



A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local  
Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula

António de Abreu Pereira

Julho de 2013



A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local  
Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula

António de Abreu Pereira - N° 70305106

Dissertação apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento, da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique, como requisito parcial para a obtenção do grau de mestre em Gestão do Desenvolvimento.

Orientado por:

Professor Doutor Fernando Canastra

Nampula  
Julho de 2013

## Índice

|   |      |
|---|------|
| Declaração .....  | v    |
| Agradecimentos .....  | vi   |
| Dedicatória .....   | vii  |
| Lista de Abreviaturas.....  | viii |
| Resumo .....  | ix   |
| 1. Introdução.....  | 10   |
| 2. Marco Teórico .....  | 14   |
| 2.1. O Microcrédito .....   | 14   |
| 2.1.1. O Conceito de Microcrédito .....   | 16   |
| 2.1.2. As Cooperativas de Crédito.....  | 18   |
| 2.1.3. A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Local.....            | 19   |
| 2.1.4. Os Modelos de Concessão de Microcrédito .....                              | 21   |
| 2.1.5. As Correntes de Pensamento sobre o Microcrédito.....                       | 23   |
| 2.2. A Economia Social e Solidária.....   | 24   |
| 2.2.1. Os Tipos de Economia Solidária .....                                       | 27   |
| 2.3. O Desenvolvimento .....  | 28   |
| 2.3.1. O Desenvolvimento Local.....   | 31   |
| 2.3.2. O Papel da Mulher no Desenvolvimento.....                                  | 32   |
| 2.4. A Gestão Estratégica .....   | 33   |
| 3. Metodologia.....   | 35   |
| 3.1 Caracterização do Local de Investigação .....                                 | 42   |
| 4. Apresentação, Análise e Interpretação de Dados .....                           | 46   |
| 4.1. As Estratégias da CCM para a Concessão De Crédito .....                      | 46   |
| 4.1.1. A Natureza da CCM .....  | 46   |
| 4.1.2. As Características do Crédito da CCM.....                                  | 50   |
| 4.1.3. Os Procedimentos de Acesso ao Crédito da Cooperativa .....                 | 52   |
| 4.1.4. As Acções de Formação .....  | 56   |
| 4.1.5. Acções de Monitoria do Crédito e Acompanhamento do Negócio.....            | 57   |
| 4.1.6. As Actividades de Divulgação da Cooperativa .....                          | 59   |
| 4.2. Os Efeitos do Microcrédito Concedido pela CCM no Desenvolvimento Local ..... | 59   |

|  |    |
|--|----|
| 5. Conclusões.....   | 68 |
| 6. Referências Bibliográficas.....   | 74 |
| Apêndices .....  | 78 |
| Apêndice 1 - Roteiro de Entrevistas para Beneficiárias-Membros da CCM.....   | 79 |
| Apêndice 2 - Roteiro de Entrevista para o Oficial de Crédito da CCM .....    | 80 |
| Apêndice 3 - Roteiro de Entrevista para a Presidente da CCM.....             | 81 |
| Apêndice 4 - Roteiro de Entrevistas para a Representante da COCAMO .....     | 82 |
| Apêndice 5 - Roteiro de Entrevistas para o Representante da OIT .....        | 83 |
| Apêndice 6 - Registo de Observação.....                                      | 84 |
| A Missão da COCAMO .....   | 85 |
| Anexos .....   | 86 |
| Anexo 1 - Definição da CCM.....  | 87 |
| Anexo 2 - Missão da CCM.....   | 88 |
| Anexo 3 - Visão da CCM .....   | 89 |
| Anexo 4 - Objectivos/Condições de Admissão/Direitos dos Membros da CCM ..... | 90 |
| Anexo 5 - Estrutura Orgânica da CCM .....                                    | 91 |
| Anexo 6 - Dados Básicos da CCM.....  | 92 |
| Anexo 7 - Condições para Ser Membro e Obter Crédito na CCM.....              | 93 |
| Anexo 8 - Limites de Crédito da CCM .....                                    | 94 |

## **Declaração**

Declaro por minha honra que esta Dissertação é da minha autoria e nunca foi apresentada em nenhuma instituição, para obtenção de qualquer grau académico.

Todo conteúdo alheio a minha autoria foi citado.

Nampula, Julho de 2013

---

António de Abreu Pereira

## **Agradecimentos**

À Deus por me ouvir e atender aos meus pedidos.

À minha família: mãe, irmãos e irmãs pelo incentivo, apoio e compreensão.

À minha namorada, Vanilla Vanessa da Silva de Melo, que sempre esteve ao meu lado nos momentos mais difíceis.

Ao supervisor desta pesquisa, Professor Doutor Fernando Canastra, pela preciosa ajuda, apoio e paciência na elaboração de todas as etapas desta pesquisa.

Ao Coordenador e ao Vice-Coordenador do Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação, por me darem todas as orientações necessárias, sempre que os aproximei.

A todos os professores do Mestrado que durante as aulas me conduziram por este mundo ligado ao Desenvolvimento e me deram subsídios valiosos que ajudaram na elaboração deste trabalho.

A Dércio Abreu e a Eliseu Chipaco, pela preciosa ajuda que me concederam em algumas etapas da pesquisa.

Aos meus amigos do Mestrado, em especial Luís Gujamo e Leyla Arune do Amaral, pelo incentivo e verdadeira amizade durante todo o curso. Obrigado pelos momentos de amizade que passamos durante os nossos estudos em grupo!

À PCA, à Gerente, ao Oficial de Crédito e a todos os trabalhadores da CCM; à representante da COCAMO; e ao representante da OIT em Moçambique, pela disponibilidade e por fornecerem informações essenciais para esta pesquisa.

Aos colaboradores da FEC, sempre muito prestativos, em especial os profissionais da Biblioteca pela ajuda na busca de livros e artigos durante todo o curso.

A todos os que fizeram e fazem parte da minha vida pessoal, académica e profissional o meu muito obrigado!

## **Dedicatória**

Aos meus irmãos;

À minha namorada, Vanilla Vanessa;

À minha mãe, Isabel

Por tudo.

## **Lista de abreviaturas**

AMOMIF – Associação Moçambicana dos Operadores de Microfinanças

CCM – Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula

CM – Conselho de Ministros

COCAMO – Cooperação Canadá-Moçambique

FDC – Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade

FIIL – Fundo de Investimento de Iniciativa Local

FINCA – Foundation for International Community Assistance

IFB – Instituto de Formação Bancária

INEFP – Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional

NUIT – Número Único de Identificação Tributária

OIT – Organização Internacional do Trabalho

ONG – Organização Não Governamental

PCA – Presidente do Conselho de Administração

PARP – Plano de de Acção para Redução da Pobreza

PERPU – Programa Estratégico para a Redução da Pobreza Urbana

ROSCAS – Rotating Savings and Credit Associations

## Resumo

A pesquisa tem como tema *A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula*. Com ela pretende-se responder como é feita a gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local? Assim, o principal objectivo é analisar a gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local, através da identificação das suas estratégias de concessão; descrição de como as beneficiárias gerem empreendedoraamente o financiamento atribuído; e análise dos efeitos que esta prática de concessão de microcrédito a mulheres tem no melhoramento da situação socioeconómica delas, das suas famílias e dos que com elas trabalham. Tem uma abordagem qualitativa, do tipo estudo de caso, usando como técnicas a entrevista semi-estruturada, a pesquisa documental e a observação assistemática. Concluiu-se que a orientação estratégica da CCM a direcciona ao atendimento do segmento específico das mulheres de baixa renda, ajustando a sua actuação às características e necessidades deste segmento, adoptando um modelo de crédito individual, de quantias pequenas, com juros baixos e simplificando todos os procedimentos e garantias exigidas; atribui importância a actividades de formação e acompanhamento do negócio; privilegia a divulgação da cooperativa através dos Órgão da CCM e das próprias beneficiárias. Concluiu-se também que este crédito tem efeitos positivos no desenvolvimento local, pela criação de microempresas, aumento da renda das proprietárias e no alcance do sustento, da autoestima e da liberdade.

Palavras-chave: microcrédito; desenvolvimento local; economia social e solidária.

## 1. Introdução

O microcrédito vem ganhando cada vez mais importância e atenção de governantes e pensadores que se preocupam em fazer face a pobreza e promover o desenvolvimento local, em todo o mundo. A nível de Moçambique, é notória a preocupação de se disponibilizar este instrumento de promoção do bem-estar das pessoas. Exemplo desta preocupação é o lançamento, em 2010, do *Programa Estratégico para a Redução da Pobreza Urbana [PERPU] 2010 – 2014: um instrumento especializado do combate à pobreza*. Este instrumento apresenta a concessão do crédito, nos municípios, como caminho a seguir para reduzir a pobreza urbana e promover o desenvolvimento, resultando, para a sua aplicação, na criação de um mecanismo de crédito nos Municípios moçambicanos semelhante ao Fundo de Desenvolvimento de Iniciativa Local (FIIL).

Existem também diversas instituições, que não fazem parte do Governo, em Moçambique em geral e na Cidade de Nampula em particular, que já faziam transparecer a importância deste instrumento e já vinham concedendo microcrédito, ajudando as pessoas a ter um valor inicial para começarem as suas actividades de geração de renda e fazer face à asperidade da pobreza. Uma das Instituições que chamam atenção na Cidade de Nampula é a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula (CCM) – anteriormente chamada Caixa das Mulheres de Nampula – cuja actividade, para além da poupança e formação, consiste na concessão do microcrédito às mulheres.

