GRUPOS DE POUPANÇA E CRÉDITO RURAIS COMO OPÇÃO PARA A INCLUSÃO FINANCEIRA: UMA ANÁLISE CRÍTICA¹

Rosimina Ali, Yasfir Ibraimo, Fernanda Massarongo
e Nelsa Massingue

INTRODUÇÃO

Uma das principais prioridades das agendas de desenvolvimento da actualidade é o acesso a serviços financeiros pelas comunidades pobres excluídas destes serviços. A título de exemplo, só o Banco Mundial tem mais de 900 instituições e fundos em mais de 70 países comprometidos a atingir a meta de inclusão financeira universal até 2020 (The World Bank, 2013). Os bancos centrais e outras instituições com autoridade financeira, em mais de 90 países em vias de desenvolvimento, estão envolvidos em programas de inclusão financeira (Alliance for Financial Inclusion, 2014). Apesar de não existir um consenso sobre o conceito de inclusão financeira, uma vez que este conceito é usado de acordo com as especificidades e objectivos de cada país, existem alguns elementos comuns incorporados nele, tais como o acesso e uso dos serviços financeiros. Na óptica do Banco de Moçambique, o conceito de inclusão financeira pressupõe a existência de um canal de prestação de serviços financeiros (principalmente uma agência bancária disponível nas principais unidades administrativas como distritos e cidades) e o uso efectivo destes serviços (depósitos, empréstimos, transferência de fundos, entre outros) por toda a população, o que, nesta óptica, pode contribuir para uma melhoria da qualidade de vida da população (BdM, 2013).

¹ Esta reflexão enquadra-se numa investigação mais geral sobre dinâmicas do sector financeiro nacional que vem sendo desenvolvida pelo grupo de investigação de economia e desenvolvimento do IESE. Este artigo foi elaborado com base em evidências de uma investigação de campo que abrangeu as províncias de Inhambane (distrito de Inhassoro, Vilankulo, Massinga, Morrumbene, Maxixe, Inharrime e Zavala) e Manica (distrito de Sussundenga, Gondola, Bárue, Manica e cidade de Chimoio). Foram entrevistados 66 e 27 grupos de poupança e crédito em Inhambane e Manica, respectivamente.

O foco da inclusão financeira na agenda de desenvolvimento deriva da correlação positiva entre a pobreza e o acesso a finanças, que tem sido diagnosticada em diferentes estudos (Counts, 2008; Yunus, 2010; Ayyagari, Beck & Hoseini, 2013). Dentre outros, o acesso a finanças é apontado como um meio fundamental para o financiamento do consumo, de negócios, criação de emprego e reforço do poder dos mais pobres, especialmente de mulheres. Assim, a expansão do acesso a serviços financeiros para os mais pobres é vista como um mecanismo de redução da pobreza.² Em contrapartida, alguns estudiosos rejeitam esta hipótese argumentando que enquanto o modelo de micro-finanças pode gerar, a curto prazo, algum impacto positivo para alguns pobres, a longo prazo o impacto agregado pode ser questionável (Bateman & Chang, 2009).

De modo a prosseguir com a inclusão financeira, diferentes organizações, nacionais e internacionais, têm-se dedicado a diferentes formas de expandir o acesso a serviços financeiros para as comunidades mais pobres e excluída do sistema financeiro formal (SFF). Uma destas é a criação de pequenos grupos de poupança e crédito (GPC)³ nas comunidades. Em Moçambique, a promoção dos GPC como meio de inclusão financeira tem-se intensificado desde a sua introdução pela CARE na década de 90. Actualmente, a promoção destes grupos vem sendo feita por diferentes organizações governamentais e não-governamentais, e tem grande expressão nos programas oficiais de expansão financeira como o Programa de Apoio às Finanças Rurais (PAFR), que é coordenado pelo Fundo de Apoio à Reabilitação Económica (FARE).

O crescente número de pessoas envolvidas nos GPC em Moçambique⁴ e a rápida reprodução dos mesmos nas zonas rurais, que, muitas vezes, não é contabilizada, levanta reflexões sobre a questão da possibilidade de ligação financeira com enfoque na formalização ou criação de produtos financeiros (captação de poupanças e concessão de crédito) e garantia da segurança das actividades financeiras dos grupos nas instituições financeiras formais (IFF).

² Alguns exemplos de organizações internacionais focadas no combate à pobreza por meio da promoção de inclusão financeira são a SEEP (Saving-Led Working Group – www.seepnetwork.org), International Finance Corporation (IFC), Aga Khan Foundation (AKF).

³ O artigo usa o termo GPC para generalizar grupos informais, muitas vezes rurais, que, reunindo um conjunto de características em termos de número de membros, estatutos e processos de gestão, realizam operações de poupança e crédito. Na literatura, vários outros nomes têm sido usados, tais como: ASCA (Accumulating Saving and Credit Associations), VSLA ou ACPE (Village Savings and Loans Associations ou Associações Comunitárias de Poupança e Empréstimos), PCR (Poupança e Crédito Rotativo) entre outros.

⁴ Segundo Zaqueu (2010), citado por Carrilho & Teyssier (2011), em 2010 existiam cerca de 100 mil pessoas envolvidas em GPC. Até 2013, estimativas do FARE indicam a existência de 168 486 membros assistidos por 17 operadores de GPC (Athmer, 2013).

Este artigo analisa criticamente a opção de promoção dos GPC informais como meio para a inclusão financeira com base em evidências do trabalho de campo realizado nas províncias de Inhambane e Manica em 2013. Deste modo, o artigo levanta três questões que guiam a reflexão, nomeadamente: (i) o que está por detrás da criação de GPC? (ii) porque é que será possível ligar os GPC ao SFF? (iii) que aspectos socioeconómicos devem ser tomados em conta na possível ligação?

O argumento do artigo sublinha que a criação de GPC não pode, por si só, ser vista como um meio automático para a inclusão financeira. Questões como a natureza socioeconómica dos GPC e seus membros, o funcionamento, as dinâmicas à volta das regiões onde estes grupos se formam, os diferentes interesses, tanto dos grupos como das IFF, entre outras podem influenciar a possibilidade de ligação financeira.

Para responder às questões levantadas nesta reflexão e sustentar o argumento do artigo, o mesmo está estruturado, para além desta introdução, em mais quatro secções. A segunda secção faz o enquadramento do surgimento dos GPC em Moçambique e apresenta algumas das suas características e aspectos ligados ao seu funcionamento. A terceira secção discute e analisa as diferentes visões sobre o papel dos GPC no desenvolvimento. A quarta secção analisa as diferentes opções de ligação financeira que são algumas vezes propostas na discussão sobre inclusão financeira. A última secção tece algumas considerações e reflexões sobre a possibilidade de ligação financeira.

GRUPOS DE POUPANÇA E CRÉDITO EM MOÇAMBIQUE: SURGIMENTO, CARACTERÍSTICAS E FUNCIONAMENTO

Esta secção faz uma breve descrição e enquadramento geral do surgimento dos GPC em Moçambique, suas características e funcionamento. A secção permite entender o que são os GPC, quem os promove e porquê (natureza dos operadores), como funcionam, dentre outros aspectos. Esta informação fornece uma base de análise para a reflexão sobre a inclusão financeira.

SURGIMENTO E OPERADORES DE GPC⁵

Os GPC são um conjunto de pessoas que se reúnem por afinidade, vizinhança ou associativismo em actividades socioeconómicas para realizarem operações de

⁵ Na pesquisa de campo verificou-se que nem todos os grupos têm a sua origem em alguma organização. Por um lado, há grupos que se reproduzem como fruto da experiência de outros grupos ligados a determinadas

poupança, crédito e pagamento de juros associados ao crédito (Allen & Staehle, 2011). Em Moçambique, a criação destes grupos iniciou-se na década de 90, dentre outros, com o objectivo de promover o acesso da população de baixa renda e excluída do SFF, com maior ênfase nas mulheres (Helmores, 2009). A promoção destes grupos já vinha sendo desenvolvida pela CARE na África Oriental e Ocidental, onde o sucesso atingido conduziu à reprodução desta experiência em outros países africanos.

