relação ao outro é menos complexa, formando solidariedades que aceleram pagamentos contínuos. A posição de tensão e a sua resolução ilustrada pelo relacionamento no ROSCA é comum em contractos financeiros bem sucedidos.

Ao longo dos anos, os adeptos do Rosca tem tentado elaborar fórmulas para rectificar as deficiências e para tornar a instituição mais atractiva tanto para ricos como para pobres. O aspecto mais interessante dessas mudanças é que elas misturam tecnologia tanto do Rosca com do Ascra. O que eventualmente emerge, é uma forma híbrida das duas organizações financeiras que ilustra o melhor dos dois mundos.

## Metodologia de pesquisa

Uma abordagem Ao Estudo Comparativo sobre o Funcionamento das Instituições de Microfinanças em Maputo requereu o uso de metodologias combinadas. A amostra para o estudo foi de quatro instituições de microfinanças a operar em Maputo (MEDA, CCCP, TCHUMA e Socremo), número considerado significativo tendo em conta os objectivos da pesquisa. As instituições foram escolhidas pela sua fácil localização dentro da cidade de Maputo, por limitadas capacidades de deslocação e pelo reduzido tempo disponível para pesquisa.

A recolha de dados para a pesquisa no campo foi feita com recurso ao método observacional usando inquéritos e fazendo entrevistas a alguns técnicos seniores das instituições; de referir que os inquéritos e entrevistas foram administrados pela autora do trabalho, e continham perguntas abertas e fechadas relevantes para o estudo (Anexo).

O período de análise do estudo é de 2 anos (1998 – 1999); para esse período, fez-se uma análise comparativa sobre o funcionamento<sup>10</sup> das instituições para poder-se generalizar os procedimentos usados e com base nisso, os objectivos a atingir por cada instituição na cidade de Maputo.

A informação contida neste estudo resulta da combinação de abordagens de vários autores sobre o assunto em estudo.

---

<sup>10</sup> Por funcionamento entende-se o conjunto de relacionamento e articulação da estrutura da instituição; compreende o sistema de canalização e circulação de informação interna, relações de subordinação funcional e as relações com os clientes.

## Visão Geral da Indústria Microfinanceira em Moçambique

### Sistemas Financeiros Informais mais Comuns em Maputo

Sem acesso nenhum ao sistema financeiro formal em Moçambique, os operadores do sector informal e os pobres economicamente activos recorrem a uma série de sistemas informais tradicionais de crédito e poupança. Estes sistemas informais na sua maioria envolvem transacções de poupança e têm a tendência de se basearem em relações de membro (Chidzero et al 1998:10). Para além disso, a maior parte dos sistemas financeiros informais têm características urbanas. Alguns sistemas informais tradicionais mais frequentemente usados em Maputo são:

*XITIQUE* - No xitique, as pessoas juntam-se em pequenos grupos e entregam regularmente as suas poupanças. As poupanças são guardadas e depois são imediatamente retornadas aos membros em rotação, até cada um receber na sua vez. O xitique chega oficialmente ao fim, mas pode ser imediatamente retomado pelos mesmos ou outros participantes. O seu tempo de vida depende do número de participantes e da periodicidade dos pagamentos: se 10 membros fazem pagamentos diários como é comum entre comerciantes do mercado informal, o xitique dura 10 dias. Quando 20 pessoas fazem contribuições semanais, a sua duração é de 20 semanas, enquanto que o xitique de 12 participantes com pagamentos mensais dura 1 ano. A última forma é a mais comum entre pessoas com um salário mensal regular. Porque os membros fazem contribuições iguais em intervalos regulares, eles precisam de ter um rendimento estável e de tamanho comparável. Assim, os membros do xitique tendem a ser homogéneos e com a mesma ocupação. O rico e o pobre geralmente têm grupos separados. Como regra, cada participante do xitique contribui com o mesmo montante, tirando do



fundo o máximo que ele depositou nele, de acordo com o princípio da reciprocidade balanceada.

O principal objectivo do xitique é o de permitir a cada membro, excepto o último, um rápido acesso a soma do dinheiro do que quando ele poupa individualmente, porque cada um obtém o empréstimo de todos os outros e reembolsa em prestações. Este empréstimo é de apenas um termo; o membro tem que esperar pelo novo ciclo para ter outro empréstimo a não ser que ele tenha duas ou mais contribuições ou participe em mais do que um xitique.

A vantagem principal do sistema torna-se evidente em xitique de bens. Os bens favoritos entre as mulheres são utensílios de cozinha como por exemplo um jogo de jantar, uma geleira ou um fogão. Para os homens, o favorito são bicicletas e materiais de construção ou entre os ricos, um carro. Imagine-se um xitique com 12 membros poupando para comprar bicicletas que normalmente custa 130\$. Uma compra a grosso de 12 bicicletas poderá reduzir o preço até 120\$. Se cada membro poupar 10\$ individualmente levará um ano para comprar uma bicicleta. Mas no xitique de bens, com uma contribuição mensal de 10\$ cada participante, menos o último no ciclo, poderá ter acesso rápido a sua bicicleta. Só o último a receber é que terá que esperar todo o ano, mas também gozará de desconto no preço. O xitique desempenha duas grandes funções, uma social e outra económica. A maior função económica é a intermediação financeira. Também têm função de iliquidez. Pessoas com dinheiro em numerário e com medo de familiares gananciosos irão propositadamente juntar-se a um grupo de xitique para tornarem-se ilíquidas. As contribuições para o xitique são reconhecidas pela sociedade como obrigatórias e constituem uma exigência que tem que ser respeitada por todos.

No xitique, tanto o empréstimo como o seu reembolso são automáticos. Aqueles que recebem dinheiro do fundo continuam as suas contribuições até ao fim do ciclo. Os empréstimos não requerem muitos procedimentos (a não ser que um membro com problemas queira receber o fundo fora do período) e nem administração de

empréstimos e, o facto de os xitiques não envolverem taxas de juro, a situação de bem-estar dos seus membros altera em função dos níveis diferentes de taxa de inflação que forem ocorrendo (Abreu 1994:38).

O xitique representa a mais simples e directa forma de intermediação financeira, embora exista um grande número de variações sofisticadas ao esquema.

*Cobrador* - é um indivíduo que goza de confiança de um grupo de depositantes e que a sua função é recolher uma determinada importância em dinheiro aos seus clientes por dia, durante 30 dias. Ele devolve na totalidade aos seus clientes depois de 30 dias, e por sua vez ganha um dia de poupança por ter recolhido e mantido o dinheiro dos seus clientes com segurança. Ele só está autorizado a aceitar fundos dos que constam numa lista aprovada. É muito usado por operadores informais que possuam poupança diária e não podem depositar num lugar seguro.

*Fundos solidários* - também conhecido como *Yakulalhana* na língua local, são fundos organizados por grupos que vivem no mesmo bairro ou trabalham no mesmo local de trabalho. As contribuições são muito pequenas e só são disponibilizadas aos membros para eventos sociais: casamentos, nascimentos e funerais.