A característica singular desta instituição, que começou com as actividades de poupança de um pequeno grupo de mulheres vendedoras de bolos de mandioca e transformou-se numa grande cooperativa com cerca de 3.162 membros, é que todos são exclusivamente do sexo feminino. Esta característica, aliada ao facto de os seus membros se beneficiarem de serviços de poupança, microcrédito e formação, que ajudam na melhoria da sua situação económica, inspiraram a realização do estudo deste caso, no qual se procura conhecer as suas práticas de gestão do processo de concessão do microcrédito a membros exclusivamente do sexo feminino, olhando para a questão a partir do ângulo do desenvolvimento local urbano.

A pesquisa teve lugar na cidade de Nampula e tem como objecto, como já se referiu, a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula. Sendo uma Instituição cuja missão se circunscreve em actividades de poupança e crédito tendo como fim último o desenvolvimento, entendido como melhoramento das condições socioeconómicas das mulheres membros da Cooperativa, procura-se, na pesquisa, compreender as estratégias que usam atualmente para esse fim. Entretanto, o estudo tem como ponto de análise apenas as actividades de crédito, tendo como referência o período de Janeiro de 2011 a Abril 2013. O Estudo foi desenvolvido em uma abordagem qualitativa, do tipo estudo de caso. Foi desenvolvido dentro do quadro teórico do desenvolvimento, ligado aos conceitos de microcrédito e economia social e solidária.

A relevância deste estudo é expressa, primeiro, pelo facto de abordar um instrumento que, desde a década 90, vem se tornando cada vez mais importante para a melhoria das condições económicas das populações moçambicanas: Microcrédito.

Segundo, focaliza a sua atenção em uma instituição criada por e para um segmento da população moçambicana considerado em desvantagem e mais pobre: as mulheres (especialmente em comparação com os homens). É um estudo da experiência de um caso de sucesso de instituição que pratica a concessão de microcrédito, no contexto da cidade de Nampula, que começou a partir de um pequeno grupo de mulheres vendedoras de bolos de mandioca mas que atualmente se transformou num grande empreendimento com cerca de 3.162 membros. Assim, pode ajudar a perceber, a nível local, como funciona este processo de concessão de microcrédito a este segmento normalmente excluído, como ele usa este empréstimo de forma empreendedora e quais são os efeitos a nível da melhoria das condições de vida.

Terceiro, os resultados obtidos nesta pesquisa poderão, a nível teórico, servir de inspiração para novas pesquisas nas áreas da concessão de microcrédito e de empoderamento feminino. Para além disso, abordando a experiência de um caso de sucesso como este, a nível local, os resultados desta pesquisa e as experiências de outros casos de sucesso poderão, a nível prático, servir de inspiração para a elaboração de um manual de boas práticas na área da gestão do processo concessão do microcrédito, abordando a questão das estratégias para a actividade.

Para além do acima exposto, deve-se ter em conta que o microcrédito é um instrumento que vem criando muito interesse no pesquisador, desde que teve contato com as teorias de Muhamad Yunus, sendo esta uma oportunidade para ganhar mais conhecimentos sobre o instrumento a partir da realidade da CCM. Sendo assim achou-se pertinente a realização da pesquisa com a seguinte pergunta de partida: **Como é feita a gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local?**

Com este propósito, estabeleceu-se o seguinte **objetivo geral: analisar a gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local.** Levando em consideração que, para se atingir este objectivo geral havia a necessidade de abordar todo o processo, desde as estratégias que a Cooperativa usa, tendo em conta o ambiente em que se encontra e os recursos de que dispõe, para trazer resultados positivos a nível do desenvolvimento local, até ao uso que as mulheres fazem do crédito e aos efeitos que esta prática de concessão de crédito tem na melhoria das condições de vida das pessoas, desdobrou-se, deste, três objectivos específicos, nomeadamente:

- Identificar as estratégias de concessão de microcrédito usadas pela CCM.
- Descrever o modo como as beneficiárias do microcrédito gerem o financiamento atribuído, numa postura empreendedora.
- Analisar os efeitos que esta prática de concessão de microcrédito a mulheres tem no melhoramento da situação socioeconómica delas, das suas famílias e dos que com elas trabalham.

Para o melhor alcance destes objectivos e realização da pesquisa, procede-se à criação de algumas questões de pesquisa, que ajudaram a responder aos objectivos traçados, nomeadamente:

- Quais são as estratégias que a cooperativa usa para conceder o microcrédito às mulheres?
- Como é que as beneficiárias gerem, de forma empreendedora, o financiamento atribuído?

- Que tipo de potencialidades socioeconômicas emerge no quadro desta prática de concessão de microcrédito?

O trabalho foi desenvolvido tendo em conta estes objetivos e questões de pesquisa estabelecidos e as exigências deste tipo de pesquisa. Ganhou, assim, a seguinte estrutura: em primeiro lugar existe esta introdução, na qual se procura fazer uma pequena apresentação do trabalho, do seu tema, objetivos, do contexto em que surge, sua delimitação através da pergunta que o norteia, sua pertinência teórica e prática, as razões e motivos do estudo e a sua estrutura; em segundo lugar, existe o marco teórico, onde se traz o material necessário para se enquadrar e desenvolver o trabalho de campo, nomeadamente, a delimitação dos principais conceitos, a exposição dos pontos de vistas de autores de referência e apresentação de investigações recentes sobre o tema em causa; em terceiro lugar, introduz-se a metodologia usada para a realização do trabalho de campo e a sua justificação, as questões éticas ligadas ao trabalho e a caracterização do local de investigação; em quarto lugar, pode-se encontrar a apresentação, a análise e tratamento dos dados obtidos durante a investigação; em quinto, traz-se as conclusões principais e algumas sugestões; finalmente, pode-se encontrar o conjunto de referências bibliográficas usadas para dar corpo a presente pesquisa.

## **2. Marco Teórico**

Vai-se apresentar, a seguir, alguns conceitos importantes para a compreensão e elaboração da pesquisa, nomeadamente, o microcrédito; a economia social solidária; o desenvolvimento; e uma pequena introdução à gestão estratégica.

### **2.1. O Microcrédito**

Ao longo da história do homem, o microcrédito tem vindo a ser cada vez mais encarado como um instrumento para melhorar a vida das pessoas e das suas famílias. Segundo Tomo Pico (2009), a primeira manifestação deste que se tem conhecimento foi a Associação do Pão, criada em 1846 no Sul da Alemanha por um pastor chamado Raiffeisen. Desde então, tem-se registado de várias outras iniciativas, como, por exemplo, as “Caisses Populaires Desjardins”, criada em 1900 por um jornalista da Assembleia Legislativa de Quebec; os “Fundos de Ajuda”, criada em 1953 por Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, inicialmente dirigida apenas para os seus funcionários, mas que a posterior se transformou na Federação das Ligas de Crédito a operar na América em vários países.

Entretanto, o conceito actual que se tem do fenómeno está ligado ao empreendimento de Muhamad Yunus criado em 1976 em Bangladesh (Psico, 2009). A partir de Yunus, apresenta-se o microcrédito com um objectivo mais ambicioso, com um alcance maior, como uma prática a ser reproduzida pelos diversos povos, como um instrumento que irá permitir aos pobres, que não têm acesso ao crédito formal para poderem desenvolver actividades de geração de renda, a acederem a ele e terem meios para obter renda e, a partir dela, melhorarem as suas vidas. Portanto, Yunus vem apresentar a concessão do microcrédito como forma de combater a pobreza e melhorar as condições de vida das pessoas.

Entretanto, antes de se começar discutir sobre o conceito de microcrédito, no intuito de fazê-lo entender melhor, há necessidade de, primeiro, enquadrá-lo dentro do conjunto das microfinanças. O conceito de microfinanças é apresentado de maneira diversa pelos autores. Uns o apresentam de uma forma restrita, como sinónimo de microcrédito, como é o caso de Bouman (1989 cit. em Nascimento, 2008) que o entende como “pequenos empréstimos, com

as parcelas pagas em curto espaço de tempo, destinados essencialmente à população pobre, a qual possui pouquíssimos ativos para oferecer como colateral (garantia) ” (p. 49). Outros o apresentam num quadro maior, como serviços financeiros prestados a mulheres e homens de baixa renda, principalmente serviços de poupança e crédito, mas que podem incluir também seguros e serviços de pagamento (Ledgerwood, 1998; Psico, 2010). É nesta última perspectiva, mais completa, que se orienta este trabalho.

As microfinanças são serviços que foram se desenvolvendo numa perspectiva de desenvolvimento, no sentido de fazer face à exclusão ou dificuldade de pessoas e empresas, formais ou informais, terem acesso ao sistema financeiro tradicional (Psico, 2010), referindo-se especialmente aos Bancos Comerciais. Entretanto, há que referir que, conforme Ledgerwood (1998), os serviços de microfinanças nem sempre se circunscrevem aos serviços de intermediação financeira, pois existem muitas instituições de microfinanças cuja actividade abrange também a intermediação social, traduzindo-se em actividades de formação de grupos, desenvolvimento de autoestima e formação em matérias de finanças e gestão entre os membros de grupo. Para esta autora, isto torna as microfinanças não simplesmente uma actividade bancária, mas um importante instrumento de desenvolvimento.

Normalmente, de acordo com Ledgerwood (1998), as actividades de microfinanças envolvem: a concessão de pequenos créditos, geralmente capital de investimento; a avaliação informal dos candidatos aos serviços e dos investimentos que pretendem fazer; a exigência de substitutos de colaterais, tais como garantias de grupo ou poupanças obrigatórias; acesso a novos e maiores créditos, dependendo do desempenho que obteve nos pagamentos dos créditos anteriores; processo simplificado de desembolso e monitoria de empréstimos; produtos de poupança seguros. Segundo esta autora, são os serviços de assistência a empresas e os serviços sociais, prestados por algumas instituições no ramo das microfinanças, que geralmente não são incluídos na definição de microfinanças.