Actualmente, existem no país mais de 30 operadores de GPC (Athmer, 2013) – dentre organizações não-governamentais, organizações governamentais e promotores independentes – que promovem os GPC com diferentes metodologias e objectivos. No âmbito da pesquisa realizada pelo IESE de Agosto a Novembro de 2013, os operadores identificados incluem Kukula, Care, Alfalite, Child Fund e Instituto de Desenvolvimento de Pesca de Pequena Escala (IDPPE), para o caso de Inhambane, e Magariro, Kubatsirana, Childfund, Alfalite, Sociedade de Promoção de Pequenos Investimentos, SARL (GAPI, SARL), Agência de Desenvolvimento de Manica (ADEM) e Associação Kwaedza Simukai Manica (AKSM), no caso da província de Manica.

O processo de criação dos GPC é feito pelos supervisores e/ou promotores contratados pelos operadores que, durante um certo período de tempo (geralmente um ciclo), fazem um acompanhamento aos grupos. Ao fim de um ciclo de acompanhamento, espera-se que os grupos atinjam maturidade e não dependam do acompanhamento sistemático de um promotor/animador remunerado pelo operador. Nos casos em que, após o fim do ciclo, os grupos ainda necessitam de acompanhamento, estes, geralmente, remuneram o animador ou facilitador que os assiste (por sessão solicitada pelo grupo), com base nas contribuições dos membros do grupo.

De um modo geral, pese embora o facto de, recentemente, existirem discussões por parte dos operadores e financiadores de GPC para a uniformização das metodologias, existem duas principais metodologias que norteiam o funcionamento dos GPC em Moçambique, nomeadamente: Village, Savings and Loans (VSL) e de Poupança e Crédito Rotativo (PCR). As características e o funcionamento dos GPC variam em função da metodologia de cada operador e dos objectivos pelos quais os operadores promovem os GPC. Algumas diferenças estão no número de

organizações. Por outro lado, há membros que têm conhecimento e domínio da metodologia e promovem grupos, os quais denominamos “reprodução independente”.

membros dos grupos, periodicidade de encontros e limites mínimos e máximos do valor da poupança. Mas, em geral, a actividade financeira destes grupos consiste em mobilizar poupança dos seus membros e, com base nesta poupança, conceder crédito sobre o qual são cobradas taxas de juro, gerando assim rendimentos que são redistribuídos pelos membros do grupo no final de um dado ciclo.

TABELA 1 OPERADORES E SEUS OBJECTIVOS NA CRIAÇÃO DE GPC

Organização/ Operador de GPC	Objectivo da criação de GPC
Care	Garantir o acesso aos serviços micro-financeiros informais e melhorar a estabilidade financeira dos agregadores familiares mais pobres e excluída do SFF, com enfoque nas famílias chefiadas por mulheres.
Kukula	Possibilitar o acesso a serviços financeiros à população privada destes serviços para reduzir a pobreza.
Alfalite	Reduzir o absentismo verificado na alfabetização de adultos através da actividade de poupança e crédito, tornando esta actividade complementar à alfabetização.
Child Fund	Apoiar o desenvolvimento de programas sustentáveis para a vida das crianças, como forma de permitir aos pais aumentar a sua renda e, consequentemente, apoiar as crianças nas diferentes necessidades, nomeadamente: nutrição, saúde, escolaridade, vestuário, entre outras.
ADEM	Difundir instrumentos que contribuam para a melhoria da competitividade do sector empresarial.
GAPI	Dar literacia financeira e desenvolvimento de planos de negócio com intuito de ligar os grupos ao sistema financeiro formal.
IDPPE	Apoiar financeiramente os pescadores de pequena escala e todos os intervenientes na cadeia de pesca, preparando-os para que sejam capazes de futuramente aceder a mecanismos de financiamento mais complexos e garantir que as pessoas participem das reuniões dos conselhos comunitários de pesca.
Kubatsirana	Gerar rendimentos que possam ajudar a vida dos seus beneficiários e mitigar o impacto do HIV-SIDA, no âmbito dos seus programas de apoio a pessoas vulneráveis, através dos seus programas de apoio a pessoas vulneráveis, de forma a gerar rendimentos que possam ...?
Magariro	Ajudar a população vulnerável a melhorar as suas condições de vida através da capacitação no desenvolvimento de actividades económicas e gestão dos seus recursos e rendimentos.

FONTE: ORGANIZADO PELOS AUTORES, COM BASE NAS ENTREVISTAS AOS OPERADORES REALIZADAS ENTRE AGOSTO E NOVEMBRO DE 2013

A tabela 1 mostra que, em geral, o processo de criação dos grupos é uma acção complementar às actividades principais desenvolvidas pela maioria das organizações, não sendo a actividade central dos operadores. Por exemplo, a ALFALITE tem como objectivo principal a alfabetização de adultos e, para atrair e/ou incentivar a presença de alunos nos centros de alfabetização, promove os GPC, que são bastante atractivos devido aos seus ganhos financeiros.

Muitas organizações que recebem fundos têm metas pré-definidas pelos seus financiadores em relação ao número de grupos a criar. Consequentemente, há tendência para um foco mais quantitativo por parte dos operadores, o que pode implicar a criação de GPC fragilizados ou sem acompanhamento até à maturidade, pois o objectivo é atingir metas pré-estabelecidas. Ou seja, o acompanhamento (com

rigor e qualidade) e a reflexão sobre problemas que podem surgir na formação destes grupos acabam não sendo o alvo das organizações que os criam. Como consequência, a mesma organização pode apresentar grupos com desempenho positivo e outros muito fracos e com necessidade de acompanhamento (mais susceptíveis de desaparecer a curto e médio prazo). Assim, ao negligenciar-se estas fraquezas, corre-se o risco de sobrestimar o número real de grupos existentes e/ou em pleno funcionamento.

CARACTERÍSTICAS E FUNCIONAMENTO DOS GPC

Em geral, as actividades financeiras dos GPC são realizadas num período que varia de 6 a 12 meses, denominado por ciclo. O ciclo de poupança e crédito inicia-se no primeiro encontro do grupo e termina no dia da distribuição aos membros dos valores que foram acumulados ao longo do ciclo. Durante o ciclo, os membros dos grupos encontram-se para realizar as suas actividades financeiras de poupança e empréstimo. Dependendo da metodologia, podem existir nos grupos valores mínimos e máximos de poupança ou somente valores mínimos que são estipulados de acordo com a dinâmica económica das zonas onde estes grupos se localizam e com base na capacidade financeira dos membros.

Em relação aos empréstimos, estes são de curto prazo (geralmente de um a três meses) e são concedidos apenas aos membros do grupo (não há empréstimos para pessoas que não fazem parte do grupo) mediante o pagamento de uma taxa de juro mensal, que varia entre 5% a 25% dependendo da decisão do grupo. De acordo com as normas de funcionamento dos grupos, o reembolso dos empréstimos fora dos prazos definidos são sancionados com o pagamento de uma multa previamente estipulada pelo grupo.

A redistribuição das poupanças, juros e lucros resultantes da actividade geralmente é feita de acordo com a metodologia seguida pelo promotor, que pode ser na proporção da poupança de cada membro ou equitativamente. A Figura 1 apresenta duas fórmulas [vide as alíneas (a) e (b)] usadas pelos diferentes grupos entrevistados para redistribuir os ganhos da actividade financeira do grupo no fim do ciclo. Da pesquisa de campo, constatou-se que a fórmula de cálculo proporcional à poupança [vide a alínea (a)] é a mais aplicada nos diferentes grupos visitados.⁶

⁶ De ressaltar que, em alguns grupos, por exemplo, os mais fracos em termos de funcionamento e gestão da actividade financeira, constatou-se que estes aplicavam outras metodologias para calcular os valores resultantes dos ganhos das suas actividades. Este facto é influenciado pelo fraco domínio da metodologia e falta de acompanhamento por parte dos promotores/facilitadores. Adicionalmente, alguns grupos independentes têm modificado e adaptam outras fórmulas para tratar desta questão.