## O Modelo Tradicional de Microfinanças em Moçambique

Até 1998, existiam no país cerca de 25 programas que prestavam gratuitamente um conjunto de serviços financeiros aos pobres no país (crédito, formação, estudos de mercados e análise de viabilidade,...). elas não. A informação que estas iniciativas registavam com mais frequência era apenas o número de clientes, esquecendo-se de efectuar o registo sistematicamente dos dados qualitativos sobre os seus clientes, empréstimos activos e taxa de reembolso; para além disso, a maior parte das operações eram implementadas como projectos ou componentes de projectos por ONG tanto nacionais como estrangeiras (Chidzero *et al* 1998:17); “alguns projectos até identificavam o « projecto » para o futuro empresário” (Teyssier 1999:3).

Os produtos financeiros mais frequentemente oferecidos pelas instituições eram o crédito e poupança sendo a maior parte dos créditos de valor inferior a 1000 USD e com duração de 6 a 12 meses, com excepção de créditos a pessoas colectivas que podiam ter uma duração superior a 12 meses. Para facilitar o acesso dos candidatos ao crédito, eram criados incentivos para que as instituições financiassem este tipo de empresários: linhas de crédito subsidiado, fundos de garantias, fundos para o estudo de mercados e análise de viabilidade, fundos de participação, entre outros. Os reembolsos eram frequentes e eram feitos normalmente a uma taxa de juro que variava de 20% a 35%.

Muitos dos programas de crédito levados a cabo circunscreviam-se a um âmbito de ajuda humanitária, o que segundo Larcombe (1999:5) configura o modelo antigo da pequena empresa onde os métodos de empréstimo centram-se na concessão de um empréstimo único e avultado de desembolso demorado, e no financiamento do investimento em equipamento para prazos longos de 5 a 10 anos; os subsídios contínuos são necessários, os juros são baixos e assiste-se

ao contínuo uso de fundos dos doadores; o sector informal é marginalizado e os clientes pequenos são tidos como desonestos e, por conseguinte, como um risco; existe um elevado paternalismo desde imposição da actividade a ser desenvolvida pelo beneficiário até a supervisão do uso dos fundos. Este tipo de modelo, pela carga de desmedida complacência e de reduzido profissionalismo que carrega, propicia o viciamento do ambiente de pequenos negócios (Fórum Económico 1999:6).

A maior parte dos programas de crédito eram urbanos e peri-urbanos e a metodologia usada era muitas vezes adaptada às necessidades da clientela. Segundo Larcombe (1999:6) os programas de crédito estavam na sua maioria desenhados de modo a providenciar crédito para um determinado grupo de pessoas, camponeses, mulheres deficientes, desempregados, desmobilizados, etc. crédito para actividades específicas, como sejam a agricultura e outras pequenas actividades produtivas. A avaliação destes programas no final dos anos 80, mostra que não responderam às expectativas uma vez que :

- para os provedores de serviços, o problema principal continua a ser o financiamento, e apesar dos apoios recebidos, os empresários não obtiveram créditos bancários
- para os doadores, estes programas tiveram um custo excessivo para poucos resultados, devido em particular à má utilização das linhas de crédito, recuperação dos créditos concedidos muito baixa, e uso abusivo dos fundos de garantias, resultando na dilapidação dos recursos alocados e na necessidade de sempre repôr fundos (Teyssier 1999:4).

Algumas instituições de microfinanças têm a sua origem nestes programas de apoio às microempresas; outras resultam de programas de financiamento rural, depois de avaliado que a componente crédito num projecto de desenvolvimento tinha pouco retorno e pouco

impacto, porque o provedor de crédito interessava-se na promoção de uma tecnologia, ou de uma actividade, cuja adopção era critério de avaliação, mas não se interessava muito na recuperação do crédito (Teyssier 1999: 10).

A indústria de microfinanças em Moçambique deverá apostar num modelo novo, o qual pressupõe, entre outros, a criação de instituições financeiras capazes de servir continuamente os mais necessitados, com uma capacidade de atrair donativos e investimentos e baseado em projectos de créditos sustentáveis, desenhados e implementados por forma a abranger um número significativo de micro empresários a longo prazo. (Larcombe 1999:7). As instituições de micro-finanças caracterizam-se por :

- um público aberto (não tem um público-alvo específico),
- uma política de crédito guiada pela procura, e não pela oferta, financiando os indivíduos, não as actividades: o cliente decide em plena consciência do investimento que quer realizar, não se pretende « orientar » a sua escolha
- uma metodologia adequada ao público: ausência de garantias formais, sistemas de produção complexos, alta fungibilidade do dinheiro.

Para melhor responder às necessidades, é sempre necessário investigar o grau de satisfação da clientela, inovar e propor novos produtos financeiros (Teyssier 1999: 11).

“Este modelo também conhecido por tradicional é ineficiente e peca principalmente pela pouca atenção que dispensa a gestão financeira, o que conduz a situações de falta de sustentabilidade” (Fórum Económico 1999:5). Esses programas caracterizavam-se por serem pequenos e terem um nível alto de mora e crédito malparado

(Fórum Económico 1999:6) e por limitarem-se a um grupo alvo restrito.

“Mesmo quando se cobravam taxas de juro ligadas as taxas comerciais, os programas não demonstravam terem sido desenhados com o objectivo de serem sustentáveis, quer dizer, não foi antes feita nenhuma análise financeira para ligar a taxa de juro às receitas necessárias para cobrir os custos administrativos do programa.” (Larcombe 1999:6).

### Modelo Novo de Microfinanças

As instituições de microfinanças deverão apostar num modelo novo, o qual pressupõe, entre outros, a criação de instituições financeiras capazes de servir continuamente os mais necessitados, com uma capacidade para atrair donativos e investimentos e baseado em projectos de crédito sustentáveis, desenhados e implementados por forma a abranger um numero significativo de clientes a longo prazo (Fórum Económico 1999:6).

O Modelo Novo de microfinanças que foi adoptado recentemente ultrapassa a mentalidade anterior e deixa de lidar com supostos “beneficiários”, mas sim, com “clientes” tidos como entidades racionais e capazes de funcionar como uma contraparte de negócios.

Neste modelo, os programas de crédito deverão ter em consideração o alcance de duas metas nomeadamente a abrangência e a sustentabilidade. Na abrangência, temos que ter em conta três componentes designadamente *nível de pobreza* onde o objectivo é o de abranger pessoas muito pobres através de serviços que lhes permitam aumentar o nível de rendimento; em termos de *dimensão*, procurando abranger milhares de pessoas que vivem numa situação de pobreza absoluta, com programas de grande impacto que consigam economias de escala e que por sua vez permitirão a sustentabilidade do

programa, sendo o nº mínimo de 5000 clientes o que normalmente otimiza o desempenho da organização; e finalmente em termos de *qualidade de serviços* com o objectivo de oferecer serviços convenientes, eficientes e que existirão a longo prazo. Neste aspecto, o indicador mais importante de um serviço de qualidade é a procura crescente por clientes sérios, os quais ao reembolsarem o empréstimo pagando uma taxa de juro rentável estarão atestando a importância e relevância dos serviços de crédito prestados pelas instituições.

A sustentabilidade é também indicada como meta essencial e a mesma refere-se primeiro a sustentabilidade financeira. Quer isto dizer que o programa deverá cobrir os custos operacionais com os juros e comissões cobradas. Refere-se também a sustentabilidade institucional, ou seja, a capacidade da instituições de microfinanças providenciar serviços de maneira eficiente, o que depende essencialmente de dois factores, que são, a forma institucional e a governância da instituição e a capacidade interna da organização, sua estrutura, a qualidade de gestão e os recursos humanos e financeiros.