Ainda seguindo o pensamento de Ledgerwood (1998), podemos identificar tanto as instituições de microfinanças como os seus clientes. Podem ser enquadradas no primeiro grupo algumas Organizações Não Governamentais (ONG) que se dedicam a esta actividade; cooperativas de poupança e crédito, uniões de crédito, bancos governamentais, e instituições financeiras não bancárias. Podem fazer parte do segundo grupo, frequentemente,

comerciantes; vendedores de rua; pequenos agricultores; prestadores de serviços, como cabeleireiros, artesãos e pequenos produtores.

Após este pequeno enquadramento do microcrédito dentro do grupo das microfinanças e da apresentação de algumas características deste grupo maior, iremos a seguir, focar a nossa atenção no microcrédito, abordando especificamente o seu conceito; a sua importância no quadro do desenvolvimento; os modelos gerais adotados pelas instituições para concederem o microcrédito; as correntes de pensamento sobre o microcrédito, que têm implicação no tipo de actividades de microcrédito desenvolvido pelas instituições de microcrédito e a forma como estas actividades são delimitadas e organizadas.

### **2.1.1. O Conceito de Microcrédito**

Crédito pode ser entendido, de uma forma geral, seguindo a perspectiva apresentada em Waterfield e Duval (1996 cit. em Ledgerwood, 1998), como dinheiro pedido emprestado para financiar uma actividade ou negócio, quando a pessoa que recebe não possui poupanças suficientes para tal e quando o retorno da actividade que pretende desenvolver excede o valor do empréstimo e das taxas de juro, com um acordo específico relativo a forma de pagamento do dinheiro emprestado.

O conceito de microcrédito, especificamente, pode variar entre os autores, dependendo da perspectiva em que o consideram. Por um lado, pode-se ver o microcrédito como um empréstimo de pequeno montante a um membro de um grupo, sem a necessidade de apresentar qualquer garantia, na perspectiva apresentada por Santos e Carrion (2009):

Pode-se considerar o microcrédito como programa de empréstimo relativamente recente e de tipo não convencional. Tem como objetivo usual servir ao público de baixa renda (sem exigir que o tomador do empréstimo apresente algum tipo de colateral como garantia) [...]. O microcrédito tem por base a concessão de empréstimos para pequenos grupos de pessoas; a responsabilidade relativa à concessão desses empréstimos se dá de maneira solidária (aval solidário), visto que é compartilhada pelo grupo tomador do empréstimo. (p. 60)

Por outro lado, pode-se ver o microcrédito como um empréstimo individual, em que o beneficiário tem de apresentar algum tipo de garantia, ainda que precária, ou um avalista que

apresente alguma garantia (Ledgerwood, 1998). Esta perspectiva de crédito individual avançada por esta autora e as características que serão apresentadas a seguir dão forma ao conceito de microcrédito mais aproximado a realidade da CCM e a que orienta a realização desta pesquisa.

Dando prosseguimento às diferenças de conceitos, há que referir que elas resultam de modelos diferentes de concessão de microcrédito, como iremos abordar mais adiante. Contudo, existem aspectos em comum que se podem encontrar na maioria dos conceitos de microcrédito: primeiro, o facto de ser um serviço de intermediação financeira no qual se gere empréstimos de baixo valor; segundo, o facto de ter como alvo população de baixa renda (tanto na forma de empréstimos a indivíduos singulares, a micro e pequenas empresas, como a grupos solidários), que não têm acesso ao sistema financeiro tradicional; terceiro, o facto de geralmente se destinar ao financiamento das suas actividades, frequentemente no setor informal; quarto, a metodologia de assistência ao investimento do tomador de crédito por um agente de crédito; quinto, a orientação destes serviços para questões de desenvolvimento económico.

De uma forma simples, Afonso e Fernandes (2005), escreveram o seguinte:

Existe uma grande variedade de modelos mas, tal como o nome indicia, são créditos de baixo montante, destinados a financiar iniciativas individuais e/ou pequenas empresas, com o objetivo de melhorar o nível de vida da população que, em regra, vive da economia informal. Está vocacionado para sectores da população que não podem aceder a serviços bancários tradicionais, possibilitando-lhes fazer pequenos investimentos para melhorar as suas capacidades produtivas, gerar receitas e criar emprego. (p. 86)

Existem vários tipos de instituições que concedem o microcrédito, como é o caso das cooperativas de crédito. Sendo este tipo o que interessa para este trabalho, vai-se, a seguir, fazer uma pequena introdução a ele e, a posterior, continuar com questões relacionadas ao microcrédito no geral.

### 2.1.2. As Cooperativas de Crédito

As cooperativas de crédito são instituições financeiras que têm uma existência antiga, tendo-se registado a sua existência desde os meados do século XIX na Alemanha (Cavalcanti & Fonseca, 2012; Psico, 2010). São instituições que, através da prestação de serviços financeiros aos seus associados, público de baixa renda, dão um importante contributo ao desenvolvimento local (Cavalcanti & Fonseca, 2012; Freitas & Freitas, 2011).

Apreciando a Lei moçambicana n.º 9/04, de 21 de Junho (República de Moçambique [RM], 2004), na alínea Alínea f n.º 2 art. N.º2, podemos encontrar as cooperativas de crédito definidas como “instituições de crédito constituídas sob forma de sociedades cooperativas, cuja actividade é desenvolvida a serviço exclusivo dos seus sócios”. De uma forma mais enriquecida, Pagnussatt (2004, cit. em Cavalcanti & Fonseca, 2012), por sua vez, apresenta o conceito deste tipo de instituições financeiras da seguinte maneira:

Cooperativas de crédito são sociedades de pessoas, constituídas com o objetivo de prestar serviços financeiros aos seus associados, na forma de ajuda mútua, baseada em valores como igualdade, equidade, solidariedade, democracia e responsabilidade social. Além da prestação de serviços comuns, visam diminuir desigualdades sociais, facilitar o acesso aos serviços financeiros, difundir o espírito da cooperação e estimular a união de todos em prol do bem-estar comum. (p. 9)

É, portanto, um grupo de pessoas que se junta para gerar uma base de capital financeiro que é usado para a prestação de serviços financeiros exclusivamente aos seus associados com o grande objectivo de promover o bem-estar comum. Em relação ao capital, Freitas e Freitas (2011) mencionam um aspecto importante: o que distingue as cooperativas de outras sociedades é que são “sociedade de pessoas e não de capital, onde seus clientes são também seus proprietários” (p. 163). E este constitui um dos aspectos principais que as diferenciam de bancos comerciais.

Outros aspectos que distinguem as cooperativas de crédito são que, para os seus membros, o voto tem um peso igual, independentemente de qual for a sua situação financeira, portanto, não há distinção entre os usuários; as decisões são partilhadas entre os membros; o administrador da cooperativa é um dos membros; o usuário (cliente) é o próprio dono (membro da cooperativa); toda a política operacional é decidida entre os usuários; a sua

actuação faz-se sentir mais em comunidades remotas, não dão prioridade aos grandes centros urbanos e ao lucro; os valores monetários cobrados visam a cobertura dos custos administrativos (Meinen, Domingues & Domingues, 2001, cit. em Cavalcanti & Fonseca, 2012).

### **2.1.3. A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Local**

Como se disse anteriormente, crédito é dinheiro pedido emprestado para financiar uma actividade ou negócio, cujos rendimentos, a posterior, permitem pagar o valor emprestado, os juros e, ainda, acumular algum capital. Disse-se também que o microcrédito visa atingir essencialmente a população de baixa renda, ajudando-a a ter acesso a serviços a que normalmente não consegue aceder através do sistema bancário tradicional. Portanto, o microcrédito ajuda, no final das contas, a população pobre a aceder a um capital (que de outra forma teria grandes dificuldades de aceder), para investir em alguma actividade que o permita melhorar as suas capacidades produtivas, gerar receitas, criar emprego e melhorar a sua condição financeira e de vida.

No seu artigo *Microcrédito como fomento ao empreendedorismo na base social*, Alice e Ruppenthal (2012) procuram apresentar o microcrédito como um instrumento que permite impulsionar tanto ao crescimento económico como o desenvolvimento no seu todo, através do fomento do empreendedorismo, das iniciativas privadas. Na perspectiva destes autores, a pobreza é algo directamente relacionada a falta de ocupação remunerada (a falta de renda) e colocam o processo do fomento ao empreendedorismo como solução a esta falta de ocupação. Ora, as dificuldades para a criação destes empreendimentos, especialmente pela população mais pobre, e a natureza efémera dos mesmos pela falta de financiamento constituem um problema grave. Daí ser lógico, na perspectiva destes autores, trazer como solução para este problema a concessão do microcrédito.

Schumpeter (1982, cit. em Souza, 2007), apesar de abordar o crédito numa perspectiva mais adequada ao sistema financeiro tradicional, merece ser aqui trazido ao debate, pois, ele introduz a importância do crédito para o surgimento do empreendedor. Segundo ele, o

empreendedor, geralmente, não possui meios de produção nem recursos financeiros próprios para o investimento. A aquisição do crédito permite ao empreendedor adquirir meios de produção, matérias-primas e, se for o caso, contratar trabalhadores, fazendo, em simultâneo, uma previsão de lucros para reinvestir e para pagar o valor que pediu emprestado. Este autor mostra que ao permitir, desta maneira, ao empreendedor produzir novas soluções às demandas de consumo das pessoas, o crédito ajuda a dinamizar a economia (local).