FIGURA 1 FÓRMULAS DE CÁLCULO DOS RENDIMENTOS OBTIDOS POR MEMBRO NO FINAL DO CICLO

a) Fórmula da distribuição proporcional à poupança de cada membro

$$VTR = \frac{VTC}{\underbrace{NTA_g}_{VA}} \times NTA_m$$

Onde: VTR = Valor total a receber pelo membro no fim do ciclo

VTC = Valor total em caixa no fim do ciclo (juro, poupanças e multas)

NTA_g = Número total de acções do grupo

NTA_m = Número total de acções do membro

VA = Valor da acção no fim do ciclo

b) Fórmula da distribuição equitativa

$$VTR = VTP_m + \left(\frac{J + M}{N_m} \right)$$

Onde: VTR = valor a receber pelo membro no fim do ciclo

VTP = valor total de poupança do membro

J = juros totais do grupo

M = Multas totais do grupo

N_g = número total de membros

A aplicação destas fórmulas tem implicações diferentes. Por um lado, a fórmula da distribuição proporcional implica que os membros com maior volume de poupança são os que irão beneficiar de maior proporção do lucro enquanto aqueles que poupam menos receberão menos desta proporção. Por outro lado, na fórmula da distribuição equitativa os juros são distribuídos por igual entre os membros, ainda que um determinado membro possa não ter gerado juros para o grupo. De ressaltar que os dois métodos de cálculo dos rendimentos obtidos geram divergências de opinião no seio do grupo no que tange à obrigatoriedade ou não de tomar empréstimo. Isto é, para alguns membros, apenas deveriam beneficiar dos lucros gerados na actividade financeira do GPC aqueles que contraíram empréstimos, com o argumento de que estes contribuíram para o ‘trabalho’ do grupo. Outros têm uma visão contrária, ou seja, para estes, o lucro deveria ser distribuído equitativamente, independentemente de o(s) membro(s) ter(em) contraído empréstimo, considerando que,

entre outros factores, o interesse na contracção de empréstimos pode ser influenciado pelo possível tipo de aplicação e/ou da viabilidade do investimento. Ainda para outros, o facto de que os membros, ao pouparem, já participam na actividade financeira do GPC, ao contribuírem com montantes disponíveis para concessão de crédito, é suficiente para que estes possam beneficiar dos lucros, mesmo que não contraíam empréstimos.

Os grupos possuem um sistema de registo de informação das transacções financeiras (valores poupados, empréstimos concedidos, juros pagos, fundo social,⁷ multas e outras contribuições) feitas em cadernetas/fichas individuais e/ou em cadernos colectivos. A gestão do funcionamento do grupo e o registo das operações são feitos por um comité de gestão⁸ eleito pelo grupo.

Os valores monetários das poupanças e remanescentes (após empréstimos ou cobranças de juros, fundo social e multas) movimentados no grupo são depositados numa caixa ou cofre com duas ou três chaves, controlado pelo guardião de caixa. Este sistema de guardar o dinheiro é vulnerável e inseguro.

Cada GPC tem as suas próprias especificidades em termos de regras para acomodar diferentes ambientes, propósitos ou emergências (Bouman, 1995). Da pesquisa de campo, em Inhambane e Manica, foi possível observar que não há um padrão uniforme na constituição, organização, composição, funcionamento e dinâmica dos GPC. Contrariamente, há uma notória variedade entre os GPC e seus membros a nível intra e inter local, distrital, provincial e regional. Igualmente, o papel dos GPC na vida dos membros e no desenvolvimento local não é linear e depende de contexto para contexto, conforme é discutido na secção seguinte.

PAPEL DOS GPC NO DESENVOLVIMENTO

Esta secção procura discutir como é que diferentes actores – organizações que promovem ou financiam os GPC, governo, IFF, membros dos GPC e outros estudiosos – olham para o papel dos GPC no desenvolvimento. Grande parte das refle-

⁷ O fundo social é obtido por meio de contribuições de valores iguais pelos membros do GPC e com uma periodicidade regular (pagas nos dias de encontro do grupo) e não sujeito a juros. Este fundo é normalmente usado para apoiar os membros do grupo em casos de imprevistos (morte, incêndio, acidentes, doenças entre outros) durante o ciclo, embora alguns grupos o usem para despesas correntes do grupo (compra de material – cadernos, canetas, carimbos, remuneração a membros de comité ou facilitador entre outros) (Allen & Staehle, 2011).

⁸ Em geral este comité é composto por um presidente, um secretário, um contador de dinheiro e um guardião de caixa. Esta composição varia em função da metodologia e de grupo para grupo.

xões e fundamentos feitos à volta da questão da ligação financeira, discutida na secção seguinte, derivam das distintas formas como os diferentes actores tratam desta questão.

Em Moçambique, há uma abordagem dominante sobre o papel dos GPC no desenvolvimento, suportada pelas organizações que promovem ou financiam os GPC, pelo Banco Central e pelo governo, de que a criação de GPC capacita a população excluída do SFF em literacia financeira e acesso a serviços financeiros básicos. Nesta perspectiva, espera-se que a literacia financeira conduza à inclusão financeira, ao aumento dos activos para financiar pequenos negócios e à redução da pobreza e inclusão social resultante da inter-ajuda dos fundos sociais dos GPC. Sob esta abordagem, estes factores são vistos como sendo o mecanismo para alcançar o desenvolvimento local.

Em geral, com base em alguns documentos do governo, relatórios de estudos sobre os GPC de algumas organizações que os promovem e em evidências do trabalho de campo, o papel dos GPC pode ser subdividido em quatro pontos que se seguem.

Primeiro, educação financeira e acesso a serviços financeiros básicos para segmentos excluídos. A ideia geral é de que a criação de GPC através da literacia financeira permite perceber o funcionamento do sistema financeiro por parte da população excluída, eliminando assim possíveis barreiras à inclusão financeira (BdM, 2013; MAE, 2011; Athmer, 2013). Como resultado, é esperado que este processo facilite a ligação entre este segmento da população e as IFF. Este argumento é sustentado pelo relatório do *Banking on Change* elaborado por Plan, Barclays & Care (2013) ao afirmar que a exclusão financeira da população pobre é resultado da falta de conhecimento de como funciona o sistema financeiro, o que pode limitar a capacidade das pessoas de beneficiarem de oportunidades financeiras, de tomar decisões com conhecimento e eficiência que permitam melhorar o seu bem-estar financeiro. Consequentemente, isto leva a um distanciamento deste grupo em relação às IFF. No entanto, evidências do trabalho de campo mostram que o facto de os membros estarem num GPC e terem tido acesso a literacia financeira não os capacita necessariamente para ter domínio dos processos inerentes a serviços financeiros e, consequentemente, se ligarem às IFF. Isto pode ser influenciado pelos heterogêneos interesses dos membros do grupo, sendo que alguns podem estar interessados nos ganhos imediatos advindos da actividade financeira do grupo, ainda que outros estejam a beneficiar da actividade financeira do grupo

ao mesmo tempo que adquirem capacidades e domínio do funcionamento do sistema financeiro.

Segundo, estabilização dos níveis de consumo das famílias e acesso a recursos para financiamento de actividades geradoras de rendimento. Na óptica do governo, os GPC têm sido equacionados como um alicerce para o desenvolvimento económico local através da melhoria dos níveis de consumo das famílias, do seu bem-estar e do acesso a financiamento para as suas actividades (MAE, 2011). Da experiência de trabalho de campo constatou-se que grande parte dos membros entrevistados usa uma parte dos rendimentos advindos da actividade financeira dos grupos (empréstimos e/ou rendimentos recebidos no final do ciclo) para financiar as despesas de consumo, nomeadamente: alimentação, saúde e educação (matrículas, uniforme, material escolar, etc.) do agregado familiar, actividade agrícola (em que parte se destina ao consumo), aquisição de bens duráveis e semi-duráveis (terreno, instalação de energia eléctrica, água, construção e melhoria da habitação, mobiliário, electrodomésticos, utensílios domésticos e meios de transporte, essencialmente bicicleta e motorizadas) e outras despesas de consumo inesperadas.

