

GRUPOS DE POUPANÇA E CRÉDITO INFORMAIS: OPORTUNIDADE PARA EXPANSÃO DE NEGÓCIOS DO SECTOR PRIVADO EM MOÇAMBIQUE? ANÁLISE BASEADA NO ESTUDO DE CASO DAS PROVÍNCIAS DE INHAMBANE E MANICA

Fernanda Massarongo, Nelsa Massingue, Rosimina Ali e Yasfir Ibraimo

Introdução

Um dos principais entraves ao desenvolvimento do sector privado em Moçambique é o acesso a financiamento. Esta situação associa-se a dois problemas principais. Primeiro, o custo de acesso a crédito é elevado e mostra-se rígido às tentativas da autoridade monetária de o reduzir por meio de uso de diferentes instrumentos da política monetária (World Bank 2013; Massarongo 2013). Segundo, o nível de cobertura dos serviços financeiros formais é limitado. No país existem apenas 18 bancos comerciais que definem mais de 90% de todo o sistema financeiro, e apenas 63 dos 128 distritos de Moçambique são abrangidos pelas instituições financeiras formais (IFF) através de agências bancárias, microbancos, instituições de microcrédito, cooperativas de crédito, ATM e/ou POS (Amarcy & Massingue 2011; Massarongo 2013; *Notícias* 2013).

Paralelamente, estima-se que em Moçambique mais de 170 000 pessoas estão organizadas em Grupos de Poupança e Crédito informais (GPC) (Zaqueu 2010;

Athmer 2013).¹ Portanto, encontram nestes grupos acesso a serviços financeiros que não tem a possibilidade de usufruir no sector financeiro formal.

Os GPC foram introduzidos em Moçambique por volta da década de 90 pela CARE². Actualmente mais de 30 organizações governamentais e não governamentais dedicam-se à promoção destes grupos em Moçambique.

A crescente relevância dos GPC, no seio de diferentes organizações, está ligada ao facto destes serem vistos como alternativa de acesso a serviços financeiros para as camadas sociais excluídas. Tal ocorre por, dentre outras características, os GPC apresentarem uma dinâmica semelhante à das Instituições Financeiras Formais (IFF) em termos de canalização de poupanças, que são usadas para concessão de crédito, sob o qual incidem taxas de juro. Estas características levam a que os GPC sejam, geralmente, conotados como um veículo de aprendizagem financeira e opção para financiamento de consumo, negócios, criação de emprego, e portanto reforço do poder dos mais pobres, especialmente de mulheres.

No que concerne à expansão de negócios, os GPC são apontados como fonte de financiamento para a expansão de pequenos e médios negócios (Athmer 2013; BoM 2013; MAE 2011; Plan, Barclays & Care 2013). Ou seja os membros dos GPC com acesso a crédito encontram oportunidade para desenvolver as suas actividades económicas que, caso contrário, teriam que ser abortadas por falta de financiamento. Adicionalmente, os GPC são vistos como uma oportunidade para as IFF absorverem recursos financeiros que são informalmente transaccionados através destes grupos. A ideia é que a ligação dos GPC à IFF para além de conferir maior segurança aos grupos, poderá permitir ao sector financeiro formal ter mais recursos para rentabilizar e/ou aumentar a oferta e reduzir o custo do crédito.

O presente artigo analisa os GPC como opção para expansão de negócios do sector privado. Especificamente, pretende contribuir para o debate olhando para os GPC, por um lado, como opção para o acesso a financiamento para desenvolvimento de pequenos e médios negócios e, por outro lado, como fonte de recursos para o sistema financeiro formal. O argumento principal é de que é importante ter uma certa cautela quando se discute os GPC como opção para a expansão de negócios do sector privado. Isto é, o conteúdo socioeconómico dos grupos, nomeadamente, os aspectos por detrás da sua criação, o seu perfil, funcionamento, papel social e o tipo de actividades que os mesmos financiam

1 Importa referir que, como será detalhado mais abaixo, o termo GPC generaliza 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: ASCAs (*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. Neste caso, não estão incluídos grupos financeiros informais como os de *Xitique*.

2 A CARE é uma organização humanitária dedicada à luta contra a pobreza. Esta organização possui delegações em cerca de 84 países e está em Moçambique há mais de 20 anos (para mais detalhes veja <http://www.care.org/careswork/index.asp>). Antes de Moçambique a CARE já tinha promovido a metodologia dos GPC na África Ocidental.

condicionam o papel que estes grupos podem ter no desenvolvimento do sector privado.