Yunus (2008b), por sua vez, faz uma crítica a grande parte dos economistas e às agências de ajuda contemporâneas, que consideram que a única forma de ajudar a população pobre a reverter a sua situação é através da criação de postos de trabalho assalariado. Para este autor, os economistas “convencionais” pecam ao se esquecerem que a família é uma unidade de produção e o trabalho independente é “uma forma natural de ganhar a vida”. Outra crítica que este autor faz aos economistas “convencionais” é considerarem que apenas algumas pessoas têm a qualidade empreendedora. Este considera o empreendedorismo uma qualidade quase universal para todas as pessoas de todas as origens e camadas, sendo isso que vem provando através do seu projecto de concessão de crédito que beneficia mais de 7 milhões de pessoas, 97% dos quais mulheres. Estas pessoas têm vindo a ver a sua situação de vida a melhorar pelas oportunidades que aproveitam graças ao microcrédito.

Por falar de oportunidades, é interessante trazer um pouco da perspectiva de Buchmann e Neri (2008) em relação ao assunto. Estes autores afirmam que “o crédito não cria em si oportunidades, mas permite que as boas oportunidades de negócio sejam aproveitadas. Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel”. Portanto, o microcrédito é importante por se apresentar como um instrumento que ajuda aos cidadãos com menos posses a aproveitarem as oportunidades que surgem nas suas vidas para, a posterior, gerar renda suficiente para melhorarem as suas condições de vida, ao mesmo tempo que dinamiza a economia local.

Contudo, vale também ressaltar aqui a chamada de atenção de Psico (2010). Primeiro, há que dizer que este autor concorda que o microcrédito traz consigo muitos benefícios, pois, para além de ajudar ao próprio beneficiário, permite também criar emprego para parentes, vizinhos, entre outros. Entretanto, chama atenção para as situações em que o microcrédito pode não ter os efeitos desejados. É o caso da concessão de crédito a famílias extremamente

pobres que, para além das deficiências alimentares e de outras ordens, poderão não ter oportunidades de trabalho independente (falta de oportunidades para aplicar o crédito, falta de infraestruturas, falta de mercado), não restando outra saída para estes senão consumir o valor do empréstimo. Este aspecto ajuda-nos a perceber a complexidade da prática do microcrédito e a necessidade do estudo dos pedidos de crédito e do acompanhamento do seu investimento, a posterior. Ajuda-nos também a perceber que, apesar de ser uma ferramenta importante para o desenvolvimento local, como já foi abordado anteriormente, ele deve ser encarado como uma ferramenta dentro de um pacote de ferramentas.

#### **2.1.4. Modelos de Concessão de Microcrédito**

É possível identificar, na perspectiva de Ledgerwood (1998), dois modelos gerais de concessão do microcrédito, baseando-se na forma como as instituições de microfinanças concedem o crédito e nas formas de garantia que exigem: o modelo de concessão de crédito a grupos e o modelo de concessão de créditos individuais. A caracterização, a seguir, de cada modelo é feita de acordo com esta autora.

No primeiro modelo – de grupos – o crédito é concedido usando uma abordagem grupal, seja concedendo a um membro do grupo<sup>1</sup>, ou concedendo ao grupo todo, o qual, por sua vez irá disponibilizá-lo aos seus membros<sup>2</sup>. Ou seja, para se aceder ao microcrédito, há necessidade de formação de grupos pelos potenciais beneficiários.

Este modelo, frequentemente adaptado das Associações de Poupança e Crédito Rotativo (Rotating Savings and Credit Associations - ROSCAS)<sup>3</sup>, apresenta várias vantagens e desvantagens. Começando pelas vantagens, pode-se indicar o uso da pressão dos outros membros do grupo, como substituto da exigência de garantias materiais<sup>4</sup>; pode ajudar a reduzir diversos custos transaccionais, os quais são passados aos grupos, tais como os custos

---

<sup>1</sup> Exemplo do Grameen Bank, de Muhamad Yunus, em Bangladesh, que facilita a criação de pequenos grupos de 5 a 10 pessoas e fazem empréstimos individuais aos seus membros (Ledgerwood, 1998).

<sup>2</sup> Exemplo da Foundation for International Community Assistance (FINCA) que concede créditos a grupos de 30 a 100 pessoas, e não a cada membro (Ledgerwood, 1998).

<sup>3</sup> Em Moçambique, designadas por grupos de *Xitique*, conforme Casimiro e Souto (2010).

<sup>4</sup> Este aspecto é extremamente importante em casos em que os tomadores de crédito não possuem qualquer bem para oferecer como garantia.

de avaliação e monitoria dos membros, os custos da cobrança das prestações (ao invés de cobrar aos membros, cobra ao grupo como um todo).

Passando para as desvantagens, pode-se identificar a tendência de nesta abordagem apresentar-se maiores taxas de reembolso do crédito que na abordagem de empréstimos individuais, em épocas de prosperidade, mas apresentar piores taxas de reembolso, em épocas de crise (se vários membros do grupo encontram dificuldades de pagar, geralmente todo o grupo entra em colapso); alguns críticos questionam também se, de facto, os custos de transacção são menores neste modelo de concessão de microcrédito, colocando-se em questão o facto do treinamento dos grupos envolver grandes custos e o facto de os custos de transacção serem maiores também para o cliente, pois mais responsabilidade passa da instituição de microcrédito para os clientes; muitas pessoas preferem empréstimos individuais pois receiam serem punidos financeiramente pela falta de reembolso de outros membros do grupo.

Passando para o segundo modelo, de concessão de créditos individuais, neste concede-se créditos baseando-se na capacidade dos potenciais beneficiários proporcionarem alguma garantia para o reembolso e algum nível de segurança. É este segundo modelo que inspirou à orientação estratégica da cooperativa. O modelo combina as técnicas de concessão de crédito usadas em instituições financeiras tradicionais (bancos), com técnicas usadas informalmente, por exemplo por agiotas.

Desta fusão de características do setor formal e informal, resultaram as seguintes características deste modelo, na perspectiva de Waterfield e Duval (1996, cit. por Ledgerwood, 1998): a exigência de algum tipo de garantia material, com menor rigorosidade que as instituições financeiras formais, ou de um fiador (pessoa que, apesar de não ter recebido o crédito, aceita se responsabilizar legalmente pelo seu pagamento caso o beneficiário não cumpra com as suas obrigações); a avaliação de potenciais clientes, baseando-se no histórico de recepção e pagamento de créditos e nas referências relacionadas ao seu carácter; estabelecimento da quantia de crédito e prazos de pagamento de acordo com as necessidades de negócio; o incremento frequente da quantia de crédito e dos prazos de pagamento, com o passar do tempo; os esforços dos trabalhadores da instituição de crédito

para desenvolver relacionamentos próximos com os clientes, conseqüentemente, cada cliente representa um investimento significativo de tempo e energia dos trabalhadores.

### **2.1.5. Correntes de Pensamento sobre o Microcrédito**

O tipo de actividades de microcrédito desenvolvido pelas instituições e a forma como estas actividades são delimitadas e organizadas baseiam-se em duas correntes de pensamento: uma conhecida como minimalista e outra chamada desenvolvimentista (Psico, 2010). A corrente minimalista pauta a sua análise sobre o conceito de sustentabilidade. Entende que as instituições de microcrédito só podem desempenhar as suas funções de facilitação de acesso ao crédito se atingirem a sustentabilidade, isto é, se conseguirem se manter a funcionar, continuando a oferecer os seus serviços a população necessitada. Tal propósito implicaria, de acordo com esta corrente, a maior redução possível dos custos administrativos das actividades de concessão de microcrédito e a sua orientação segundo os parâmetros financeiros do mercado. Conseqüentemente, diversas actividades de apoio aos beneficiários, como a capacitação técnica, o acompanhamento próximo do desenvolver do negócio e o aconselhamento, entre outras, seriam excluídas do pacote oferecido pela instituição.

A corrente desenvolvimentista, por sua vez, como o nome diz, pretende que as actividades de concessão do microcrédito esteja virada essencialmente para objectivos de desenvolvimento social, sendo, assim, necessário desenvolver programas que ataquem a problemática estrutural da pobreza. Contrariamente a anterior, consoante esta corrente é necessário juntar no pacote das actividades de microcrédito outras formas de apoio ao beneficiário para ajudá-lo de forma mais eficiente a melhorar a sua vida, incluído a capacitação, o acompanhamento e o aconselhamento. É esta a corrente que guia a gestão do processo de concessão de microcrédito pela CCM.

Há que chamar atenção, contudo, para o facto das duas correntes, no final das contas terem como meta final a promoção do desenvolvimento, diferenciando-se as duas na forma como entendem que se deve gerir as actividades para tal. A diferença entre as duas é que uma se preocupa mais com a sustentabilidade da organização que oferece os serviços de

intermediação financeira, limitando as suas actividades para a concessão de crédito, reduzindo custos de operação, enquanto a outra entende que não faz sentido limitar as actividades ao crédito, devendo-se nesta perspectiva investir em actividades de apoio ao beneficiário, mesmo que isso signifique aumento dos custos de operação.

## **2.2. A Economia Social e Solidária**

O microcrédito e o cooperativismo de crédito podem, para uma maior e melhor percepção do trabalho, ser enquadrados num campo teórico mais amplo. Pretende-se trazer aqui em reflexão o quadro teórico da Economia Social e Solidária, um tema que pode ajudar a trazer à superfície subsídios para a compreensão do surgimento e da natureza da prática do cooperativismo de crédito e até mesmo do surgimento da CCM.