Adicionalmente, a cobertura da rede bancária ao nível dos distritos é ainda muito limitada, havendo somente 63 dos 128 distritos de Moçambique que possuem agências bancárias, micro-bancos, instituições de microcrédito, cooperativas de crédito, ATM e/ou POS (Jornal Notícias, 2013) e há uma exclusão de grande parte da população ao SFF. Face a este cenário, a criação de GPC é vista pelo governo como uma alternativa para fazer face à ausência de serviços financeiros, particularmente do crédito, pois estes grupos, para além de outras facilidades, concedem empréstimos. Igualmente, dadas as dificuldades do governo em atender alguns agentes económicos, como pequenos produtores, de forma isolada e/ou dispersa, a promoção de GPC é vista como uma forma de mobilizá-los e organizá-los e, posteriormente, facilitar a sua assistência técnica e financeira (MAE, 2011).

A pesquisa de campo revelou que os membros também usam os recursos da actividade financeira do grupo para desenvolver actividades comerciais (pequenos e médios negócios) e melhorar a renda do seu agregado familiar. As actividades comerciais desenvolvidas pela maior parte dos membros dos GPC entrevistados incluem venda de produtos de primeira necessidade, de comida confeccionada, de roupa usada conhecida como “calamidades” (em “bancas

e/ou barracas” nos mercados, nas estradas e nas suas residências), comercialização de produtos agrícolas e sementes, venda de animais, confecção de roupa, venda de lenha e carvão vegetal, extracção e venda de ouro (especificamente em Manica), entre outros investimentos. A maior parte dos produtos revendidos é adquirida em zonas que concentram centros comerciais como, por exemplo, Maputo, Maxixe, Beira, Chimoio, Tete, África do Sul, entre outros. Estas actividades comerciais são de pequena escala, com concentração de muitas pessoas desenvolvendo as mesmas actividades e com limitada capacidade de expansão. Pela natureza deste tipo de actividades, é provável que não haja ganhos produtivos adicionais, expansão e diversificação da base produtiva. Dadas estas características, como evidenciado por Bateman e Chang (2009), nem todos os micro-negócios se desenvolvem automaticamente para um sector formal. Contrariamente, conforme argumentado por estes autores, o número de pessoas a entrarem para este tipo de actividades (informais) tende a reproduzir-se muito rapidamente, dada a sua limitada capacidade de diversificação. Adicionalmente, a economia local fica rapidamente saturada (Bateman & Chang, 2009) com a agravante de que, a médio e longo prazos, os ganhos a serem obtidos pelos diferentes comerciantes serão limitados.

Mais de metade dos membros dos GPC entrevistados indicaram que, depois de integrar o grupo, ou mudou de actividade ou criou novas fontes de rendimento ou ampliou o seu negócio/actividade, ou ainda guardou uma parte dos rendimentos auferidos no final do ciclo como poupança. Por exemplo, alguns passaram de vendedores de vegetais para revendedores de produtos congelados, da criação de uma cabeça de gado para cerca de vinte, da exploração de um aviário para mais de um, entre outros. Outro exemplo dos que acrescentaram uma actividade à já existente é o caso de um vendedor de pequenas quantidades (medidos em copo, lata, ou pequenas saquetas) de óleo, açúcar, bolachas, que desenvolveu um negócio adicional de roupa usada (ou “calamidades”) e iniciou a exploração de uma machamba (que recorre ao uso de mão-de-obra adicional). Ainda que a actividade financeira do GPC possa permitir a alguns membros, dependendo da dinâmica comercial em algumas zonas, desenvolver os seus negócios, estes manifestaram a necessidade de ter recursos financeiros adicionais para expandir a sua actividade produtiva, nos casos dos GPC que não têm capacidade para financiar grandes empréstimos. No entanto, é importante referir que a proporção de membros entrevistados que manifestaram este tipo de necessidade é reduzida.

Terceiro, desenvolvimento do espírito de inter-ajuda e de um fundo de acção social. Os GPC, para além de fornecerem serviços financeiros, contemplam uma dimensão social, não menos importante, que é analisada em duas perspectivas, nomeadamente: as relações sociais de ajuda mútua entre os membros e a existência de um fundo social (MAE, 2011). Os encontros dos GPC permitem desenvolver relações sociais de inter-ajuda que possibilitam a emergência e fortificação de laços de afinidade e solidariedade entre os membros (Carrilho & Teyssier, 2011). Por exemplo, a investigação de campo constatou que o espírito de inter-ajuda, que se desenvolve entre os membros, permite a existência de um apoio a estes fora da dimensão social existente na actividade do grupo. Ou seja, verificou-se que ocorrem contribuições eventuais fora do GPC (entre os membros que têm uma certa afinidade no GPC) para casos de falecimento ou imprevistos como assaltos e/ou destruição de residência. Assim, há que reconhecer o papel que o espírito de inter-ajuda representa no desenvolvimento das relações sociais e na vida dos membros do grupo, uma vez que estas relações se consolidam na oportunidade que os membros têm de partilhar diferentes problemas sociais que os afectam.

No concernente ao desenvolvimento de um fundo de acção social, que se equaciona atingir através das contribuições do fundo social, é questionável a sua efectividade. O fundo social é usado nos casos em que o(s) membro(s) se encontra(m) em situação de aflição ou para fazer face a imprevistos (assistência em casos de doenças graves, despesas com funerais, incêndio). Este fundo é obrigatório no ciclo inicial, podendo ser opcional nos ciclos seguintes (Allen & Staehle, 2011). Entretanto, as contribuições advindas do fundo social e a gestão deste fundo são limitadas para a satisfação total das necessidades de todos os membros. A investigação de campo constatou que há uma diferenciação na finalidade do fundo social, onde alguns grupos alocam os valores deste fundo para situações de emergência e imprevistos dos membros e outros aplicam em despesas de funcionamento do grupo (compra de material, pagamento de facilitadores, entre outros). Constatou-se, igualmente, que aqueles grupos que recorrem ao fundo para situações de emergência não acumulam os valores remanescentes (usando-o para organização de festas de fim de ciclo, para compra de capulanas/camisetas ou mesmo para a redistribuição equitativa entre os membros) para ciclos subsequentes. Este facto afecta a sustentabilidade deste fundo para fazer face às necessidades dos membros do grupo, levando muitas vezes os GPC a

condicionarem o montante e o número de vezes que um mesmo membro pode recorrer a ele.

Por exemplo, no grupo Glória de Deus, promovido pela Kukula, localizado em Pambara, distrito de Vilankulo, província de Inhambane, visitado em Agosto de 2013, a contribuição para o fundo social é de 10 meticais por membro em cada encontro semanal. Como o ciclo é composto por 36 semanas, ao fim de um ciclo, cada membro contribui com 360 meticais para o fundo social, valor este que não é rentabilizado. Dado que o grupo é composto por 28 membros e que esta contribuição é obrigatória, se se considerar que todos contribuem e que nenhum membro desistiu durante o ciclo, o valor total gerado pela contribuição do fundo social é de 10 mil e oitenta meticais. Neste GPC, as contribuições do fundo social são usadas para cobrir situações de aflição ou imprevistos como: falecimento de um familiar (esposo(a), um filho(a) e um dos pais) e destruição da residência ou local de trabalho por fogo ou outras razões, doença grave do membro ou familiar próximo, e onde todo o valor de apoio do grupo ao membro corresponde a 150 meticais por cada emergência. Deste modo, considerando que o grupo irá apoiar todos os membros com base nas dificuldades previstas no estatuto, o valor disponível de fundo social poderá não ser suficiente para fazer face à aflição de algum(ns) membros no caso de outro(s) membro(s) necessitar(em) de um valor acima da sua contribuição total durante o ciclo. Um aspecto a ressaltar é que os grupos que usam o fundo social meramente para despesas de funcionamento estão limitados a qualquer tipo de ajuda, o que pode condicionar a dimensão social do GPC.