Para além da introdução, o artigo contém mais quatro partes. A primeira conceptualiza os GPC de uma maneira geral, explicando a sua essência e proveniência. A segunda, igualmente de forma geral, explica o funcionamento dos GPC, a forma como a sua actividade financeira funciona em termos de arrecadação de poupança, sua rentabilização e alocação. A terceira parte discute criticamente até que ponto os GPC constituem uma oportunidade para desenvolvimento do sector privado. Por fim apresenta se a conclusão.

Grupos de Poupança e Crédito (GPC): conceito e surgimento

A análise dos GPC como oportunidade de expansão de negócios requer uma prévia sistematização sobre o que são estes grupos e como surgem. Isto porque, tal como argumentado por este artigo, dentre outros, os objectivos e contexto por detrás de criação dos GPC influenciam o seu modo de funcionamento, a sua eficiência, independência e por sua vez vão ditar até que ponto estes grupos são uma alternativa viável de expansão de negócios por via do acesso a financiamento e ligação com IFF.

De uma maneira geral, os GPC são um conjunto de pessoas que se reúnem por afinidade, vizinhança ou associativismo em actividades socioeconómicas para realização de poupanças, que por sua vez são usadas para a concessão de crédito dentro do próprio grupo, através do pagamento de uma determinada taxa de juros. Estes grupos geralmente funcionam em ciclos de 6 a/ou 12 meses. Durante este ciclo os grupos desenvolvem a sua actividade financeira e no fim deste período o grupo distribui aos seus membros os rendimentos arrecadados e acumulados com a actividade financeira ao longo do ciclo. O número de membros varia em função da metodologia usada e limites estipulados pelo próprio grupo, sendo geralmente de dimensão que permita gerir e manter confiança dentro do grupo.

A criação destes grupos em Moçambique iniciou na década de 90 pela CARE. Esta organização já vinha promovendo GPC na África Oriental e Ocidental. A reprodução de GPC em outros países africanos resultou da satisfação com os resultados atingidos, em outros países, em termos de promoção de serviços financeiros à população de baixa renda, especialmente mulheres (Helmores 2009).

Actualmente, existem no país mais de 30 operadores de GPC (Athmer 2013) – dentre organizações governamentais e não governamentais, e promotores independentes - que promovem GPC com diferentes metodologias e objectivos.³

O funcionamento do GPC é influenciado pela natureza da organização que promove a sua criação. Sendo assim, as características e o funcionamento dos GPC variam em função da metodologia e objectivos de cada operador/promotor. Mas, de um modo geral, existem duas principais metodologias que norteiam o funcionamento dos GPC em Moçambique, nomeadamente: *Village, Savings and Loans* (VSL) e Poupança e Crédito Rotativo (PCR). Estas metodologias distinguem-se pelo número de membros dos grupos, periodicidade de encontros e limites mínimo e máximo do valor da poupança. Mas assemelham-se no que respeita a actividade principal do grupo: mobilização de poupança dos seus membros, uso dessa poupança para 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 microfinanceiros 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 a 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 a 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 aos pescadores de pequena escala e a 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, criam GPC 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

Algumas organizações promotoras de GPC, como a CARE e Kukula, têm a criação de grupos como actividade principal no conjunto dos seus objectivos. Porém,

3 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.

grosso modo, os promotores de GPC fazem-no como actividade complementar para alcançar os seus principais objectivos. Como a Tabela 1 mostra, organizações como a Kubastirana têm como objectivo principal o apoio a pessoas vulneráveis, e usam a criação de GPC como alicerce para melhoria de rendimentos destas pessoas. A ALFALITE tem como objectivo principal a alfabetização de adultos. Para atrair e/ou incentivar a presença de alunos nos centros de alfabetização promove GPC, que são bastante atractivos devidos aos seus ganhos financeiros.

Os GPC geralmente têm acompanhamento de supervisores e/ou promotores/animadores contratados pelos operadores, que durante um certo período de tempo ajudam os membros a dominar as técnicas de gestão de informação financeira. Ao fim de um ciclo, espera-se que os grupos atinjam maturidade e não dependam do acompanhamento sistemático de um promotor/animador. Nos casos em que, após o fim do ciclo, os grupos ainda necessitam de acompanhamento estes, geralmente, remuneram ao animador ou facilitador que os assiste (por sessão solicitada pelo grupo), com base nas contribuições dos membros do grupo.