A Economia Social e Solidária pode ser vista como a emergência de um movimento político mas, acima de tudo, solidário para com os mais desfavorecidos, que procura transformar as relações económicas, sociais, políticas, culturais, etc., subordinando a dimensão económica à prossecução das demais dimensões. Através das experiências criadas neste campo, desenvolve-se uma economia de entajuda e cooperação para, de forma solidária, enfrentar-se uma série de problemas locais, como as injustiças do mercado, a pobreza, a exclusão social, entre outros (França Filho, 2002; 2004).

As organizações que surgem dentro deste movimento apresentam diversas características, conforme Andion (2002, cit. por Silva Júnior, 2006):

- (i) demanda e oferta são construídas conjuntamente, ou seja, as iniciativas vinculam-se exclusivamente às necessidades ou demandas reais vividas localmente pelas populações; (ii) são espaços enraizados na esfera pública, constituindo-se em uma comunidade política local; (iii) visam uma ampliação do acesso a bens e serviços produzidos; (iv) e sua gestão está baseada na hibridação de diferentes fontes de financiamento (doações, vendas de produto, fontes públicas, investimento social privado, etc.). (p. 13)

A Economia Social e Solidária, portanto, visa, de forma solidária criar condições para a melhoria das condições de vida das pessoas, actuando mais nos campos do trabalho, da inserção sócio-laboral e da criação de emprego (Morais, 2007).

Na verdade, em grande parte da literatura sobre a matéria, o tema aparece, apenas, sobre o título de “Economia Solidária” e não como apresentado neste trabalho. Contudo, optou-se por apresentá-lo sob a forma de “Economia Social e Solidária” como forma de salientar a longevidade da ideia que move o conceito. De facto, os conceitos de Economia Social e de Economia Solidária podem ser considerados, em épocas históricas diferentes, até certo ponto, semelhantes<sup>5</sup>. Estes conceitos têm um passado comum (Gaiger, 2012; França Filho, 2002), que remete ao contexto Europeu, em geral, e Francês em particular, no século XIX marcado pelo surgimento de um conjunto de experiências associativas (França Filho, 2002). De facto, França Filho (2002) chega mesmo a considerar a Economia Solidária uma forma de renovação da Economia Social. O conceito de Economia Solidária, pode-se dizer, busca resgatar os aspectos que o conceito de Economia Social perdeu ao longo da história, como se vai perceber a seguir.

A ideia de Economia Social surge com o movimento associativista operário da primeira metade do século XIX que deu lugar a experiências solidárias influenciadas pelos ideários do mutualismo, da cooperação e da associação. Este movimento pode ser interpretado como uma espécie de resistência do proletariado à economia capitalista industrial (Gaiger, 2012; França Filho, 2002), ao surgimento da utopia da autorregulação do mercado, através da chamada mão invisível, e aos problemas sociais levantados por esta orientação económica. Gerou-se, através deste movimento, um grande debate provocado pelo surgimento de iniciativas associativistas (iniciativas rotuladas de “Economia Social”) que recusavam a autonomia do aspecto económico sobre os aspectos social, político, cultural, entre outros (França Filho, 2002; 2004).

A Economia Social, na sua origem, tem um fundo de luta política, tendo como foco principal a questão do direito ao trabalho, levantada devido às práticas da super-exploração do trabalho e pela escassez de emprego. As iniciativas criadas dentro do campo de abrangência da Economia Social surgem como alternativas à forma do trabalho assalariado instituída pelo princípio económico (e, como já se referiu anteriormente, pela autonomia do aspecto

---

<sup>5</sup> Prefere-se, neste trabalho, dizer “[...] até certo ponto, semelhantes [...]” porque se assume que são conceitos construídos em contextos históricos diferentes e, assim sendo, as ideias mobilizadoras não são as mesmas. Resulta que, assume-se, os conceitos não são totalmente iguais, mas até certo ponto semelhantes. Há que referir que não constitui objectivo deste trabalho enveredar pela descoberta de semelhanças e diferenças entre os conceitos. Pretende-se, sim, trazer à superfície o seu denominador comum, de modo que se possa compreender a sua essência.

económico sobre os demais aspectos), imposta pela empresa capitalista nascente (França Filho, 2002).

Portanto, o conjunto de iniciativas originadas do campo da Economia Social eram caracterizadas, nas suas relações organizacionais de poder e na distribuição dos ganhos provenientes das suas actividades, pela colocação das pessoas numa posição superior que o capital (contrariamente às práticas da economia capitalista de mercado) e pela sua finalidade última de garantir benefícios aos seus membros. A característica distintiva destas organizações era a combinação dos recursos do mercado (provenientes da venda e troca de bens e serviços) com recursos de outras naturezas, nomeadamente, de natureza não mercantil (subvenções públicas) e até de natureza externa à lógica monetária (práticas de ajuda mútua). Esta maneira de pensar desenvolvida dentro da Economia Social, que se recusava a reduzir a actividade económica à racionalidade do mercado e da acumulação privada de riqueza desempenhou um papel importante na construção dos regimes do bem-estar social (Gaiger, 2012).

A Economia Social, como se pode compreender, traz consigo um contexto histórico profundo muito ligado ao surgimento da ideia de Estado Social e à instituição do Estado Providência (França Filho, 2004). Curiosamente, foi mesmo a construção do Estado Providência que representou motivo para o debilitamento da Economia Social, para o seu desempenho fraco durante décadas e para o seu ressurgimento sob a face de Economia Solidária. (Gaiger, 2012; França Filho, 2002).

O Estado e o mercado foram assumindo funções de geração de riqueza e de assistência social (Gaiger, 2012); foi-se criando estatutos jurídicos específicos de organização cooperativa, mutualista e associativa; foi-se imprimindo um movimento forte de especialização e profissionalização gestonária, reflectindo-se na mudança de quadros militantes políticos, com ideais do movimento operário, por quadros altamente tecno-burocratas; tornou-se as práticas deste tipo de organizações cada vez mais ajustadas à lógica mercantil (às cooperativas coube um papel secundário na economia mercantil, relegado aos sectores de baixo investimento de capital) e do Estado (e as organizações mutualistas foram absorvidas pela prática da economia não mercantil do Estado); implicou, este contexto todo, num isolamento ou fragmentação das organizações e na perda de identidade das mesmas. (França Filho, 2002; Gaiger, 2012)

A economia social torna-se, desta forma, cada vez mais, debilitada, ao longo do século XX, e a sua característica solidária foi desaparecendo (França Filho, 2002). A partir dos anos 70, com a crise do Estado Providência e a incapacidade sistema económico baseado em teorias de keynes de evitar crises cíclicas e resolver as questões de desigualdade e insegurança social, começaram a ressurgir experiências solidárias (Gaiger, 2012). A este respeito, as palavras de Gaiger (2012) são esclarecedoras:

A Economia Social, na Europa, retomou seu elã crítico e participativo, atenuado durante a vigência do Estado do Bem-Estar, ao mesmo tempo em que experiências análogas surgiram ou se revitalizaram em países do Sul, em particular na América Latina. Associações, grupos informais, cooperativas, empresas de autogestão, iniciativas locais no campo dos serviços sociais e de assistência a pessoas necessitadas, empresas sociais, finanças solidárias, comércio justo, além de mecanismos correlatos de fomento e organizações representativas, expandiram-se entre aqueles setores sociais à margem dos sistemas convencionais de ocupação e renda, ou crescentemente frustrados em suas aspirações individuais e coletivas. Justificou-se, assim, a menção a uma nova Economia Social, a seguir designada de Economia Solidária, em boa parte da Europa e da América do Sul. (p. 316-317)

Actualmente, existe uma diversidade de manifestações da economia solidária, tal como se vai abordar a seguir.

### **2.2.1. Tipos de Economia Solidária**

Para uma melhor compreensão deste tema há necessidade de se apresentar a sua diversidade tipológica. Existem variados tipos de Economia Solidária, resultantes da complexidade deste campo de conhecimento. Entretanto, França Filho (2004) agrupa-os em quatro, usando o critério da natureza da actividade do empreendimento, nomeadamente, a finança solidária, a economia sem dinheiro, o comércio justo e as empresas sociais. Vai-se, a seguir, introduzir cada um destes, mas deve-se ter em atenção que o tipo da finança solidária é o que interessa para o desenvolvimento deste trabalho.

No campo da finança solidária, na qual se enquadram as actividades da CCM, pode-se encontrar um conjunto de experiências que visam fazer face às injustiças do mercado no que diz respeito ao acesso ao crédito, como é o caso do microcrédito (tema que se está a desenvolver neste trabalho) e da microfinança, por exemplo. Estas experiências têm este

grande objectivo do acesso ao crédito por uma grande maioria excluída do sistema bancário tradicional, especialmente, por não terem como oferecer garantias; mas também têm uma preocupação com aquilo que França Filho (2004) chama de “utilidade social do investimento financeiro”, como se pode contatar através das suas palavras: “essas experiências têm como objetivo uma aplicação ética do dinheiro, articulando, por exemplo, esforços na luta contra a exclusão, pela preservação ambiental, em trabalhos de ação cultural, de desenvolvimento local etc.” (p. 5)

Visando também contrariar a exclusão propiciada pelo sistema capitalista de mercado está um conjunto de experiências que se enquadram no campo da economia sem dinheiro, criando localmente formas de troca e intercâmbio económico alternativos. Existem também as experiências do campo do comércio justo, cujo propósito é estabelecer novas relações económicas e comerciais, mais justas, a nível internacional. Na tentativa de fazer face às injustiças das regras do mercado internacional, as organizações deste campo procuram, para além de promover a consciencialização em relação as injustiças das tais regras para com os países mais fracos economicamente, procuram estabelecer contratos com cooperativas de pequenos produtores para a compra e venda de produtos, geralmente agrícolas ou artesanais. Por fim, temos os empreendimentos enquadrados naquilo que França Filho (2004) chama de “empresas sociais” (p. 7). Neste grupo está o conjunto de empreendimentos comerciais, mas cujo fim último é social e, diferentemente da empresa convencional, o poder não se baseia no controle do capital. São organizações que se beneficiam de subsídios do poder públicos mas não são empresas públicas. Na sua organização e funcionamento, apresentam, simultaneamente, três lógicas distintas: mercantil, não mercantil e não monetária.