Quarto, o reforço do papel socioeconómico da mulher. A mulher tem sido vista como sendo mais vulnerável em termos do seu enquadramento socioeconómico. Grande parte dos operadores, como a CARE e outros, no início da promoção dos GPC tinham e continuam a ter um enfoque nas mulheres que se encontram em situação economicamente vulnerável, com o intuito de possibilitar uma maior participação das mulheres nos GPC e na comunidade e fortalecer o seu papel, de modo a que estas possam ter maiores capacidades de gestão dos seus recursos e de liderança. O foco na inserção de mulheres nos GPC tem subjacente a ideia de que, por um lado, a participação destas aumenta o seu respeito e auto-estima na comunidade (Estarque, 2013), e, por outro lado, deriva da ideia de que estas tendem a aplicar a maior parte dos seus rendimentos nas suas famílias, comparativamente aos homens que tendem a investir menos do que a metade do que auferem (Plan, Barclays &

Care, 2013). Isto pode, em parte, justificar o facto de a participação das mulheres ser considerável ao nível dos GPC (Tabelas 2 e 3).

TABELA 2 PARTICIPAÇÃO DE MULHERES NOS GPC POR OPERADORES⁹ EM INHAMBANE

Organização	Metodologia	Total de GPC	Total Mulheres	Total Homens	Total membros	% Mulheres
Care	VSL	1 160	5 938	1 355	7293	81
Kukula	VSL	224	4 077	785	4862	84
Alfalite	PCR	62	980	324	1304	75
Childfund	VSL	25	547	54	601	91
IDPPE	PCR	28	267	320	587	45
Total		1 499	11 809	2 838	14 647	81

FORNTE: DADOS OBTIDOS PELOS OPERADORES DE GPC EM INHAMBANE, AGOSTO/SETEMBRO 2013.

TABELA 3 PARTICIPAÇÃO DE MULHERES NOS GPC POR OPERADORES¹⁰ EM MANICA

Organização	Metodologia	Total de GPC	Total Mulheres	Total Homens	Total membros	% mulheres
Adem	PCR	228	2 554	1 708	4 262	60
AKSM	PCR	45	1 032	384	1 416	73
Alfalite(a)	PCR	42	962	466	1 428	67
Childfund	VSL	20	382	118	500	76
Total		335	4 930	2 676	7 606	65

FORNTE: DADOS OBTIDOS PELOS OPERADORES DE GPC EM MANICA, OUTUBRO/NOVEMBRO 2013.

As Tabelas 2 e 3 evidenciam a participação das mulheres nos GPC desagregados por operadores em Inhambane e Manica. Estas mostram que há uma significativa participação de mulheres. Dados fornecidos pelos operadores identificados e entrevistados nas províncias de Inhambane e Manica (que facultaram informação) indicam que a participação das mulheres nos GPC é de cerca de 81% e 65%, respectivamente. Para além da política de alguns operadores (ex. ChildFund, Care entre outros) de potenciar a mulher financeiramente, factores como maior capacidade de mobilização das mulheres para os GPC, nível de interesse e responsabilidade para movimentar pequenos valores monetários e a capacidade de gestão desses valores foram apontados pelos grupos e operadores entrevistados como sendo as razões

⁹ Os operadores apresentados na tabela 2 foram os identificados e entrevistados no campo pela equipa de investigação. Isto significa que podem existir mais operadores e, conseqüentemente, pode haver uma variabilidade na participação da mulher em GPC nesta província.

¹⁰ Na província de Manica foram identificados e entrevistados sete operadores de GPC. Os dados apresentados na tabela 3 são referentes aos operadores que forneceram informação sobre a participação da mulher. Isto implica que a percentagem da participação da mulher pode variar ao considerar-se os restantes operadores da província.

da significativa presença de mulheres nos GPC. Além disso, o facto de os homens estarem, muitas vezes, envolvidos em outras actividades geradoras de rendimento como, por exemplo, produção de carvão vegetal, garimpo, trabalhadores assalariados (localmente ou fora da região), motoristas e ajudante de transportes de carga e passageiros, influencia a sua fraca participação nestes grupos. No caso dos GPC do IDPPE, a maior parte dos membros têm sido homens pela natureza das actividades que estes membros desenvolvem e por se tratar de grupos que foram formados dentro de um programa específico para capacitar e apoiar o sector das pescas e gerar o desenvolvimento comunitário integrado.

A integração da mulher em GPC representa uma oportunidade para esta criar o seu próprio reforço socioeconómico, visto que o grupo representa uma fonte de financiamento das suas actividades. Para muitas mulheres entrevistadas, o facto de estarem integradas num GPC representa uma forma de ‘trabalho’. No entanto, tal oportunidade, por si só, não assegura o reforço socioeconómico da mulher. Este facto é evidenciado com o exemplo de algumas experiências de mulheres que integraram os GPC e o reflexo da sua integração:

CAIXA 1 HISTÓRIAS DE INTEGRAÇÃO DE TRÊS MULHERES NOS GPC

Caso 1: Senhora E. G. do GPC Kuzuanana da ChildFund no distrito de Gondola, província de Manica:

“(…) tenho 21 anos, vivo com o meu marido, temos um filho de 3 anos e estou na 11.^a Classe. Entrei no grupo em 2012 através da Secretária do bairro. Quando comecei a frequentar o grupo fazia as minhas poupanças neste grupo com ajuda do dinheiro do meu marido, ele trabalha para alguém como motorista de chapa. Pedi emprestado dinheiro ao grupo para fazer um negócio. Com este dinheiro comprei sementes para semear na machamba e também comprei farinha, óleo, açúcar para fazer bolinhos e vender (...) hoje faço poupanças com o meu dinheiro que vem de dois negócios, venda de bolinhos e venda de hortaliças que vem da minha machamba. Vendo bolinhos (mais ou menos 400 bolinhos, por 1 metical cada) todos os dias (...) durante o meio da semana vendo na Escola Secundária Josina Machel de Gondola e nos domingos vendo na igreja, só nos sábados não vendo bolinhos. Por mês, a vender bolinhos, consigo ter mais ou menos 6 mil meticais de lucro (...) com este valor consigo fazer as minhas poupanças e hoje estou a poupar em dois grupos (...) porque vejo vantagens de ganhar juros no dia da distribuição que não havia de ter se guardasse o dinheiro sozinha. Fiz outros empréstimos com que comprei cadeiras e outras coisas para a minha casa (...) estou à procura de emprego. Quando conseguir não vou vender bolinhos e hortaliça mas vou continuar no grupo (...).”

► **Caso 2:** Senhora A. M., membro do GPC Dzunuca, na localidade de Chibo, distrito de Inhassoro, província de Inhambane

“(…) tenho 27 anos e 4 filhos (…) na altura em que entrei no Xitique não tinha dinheiro para fazer negócio e faltava dinheiro de cadernos para as crianças (…) depois de entrar no Xitique construí uma barraca com algum dinheiro que tinha em casa e pedi dinheiro no grupo para comprar produtos para a minha barraca (…) com esta barraca consigo às vezes fazer algum dinheiro que dá para pagar a escola e cadernos para as crianças (…) mas aqui em Chibo só temos um carro que faz transporte de pessoas e mercadoria e só faz uma viagem por dia (ida e volta) (…) o carro sai daqui de manhã e volta à tarde. Isto às vezes estraga o meu negócio e de outras pessoas, muito mais quando o carro está avariado (…) aqui não há outros tipos de transporte e toda a mercadoria compramos na vila de Inhassoro que fica muito longe daqui (…)”

Caso 3: Senhora R. A., do GPC de Nhazonia 1, na localidade de Nhazonia, distrito de Bárue, província de Manica

“(…) o meu marido dá-me dinheiro para vir poupar no grupo porque ele não tem tempo, ele é carpinteiro e tem uma carpintaria (…) quando levo o dinheiro emprestado aqui no grupo é para o meu marido, ele é que me diz quanto devo vir pedir (…) ele leva o dinheiro e vai comprar madeira para poder vir fazer a mobília aqui na carpintaria dele (…) ele também me dá algum dinheiro para eu comprar sementes e cultivar na machamba para termos comida em casa (…) tentamos sempre devolver o dinheiro em 3 meses depois do empréstimo, porque as taxas de juros depois ficam altas, mas nem sempre o negócio dele vai bem.(…)”

Nota: Estes são alguns casos seleccionados dos vários cenários que podem resultar da integração da mulher nos GPC que são trazidos para mostrar as diferentes experiências de vida encontradas no trabalho de campo em Inhambane e Manica.