Um aspecto importante que se pode observar é que muitas organizações promotoras de GPC criam os grupos com enfoque em metas numéricas pré-definidas pelos seus financiadores. Consequentemente, há tendência para um foco mais quantitativo por parte dos operadores, com implicações na qualidade dos grupos criados. Ademais, o foco em metas quantitativas e pré-definidas para um determinado período, criam uma certa descontinuidade neste processo. Ou seja, limita o enfoque sobre a necessidade de reflexão sobre problemas que podem surgir na formação destes grupos. Assim, as organizações acabam tendo grupos fragilizados, mais susceptíveis de desaparecer a curto e médio prazo. Com isto, corre-se o risco de sobrestimar o número real de grupos existentes e/ou em pleno funcionamento e portanto a utilidade dos GPC como meio de aquisição de financiamento.

Como Funcionam os GPC?

Existe uma notória variabilidade no que respeita ao funcionamento dos GPC (Tabela 3). Tal como argumentado por Bouman (1995) cada GPC tem suas próprias especificidades em termos de regras para acomodar diferentes ambientes, propósitos ou emergências.

Mas, em geral, os ciclos de funcionamento dos GPC variam de 6 a 12 meses. Durante o ciclo, os membros dos grupos encontram-se para realizar as suas actividades financeiras de poupança e empréstimo. Alguns grupos determinam arbitrariamente os valores mínimos e máximos de poupança ou estipulam

mínimos de acordo com a dinâmica económica das zonas onde estes grupos se localizam e com base na capacidade financeira dos membros.

Apesar da variabilidade, os empréstimos são de curto prazo (geralmente de um a três meses) e são concedidos apenas aos membros do grupo mediante o pagamento de uma taxa de juro mensal, que varia entre 5% a 30% 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 Tabela 2 apresenta duas fórmulas [vide a alínea (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 a poupança [vide a alínea (a)] é a mais aplicada nos diferentes grupos visitados⁴.

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. Os dois métodos de cálculo dos rendimentos obtidos geram divergências de opinião no seio do grupo no que tange a 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, tem uma visão contrária, ou seja, para estes o lucro deveria ser distribuído equitativamente independentemente de o(s) membro(s) terem 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 poupar já participam na actividade financeira do GPC ao contribuir com montantes disponíveis para concessão de crédito é suficiente para que estes possam beneficiar dos lucros mesmo que não contraíam empréstimos.

4 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.

Tabela 2 : Fórmulas de cálculo dos rendimentos obtidos por membro no final do ciclo

Fórmula da distribuição proporcional a poupança de cada membro	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
$VTR = \frac{VTC}{NTA_g} \times NTA_m$ VA	
Fórmula da distribuição equitativa	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
$VTR = VTP_m + \left(\frac{J+M}{N_m} \right)$	

Os grupos possuem um sistema de registo de informação das transacções financeiras (valores poupados, empréstimos concedidos, juros pagos, fundo social⁵, 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 feitas por um comité de gestão⁶ 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, controlada pelo guardião de caixa. Este sistema de guardar o dinheiro é vulnerável e inseguro.

Para além dos valores colectados por via de poupança, os grupos possuem um fundo social em que cada membro contribui com um determinado valor. Tal fundo é usado para fazer face a situações de emergência que possam ocorrer a algum membro. Para além deste fundo são cobradas multas irregularidades cometida pelos membros como atraso no pagamento do crédito, indisciplina durante os encontros, dentre outras.

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. Mas, é possível determinar um certo padrão de acordo com o tipo de metodologia usada, isto é, se se trata da metodologia do PCR ou a do VSL.

5 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 usem para despesas correntes do grupo (compra de material – cadernos, canetas, carimbos, remuneração a membros de comité ou facilitador entre outros) (Allen & Staële, 2011).