## Situação Legal da Indústria Microfinanceira

O quadro legal vigente no país fornece um ambiente favorável para as microfinanças (INDER/BM/MPF 1998:23). A estratégia do governo nesta área tem sido a criação de mecanismos rápidos para o seu registo e legalização, com vista a aumentar o acesso a serviços financeiros para a camada da população de baixa renda, assegurando assim o crescimento e contribuindo para o desenvolvimento económico do país.

Dando prosseguimento a reforma do sistema financeiro, iniciada em 1987 visando criar e fomentar condições propícias para o desenvolvimento do sector privado, num ambiente que permita que as forças de mercado joguem de forma eficiente um papel determinante na intermediação de recursos financeiros, destaca-se a promoção do crédito descentralizado cujo objectivo é possibilitar o acesso a actividade creditícia por parte de agentes económicos tradicionalmente não vinculados de forma directa a intermediação financeiras feita pelas instituições clássicas de crédito (os bancos comerciais existentes), envolvendo as comunidades locais e assegurando gradualmente a transformação das instituições informais e semi-formais de crédito e poupanças em instituições formais (BM 1996:45).

Pelo decreto n° 47/98 de 22 de Setembro é concedida possibilidade para o exercício de funções de crédito a pessoas singulares e colectivas, a luz do artigo 7 da lei n° 28/91 de 31 de Dezembro (em anexo). As funções de crédito a que se refere o decreto abrangem apenas a concessão de crédito<sup>11</sup>, sendo a partida proibido o exercício de actividades de captação de poupanças.

Ainda neste âmbito, o Banco de Moçambique reconhecendo a importância das microfinanças elaborou um regulamento sob a forma de aviso n° 01/GGBM/99 (em anexo) com vista a regular as

---

<sup>11</sup> "Considera-se concessão de crédito o acto pelo qual uma entidade, agindo a título oneroso, coloca ou promete colocar fundos a disposição de uma outra entidade contra a promessa de esta lhe restituir na data do vencimento, ou contrai no interesse da mesma, uma obrigação por assinatura" (Decreto n° 47/98 de 22/9).



actividades de microcrédito, com o objectivo de criar um quadro sólido, profissional e confiável para o desenvolvimento da indústria microfinanceira no país. Segundo este aviso, é reservado ao Banco de Moçambique o direito de fixar as taxas de juro e os fundos mínimos que as entidades devem afectar as suas actividades, bem como os limites de crédito.

Um dos objectivos por detrás da regulamentação das instituições microfinanceiras visa assegurar que a indústria microfinanceira se desenvolva como parte integral do sistema financeiro nacional, fornecendo serviços financeiros aos clientes de baixa renda de forma progressivamente sustentável e competitiva.

O resultado das reformas são visíveis e encorajadores; só na cidade de Maputo existem neste momento oito (8) instituições de microfinanceiras já registadas e a funcionar em pleno, e muitas outras em processo de legalização.

## Resultados da pesquisa

### O Funcionamento das Instituições de Microfinanças em Maputo

Instituição	Objectivos
MEDA	Desenhar, implementar e apoiar programas de desenvolvimento sustentáveis de micro empresas
CCCP	Constituir instituições financeiras locais oferecendo serviços de poupança e crédito ao sector familiar e a economia informal
TCHUMA	Promover através do crédito o desenvolvimento de pequenos negócios por pessoas que não têm acesso a empréstimos nos bancos comerciais comuns
SOCREMO	Apoiar pequenos empresários na aquisição de equipamento e meios circulantes para qualquer actividade económica, cm excepção de projectos agro-pecuários e de transportes.

## Caixa Comunitária de Crédito e Poupança

Três anos após assinatura do acordo de Roma, a paz e democracia instalaram-se duradouramente em Moçambique. Entre as medidas indispensáveis para facilitar o impulso económico, além da redução da inflação que em 1994 ultrapassava 50%, figurava a reforma e o desenvolvimento do sistema bancário. Neste sector um dos objectivos alvejados foi a emergência de um sistema de credito e poupança destinado aos membros das comunidades de base no meio rural e no sector informal na área urbana. Com o financiamento da Caixa Francesa de Desenvolvimento foi implementado o projecto Caixa Comunitária de Crédito e Poupança a fim de promover um sistema de credito descentralizado a escala nacional que seria mais tarde edificado progressivamente graças a aprendizagem de mecanismos de poupança, credito e gestão de caixas locais destinadas as populações.

A CCCP foi criada em 1997 como um projecto piloto de "Crédito e Poupança Descentralizada para o Sector Familiar" com o financiamento da Caixa Francesa de Desenvolvimento e assistência técnica do IRAM<sup>12</sup>. O IRAM é uma ONG francesa com larga experiência em microfinanças.

A Tutela do projecto é assegurada pelo Banco Central, muito embora esteja fisicamente localizada em instalações diferentes. Depois de sensivelmente um ano de negociações com este, o CCCP iniciou finalmente as suas operações em Fevereiro de 1998 tendo nessa altura sido desembolsados os primeiros créditos.

A operação piloto tem como alvo clientes localizados nas zonas peri-urbanas da cidade de Maputo (zonas verdes, T-3, Albasine, Mahotas, Malhazine e Zimpeto), e visa fundamentalmente contribuir para a expansão em Moçambique de uma instituição privada de crédito descentralizado tendo em vista beneficiar pequenos mutuários urbanos e rurais. Mais tarde o projecto piloto ampliará as suas actividades para Cabo-Delgado (região do Montepuez).

---

<sup>12</sup> Institut de Recherche et d'Application des Methodes de Developpement

O conceito de CCCP consiste na criação de “caixas locais” pertencentes aos membros e operadas por eles cabendo-lhes o papel de garantir a assistência técnica e fornecer capital financeiro para o arranque das actividades das associações. O sistema de funcionamento é muito semelhante ao modelo de união de crédito; a única diferença é que o CCCP é uma iniciativa movida pelo crédito ao contrario da abordagem movida pela poupança utilizada pelas uniões de crédito.

As associações são informais e sem estatuto legal<sup>13</sup>. Cada associação é composta por cerca de 350 membros, cabendo-lhes a definição das suas próprias regras e regulamentos, definição dos termos e condições para a prestação de serviços financeiros aos membros e nomeação de um director e dois guarda livros, pessoas responsáveis pela gestão dos créditos concedidos aos membros. Existe também um promotor de crédito cujo papel é organizar os membros da associação, dar formação em metodologia de crédito, supervisionar a criação de associações assim como fazer aconselhamento na área de negócios aos membros. Cada promotor é responsável por 6 a 8 associações, com 300 á 400 membros cada. devendo cada membro pagar uma jóia de ingresso de 50.000,00 Mt não reembolsáveis.

Dentro das associações, são formados grupos de 15 elementos, sendo o crédito concedido ao grupo de forma solidária. De salientar que uma das condições básicas para o acesso ao crédito é ser membro de um grupo dentro da associação e ter um negócio começado com perspectivas de ser rentável.