Vários factores concorrem para a prosperidade da mulher após a sua integração nos GPC. Primeiro, a dinâmica do próprio grupo, desde a organização da actividade financeira até ao seu funcionamento, pode influenciar o desenvolvimento socioeconómico da mulher. Por exemplo, algumas mulheres entrevistadas contestavam o facto de as taxas de juro cobradas nos GPC serem elevadas (com a agravante de os empréstimos serem de curto prazo e os ciclos de curta duração), o que contribuía para que o seu esforço de pagamento fosse maior. Segundo, o contexto socioeconómico em que a mulher se insere, a condição financeira do seu agregado familiar e o seu encargo e a dependência no seio familiar podem contribuir positivamente (ou negativamente) para o seu progresso. Adicionalmente, a forma como a mulher aplica os valores obtidos da actividade

financeira no GPC pode ser determinada pela forma como os valores são usados (consumo ou investimento), pelo tipo de investimento feito e respectiva viabilidade financeira. Terceiro, os valores culturais podem ditar a sua posição social dentro da família e, conseqüentemente, influenciar o reforço da sua posição socioeconómica. Ademais, a diferenciação da mulher em termos de educação, estado civil, número de dependentes, se é (ou não) mãe pode influenciar o seu reforço socioeconómico. Portanto, enquadrar as mulheres no grupo em si não é uma alternativa suficiente para garantir a sua prosperidade no GPC e na comunidade. Ademais, falar do papel dos GPC para a prosperidade socioeconómica da mulher não se resume apenas a uma questão de diferença de sexo. Mas a questão da prosperidade ou do reforço socioeconómico é muito mais abrangente do que o perfil humano do membro. Nesta perspectiva, entre outros factores, o modo de organização do GPC e seu funcionamento, a relação do membro com o GPC, a relação do membro com o seu agregado familiar, a alocação dos valores pelo membro, as relações culturais do ambiente em que o membro está inserido são alguns dos aspectos fundamentais a considerar na reflexão sobre a questão do reforço socioeconómico dos membros em geral (cuja mulher é parte integrante deste grupo).

ANÁLISE CRÍTICA DA OPÇÃO DE CRIAÇÃO DE GPC PARA INCLUSÃO FINANCEIRA

A ideia de inclusão financeira dos GPC geralmente olha para o enquadramento destes no sector formal. Neste contexto, as seguintes opções de ligação têm sido destacadas pelo governo, pelo Banco Central e Operadores (BdM, 2013; MAE, 2011; Plan, Barclays & Care, 2013): (i) o recurso à IFF como depositário das poupanças dos grupos; (ii) a ligação de alguns membros do grupo à IFF para obtenção de crédito; (iii) o uso de plataformas electrónicas (iv) a ligação dos grupos aos fundos públicos existentes; (v) a criação de uma IFF a partir dos grupos existentes e/ou a formalização dos grupos. A ligação financeira entre os GPC e as IFF deve questionar os dois lados de uma relação financeira: a realização de poupança e a alocação de crédito (Massarongo, Massingue, Ali, *et al.*, 2013). Assim, é importante perceber como funcionam os GPC e as IFF e também quais os diferentes interesses que os movem de forma a discutir as oportunidades, constrangimentos e requisitos para a ligação financeira (ibid.). Esta secção analisa criticamente as opções acima identifi-

cadras, começando por apresentar os fundamentos por detrás das mesmas e posteriormente discute-se algumas questões que podem influenciar a possibilidade de ligação financeira dos GPC.

INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS FORMAIS (IFF) COMO DEPOSITÁRIO DAS POUPANÇAS

Primeiro, esta possibilidade tem sido avançada baseando-se no facto de que muitos grupos possuem elevadas somas de dinheiro resultantes da actividade financeira do grupo que são guardadas em condições de segurança vulneráveis. Por exemplo, observou-se que alguns grupos entrevistados, durante a proximidade do final do ciclo, chegam a atingir um saldo em caixa de pelo menos 100 mil meticais cujos valores são guardados dentro de caixas/cofres por um dos membros do grupo. Segundo, dado que os GPC possuem poupanças que estão à margem do SFF, tem sido apontada a necessidade de ligar estes grupos a IFF que são tidas como instituições vocacionadas para gerir, alocar e rentabilizar recursos financeiros.

No entanto, o trabalho de campo revelou que, dada a natureza informal dos grupos, a ligação destes a IFF é em geral feita através de contas conjuntas assinadas por três membros do grupo. Dependendo do fluxo de caixa, o grupo recorre à IFF para depositar os valores da sua actividade. Em geral, pela dinâmica da actividade dos GPC, estes fluxos tendem a ser elevados nos últimos três meses do fim do ciclo, altura em que, em alguns grupos, não são concedidos empréstimos, dado que os seus membros estão a reembolsar os créditos e a pagar os juros em dívida. Assim, de alguma forma, os grupos continuam a ter grande parte da sua actividade financeira ocorrendo de forma informal. Consequentemente, a gestão destas contas pelas IFF acaba por constituir um custo de oportunidade para as mesmas, uma vez que os depósitos ocorrem num curto período de tempo e na altura da distribuição os grupos retiram na totalidade o valor depositado.

Nesta perspectiva, a questão que se levanta é até que ponto a ligação financeira poderá ser suficientemente atractiva para as IFF, considerando que o uso das contas bancárias pelos grupos é apenas num período do ciclo?

Um outro aspecto importante é relativo ao acesso a IFF, que continua aquém das necessidades do país; ou seja, a cobertura de serviços financeiros nos distritos de Moçambique é de cerca de 49% (Jornal Notícias, 2013). Da investigação de campo, constatou-se que os distritos onde existem serviços financeiros, estes estão localizados na vila sede, dificultando o acesso por parte da população que

se encontra nas localidades destes distritos. Por exemplo, verificou-se que no distrito de Gondola (Província de Manica) não existe nenhuma agência bancária (apenas uma ATM) e que Morrumbene (Província de Inhambane) tem somente um micro-banco, que não capta depósitos, e uma ATM. O facto de alguns grupos estarem distantes das IFF, de certo modo, poderá desincentivá-los a recorrer a estas instituições.

LIGAÇÃO DE ALGUNS MEMBROS DO GRUPO A IFF PARA OBTENÇÃO DE CRÉDITO

Há uma ideia de que os membros, por fazerem parte dos GPC, têm suficiente literacia financeira para facilmente se ligarem às IFF. Ademais, alguns operadores de GPC e outros intervenientes (organizações que financiam projectos de criação de GPC) percebem a questão da ligação como forma de aumentar o fundo de empréstimos para os membros cujas actividades necessitam de valores que os grupos não conseguem financiar. A ligação a micro-bancos é vista como sendo mais acessível, uma vez que estes, comparativamente à banca comercial, concedem empréstimos de pequenos valores monetários. No caso da experiência de ligação dos GPC da ADEM ao Banco Oportunidade de Moçambique (BOM), constatou-se que a ligação financeira não é automática por várias razões. Primeiro, o funcionamento de um GPC não é necessariamente igual ao de um micro-banco. Segundo, existe uma dependência em relação à maturidade dos GPC ou seja, a capacidade de gestão e organização, domínio da actividade financeira (poupança e crédito) e o tempo de existência do grupo. Terceiro, por vezes, numa fase inicial, é necessário o estabelecimento de um acordo formal entre o operador e as IFF, como foi o caso do acordo entre a ADEM e o BOM.