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

Tabela 3: Resumo das características dos GPC visitados em Inhambane e Manica

Características	Metodologia	
	PCR	VSL
Ocorrência	Predominante em Manica	Predominante em Inhambane
Frequência de encontro	Semanal, quinzenal e mensal; maior parte dos PCR em Manica tem encontros mensais. No caso de Inhambane são semanais.	Semanal, mas alguns grupos independentes na Massinga e Inhassoro se encontram quinzenalmente.
Duração do ciclo	12 a 52 semanas (3 meses a 12 meses)	36 semanas (9meses)
Comité de Gestão	Composto por três pessoas: o presidente, Vice-presidente e tesoureiro; a maioria tem remuneração/agradecimento no fim do ciclo resultante da contribuição dos membros	Composto por 5 pessoas: presidente, secretário, guardião de caixa, dois tesoureiros; sem remuneração
Taxas de juro	Varia entre 10%-30%, no entanto a maior parte aplica 10%	Maior parte 10%, encontrados grupos com 5%
Registos	Fichas individuais (poupança, empréstimos, juros e fundo social) mas alguns grupos fazem o registo num caderno de notas	Cadernetas individuais (poupança, empréstimos e juros) Caderno (faltas, multas, saldos e Fundo Social) tudo fica na caixa
Estatutos	Elaborados pelos próprios grupos	Existe um padrão que é adaptado para cada grupo. Sem espaço para muitas modificações
Empréstimos	Solicitado em cada encontro, reembolsável depois de um mês, com tolerância até 3 meses (com pagamento dos juros). Existência de um limite de empréstimos: (até 1.5-3 vezes da poupança pelo membro)	Concedidos na 4ª semana após o início do ciclo, com frequência de 4 a 4 semanas, reembolsável após um mês, com tolerância até 3meses (com pagamento do juro). Existe um limite de empréstimos: (até 3 vezes da poupança pelo membro).
Fundo social	Finalidade: despesas correntes; Reembolsável ao grupo sem Juro;	Finalidade: imprevistos e emergência (doença, mortes, cheias, queimadas etc.). Não reembolsável.
Poupança individual	Maioria tem Mínimo (50MZM) não há máximo com excepção da ALFALITE (mínimo 50MZN – máximo 500)	Tem um valor mínimo dado pelo preço de uma acção que é determinado pelo grupo (mais baixo 20 MZM). E há um máximo de que é determinado pelo número de acções que se pode comprar, neste caso só se pode comprar até 5 acções.
Distribuição	Proporção da poupança, em alguns grupos o membro que não tomou empréstimo ao longo do ciclo leva o valor equivalente a sua poupança, excepção ALFALITE cuja distribuição é feita em função da taxa de juros aplicada no grupo sobre poupança do membro, mais o lucro distribuído por igual. Nos casos em que o membro só poupou leva ½ da taxa de juros aplicada no grupo; para membros com dívidas implica cortar na sua poupança Formula: Valor a receber no fim do ciclo = (valor total em caixa/nº total de acções do grupo)*nº total de acções do membro	Proporcional a poupança; Em alguns grupos o membro que não tomou empréstimo ao longo do ciclo leva o valor equivalente a sua poupança Formula: Valor a receber no fim do ciclo = (valor total em caixa/nº total de acções do grupo)*nº total de acções do membro
Número de Membros	10 até 60 membros; Quando os grupos ultrapassam este limite os mesmos são subdivididos em subgrupos	10 a 25 membros no máximo. Os grupos independentes não olham para questões de mínimos nem máximos.

Fonte: Organizado pelos autores com base nas entrevistas realizadas entre Agosto e Novembro de 2013

Até que ponto os GPC representam oportunidade para expansão de negócios do sector privado?

Sob as diferentes perspectivas de análise dos GPC, duas opções dominam os argumentos de que estes constituem uma oportunidade ou um veículo através do qual o sector privado pode ser dinamizado. Organizações internacionais promotoras de GPC vêem, por um lado, a oportunidade de acesso a liquidez

para o financiamento de pequenos negócios por parte de população excluída dos serviços financeiros formais por falta dos requisitos que este impõe (tais como documentação, *track record* bancário, exercer alguma actividade económica formal, dentre outros). Esta opção alarga-se ao facto de os GPC também serem vistos como potenciais financiadores do consumo das famílias o que pode igualmente estimular a demanda e portanto, dinamizar negócios (Care 2009).

Por outro lado, os GPC pelas suas características mais gerais, especificamente, canalização de poupanças, alocação de crédito sob cobrança de taxa de juro e com um sistema de gestão de informação, são vistos como (i) uma forma de literacia financeira aos membros dos GPC que, grosso modo, nunca tinham tido contacto com o sistema financeiro; e (ii) como um fonte de recursos financeiros ociosos que podem ser canalizados ao sistema financeiro formal, por meio de ligação com IFF, o que contribuiria para alargar a base de recursos para financiar a economia.