O projecto tem como grupo alvo as microempresas operacionais economicamente pobres mas activas nos mercados urbanos e comerciantes rurais. Os créditos são concedidos apenas aos membros das associações e têm como montante inicial 1.000.000,00 Mt no primeiro ciclo, valor sujeito a aumentos de 500.000,00 Mt nos ciclos subsequentes, sendo cada ciclo composto por 3 á 6 meses. A taxa de

---

<sup>13</sup> A luz do decreto 47/98, as associações sem fins lucrativos podem realizar actividades de crédito.

juro cobrada sobre os créditos concedidos aos membros é de 4,5%/mês; esta taxa é pré- estabelecida pelo projecto e não é negociável sendo a taxa de juro real anual baseada em pagamento mensais de 31,75%.

#### Taxas de juro aplicadas (1998 -1999)<sup>14</sup>

	1 mês	3 meses	4 meses	6 meses
Taxa juro nom.	4,5%	9%	11%	15,80%

Até Outubro de 1999 haviam sido formadas só em Maputo 15 associações, totalizando cerca de 3.000 clientes e contribuindo deste modo para aumentar a capacidade dos mais vulneráveis e resolver os seus problemas de uma forma sustentável. Dentro das associações, a apropriação social corolário de responsabilização dos mutuários é a melhor garantia de segurança necessária para as operações de credito e poupança por parte de uma população pouco habituada a tais serviços financeiros e a existência de uma forte procura de credito por parte das populações interessadas, a presença de solidariedades tradicionais tanto na cidade como no meio rural constituem as vantagens para o êxito do projecto.

#### Indicadores de crescimento

	1998	1999
Nº empréstimos	1271	3072
Nº clientes	1086	2048
Valor total de credito	1.300.000.000,00	3.500.000.000,00
Tamanho médio de emprést.	1.041.150,00	1.137.120,00
Numero de postos de trabalho	9	12

<sup>14</sup> Os dados para 1999 são reportados até ao mês de Outubro.

### Análise do portfolio por género

	homens	Mulheres
Valor crédito (%)	30%	70%

O impacto do projecto é bastante encorajador visto pelos seus resultados positivos e tomando em consideração que se trata de uma experiência de implantação de caixas locais nos arredores da cidade de Maputo, o que permite a possibilidade de acesso ao crédito a população carente.

## Mennonite Economic Development Association - MEDA

A MEDA é uma associação canadiana de homens de negócio que possui uma grande experiência no desenho, implementação e apoio a programas de desenvolvimento sustentável de micro empresas em todo o mundo. Esta associação a operar em Maputo estando a ser encabeçada por um estrangeiro recrutado para gerir as operações em regime de part-time. A MEDA está em processo de registo no banco central como instituição de microfinanças, daí que até ao presente momento encontra-se a operar como um projecto. As suas actividades na cidade de Maputo iniciaram em 1997.

A MEDA é uma estrutura muito pequena neste momento. As suas operações são controladas por um gestor de operações e uma gestora de administração e finanças, para além do técnico estrangeiro que desempenha funções de director. Existem também os técnicos de credito e os guarda livros; cabe a esta equipe a função de aprovação dos empréstimos. Os técnicos de credito são responsáveis pela identificação dos clientes e pelos desembolsos dos empréstimos. Os guarda livros fazem a elaboração dos extractos mensais e são responsáveis por todos os relatórios de gestão.

A MEDA opera actualmente no mercado de Chiquelene em Maputo e em todos os mercados que se situam num raio de 5 Km deste; a procura de serviços financeiros, embora ainda não medida, é muito elevada. A meta desta instituição é servir cerca de 50% dos operadores deste mercado num período de dois anos.

Escolheu-se o mercado Chiquelene por ser muito organizado possuindo uma comissão chefiada por um presidente. As actividades exercidas neste local são organizadas por sectores e supervisionadas por um chefe. A maior parte dos clientes que a MEDA possui no local encontram-se na área do comércio.

A MEDA só beneficia os clientes que estejam registados como membros da associação do mercado e que tenham vontade de trabalhar com crédito, desde que: estejam a operar no mercado a pelo

menos 6 meses; não tenham dívidas com terceiros, sejam proprietários da barraca ou banca aonde trabalham, tenham concluído a formação sobre a metodologia e os procedimentos da instituição. Estes clientes são identificados através de encontros com os chefes dos sectores, que os informa da existência dos serviços de crédito da MEDA, devendo organizar-se em grupos de cinco para terem acesso aos fundos. Após a elegibilidade dos clientes pelo técnico, cada um recebe um empréstimo.

Os membros do grupo devem garantir em conjunto o reembolso do empréstimo de cada um, de modo a que se um não reembolsar a sua dívida, os outros quatro devem pagar por ele e se isso não acontecer, os oficiais de crédito procuram falar com o grupo para marcar uma nova data de pagamento com a devida penalização; caso contrário, todo o grupo perderá o direito a receber um novo empréstimo e são-lhes confiscados alguns bens como forma de penhor. O segundo ciclo de empréstimo aumenta em 50 % e os aumentos seguintes são avaliados em função da procura.

Os empréstimos são concedidos por um período de 4 meses com reembolsos semanais (não há período de graça) mas antes de receberem o montante do empréstimo, cada cliente deve dar uma contribuição de poupança obrigatória de 15% do valor do primeiro empréstimo, o qual é usado como garantia do empréstimo. Esta poupança é guardada numa conta bancária aonde poderá ir levantar quando assim o desejar, desde que não tenha nenhum empréstimo pendente ou quando já não quiser beneficiar de mais empréstimos.

A taxa de juro dos empréstimos é de 15% ao trimestre (3,75%/mês), representando uma taxa anual de 45%, taxa calculada em função das taxas comerciais. O empréstimo é reembolsado em 16 prestações semanais num período de 4 meses.



### Taxas de juro aplicadas 1998 -1999<sup>15</sup>

	1998	1999
Taxa de juro nominal	45%	45%

Os montantes dos empréstimos variam de 1.000.000,00 á 4.000.000,00Mt. Como forma de reduzir os custos de transacção para os clientes e por forma a tomar em conta as questões de segurança, a MEDA esta a pensar em utilizar os cobradores para efectuarem as cobranças e depósitos regulares. Como o cobrador esta também sujeito a ser roubado, a MEDA esta a estudar formas de recolha destes fundos e seu deposito numa caixa de deposito com segurança no mercado.

Desde que iniciou as suas actividades em 1997, a MEDA já concedeu 160 empréstimos. Em Fevereiro de 1998 tinha 105 clientes activos, dos quais 55 eram mutuários repetidos pela segunda vez. Até ao presente momento a MEDA conta com 270 clientes e já concedeu 54 empréstimos (nesta fase experimental, os empréstimos só são concedidos aos clientes que já vinham operando com esta instituição no passado).

### Indicadores de crescimento

	1998	1999
Nº empréstimos	160	54
Nº clientes	105	405
Valor total de credito	248.149.000,00	324.960.112,00
Tamanho médio de emprést.	7.500.000,00	11.500.000,00
Numero de postos de trabalho	10	10

<sup>15</sup> Os dados para 1999 são reportados até ao mês de Setembro.

### Análise do portfólio por gênero - 1999

	homens	Mulheres
Valor crédito (%)	34%	66%

Na sua metodologia de concessão de empréstimos, a MEDA vem usando práticas padrão de gestão financeira; o sucesso das suas actividades resulta do bom desempenho dos técnicos que demonstram ser altamente competentes e com experiência na área.