### **2.3. O Desenvolvimento**

Conceituar o desenvolvimento não é tarefa fácil. Vários foram os autores que, durante muitos anos, procuraram estabelecer as balizas que caracterizam este conceito. Contudo, apesar desses esforços, ainda se está longe de encontrar um conceito consensual que reúna um acordo de todos os autores que lidam com este tema.

Souza (2007) defende que os autores que abordam o conceito de desenvolvimento podem ser agrupados em duas correntes do pensamento económico sobre a matéria. A primeira, onde se enquadram as correntes de crescimento da tradição clássica e neoclássica, de aplicação mais teórica, considera desenvolvimento imediatamente associado ao crescimento económico e a melhoria da renda das pessoas.

A segunda, mais completa e actual, onde se encontram autores críticos da tradição cepalina e marxista bem como grande parte de “economistas do desenvolvimento”, defende que o crescimento económico é essencial para que haja desenvolvimento, mas não constitui condição suficiente para tal.

Oliveira (2002), indo de acordo com esta última corrente, mais moderna, acredita que, em qualquer concepção do conceito de desenvolvimento, ele é resultado do crescimento económico e da sua manifestação na melhoria das condições de vida da população. Milone (1998, cit. em Oliveira, 2002) escreve que:

... Para se caracterizar o desenvolvimento económico, deve-se observar ao longo do tempo a existência de variação positiva de crescimento económico, medido pelos indicadores de renda, renda per capita, PIB, PIB per capita, de redução dos níveis de pobreza, desemprego e desigualdade e melhoria dos níveis de saúde, nutrição, educação, moradia e transporte. (p. 40)

Todaro e Smith (2009) procuram apresentar um conceito mais articulado desta ideia, considerando o desenvolvimento como um processo multidimensional que resulta em uma série de mudanças positivas nas estruturas sociais, nas atitudes das pessoas, e nas instituições, ao mesmo tempo que acelera o crescimento económico, reduz a desigualdade e erradica a pobreza. O desenvolvimento deve ser, na sua essência, uma mudança no todo, através da qual todo o sistema social se distancia de uma situação de vida claramente insatisfatória e direcciona-se para outra percebida como melhor, tanto material como espiritualmente.

Dizer o que constitui uma situação de vida melhor é uma questão antiga e as suas respostas mudam com o tempo e com as circunstâncias. Entretanto, Todaro e Smith (2009) apresentam três valores fundamentais que servem de base conceptual para entender o fundo que move o significado de desenvolvimento, nomeadamente, o sustento, a autoestima e a liberdade.

O sustento refere-se à capacidade de satisfazer as necessidades básicas, que, se não são satisfeitas, se pode tornar impossível viver. Inclui-se, nestas necessidades, a alimentação, o abrigo, a saúde e a protecção. Estes autores reconhecem aqui a necessidade do crescimento económico para o desenvolvimento, a nível individual e da sociedade, apesar de por si só não ser condição necessária para tal. De acordo com os autores, uma das funções básicas das actividades económicas é de disponibilizar ao maior número de pessoas possível os meios para vencer a incapacidade e a miséria originadas pela falta de alimentação, abrigo, saúde e protecção, através da elevação da renda, da eliminação da pobreza absoluta, do aumento de oportunidades de emprego e da diminuição das desigualdades em termos de renda.

A autoestima é traduzida por Todaro e Smith (2009) como a qualidade de se sentir pessoa, o que significa ter consciência de valor e respeito próprios, de não estar a ser usado por outros como instrumento para atingirem os seus objectivos. Conforme os autores, com a proliferação de valores modernistas das sociedades desenvolvidas, a riqueza material e o poder tecnológico tornaram-se essenciais para grande parte das populações nos países subdesenvolvidos atingirem a autoestima.

A liberdade, por sua vez, é entendida como ter a capacidade de escolher. Significa libertar-se das condições materiais da vida e da servidão em relação à natureza, à ignorância, às outras pessoas, à miséria, às instituições e às crenças dogmáticas. Envolve a existência de variedades de possibilidades de escolha para as sociedades e os seus membros bem como a minimização de limitações para o alcance do desenvolvimento.

Este último valor é enfatizado como o de maior importância por Sen (2000) que, aliás, entende o “desenvolvimento como liberdade”, ou seja, “como um processo de expansão das liberdades concretas das pessoas” (p. 303). Para este autor, as várias instituições sociais existentes (económicas, sociais, políticas, religiosas, etc.) podem dar o seu contributo ao desenvolvimento através da sua eficácia no estímulo e no apoio às liberdades individuais e na criação de possibilidades de escolha.

É importante salientar que existem várias perspectivas pelas quais podemos ver o conceito de desenvolvimento. Uma delas é olhando para o espaço local e as sinergias que aí se pode

mobilizar para que se possa gerar melhorias das condições de vida, dentro do quadro da economia solidária. Refere-se aqui ao desenvolvimento local, que será abordado a seguir.

### **2.3.1. O Desenvolvimento Local**

Como disse anteriormente, pode-se falar do desenvolvimento a partir de várias perspectivas. Uma dessas perspectivas é a do desenvolvimento local. Ao falar sobre o tema, Valá (2009) aborda o desenvolvimento local como uma perspectiva centrada nas pessoas de um determinado espaço local, as quais vão desenvolvendo capacidades individuais e institucionais, por formas a mobilizar sinergias, gerar e gerir recursos e elevar oportunidades sociais, para a melhoria das suas condições de vida, segundo as suas próprias aspirações. Ainda segundo Valá (2009) termo local significa que as populações do respetivo território têm maior protagonismo na expansão das suas potencialidades e enfatiza-se a importância do carácter endógeno do seu desenvolvimento. Nesta mesma perspectiva, Buarque (1999, cit. por Nascimento, Fazon, Oliveira & Hid, 2012) entende o desenvolvimento local como um processo endógeno, por outras palavras, que começa a partir da população local (de um determinado território em referência), de dentro para fora, que dinamiza a sua economia e promove a melhoria das suas condições de vida.

Sucupira e Freitas (2011), no seu artigo *Cooperativismo de Crédito Solidário: um arranjo institucional em prol do desenvolvimento local*, indo na linha apresentada anteriormente, quando se fez referência ao tema geral do desenvolvimento, dizem que a variável económica não é suficiente para se falar de desenvolvimento local, havendo necessidade de se trazer à discussão outras variáveis, como é o caso da melhoria da qualidade de vida das pessoas locais. Contudo, reconhecem que a variável económica é essencial.

Entretanto, há que fazer uma pequena abordagem ao que se refere quando se fala de “local”. Nascimento et al. (2012) trazem no seu trabalho a abordagem de “local” como um determinado espaço geográfico de interacção entre as pessoas, na sua vida quotidiana. Conforme estes autores:

Para Fabio J. Ferraz (2008, p. 38), local é um espaço ou superfície territorial com dimensões razoáveis para o desenvolvimento da vida, com uma identidade que o distingue de outro espaço e de outro território, no qual as pessoas conduzem sua vida cotidiana: habitam, se relacionam, trabalham, compartilham normas, valores e costumes. (p. 95)

É interessante notar que Valá (2009) classifica o espaço local nos escalões seguintes: província, distrito, município, comunidade ou micro-região. É, também, interessante clarificar que, para esta pesquisa, importa abordar o espaço local no escalão do município (da cidade de Nampula), tendo como foco a CCM, uma instituição criada e potencializada localmente e cuja actuação visa, através da actividade de microcrédito, criar capacidades individuais para melhorar a situação socioeconómica do grupo das mulheres (normalmente excluído do sistema financeiro). Esta instituição se insere no âmbito da Economia Social e Solidária, do tipo finança solidária.

### **2.3.2. O Papel da Mulher no Desenvolvimento**

Autores como Todaro e Smith (2009) e Yunus (2008) vêm chamando a atenção para o papel central da mulher no desenvolvimento. De acordo com estes autores, no geral, as mulheres têm estado numa situação desvantajosa em relação aos homens, tanto em termos financeiros como em termos de educação, saúde e liberdade em todas as suas formas. Entretanto, apontam que, para se obter maior impacto nas acções de desenvolvimento, há que se investir mais nas mulheres. Todaro e Smith (2009) defendem que as mães têm uma responsabilidade primária na criação dos filhos e geralmente tendem a gastar maior renda por elas adquiridas para o benefício dos seus filhos do que os pais, sendo por isso actoras centrais na quebra do ciclo de transmissão da pobreza de geração para geração.

Yunus (2008), a partir da sua experiência em Bangladesh, vai na mesma perspectiva, afirmando que o investimento na mulher traz benefícios importantes para toda a família e apresenta para tal vários argumentos, dentre os quais a percepção de que quando se concede o crédito às mulheres ele desencadeia mudanças positivas com maior rapidez do que quando se concede aos homens; as mulheres sofrem mais ao verem membros das suas famílias a passarem fome, são mais persistentes quando uma oportunidade de combater tal situação

surge e beneficiam e priorizam mais os membros das suas famílias quando obtêm fontes de renda.