A questão que se coloca é: até que ponto estas oportunidades são reais para o sector privado. Que aspectos devem ser analisados em paralelo ao se considerar tais possibilidades?

Acesso a liquidez

A pesquisa de campo e a literatura sobre GPC confirmam que maior parte dos membros encontra nos grupos acesso a financiamento que lhes seria limitado num contexto formal. Muitos usam os recursos adquiridos nos grupos para financiar micro e pequenos negócios. Nas entrevistas feitas a membros dos grupos no trabalho de campo desenvolvido pelo IESE nas províncias de Inhambane e Manica, as actividades comerciais incluíam a 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. Maior parte dos produtos revendidos é adquirida em zonas que concentram centros comerciais como por exemplo: Maputo, Maxixe, Beira, Chimoio, Tete, África de Sul entre outros.

A mudança de actividade, criação de novas fontes de rendimento ou amplificação de negócios/actividades são outros benefícios que os membros dos GPC apontam como resultado da oportunidade de desenvolver actividade financeira. Por exemplo, dos grupos entrevistados na província de Manica, deparou-se com os casos de vendedor de vegetais que passou para revendedor de produtos congelados, de criador de uma cabeça de gado que passou a criar cerca de vinte, de explorador de um aviário que passou a ter vários, entre outros. Também

observaram-se casos dos que acrescentaram uma actividade a 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).

O financiamento de consumo de bens duráveis é outra utilidade destacada pelos membros dos GPC. Especificamente, a construção de casas melhoradas, a aquisição de electrodomésticos, mobiliário, vestuário, dentre outros são as finalidades apontadas como sendo financiadas por meio do acesso a finanças via GPC.

Para além do mencionado, aponta-se a contribuição para 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, no início da promoção de GPC tinha e continua 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). Por outro lado, tendem a aplicar a maior parte dos seus rendimentos nas suas famílias comparativamente aos homens que tendem a investir menos de metade do que auferem (Plan, Barclays & Care 2013). O caso da Senhora A. M. membro do GPC Dzunuca, na localidade de Chibo, distrito de Inhassoro, província de Inhambane, permite entender o papel dos GPC para o emponderamento das mulheres:

... Tenbo 27 anos e 4 filhos ... na altura em que entrei no Xitique não tinha dinheiro para fazer negocio e faltava dinheiro de cadernos para as crianças ... depois de entrar no Xitique construi uma barraca com algum dinheiro que tinha em casa e pedi dinheiro no grupo para comprar produtos para minha barraca ... com esta barraca consigo as 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 manha e volta a tarde. Isto as vezes estraga o meu negócio e de outras pessoas, muito mais quando o carro esta avariado ... aqui não há outros tipos de transporte e toda mercadoria compramos na vila de Inhassoro que fica muito longe daqui ...

A citação acima destaca uma questão fundamental. É que apesar do financiamento poder ser obtidos, as vantagens para o desenvolvimento de negócios que este proporciona tende a ser ofuscada por outras desvantagens em termos de infra-estruturas socioeconómicas. O depoimento da senhora membro do GPC Dzunuca destaca a falta de transporte como um obstáculo ao negócio. Mas certamente outras questões como electricidade, estradas, serviços para assistência de actividades agrícolas e não agrícolas, insumos melhorados, educação, saúde, são fundamentais para complementar o papel do crédito na dinamização de negócios.

Adicionalmente, há que notar que a maioria das actividades comerciais desenvolvidas é informal e de pequena escala, com concentração de muitas pessoas desenvolvendo as mesmas actividades. Dado que as actividades não demandam qualificações além das mais básicas, e dificilmente diversificam e criam ligações, o número de pessoas que entram para o desenvolvimento das mesmas actividades tende a reproduzir-se muito rapidamente. Consequentemente, existe grande probabilidade de os ganhos produtivos adicionais decrescerem a médio e longo prazo, e a expansão e diversificação da produção ser limitada. Tal como argumentado por Bateman & Chang (2009) há uma grande probabilidade de a que a médio e longo prazo a economia local ficar saturada.