## TCHUMA – Cooperativa de Crédito e Poupança, SCRL

Tchuma é uma cooperativa de crédito e poupança criada em 1999 através de uma iniciativa conjunta de duas organizações moçambicanas nomeadamente a Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade (FDC) e uma empresa denominada Sociedade de Gestão de Participações Financeiras, SARL.

O objectivo da iniciativa era criar uma instituição de microfinanças financeiramente viável com vista a garantir serviços financeiros aos empresários emergentes. Na prática isto significa pequenos empréstimos para as microempresas, de preferência formadas por mulheres. O estatuto de cooperativa foi escolhido por ser a única forma legal que permite uma instituição não bancária aceitar depósitos. Este é um factor importante devido ao papel das poupanças como meio de financiamento do fundo de empréstimos.

A actividade principal da Tchuma é a concessão de créditos em pequenos montantes aos seus sócios<sup>16</sup>, e os seus principais clientes são vendedores de mercado, pequenos negociantes, criadores de galinhas, proprietários de quiosques, pequenos produtores (carpinteiros, sapateiros, costureiras) e outros que realizam actividades que envolvem poucos volumes de capital.

Os seus principais objectivos são:

1. Promover através do crédito, o desenvolvimento de pequenos negócios por pessoas que não têm acesso a empréstimos nos bancos comerciais comuns
2. Prestar serviços de poupança para clubes funerários e outras agremiações
3. desenvolver outros serviços financeiros para o interesse dos sócios.

---

<sup>16</sup>

Um sócio quer dizer um membro da cooperativa. Só os sócios é que podem beneficiar dos serviços da cooperativa.

A fase piloto do projecto iniciou em Setembro de 1996 e decorreu até finais de 1997, com o financiamento do Governo Suíço e teve como área de operação alguns bairros de Maputo e Matola. Ao longo das actividades de concessão de empréstimos entre 1.000.000,00 Mt e 3.000.000,00 Mt foram respondidos positivamente a 388 clientes, 99% dos quais mulheres. Inicialmente o ciclo era de 3 meses o qual foi mais tarde extendido para 6 meses nos empréstimos subsequentes. Os primeiros resultados do projecto piloto foram formidáveis com cerca de 100% de reembolso. No entanto, nos ciclos posteriores foram emergindo alguns problemas, principalmente como resultado da fraca organização e fraca performance de algumas actividades. Para além das actividades de crédito foram feitas algumas pesquisas em alguns bairros da cidade de Maputo para se conhecer possibilidade de acesso ao crédito pelas populações do bairros e o desejo de que elas têm de ter acesso ao crédito.

A presente gestão da Tchuma iniciada em princípios de 1998 para rever a experiência do projecto piloto, definir nova estratégia de operação, estabelecer sistema de controle adequado e tomar passos necessários para formalizar a Tchuma como instituição financeira. Os primeiros empréstimos usados na nova metodologia foram feitos em Maio de 1998 e tem estado a ser operados com sucesso até ao momento. Refira-se que a criação da Tchuma foi autorizada pelo Conselho de Ministros em Outubro de 1998 e a cooperativa foi registada em Março de 1999.

Desde então, a Tchuma tem estado a oferecer empréstimos por períodos que variam de 3 a 6 meses com uma taxa de juro de 3,75% por mês e prestações mensais (45% anual) e até Outubro do presente ano possuía uma carteira de risco de apenas 2,37%. Ela oferece dois tipos de empréstimos:

- Empréstimos em grupo
- Empréstimos individuais

A Tchuma dá preferência a empréstimos em grupos. Neste tipo de modalidade, concedem-se empréstimos a grupos de 4 a 6 elementos, mas com negócios individuais e que se conheçam bem porque a garantia principal é a solidariedade em relação a dívida, o que quer dizer que se um membro não pagar, os outros membros têm que liquidar a sua dívida. Para além desta garantia mútua, cada membro do grupo tem que depositar 10% do valor do empréstimo, valor que será devolvido logo que o grupo tenha acabado de pagar a sua dívida. A Tchuma para juros sobre os 10% caso o grupo consiga pagar todas as suas prestações a tempo.

O limite máximo de empréstimo por indivíduo num grupo, para o primeiro ciclo é de 1.000.000,00 a ser reembolsado dentro de três meses em prestações mensais. Todos os empréstimos são renováveis; ademais, um grupo que consiga cumprir com o plano de reembolso previsto tem possibilidade de aumentar o valor do empréstimo. Estes aumentos são de 500.000,00 mt por cada renovação até o empréstimo atingir um máximo de 3.000.000,00 por um período máximo de 6 meses.

Um sócio pode pedir um empréstimo individual se ele poder dar como garantia um bem real como uma geleira, um televisor, e outros artigos ou ainda o salário, seja dele próprio ou de um avalista. Este empréstimo é de um valor máximo de 3.000.000,00 para um período de 6 meses. Existe também a possibilidade de aumentar o valor com cada renovação, se as garantias forem suficientes.

Para além de terem acesso aos serviços de crédito oferecidos pela cooperativa, os sócios têm também direito a participar nas assembleias gerais da cooperativa que têm lugar normalmente uma vez por ano. Nestas assembleias, os sócios serão informados sobre o andamento da cooperativa e terão a oportunidade de influenciar as

políticas da cooperativa. Se a cooperativa tiver feito lucros durante o ano e esses lucros forem suficientes, pode-se fazer uma distribuição aos sócios consoante o número de acções que cada um tiver. O número mínimo de acções que se pode comprar é dois.

Os reembolsos são monitorados ao nível dos bairros pelos oficiais de crédito, que estão em contacto frequente com os clientes; casos de delinquência não são tolerados. Para além dos incentivos ao reembolso na forma de concessão de juros sobre os depósitos, as penalidades são cobradas nos empréstimos subsequentes.

Ainda no exercício das suas funções, a Tchuma procura também outras organizações para promover os seus serviços. Desde Agosto de 1998 tem estado a trabalhar com APOSEMO (Associação dos Aposentados).

A APOSEMO tem 300 membros em Maputo e Matola que publicam os serviços que a Tchuma realiza, explicam as condições e fazem a pre-selecção para futuras aplicações. Se houver algum problema de reembolso, a Tchuma contacta a APOSEMO para o ajudar na resolução do mesmo e esta colaboração tem estado a funcionar muito bem até ao momento.

#### Indicadores de crescimento

	1998	1999
Nº empréstimos	454	n.d.
Nº clientes	307	n.d.
Valor total de crédito	693.000.000,00	n.d.
Tamanho médio de emprést.	1.526.432,00	n.d.
Numero de postos de trabalho	4	n.d.

#### Análise do portfolio por género - 1999

	homens	Mulheres
Valor crédito (%)	18%	82%

## Sociedade de Crédito de Moçambique – SOCREMO (GPE/GTZ)

O projecto GPE/GTZ<sup>17</sup> foi criado em 1992 inicialmente concebido como um projecto piloto para conceder empréstimos e realizar acções de formação empresarial a moçambicanos regressados da Alemanha do Leste.