A ligação dos grupos às IFF para a concessão de crédito tem sido restringida à prévia identificação de membros com condições para devolver o crédito e com necessidade acrescida de financiamento e não ao grupo como um todo. A implicação disto é que os indivíduos com volumes de negócios e transacções de valores mais baixos, que constituem a maioria, estarão automaticamente excluídos deste tipo de ligação. Portanto, no mesmo grupo é provável que continuem a existir alguns membros com ligação formal e outros que continuam na informalidade dos GPC. Enquanto o sistema financeiro conservar características como exigências em termos de garantias bancárias e documentação, e estes indivíduos encontrarem no grupo mais facilidades e menos condicionalismos, então os GPC continuarão a funcionar

como mecanismo paralelo que visa satisfazer as necessidades financeiras não abarcadas pela formalidade.

Um outro aspecto que importa considerar nesta opção é o interesse dos próprios membros dos GPC em ligar-se às IFF. Uma vez que nos GPC os juros pagos são redistribuídos pelos membros no final do ciclo e os juros dos empréstimos no banco são pagos ao próprio banco e sem retorno, a questão que se coloca é se os membros estariam dispostos a abdicar destes ganhos. Evidências do trabalho de campo mostram que as pessoas não têm interesse em deixar os grupos para se ligar apenas às IFF pelos ganhos que os membros do GPC auferem no momento de distribuição (Conforme ilustra a Tabela 4).

TABELA 4 EXEMPLO DE GANHOS AUFERIDOS NUM GPC DA KUKULA, DISTRITO DE MASSINGA, PROVÍNCIA DE INHAMBANE

Taxa de juro: 10% · Duração do ciclo: 9 meses · Valor inicial da acção: 100 MT · Valor da acção no fim do ciclo: 140,39 MT Método de cálculo baseado na distribuição proporcional à poupança de cada membro				
N.º do membro	Total de acções compradas até ao final do ciclo	Valor total poupado até ao fim do ciclo (MT)	Valor total a receber (MT) no fim do ciclo	Valor total de lucro recebido no fim do ciclo (MT)
1	146	14 600	20 496	5 896
2	94	9 400	13 196	3 796
3	85	8 500	11 933	3 433
4	170	17 000	23 866	6 866
5	149	14 900	20 918	6 018
6	167	16 700	23 445	6 745
7	132	13 200	18 531	5 331
8	106	10 600	14 881	4 281
9	61	6 100	8 563	2 463
10	144	14 400	20 216	5 816
11	60	6 000	8 423	2 423
12	60	6 000	8 423	2 423
13	59	5 900	8 283	2 383
14	159	15 900	22 322	6 422
15	121	12 100	16 987	4 887
16	155	15 500	21 760	6 260
17	160	16 000	22 462	6 462
18	70	7 000	9 827	2 827
19	71	7 100	9 967	2 867
20	100	10 000	14 039	4 039
Total	2 269	226 900	318 538	91 638

FONTE: DADOS RECOLHIDOS NO TRABALHO DE CAMPO EM MASSINGA EM SETEMBRO DE 2013.

PLATAFORMA ELECTRÓNICA

Os serviços de mobile banking disponíveis em Moçambique (M-Kesh e M-Pesa) têm sido avançados como outra alternativa de ligação financeira. No entanto, estes serviços apresentam plataformas que foram inicialmente concebidas para os centros urbanos e não necessariamente para os GPC. As plataformas de mobile banking estão principalmente viradas para o pagamento de serviços, como água, luz, transferências, entre outros e requerem uma certa qualidade de rede de telefonia móvel, algo que é patente nos centros urbanos e não nas zonas rurais.

Por exemplo, a plataforma do M-kesh foi ajustada para acomodar algumas necessidades dos GPC, mas este serviço ainda apresenta limitações em satisfazer as necessidades dos grupos. No caso dos GPC da ADEM com ligação ao M-Kesh, em Gondola, o agente da M-Kesh não consegue ter liquidez suficiente para o grupo quando estes precisam de valores. Por outro lado, este mesmo agente não aceita fazer depósitos em valores muito altos, pois ele não dispõe do contravalor sob forma de moeda electrónica. Sendo assim, a alternativa encontrada por este grupo foi recorrer aos bancos comerciais na cidade do Chimoio. Ademais, estas plataformas M-kesh e M-pesa necessitam da existência de um banco por perto pois estes, por si sós, não têm formas seguras de guardar os valores se não no banco. Finalmente, os próprios membros dos GPC ainda não estão familiarizados com o dinheiro electrónico, gerando relutância no uso dos serviços. Portanto, a questão que se coloca é até que ponto de facto estas plataformas podem, nas condições actuais, resolver alguns problemas ou necessidades dos GPC.

LIGAÇÃO DOS GRUPOS A FUNDOS PÚBLICOS DE DESENVOLVIMENTO DISTRITAL

Outra opção que tem sido avançada por alguns operadores é que, dado que os GPC se têm mostrado capazes de rentabilizar o capital, estes deveriam beneficiar de fundos de desenvolvimento distrital (conhecidos como FDD). A ideia é que os membros dos GPC podem, por um lado, usar estes fundos como um crédito mais acessível e em maior volume para financiar as suas actividades e, por outro, os distritos podem beneficiar de um aumento do nível de retorno destes fundos.

Entretanto, muitos grupos manifestam a necessidade de obrigatoriedade de contracção de empréstimos por todos os membros, pois, quanto mais empréstimos são contraídos, espera-se que os retornos dos grupos sejam maiores. Assim sendo, há uma necessidade à volta da alocação do crédito aos membros e não necessariamente

concorrência por acesso a financiamento pelos membros. Algumas exceções foram encontradas de membros que pretendiam um maior nível de crédito. Mas, *grosso modo*, e mesmo nestes casos, dominam discussões à volta da necessidade de obrigar os membros a contraírem empréstimos. Nestas condições, a questão que se coloca é: até que ponto o FDD poderá ser rentabilizado nos grupos, uma vez que nem todos tomam empréstimos?

CRIAÇÃO DE UMA IFF A PARTIR DOS GRUPOS E/OU FORMALIZAÇÃO DOS GRUPOS

Uma outra opção avançada é a formalização dos grupos ou a criação de Operadores de Poupança e Empréstimo (OPE) a partir dos próprios grupos. Mas há que considerar que, para além da sua função social, os GPC são constituídos por afinidade (o que permite ter um maior grau de confiança), possuem um número de membros reduzido (o que permite um maior controlo e coordenação das operações e facilita a gestão de conflitos), os empréstimos contraídos pelos membros e juros pagos revertem a favor dos próprios membros no final do ciclo. Assim, a questão que se levanta é que implicações poderá ter a formalização dos GPC e até que ponto estes continuarão a funcionar sem perder a sua componente social. Há dinâmicas de funcionamento diferentes entre os GPC e os OPE que podem influenciar o tipo de ligação. Neste caso, pelo elevado número de membros que os OPE reúnem, iria requerer um maior esforço na gestão da informação. Além disso, pela natureza dos OPE, estes teriam de organizar a sua contabilidade para posterior prestação de contas ao Banco de Moçambique e seus accionistas, o que pode colocar a necessidade de capacitação dos grupos para funcionarem em OPE.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A promoção de grupos de poupança e crédito (GPC) não pode ser vista como uma opção que assegura automaticamente e por si só, a inclusão financeira e o desenvolvimento local. A questão da ligação financeira entre os GPC e as IFF requer uma reflexão aprofundada sobre o quê, porquê e em que contexto se pretende ligar, o que implica tomar em consideração a natureza, a dinâmica, os interesses e as actividades desenvolvidas, tanto dos GPC assim como das IFF, e as relações existentes no seio destes.