No que respeita a evolução para um novo tipo de actividades não há uma ligação entre as actividades desenvolvidas e as novas actividades. Isto é, são poucos se não raros os casos em que determinado membro passa por exemplo de vendedor de matéria-prima (por exemplo produtor e vendedor de laranjas) para vendedor de produtos da mesma matéria a um nível mais processado (por exemplo sumo de laranja). O que ocorre é passagem “brusca” para um novo tipo de actividade, como é por exemplo de vendedor de produtos alimentares em pequena escala que iniciou a venda de calamidades.

Um outro importante aspecto é que os empréstimos adquiridos no grupo são de curto prazo e com taxas de juro relativamente altas, que rondam entre 10% a 30%. Estas condições limitam o uso dos recursos em actividades que geram retornos rápidos e com nível de diversificação e especialização superficial. Os membros acabam, por essa razão, concentrando a actividade na revenda de produtos.

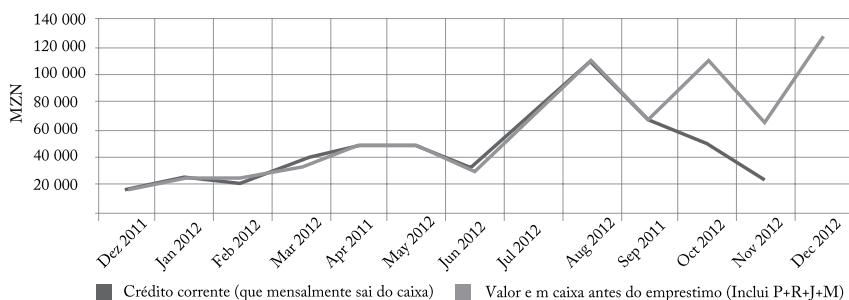
Possibilidade de Ligação com IFF

Os GPC são também vistos como fonte de recursos financeiros ociosos que poderiam ser alocados para o resto da economia por via de uma IFF. A ideia é que a IFF são consideradas capacitadas para alocar e rentabilizar recursos financeiros à economia. Neste contexto, diferentes opções são propostas que, embora promissoras, necessitam de análise crítica. Especificamente, 5 opções são destacadas:

A primeira seria ter as IFF como depositário das poupanças dos grupos. Esta possibilidade tem sido avançada baseando-se no facto de muitos grupos acumularem valores significantes que são guardados em condições de segurança vulneráveis. Por exemplo, alguns grupos entrevistados acumulavam em caixa cerca de 100 mil meticais, que são guardados dentro de caixas/cofres por um dos membros do grupo. Assim, avança-se a ideia de que tais valores deveriam ser canalizados para uma IFF.

Entretanto, se verifica que os valores acumulados pelos GPC são elevados nos últimos três meses do fim do ciclo. Nesta altura, os membros reembolsam os créditos e seus juros, e os empréstimos tendem a ser limitados dado que se aproxima o momento da redistribuição dos ganhos do grupo a cada membro. Mas, ao longo do ciclo a poupança é muitas vezes igual aos empréstimos contraídos pelos membros, o que significa, que o saldo em caixa é zero. Isto significa que os grupos só usariam as IFF no final dos seus ciclos, e ainda assim por um curto período de tempo até a altura da distribuição do total de valores. Adicionalmente, os grupos tem ciclos diferentes e diferentes datas de início e fecho o que não permitiria prever facilmente para as IFF qual seria a dinâmica sob ponto de vista de depósitos e levantamentos nas IFF.

Gráfico 1: Volume de crédito corrente (que mensalmente sai do caixa)



Efectivamente, algumas contas são abertas pelos grupos. Porém, o trabalho de campo revelou que dada a natureza informal dos grupos, a ligação destes com IFF é geralmente feita através de contas conjuntas⁷ assinadas por três membros do grupo. Dependendo do fluxo de caixa, o grupo recorre a IFF para depositar os valores da sua actividade. Assim, de alguma forma, os grupos continuam a ter grande parte da sua actividade financeira ocorrendo de forma informal.

⁷ Foram igualmente identificados alguns casos isolados de grupos que usavam a conta de um dos membros para depositar o excesso de liquidez.

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 determinado período do ciclo?

Um outro aspecto importante é relativo ao acesso a IFF que continuam aquém das necessidades do país; ou seja, a cobertura de serviços financeiros nos distritos de Moçambique é de cerca de 49% (*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 Morrumbene (Província de Inhambane) tem somente um microbanco que não capta depósitos e uma ATM. Adicionalmente, muitos grupos receavam que os seus valores poderiam ser roubados no percurso até ao banco. Portanto, o facto de alguns grupos estarem distantes das IFF, de certo modo, poderá desincentivá-los a recorrer a estas instituições.