Os fundos de financiamento para o projecto provinham dos Governos de Moçambique e da Alemanha. Calcula-se que durante esta fase piloto tenham sido concedidos cerca de 100 empréstimos em grupo, com um valor médio de 3.000.000,00 Mt, a maior parte dos quais não reembolsados; esta metodologia de crédito foi alterada em 1993, passando de empréstimos em grupo para empréstimos individuais.

Em 1995, após um estudo sobre operações de crédito iniciado em 1994, pode-se constatar a dificuldade em expandir as operações do projecto, aumentar a sua eficiência, o desempenho financeiro e ainda conseguir sustentabilidade operando sob os auspícios de um organismo governamental. É assim que em 1998, a componente de crédito do projecto foi transformada numa instituição financeira independente denominada SOCREMO.

Apesar da sua criação em 1998, a SOCREMO só iniciou as suas actividades em 1999. Ela tem como accionistas o GPE, a União Geral das Cooperativas e o Conselho Cristão de Moçambique e as suas actividades são coordenadas por um Conselho de Administração que aprova o plano de negócios e as políticas operacionais.

Até ao presente momento, a SOCREMO encontra-se a operar em Maputo – Cidade e na Cidade da Beira concedendo créditos individuais em montantes que variam entre 1.000.000,00 Mt até mais de 20.000.000,00 Mt. Para montantes até 20.000.000,00 Mt, é solicitado ao cliente uma declaração de penhor, para os devidos

---

<sup>17</sup> GPE – Gabinete de Promoção de Emprego

efeitos. Para montantes acima dos 20.000.000,00 Mt, solicita-se ao cliente a declaração de um avalista.

O grupo alvo desta instituição é constituído por pequenos empresários urbanos que estejam a desenvolver qualquer actividade rentável e com pelo menos um ano de experiência na área de actividade que desenvolve.

A SOCREMO aplica taxas de juro diferenciadas em função do prazo de reembolso, que variam entre 29.5% e 50% ao ano para empréstimos de um mês, quatro meses ou um ano com reembolso semanal, quinzenal ou mensal.

#### Taxas de juro aplicadas 1998 - 1999<sup>18</sup>

	1998	1999
Taxa de juro nominal	42%	47%

Para ter acesso ao crédito da SOCREMO, os clientes devem preencher um formulário indicando os seus dados pessoais e a localização do negócio; mais tarde, o cliente é visitado no local do negócio por um técnico da instituição para certificação.

Por ainda se encontrar numa fase inicial, é difícil tirar-se conclusões sobre o sucesso da instituição; porém, pelos dados disponíveis até Outubro de 1999, facilmente se pode constatar que são bastante encorajadores, tratando-se de uma instituição emergente.

#### Análise do portfolio por género - 1999

	homens	Mulheres
Valor crédito (%)	45%	55%

GTZ - Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit

<sup>18</sup> Os dados para 1999 são reportados até ao mês de Outubro.



## Indicadores de crescimento SOCREMO

	1998	1999
Nº empréstimos	2.091	2.912
Nº clientes	1.791	2.271
Valor total de credito	17.465.980,00	25.813.000,00
Tamanho médio de emprést.		
Numero de postos de trabalho		

## Conclusões

As instituições de microfinanças começaram a operar no principio dos anos 70. No final da primeira década, um trabalho pioneiro feito pelo Grammeen Bank no Bangladesh desenvolveu uma variedade de metodologias que contribuíram para alcançar sustentáveis taxas de reembolso dos empréstimos (acima de 95%). Até aquela altura, os banqueiros e a maior parte dos praticantes de credito para o desenvolvimento acreditavam que os clientes pobres representavam um alto risco de credito porque eles operavam em ambientes de negócio de alto risco e não tinham experiência de lidar com crédito.

Assim, era frequente a existência de altas taxas de delinquência nos programas de credito para os pobres, uma vez que eles detinham infra-estruturas pobres, praticas de negocio deficientes e muitas vezes desviavam a alocação dos fundos para actividades de consumo.

Os programas recentes de microcrédito refutam estas explicações demonstrando que o reembolso depende fundamentalmente de factores que estão sob o controle directo da instituição de crédito tais como qualidade do serviço prestado, comunicação da expectativa de reembolsos, eficiência administrativa e desenvolvimento de uma relação séria e pessoal entre os clientes. Muitas vezes, quando não considerados estes aspectos, a selecção do cliente, a concessão do crédito e a pressão para o reembolso atempado são problemáticos.

Em vez de perderem tempo e recursos em análises técnicas sobre a capacidade de pagar dos seus clientes, os programas de credito bem sucedidos assentam a maior parte da avaliação do risco em performances anteriores, adquirindo novos clientes com montantes pequenos e risco reduzido e movendo-se para grandes montantes, a medida que os clientes vão demonstrando capacidade e desejo de pagar.

Em Moçambique, apesar da indústria microfinanceira encontrar-se ainda numa fase embrionária, é notória a existência de um levado número de instituições novas e inexperientes bem sucedidas,

funcionando de diversas formas e a maior parte delas servindo mais de 500 clientes cada. Grande parte destas instituições resultam de acções de “ajuda” levadas a cabo durante vários anos por ONG’s estrangeiras. Até ao primeiro semestre deste ano, estas instituições apresentavam taxas de crescimento impressionantes acompanhadas do aumento de numero de clientes.

#### Indicadores de crescimento

	<b>SOCREMO</b>		<b>MEDA</b>		<b>CCCP</b>	
	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>
Nº empréstimos	2.091	2.912	160	54	1271	3072
Nº clientes	1.791	2.271	105	405	1086	2048
Total de credito	17,5 mdc	25,8 mdc	248,2 mdm	325 mdm	1,041 mdc	1,137 mdc

Grande parte destas instituições têm sido fortemente apoiadas pelo ONG’s e outras entidades para prestarem serviços de acesso ao crédito a elementos pobres da sociedade (os pobres aqui referidos são aqueles que não tem emprego no sector formal). Mais de 90% dos seus clientes residem nas áreas urbanas e dentre eles, aproximadamente 70% são mulheres. Das instituições estudadas apenas a Tchuma tem como objecto principal conceder apoio a mulheres, mas como se pode constatar, a maior percentagem de clientes das outras instituições são mulheres; elas tendem a ser melhores clientes e mostram uma grande responsabilidade em honrar com os seus compromissos.

Não se pode ainda extrapolar conclusões acerca do impacto destas instituições no padrão de vida dos seus clientes, mas a evidencia é impressiva uma vez que os pequenos empréstimos por si sós constituem uma evidência de que a camada pobre está a ser alcançada e o facto deles serem reembolsados regularmente, prova que o seu rendimento está a crescer.

As instituições estudadas, com a excepção da SOCREMO, usam a metodologia de empréstimo em grupos de 4 ou 5 participantes que se juntam para ter direito a um empréstimo conjunto, o qual é mais tarde dividido pelos membros, sendo cada um deles responsável pelo reembolso do empréstimo. Elas também trabalham directamente com a estrutura comunitária local onde são convidados os líderes da localidade a participar na aprovação dos clientes e o posterior acompanhamento, e outras vezes são contratados como staff do programa.