As ideias trazidas por Todaro e Smith (2009) e por Yunus (2008) são também partilhadas em Moçambique. Diversos documentos moçambicanos como o *Plano de Acção para Redução da Pobreza [PARP] 2011-2014* (Conselho de Ministros [CM], 2011), o *Programa Estratégico para a Redução da Pobreza Urbana [PERPU] 2010 – 2014: um instrumento especializado do combate à pobreza* (CM, 2010) e as *Opções de intervenção no contexto da pobreza urbana em Moçambique: estudo de caso dos municípios de Maputo e Chimoio* (Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade [FDC], 2009) atestam que os agregados familiares chefiados por mulheres são os mais vulneráveis e pobres. Entretanto, de acordo com os resultados obtidos na pesquisa realizada pela FDC (2009), as mulheres, nas zonas urbanas de Maputo e Chimoio, têm um papel crucial para a sobrevivência de muitas famílias, notando-se alguma preferência a favor das mulheres quando se compara quais dos dois sexos (feminino e masculino) e tem maior preocupação pelo bem-estar da família.

#### **2.4. A Gestão Estratégica**

Vai-se agora abordar o conceito de gestão estratégica, sem a intenção de aprofundar o assunto, mas apenas deixar uma pequena introdução a ele como forma de aumentar a compreensão da pesquisa.

O termo gestão é, na perspectiva de Santos (2008), um processo no qual busca o alcance dos objectivos organizacionais através da coordenação e integração dos recursos existentes, tendo em conta o contexto que se encontra, realizando três actividades principais: planeamento, organização, direcção e controlo.

Estratégia, por sua vez, é definida por Richardson e Richardson (1992) de forma simples como “qualquer meio de se obter algo” e como “uma efectiva adaptação aos ambientes através do tempo” (p.21). Mintzberg, Lampel, Quinn e Ghoshal (2003), apresentam diversas maneiras pelas quais se pode ver o conceito de estratégia, dentre elas a estratégia como um padrão de acções consistentes, mesmo que estejam a ser desempenhados de forma não

intencional e que no final tendem para o alcance dos objectivos organizacionais. Isto implica que não se deve ver estratégia apenas na perspectiva de plano estabelecido para o alcance de metas. Na visão de Andrade e Amboni (2010), o pensamento estratégico é um “exercício permanente de reflexão e de escolhas diante da realidade da organização e do meio. (p. 43)

Portanto, a gestão estratégica é um processo que visa atingir os objectivos organizacionais de forma mais eficaz, através de decisões e actividades desencadeadas de acordo com o ambiente em que a organização se encontra, das características dos actores envolvidos e dos recursos disponíveis.

### **3. Metodologia**

O que se pretendia com esta pesquisa era conhecer as práticas de gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local, tendo como referência o período de Janeiro de 2011 a Abril 2013. Para o alcance deste objectivo, exigiu-se uma análise profunda e detalhada do objeto em estudo, por formas a identificar as suas estratégias de gestão do processo, descrever a forma que o microcrédito é usado pelas mulheres e analisar os efeitos desta prática de concessão de microcrédito a mulheres, a nível da melhoria das suas condições socioeconómicas, da sua família e dos que com elas trabalham. É esta exigência que obrigou a que o estudo fosse desenvolvido usando uma abordagem qualitativa, a qual é, na maior parte das vezes, seguida para descobrir, identificar e a descrever, de forma aprofundada, fenómenos e para formar explicações (Vilelas, 2009).

A opção por esta abordagem é justificada pelo facto das pesquisas qualitativas terem uma característica emergente, evolutiva (não são pré-configuradas), permitindo o surgimento e acompanhamento de diversos aspectos durante a pesquisa; garantirem maior flexibilidade na pesquisa, mudar e refinar as questões e os participantes, à medida que ela é desenvolvida, ajudando no aprofundamento e pormenorização dos dados (Creswell, 2003; Vilelas, 2009). Portanto, foi considerada mais adequada para o propósito desta pesquisa e permitiu, por exemplo, alterar com maior flexibilidade a composição dos participantes e seguir com algum detalhe alguns assuntos considerados relevantes como é o caso de algumas situações em que o microcrédito pode ter um efeito negativo sobre as condições de vida das mulheres.

Quanto aos procedimentos técnicos, o estudo foi do tipo estudo de caso. Com os estudos de caso, faz-se uma caracterização complexa e holística de uma realidade, a partir da colecta de dados numerosos e pormenorizados, de múltiplas fontes, através de técnicas de recolha de informação variadas, nomeadamente, a observação, a entrevista e a análise de documentos (Lessard-Herbert, Goyette & Boutin, 2010; Vilelas, 2009). É nesta ordem de ideias que se optou pelas técnicas da entrevista semi-estruturada, da pesquisa documental e da observação assistemática.

O universo da pesquisa era composto por todos actores principais envolvidos com a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula. Entre eles estão os funcionários e órgãos

da instituição; os representantes das principais instituições parceiras, nomeadamente, a Cooperação Canadá-Moçambique (COCAMO) e a Organização Internacional do Trabalho (OIT); e as beneficiárias, membros da Cooperativa, as quais constituem actualmente um grupo de 3.162 membros activos, todos do sexo feminino, 495 (15,6%) dos quais com crédito (anexo 6).

Tendo em atenção que o que se pretende numa pesquisa qualitativa é a selecção dos participantes que melhor ajudam ao pesquisador a dar resposta ao problema ou questão da pesquisa, e não a representatividade da amostra (Creswell, 2003), a pesquisa foi desenvolvida a partir de dez respondentes, distribuídos de acordo com a tabela a seguir.

**Tabela 1 - Os Participantes da pesquisa**

| <b>Ord.</b>  | <b>Entrevistado</b>                              | <b>N.º</b> |
|--------------|--|------------|
| <b>1.</b>    | Beneficiárias                                    | 6          |
| <b>2.</b>    | Oficial de Crédito da CCM                        | 1          |
| <b>3.</b>    | Presidente da CCM                                | 1          |
| <b>4</b>     | Representantes das instituições parceiras da CCM | 2          |
| <b>Total</b> |  | 10         |

Fonte: o autor

Antes de se começar a discriminar cada um deles, há que referir que, tal como se vai explicar melhor mais adiante, por questões éticas, os entrevistados não são tratados pelos respectivos nomes, mas por códigos como "entrevistada 1", " Oficial de Crédito da CCM", "representante de...", etc..

Passando a explicação da Tabela 1, e começando com as beneficiárias, há que dizer que participaram seis, nas diversas situações do processo de crédito, nomeadamente, uma potencial beneficiária, que estava em processo de aprovação; uma que adquiriu o crédito recentemente; uma que já está a se beneficiar há alguns anos; uma beneficiária que efectua os pagamentos com regularidade e atempadamente; e duas beneficiárias com problemas de

pagamento. Esta variação permitiu captar as perspectivas e experiências de pessoas nas diversas situações do processo de crédito e enriquecer a sua análise, contribuindo para um estudo mais aprofundado mas também holístico.

Há que referir que a previsão inicial era de se entrevistar cinco beneficiárias, entretanto, surgiu a necessidade de se aprofundar ainda mais as razões que constroem o pagamento do crédito pelas mulheres, especialmente ligadas à situação de alguns maridos se apoderarem do dinheiro concedido pela CCM às mulheres. Daí que são duas as entrevistadas com problemas de pagamento.

Antes de se passar para os outros participantes do estudo, há necessidade de se fazer uma breve apresentação das beneficiárias, por formas a se garantir uma maior compreensão da pesquisa a partir do maior conhecimento das entrevistadas e da sua situação no momento da realização das entrevistas. O primeiro aspecto a apontar é que elas têm como característica e, comum o facto de serem ou terem sido mulheres de muito baixa renda, residentes nos bairros suburbanos da cidade de Nampula e todas elas pequenas empreendedoras ligadas ao comércio.

A beneficiária n.º 1 estava, na altura da entrevista, no dia 18 de Março de 2013, em processo de pedido de crédito pela primeira vez, apesar de ser membro da Cooperativa há sete anos. A beneficiária é residente do bairro do de Namutequelia, nesta cidade. Faz negócio de venda de capulanas, as quais compra na cidade de Nampula e manda para a cidade de Cuamba, província do Niassa para a venda.

A beneficiária n.º 2 adquiriu crédito em Novembro de 2012, no âmbito de um programa de formação de novas beneficiárias e posterior concessão de crédito, a partir de um financiamento que a CCM recebeu da OIT. A beneficiária vive no bairro de Namutequelia. Até ao momento que recebeu o crédito fazia o negócio de venda de comida. Após a formação, decidiu obter o crédito não só para melhorar o seu negócio actual, mas também para investir no negócio de venda de barotes de madeira. Deve-se referir que na altura da entrevista, no dia 15 de Março de 2013, a sua barraca e a sua casa, todos feitos de matope e cobertos de plástico e capim, haviam desabado devido às fortes chuvas que estavam a cair na cidade. Estava nessa altura a operar numa pequena barraca construída de bambu e capim, a frente da

sua casa, tendo somente três mesinhas velhas e cinco cadeiras de plástico. Nesse dia estava a vender, com a ajuda da sua filha, mandioca com salada de repolho e água para os trabalhadores e comerciantes que por lá passavam.