A segunda opção seria ligar alguns membros dos grupos a IFF para obtenção de crédito. Esta ideia deriva do facto de se pensar que os membros, por fazerem parte dos GPC, têm suficiente literacia financeira para facilmente se ligarem as 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 com microbancos é vista como sendo mais acessível uma vez que estes comparativamente a banca comercial concedem empréstimos de pequenos valores monetários. No caso da experiência de ligação dos GPC da ADEM com o 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 microbanco. Segundo, existe uma dependência em relação a 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, em uma 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 a 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 continuaram a funcionar como mecanismo paralelo que visa satisfazer as necessidades financeiras não abarcadas pela formalidade.

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 100MZN				
Valor da acção no fim do ciclo 140.39MZN				
Método de cálculo baseado na distribuição proporcional a poupança de cada membro				
Nº do membro	Total de acções compradas até ao final do ciclo	Valor total poupado até ao fim do ciclo (MZN)	Valor total a receber (MZN) no fim do ciclo	Valor total de lucro recebido no fim do ciclo (MZN)
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

Um outro aspecto que importa considerar nesta opção é o interesse dos próprios membros dos GPC em se ligar com as 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 as IFF pelos ganhos que os membros do GPC auferem no momento de distribuição (conforme ilustra a Tabela 3).

O uso de plataforma electrónica disponível é a terceira opção. *Com a evolução das tecnologias de comunicação e gestão* 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, dentre 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 com *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 só não tem 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.

Em países como Kenya onde estas plataformas têm funcionado com sucesso, há que tomar em consideração que o nível de desenvolvimento tecnológico das TICs é bastante avançado.

Ligação dos grupos a fundos públicos de desenvolvimento distrital é outra opção sustentada. A ideia por detrás é que é que dado que os GPC têm se mostrado capazes de rentabilizar o seu capital poderiam beneficiar dos fundos de desenvolvimento que são anualmente canalizados para os distritos (conhecidos como FDD). Especificamente, 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, nível de reembolso destes fundos pode melhorar considerando a disciplina financeira dos membros dos GPC.

Entretanto, muitos grupos apoiam a ideia 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, o foco parece estar á volta da alocação do crédito aos membros, e não necessariamente concorrência por acesso a financiamento pelos membros. Algumas excepções foram encontradas de membros que pretendiam um maior nível de crédito. Mas, grosso modo, e mesmo nestes casos, dominam discussões á volta da necessidade de obrigar 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? A outra questão está nos retornos. Ou seja a rentabilização do capital do próprio grupo implica ganhos para os membros. Se o FDD for usado os membros dos GPC podem perder esta vantagem.

Por fim, a criação de *uma IFF a partir dos grupos e/ou formalização dos grupos. Olha se também para a possibilidade de formalização dos grupos* ou a criação de Operadores de Poupança e Empréstimo (OPE)⁸ 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 GPC e OPE que podem influenciar no tipo de ligação. Neste caso, pelo elevado número de membros que as OPE reúnem iria requerer um maior esforço na gestão da informação. Além disso, pela natureza das OPE estes teriam que 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.

8 As OPE referem-se a organizações que tem uma natureza permitida na lei e admite a existência de membros ou o carácter associativo entre os mesmos, especificamente as organizações com base na comunidade. As OPE são operadores de microfinanças sujeitos a monitorização que prestam serviços financeiros de poupança e empréstimo. As OPE permitem apenas depósitos advindos dos seus membros (que não podem exceder 200) cujo valor do capital varia entre 150 mil meticais (mínimo) e 2 milhões de meticais (máximo) (BdM, 2005).

Conclusão

É praticamente consensual que os GPC têm sido uma alternativa vantajosa para fazer face à deficiência de serviços financeiros em Moçambique, principalmente nas zonas rurais. Estes grupos concentram montantes consideráveis de recursos financeiros e tem financiado micro e pequenos negócios e contribuído para a melhoria de rendimentos de muitos agentes económicos. Os mesmos contam com um sistema “apetrechado” de gestão de informação financeira que lhes reforça a característica de veículo financeiro alternativo.