Parece claro que todas as instituições descobriram que o principal incentivo para o cliente pagar assenta na crença de que vão receber um novo empréstimo logo que dele necessitem. Os programas que entendem os desejos dos seus clientes de uma relação financeira permanente, trabalham melhor que aquelas que vêem o crédito como um apoio destinado a aliviar pobreza do cliente (melhoramento da alimentação, saúde e educação)

O sucesso das instituições estudadas é muito importante, principalmente para a manutenção da qualidade do seu produto de crédito; quando o processo de candidatura ao crédito é fácil, os desembolsos são atempados e o serviço é amigável; aí então, os clientes reembolsam regularmente para manter o seu acesso a um serviço de valor.

Das Instituições de microcrédito visitadas pode-se constatar que:

1. O sector microfinanceiro é bastante jovem e encontra-se em constante crescimento, a despeito dos factores que limitam o seu desenvolvimento designadamente o fraco recurso das instituições ao refinanciamento por parte dos bancos comerciais.
2. Esta área beneficia maioritariamente mulheres engajadas em actividades comerciais produtivas. A diferença entre a

distribuição do portfolio por género é bastante elevada (cerca de 70% da carteira de empréstimos beneficia mulheres).

3. A maior parte das instituições entrevistadas usa a metodologia de crédito em grupo devido essencialmente às dificuldades inerentes a gestão do crédito individual e ao risco implícito nele associado.

4. A dinamização das instituições microfinanceiras ao registo é uma das condições indispensáveis para um funcionamento são e transparente do sector. Só então é que o papel da supervisão bancária será compatível com o efeito da intervenção do Banco Central no quadro dos objectivos definidos para este sector. Três das quatro instituições entrevistadas encontram-se registadas, com a excepção da MEDA que ainda está em processo de registo.

5. No geral, o grupo alvo destas instituições está localizado nas zonas rurais, com excepção da SOCREMO que tem como grupo alvo população urbana. O grupo alvo destas instituições encontra-se organizado em pequenas associações e o crédito é concedido de forma solidária com a excepção da SOCREMO que concede crédito individualmente.

6. Os resultados encontrados são bastante encorajadores visto pelo seu crescimento de 1998 para 1999 em termos de número de clientes e de carteira de crédito que elas apresentam.

7. Os termos e condições dos empréstimos das instituições de Microcredito em Maputo parecem ser apropriadas tanto para os clientes (em termos de alívio a pobreza) como para as instituições (em termos de sustentabilidade):

- a. Os clientes tem a vantagem de escolher se querem usar a metodologia de credito usando o mecanismo de garantia em grupo ou individualmente.
- b. Os clientes é que determinam que bem domestico é que lhes convém hipotecar a instituição de credito.
- c. Os reembolsos podem ser feitos tanto na sede da instituição como nos locais de negócios por uma equipe de técnicos da instituição.

Todas as instituições tomam passos prudenciais para garantir que o preço do seu produto financeiro possa cobrir grande percentagem dos seus custos nomeadamente: (1) a especificação da data exacta em que o clientes deve fazer o reembolso, (2) o requisito de que todos os clientes devem depositar uma certa percentagem de empréstimo como fundo de segurança antes da recepção do empréstimos.

## Referências

- Abreu, A. 1994. As Implicações Macroeconómicas do *XITIQUE*: Algumas Considerações de Carácter Geral. In *A mulher e o Sector Informal*, Seminário Organizado pela MULEIDE & Friedrich Ebert Stiftung. Maputo, Agosto.
- Adams, D. And Canavesi, M. 1989. Rotating Credit and Savings Association in Bolivia. In *Savings and Development* . Vol.13, nº3.
- Bila, A. 1998. Aprovado Decreto Regulador para Operações de Microcrédito. In *Boletim de Microfinanças em Moçambique*. Vol.1 nº.4, Dezembro.
- Bottomley, A. 1975. Interest Rate Determination in Underdeveloped Rural Areas, *American Journal of Agricultural Economics*. Vol.57 nº2.
- Bouman, F. 1995. Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective. World Bank. Nº3.
- CGAP.1998. Comercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World. FOCUS nº12, Julho.
- Christen, R.1997. *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*. An Expanded and Revised Guidebook for Microfinances Institutions. World Bank.
- Chidzero, A et al. 1998. *Estudo sobre Microfinanças em Moçambique*. Estudo encomendado pelo INDER, BM e MPF. Abril.
- Coate, S e Besley, T. 1995. Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral. In *Journal of Development Economic*, Vol.46.
- Doligéze, F. 1996. *Etude d'Impact du Crédit Rural de Guinée – Rapport de Synthèse*. IRAM.
- Fórum Económico. 1999. *Por um Modelo Novo de Microfinanças*; artigo adaptado e traduzido de "Best Practices in Small and Medium enterprise Finance: Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries" Nº 6, Mensal.
- Fulane, H. 1994. A Mulher e o Sector Informal e o Papel do movimento Sindical neste Sector in *A mulher e o Sector Informal*, Seminário

Organizado pela MULEIDE & Friedrich Ebert Stiftung. Maputo, Agosto.

[Http://www.grameen.com/mcredit](http://www.grameen.com/mcredit)

Larcombe, K. 1999. *Por um Modelo Novo de Microfinanças* in Revista Fórum Económico. Nº6, Mensal.

Levin, M. 1981. Labor and Credit in a Nigeria Village. *Paper Presented in a Symposion on Traditional Cooperation*. Amsterdam.

Mosley, P e Hulme, D. 1998. *Microenterprise Finance: Is There a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation?*. World Development . Vol.26. nº 5.

Mosley, P. 1995. Optimal Incentives to Repaying Institutions Lending to Low Income Groups: An Indonesian Case Study. *In Saving and Development*. Nº3. XIX.

Murrambire, B. 1999. *Por um Modelo Novo de Microfinanças* in Revista Fórum Económico. Nº6, Mensal.

Raiffeisen, F. 1970. *The Credit Unions*, 8ª ed. - Germany.

Rhyne, E. 1998. *Serviços Financeiros para os Indigentes em Moçambique: Bases de uma Organização Produtiva para as Microfinanças*. Documento apresentado no Seminário Nacional sobre Microfinanças. Abril.

Rodrigues, A. 1994. *Sistemas Informais (Tradicionais) de Poupança e Credito no Meio Rural* in EXTRA Nº 4. Janeiro/Abril.

Schrieder, G and Cuevas, C. 1992. *Informal financial Groups in Cameroon in Informal Finance in Low Income Countries*. Westview Press.

Seibel, H. and Damachi, U. 1982. *Self help Organizations*. Frederich Ebert Stiftung.

Shipton, P. 1992. The Rope and the Box: Group Savings in Gambia. *In Informal Finance in Low Income Countries*. Westview Press.

Socquet, M. 1999. *Le développement des structures de financement communautaires en Afrique*, in Grassroots Organisations, Decentralisation and Rural Development: African experience in



the 1990s. Proceedings from a workshop. Edited by Hans Holmén and Enrico Luzzati.

Temu e Hil. 1994. Some Lessons from Informal Financial Practices in Rural Tanzania. *In African Review of Money, Finance and Banking*. 1/94.

Teyssier, S. 1999. *Microfinanças: Um Instrumento das Microempresas?* Documento de reflexão preparado para a 5ª Conferência do Sector Privado em Moçambique, Pemba, Agosto.

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.