Ao investigar as possibilidades de ligação entre os GPC às IFF em Inhambane e Manica, verificou-se uma diferenciação em termos de possíveis opções para

distintos membros com diferentes contextos. Em outras palavras, tendo em conta as características socioeconómicas dos membros, o historial em termos de ligação (ou não) a IFF e os interesses particulares que podem estar ligados à natureza dos GPC e das IFF, alguns membros indicam a necessidade de uma ligação em dois sentidos (poupança e acesso a financiamento), outros em apenas um sentido (ou via poupança ou acesso a crédito) e ainda há outros que não revelam nenhum interesse em ligar-se a qualquer uma delas. Entretanto, ainda que haja esta diferenciação, há que destacar que vários membros dos GPC manifestaram um interesse em continuar com as actividades financeiras dos grupos devido não somente ao juro pago na contracção de empréstimo, que é revertido no final do ciclo a favor dos membros, mas também à dimensão social do grupo. Este facto foi apontado, pela maior parte dos membros entrevistados, como uma ‘vantagem’ de estar no GPC comparativamente a uma IFF, dada a natureza de funcionamento da sua actividade. Este facto coloca em causa a ideia de uma possível ligação financeira automática entre os GPC e a IFF, o que pode comprometer a expectativa de expansão da inclusão financeira. Um outro factor a considerar quando se pensa em ligação financeira é a componente social que os membros encontram nos GPC. Esta componente permite que os membros tenham um apoio social dentro do grupo (via fundo social) e fora do grupo (via relações sociais de inter-ajuda). Portanto, com a ligação, muitos membros temem perder este vínculo social de ajuda mútua.

Adicionalmente, entender a base socioeconómica dos membros e o funcionamento dos grupos é fundamental ao pensar na opção da inclusão financeira via GPC. Ao contrário da visão de algumas organizações que promovem os GPC, a inclusão financeira transcende uma análise de viabilidade sobre a possibilidade de ligação financeira entre os GPC e as IFF, tendo em conta a informação quantitativa sobre o número de grupos existentes, volume de poupança, empréstimos e retornos. Por um lado, a informação quantitativa tem uma limitação ligada ao facto de que boa parte da mesma não retratar aspectos como a sazonalidade do excesso de liquidez para a poupança, os grupos extintos que já não são supervisionados/monitorados, o nível de literacia financeira dos indivíduos, dentre outros. Por outro lado, as razões subjacentes ao surgimento, ao funcionamento e ao papel dos GPC relativamente à vida dos membros podem condicionar a efectividade das diferentes opções de ligação.

Além disso, problemas estruturais da própria economia e do sector financeiro podem constringer as possibilidades de ligação. O problema de acessibilidade a

bancos, por exemplo, é estrangulado pela falta de infra-estruturas que permitam a expansão de IFF para diferentes zonas do país e pela distância que é percorrida para aceder a estas IFF. Há uma série de requisitos para ter acesso e relação com as IFF. As IFF, para iniciar uma relação, exigem uma série de condições como documentação, garantias, entre outros aspectos que estão muitas vezes fora do alcance dos que fazem parte de GPC e podem, de certa forma, limitar a ligação financeira.

Ademais, é também importante considerar as características do sistema financeiro nacional, uma vez que permitem identificar a existência de possíveis elos de ligação e ponderá-los tendo em conta os diferentes actores envolvidos. Cerca de 90% do SFF é dominado por bancos comerciais (onde quatro bancos comerciais agregam mais de 80% de todo o SFF). Estes concentram grande parte do seu portefólio em operações com mínimo de risco tais como obrigações do Tesouro, investimento em outras instituições financeiras, crédito ao consumo e fluxos de caixa de empresas. Isto coloca uma questão para reflexão: o que é que pode (ou não) incentivar os bancos a expandir o seu portefólio para incorporar os GPC e seus membros, visto que, em geral, grande parte faz poupanças com pequenos valores, sem mecanismos formais de garantia e está envolvida em actividades ou negócios que acarretam uma margem de risco?

REFERÊNCIAS

- Allen, H. & Staehle, M. (2011) *Associações Comunitárias de Poupança e Empréstimo (ACPE). Guião de Formação do Agente Comunitário*. VSL Associates.
- Alliance for Financial Inclusion (2014) *Alliance for Financial Inclusion (AFI) member institutions*. [Online]. AFI. Disponível em: <http://www.afi-global.org/afi-network/members>. Acedido a: 24 de Fevereiro de 2014.
- Athmer, G. (2013) *Manual de Boas Práticas de Grupos de Poupança*. Maputo, Fundo de Apoio à Reabilitação da Economia (FARE). Programa de Apoio as Finanças Rurais (PAFR).
- Ayyagari, M., Beck, T. & Hoseini, M. (2013) *Finance And Poverty: Evidence: From India*. Discussion Paper No. 9497. London, Centre for Economic Policy Research.
- Bateman, M. & Chang, H.-J. (2009) *The Microfinance Illusion*. University of Juraj Dobrila Pula and University of Cambridge.

- BdM (2013) *Desafios da Inclusão Financeira em Moçambique. Uma abordagem do lado da oferta*. Pemba, Banco de Moçambique.
- BdM (2005) *Licenciamento e Actividade de Instituições de Microfinanças. Organizações de Poupança e Empréstimo*. Maputo, Banco de Moçambique.
- Bouman, F.J.A. (1995) “Rotating and Accumulating Saving and Credit Associations: A Development Perspective”. Agricultural University. *World Development*. 23 (3), 371-384.
- Carrilho, J. & Teyssier, S. (2011) *Grupos de Poupança e Crédito em Moçambique, 10 anos depois. Realizações, Desafios e Perspectivas*. Maputo, Fundo de Apoio à Reabilitação da Economia (FARE). Programa de Apoio as Finanças Rurais (PAFR).
- Counts, A. (2008) *Small loans, big dreams: How Nobel peace prize winner Muhammad Yunus and microfinance are changing the world*. New Jersey, John Wiley & Sons, Inc.
- Estarque, M. (2013) *Microcréditos fortalecem papel da mulher em Moçambique*. Disponível em: <http://www.dw.de/microcr%C3%A9ditos-fortalecem-papel-da-mulher-em-mo%C3%A7ambique/a-16903164> [Acedido a: 25 de Fevereiro de 2014].
- Helmore, K. (2009) *Microfinance in Africa State-of-the-Sector Report: Bringing Financial Services to Africa's Poor*. Disponível em: <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.38779/> [Acedido a: 25 de Fevereiro de 2014].
- Jornal Notícias (2013) “Zonas Rurais: Finanças chegam a 435 mil pessoas”. *Jornal Notícias*. 4 de Junho, p. 1.
- MAE (2011) *A visão do governo em relação às ASCAs*. 5.ª Reunião do Fórum dos Operadores de ASCAs em Moçambique. Chimoio, Ministério da Administração Estatal.
- Massarongo, F., Massingue, N., Ali, R. & Ibraimo, Y. (2013) “Haverá Possibilidade De Ligação Entre Grupos De Poupança E Crédito Cumulativo Informais e Instituições Financeiras Formais?” *Boletim IDELAS* n.º 56. Maputo, IESE. Disponível em: http://www.iese.ac.mz/lib/publication/outras/ideias/ideias_56.pdf.
- Plan, Barclays & Care (2013) *Banking on Change: Breaking the Barriers to Financial Inclusion*. London, Plan, Barclays and Care.
- The World Bank (2013) *Universal Financial Access Is Vital to Reducing Poverty, Innovation Key to Overcoming the Enormous Challenge*. The World Bank. Dispo-

nível em: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2013/10/11/universal-financial-access-vital-reducing-poverty-innovation-jim-yong-kim>
[Acedido a: 25 de Fevereiro de 2014].

Yunus, M. (2010) *Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's most Pressing Needs*. New York, Public Affairs.