Porém, ao se pensar nestes grupos como uma fonte para dinamização de negócios seja via disponibilização de financiamento para micro e pequenos negócios, seja via ligação com o sistema financeiro formal, alguns aspectos importantes devem ser considerados:

- Os GPC e os seus membros não podem ser assumidos como homogéneos. As entidades promotoras do GPC têm seus objectivos e suas motivações determinam o tipo de GPC e a sua performance bem como mecanismo de canalização financeira. Similarmente, os membros dos grupos são heterogéneos. Isto é, além das características socioeconómicas diferenciadas, tem níveis de literacia financeira assimétricos. Daí que não se pode considerar que, tanto grupo como membros, estejam automaticamente preparados para se juntar a IFF, e/ou consigam financiar negócios.
- O tipo de actividades financiadas podem até certo ponto limitar a dinâmica dos negócios. Especificamente, o baixo nível de qualificação, inovação e especialização das principais actividades financiadas leva a que boa parte dos membros se concentre nas mesmas actividades o que levar a retornos marginais decrescentes a médio e longo prazos, e portanto saturar a economia local.
- A canalização de recursos acumulados por estes grupos ao sistema financeiro formal para aumentar a disponibilidade de capital financeiro através de abertura de contas junto de IFF é limitada. Como demonstrado ao longo do texto, os grupos só usam (quando usam) as contas bancárias junto de IFF no final dos ciclos, quando acumulam montantes elevados. Mas, por um curto espaço de tempo até que seja feita a redistribuição dos valores acumulados aos membros do grupo. Portanto ainda que “formalizados” via conta bancária os grupos continuam a realizar boa parte da sua actividade informalmente. Isto significa que não basta abrir contas bancárias para os grupos e assumir que os recursos já estão no sistema financeiro formal.

- Questões estruturais da própria economia, que acabam limitando o desenvolvimento de negócios e a expansão de instituições financeiras formais na economia devem ser tomadas em conta quando se discute o papel dos GPC na economia. Ou seja, a eficácia destes grupos como financiador de negócios, requer que exista um ambiente favorável para a sua viabilidade e crescimento em termos de infra-estruturas necessárias. Além do mais, se se pretende que o sistema financeiro formal capte estes recursos é necessário resolver os problemas que limitam a sua expansão para determinadas áreas.

Referências

- Allen, H. & Staële, M. 2011. AAssociações de poupança e Empréstimo (ACPE). Guião de Formação do Agente Comunitário. VSL Associates
- Amarcy, S. & Massingue, N. 2011. Desafios da Expansão de serviços Financeiros em Moçambique. in L Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava e A. Francisco (org.). Desafios para Moçambique 2011. IESE. Maputo
- Amarcy, S. 2012. Opções de Financiamento do Investimento Público: Um olhar crítico ao PARP 2011-2014. In in Brito, L., Castel-Branco, C., Chichava, S. & Francisco, A. (org.). Desafios para Moçambique. 2012. Maputo: IESE.
- 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).
- 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.
- Bouman, F.J.A. 1995. Rotating and Accumulating Saving and Credit Associations: A Development Perspective. *Agricultural University. World Development*. 23 (3), 371 – 384.
- Care. 2009. Microfinance in Africa: State-Of-The-Sector Report Bringing Financial Services to Africa's Poor. Care
- Estarque, M. 2013. Microcréditos fortalecem papel da mulher em Moçambique. [Online] 24 de Junho. 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].
- Jornal Notícias 2013. Zonas Rurais: Finanças chegam a 435 mil pessoas. *Jornal Notícias*. 4 de Junho, 1.
- Helmores, K. 2009. Microfinance in Africa State-of-the-Sector Report: Bringing Financial Services to Africa's Poor. [Online]. Disponível em: <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.38779/> [Acedido a: 25 de Fevereiro de 2014].
- MAE 2011. *A visão do Governo em relação às ASCAs*. 5ª Reunião do Fórum dos Operadores de ASCAs em Moçambique. Chimoio, Ministério da Administração Estatal.
- Massingue, N. & Muianga, C. 2013. Tendências e padrões de investimento privado em Moçambique: questões para análise. In: L. de Brito *et. al.* (eds.) *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo, IESE.
- Plan, Barclays & Care 2013. *Banking on Change: Breaking the Barriers to Financial Inclusion*. pp.1– 28. London, Plan, Barclays and Care.
- The World Bank 2013. The Africa Competitiveness Report 2013. World Economic Forum
- Zaqueu, A. 2013. Informação prestada ao 4º fórum dos operadores de ASCAs. Chimoio.