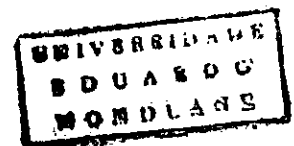
World Bank. 1997. *Zimbabwe Zambuko Trust in Sustainable Banking with the poor: A Case Studies in Microfinance*. Africa Series.

Yaron, J; Benjamin, M e Charitorenko, S. 1998. Promoting Efficient Rural Financial Intermediation. *In Research Observer*. Vol. 13 nº 2. Agosto.

Aviso nº 01/GGBM/1999

Lei nº 28/91 de 31 de Dezembro.

Lei nº 47/98 de 22 de Setembro.



## ANEXOS

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE  
FACULDADE DE ECONOMIA

### INQUÉRITO SOBRE POUPANÇA E CRÉDITO INFORMAIS<sup>1</sup>

Nome da Instituição \_\_\_\_\_

Data da entrevista    \_\_/\_\_/\_\_

*Actualmente, uma das preocupações do Governo tem sido a procura de soluções para responder as necessidades e problemas financeiros que possam constituir limitações ao desenvolvimento das actividades dos pequenos empresários, em particular os do sector informal.*

*Este inquérito é dirigido as instituições de micro finanças para se analisar os constrangimentos enfrentados pelo sector visto que o crédito é apontado por muitos como sendo o principal limitante para o desenvolvimento das suas actividades*

#### Localização da Instituição

Bairro            \_\_\_\_\_  
Distrito        \_\_\_\_\_  
Cidade         \_\_\_\_\_  
Província      \_\_\_\_\_

#### Tipo de Zona

Urbana  
Suburbana

#### Identificação do Entrevistado

1. Idade: \_\_\_\_\_

---

<sup>1</sup> Este inquérito foi baseado no inquérito elaborado por Fion de Vletter (1998) para o estudo sobre poupança e crédito informais em Moçambique e no *Formulário de Avaliação dos Operadores de Microfinanças* elaborado pelo INDER para o Seminário Nacional de Microfinanças.

2. Sexo:  
Masculino Feminino

3. Estado civil:  
casado                      solteiro                      divorciado                      Viúvo

4. Nível de escolaridade:  
Primário    Secundário                      Médio

5. Cargo que ocupa na instituição

---

---

---

7. Qual a situação legal da instituição?

---

---

---

8. Existirão limitações de ordem legal que impeçam o crescimento/desenvolvimento da instituição?

---

---

---

9. Quando começou a operar?

---

---

---

10. Quem controla as operações da instituição

---

---

---

Quem são os principais clientes e qual a sua localização geográfica

---

---

---

Que serviços financeiros fornece  
Crédito  
Formação em gestão básica

Assistência técnica  
Outros (especifique)

---

---

---

---

---

---

Como são seleccionados os clientes dentro do grupo alvo

---

---

---

---

---

---

Quais os procedimentos para apresentação de candidaturas

---

---

---

---

---

---

Quais os termos e condições de crédito e poupança

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

8. Qual a taxa de juro praticada e como foi determinada

---

---

---

---

---

---

9. Já alguma vez aumentou a sua taxa de juro?

Sim                      Não

Se sim, qual foi a reacção dos clientes

---

---

---

10. Perante uma situação de procura acima das capacidades da instituição, quais os procedimentos normalmente usados

---

---

---

---

11. Quais são os montantes mínimos e máximos de crédito  
Mínimos \_\_\_\_\_ Máximos \_\_\_\_\_

Que critérios foram usados par fixar esses montantes

---

---

---

---

12. Quais os principais obstáculos com que se defrontam no processo de concessão de créditos

---

---

---

---

13. Qual foi, nos últimos dois anos as actividades que mais crédito beneficiaram

---

---

---

---

14. Têm algum interesse em promover algum tipo de actividade em particular

Sim

Não

Se sim, diga que actividades

---

---

---

15. Qual tem sido em média o número de pedidos para concessão de crédito que receberam nos últimos dois anos

---

---

---

16. Para que tipo de actividades são priorizados os créditos

---

---

---

---

---

---

18. Que procedimentos são tomados contra os clientes que não cumprem com os compromissos

---

---

---

---

---

19. Para que finalidades tem concedido empréstimos

- Emergência inesperada
- Compra de matéria prima
- Fins de consumo doméstico
- Propinas escolares
- Outro (especifique)

---

---

20. Cobra juros sobre os empréstimos

Sim                      Não

Se sim, qual a taxa de juro mensal que cobra \_\_\_\_\_

21. Como se protege contra a faltas de cumprimentos

- exige depósito de algum bem como garantia
- exige que apresente um avalista
- exige a presença de testemunhas
- outro (especifique)

---

---

22. Cobra juros/preços mais altos para as facilidades de crédito que concede

Sim

Não

23. Presta serviços não financeiros? Descreva-os e explique se cobra alguma comissão

---

---

---

---

---

---

24. Existem medidas de controle interno? Já houve casos de fraude

---

---

---

---

---

---

## DIFERENÇAS ENTRE O ROSCA E ASCRA

Roscas	Ascra
1. O fundo roda imediatamente após a sua formação; a sua liquidação é automática, a duração do ciclo muitas vezes excede um ano.	1. O fundo é acumulado e é redistribuído de acordo com a descrição dos membros; as vezes não são liquidados.
2. Apenas um empréstimo por membro a não ser que tenha mais do que uma contribuição. O empréstimo é automático e sempre através de uma ordem pré arranjada; casos de emergência gozam de prioridades.	2. É possível dar muitos empréstimos por membro. É necessário decisão do empréstimo; casos de emergência são prioritários.
3. Contribuições periódicas e iguais por participante requerem um fluxo regular de rendimento	3. As contribuições podem ser desproporcionais e irregulares; não é necessário um fluxo regular de rendimento
4. Poucos membros e homogêneos; pobres e ricos geralmente têm clubes separados.	4. muitos membros e muito heterogêneos; pobres e ricos sempre participam juntos
5. Não existe segurança dos fundos; não considera fraudes	5. Necessário instalações com segurança, os fundos são sempre depositados no banco.
6. Reciprocidade balanceada na colocação e retirada do dinheiro	6. Reciprocidade mais generalizada na colocação e retirada do dinheiro. Possíveis grandes empréstimos.
7. Empréstimos de (muito) curta duração, pouco afectado pela inflação	7. É possível conceder empréstimos de curta e longa duração; muito afectado pela inflação
8. Em princípio, não há juros sobre os empréstimos. Excepções: acordo mútuo.	8. Altas taxas de juro sobre os empréstimos; faz os fundos crescerem rapidamente muito rapidamente para os poupadores
9. A função principal é intermediação financeira para o bem estar individual.	9. Multifuncional; serve interesses de grupo e/ou da comunidade
10. Poucos trabalhadores. Não é necessária supervisão	10. Proliferação de superiores e administradores
11. Simples, normalmente com procedimentos e constituição não escrita	11. Escrita e se calhar com regras e procedimentos escritos.
12. Pouca ou nenhuma administração e escrituração	12. Registos são normais. Auditoria é opcional
13. Contribuições obrigatórias	13. Contribuições não obrigatórias
14. É possível descontos no preço	14. Pouco relevante
15. Membros pagam poucos custos do que aqueles de comida e bebidas nos encontros	15. Custos de staff, administração e papelaria
16. Os direitos dos membros são transferíveis.	16. Não relevante.