A beneficiária n.º 3 já é membro da CCM desde 2003 ou 2004. É mãe de 10 filhos: seis menores, estudantes nas escolas primárias e secundárias; três estão no ensino superior; e um ajuda-a nos negócios. Não tem marido. Vive no bairro de Namicopo e tem no quintal uma casa de matope e uma dependência de cimento, todas cobertas de zinco e melhoradas. Faz criação e venda de frangos, mas desde que sofreu um roubo de frangos, nos princípios deste ano, vem pensando maneiras de iniciar também o negócio de venda de cereais. Foi entrevistada no dia 15 de Março de 2013.

A beneficiária n.º 4 é membro da CCM desde 1992, antes formalização da instituição como associação. É considerada uma das melhores clientes da Cooperativa, que já levou vários créditos da Cooperativa e pagou sem problemas, isto é, sempre honrou com os seus compromissos pontualmente. Já fez diversos negócios, como venda de carvão, lenha, peixe fresco, bolinhos. Em 2002, inaugurou uma barraca, feita de cimento e coberta de zinco, onde até hoje vende cerveja, refrescos e comida. Tem a trabalhar lá uma servente e um guarda, para além da sua filha que a ajuda. Vive no bairro de carrupeia. Tem uma casa e uma dependência feitas de cimento e cobertas de zinco. No momento da entrevista, no dia 16 de Março de 2013, estavam a cimentar o seu quintal e a colocar uma tampa de cimento por cima do poço, que se localizava logo no portão, de modos que pudesse estacionar o carro que havia adquirido a 150.000Mt no quintal.

A beneficiária n.º 5, por sua vez, é membro desde 2011. Tem um *Takeaway*, localizado na estrada para a Faina, no bairro de Mutauanha, com quatro trabalhadores. Vende comidas e bebidas. Vive no mesmo bairro, próximo do *Takeaway*. Na altura em que foi entrevistada, no dia 15 de Março de 2013, estava a pagar o crédito recebido da CCM com dificuldades, tendo falhado diversas vezes.

A beneficiária n.º 6 também é membro da cooperativa desde 2011. Vive no bairro de Muhala-Expansão, numa casa feita de cimento, em degradação, com diversas fendas nas paredes, coberta de zinco. Sempre vendeu refrescos, maheu, gelinhos e bolinhos, mas desde que o seu

congelador avariou, só ficou a vender bolinhos. Tem muitas dificuldades de pagar o seu crédito, tendo negociado com a CCM para efectuar o pagamento em parcelas mais pequenas. A entrevista foi realizada no dia 14 de Abril de 2013.

Em relação aos restantes participantes da pesquisa, optou-se por obter experiências de um funcionário ligado ao processo de crédito, da Presidente da Cooperativa, e de representantes das duas instituições parceiras da CCMN.

No que respeita aos parceiros da CCM, a COCAMO é uma coligação de organizações não governamentais e organizações de desenvolvimento com bases religiosas que procuram atacar questões de desenvolvimento e justiça social. Ajuda organizações da sociedade civil no Norte de Moçambique a serem mais efectivas e com maior capacidade de resposta aos problemas dos segmentos marginalizados e desfavorecidos (apêndice 6).

A OIT, por sua vez, é uma agência especializada das Nações Unidas, cuja missão é de “promover oportunidades para que mulheres e homens obtenham trabalho decente e produtivo em condições de liberdade, igualdade, segurança e dignidade humana” (ONU, 2008). A OIT é parceira da CCM desde 2011.

O objectivo era de obter pontos de vistas diversos sobre a prática de concessão do microcrédito pela Cooperativa, a partir de pessoas chave no processo, com experiências diversas e em situações diferentes. Para a obtenção de informações a partir dos participantes acima mencionados aplicou-se a técnica da entrevista não estruturada focalizada. Entrevista é, de acordo com Marconi e Lakatos (2002), uma conversa de natureza profissional, a partir da qual um pesquisador obtém informações de alguém em relação a um determinado assunto. Tendo como referência, por um lado, o conceito de Marconi e Lakatos (2002) sobre a entrevista não estruturada focalizada, entende-se que este instrumento permite ao entrevistador desenvolver os assuntos nas direcções que se julgar pertinente, durante as entrevistas, aproveitando-se explorar mais questões importantes.

Por outro lado, tendo como referência o conceito de Bell (1997), podemos perceber que este tipo de entrevista também tem a vantagem de permitir ao próprio entrevistado falar sobre o que é importante para si. Muitas vezes este aspecto importante para o entrevistado também pode ser importante para o estudo, e seria perdido se não se tivesse sido dada a oportunidade

ao entrevistado de conduzir um pouco o assunto para questões de seu interesse. Entretanto, há que referir que existe sempre um roteiro de tópicos relacionados ao problema que deverá servir de suporte para o entrevistador não esquecer outros assuntos importantes (Marconi & Lakatos, 2002; Bell, 1997).

Deve-se referir que devido a constrangimentos ligados ao facto do representante da OIT em Moçambique não residir na cidade de Nampula e da escassez de tempo do mesmo para entrevista via telefónica, o contacto teve de ser feito por escrito, via correio electrónico.

Os dados obtidos através das entrevistas foram usados principalmente na fase da análise e interpretação dos dados e deram o principal contributo para a elaboração das conclusões. Foram também usados na parte da metodologia, nomeadamente, para a caracterização da CCM e das beneficiárias.

Há que mencionar o facto de, em relação aos entrevistados, se ter a preocupação de atender a questões de ética nesta pesquisa. Na verdade, os entrevistados, como já se deve ter percebido, não são tratados pelos nomes, mas sim por códigos (entrevistada 1, 2, etc.) ou por função que desempenha na respectiva instituição (Presidente, representante, Oficial de Crédito). Tal foi feito tendo em atenção, primeiro, que “a informação qualitativa em si não é anónima [...], portanto sempre deve ser mantida a confidencialidade dos indivíduos” (Sampieri, Collado & Lucio, 2006, p. 492) e, segundo, que para que as beneficiárias falassem à-vontade prometeu-se-lhes que os seus nomes não constariam do trabalho.

A entrevista foi aplicada, sempre que possível, em paralelo com a técnica da observação assistemática. A observação assistemática dá maior abertura e liberdade que a observação sistemática e pode ser feita sem fichas ou listas de registos (Richardson, 2008). A partir desta técnica, obteve-se registos, em forma de notas de campo, das impressões colhidas pelo investigador nos encontros com os entrevistados, permitindo dar conta do contexto e do ambiente em que as entrevistas foram efectuadas e também registar ocorrências pertinentes para a pesquisa. Os dados obtidos a partir desta técnica foram usados, neste relatório, para enriquecer tanto a caracterização das beneficiárias como a análise e interpretação dos dados.

Dando continuidade à exposição das técnicas aplicadas no estudo, há que referir que, ainda no sentido de procurar ter uma compreensão mais completa possível, fez-se uso da pesquisa

documental, na qual trabalha-se com fontes primárias, na forma de documentos escritos ou não (Marconi & Lakatos, 2002). A pesquisa documental permitiu obter dados para, a partir dos documentos relacionados à Cooperativa, fazer a sua caracterização, descrição das suas actividades de concessão de microcrédito e identificação das suas estratégias. Serviu também para caracterizar as instituições parceiras. Estes dados permitiram ainda enriquecer a fase da análise e interpretação dos dados.

Entretanto, deve-se salientar que, antes de mais, se começou por uma abordagem inicial à CCM, na qual buscou-se fazer uma nova apresentação do pesquisador<sup>6</sup>, explicar a essência do projecto, pedir autorização para o realizar na instituição e solicitar informações e documentos essenciais relativos à sua actividade. Nesta ocasião realizou-se uma pequena entrevista informal, a qual, para Vilelas (2009), é uma conversa simples que serve para conhecer o entrevistado. Assim, o entrevistador realizou esta entrevista com o objectivo de se aproximar do funcionário indicado para fornecer dados para este estudo, “quebrar o gelo”, obter de alguns dados iniciais e marcar um novo encontro para uma entrevista não estruturada focalizada.

Os dados colectados a partir dos respondentes foram descritos e analisados para uma posterior interpretação, usando como guia o raciocínio de Sampieri et al. (2006). A análise consistiu, primeiro, num processo de codificação primária, no qual se determinou unidades de análise, nas respostas dos participantes da pesquisa, e categorizou-se (categorias de análise); segundo, num processo de codificação secundária, para se comparar categorias e agrupá-los em temas. Seguiu, depois, o processo de interpretação, no qual se descreveu as categorias, encontrou-se o significado e relacionou-se as categorias. Este processo de interpretação foi realizado também através de um cruzamento das informações obtidas a partir das entrevistas, dos documentos e das observações com os conteúdos do marco teórico. O cruzamento das informações obtidas com as existentes no marco teórico não só permitiu fazer uma melhor interpretação delas mas também a aproximação da prática com a teoria.

---

<sup>6</sup> O pesquisador já havia realizado uma abordagem inicial em Novembro de 2011, de onde surgiu a ideia de fazer um estudo do caso da CCM.

### 3.1. Caracterização do Local de Investigação

A CCM surgiu em Abril de 1994, através da actividade de um grupo de 7 mulheres que formavam um grupo de *xitique*<sup>7</sup>. Estas mulheres estavam a ser ensinadas a fazer bolinhos de mandioca por uma senhora de origem canadiana trabalhadora da COCAMO. O objectivo era que as senhoras vendessem os bolinhos e fizessem poupança. Conforme a PCA da CCM (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013), a trabalhadora da COCAMO aconselhou as mulheres a guardarem o dinheiro que fossem obtendo em uma caixa para depois se dividirem no fim do ano, de acordo com os depósitos que cada uma fazia e que eram alistados durante o ano. A isso elas chamaram de “poupança”.

Com o apoio da COCAMO este grupo de mulheres formalizou, nesse ano a associação que então se designou Caixa das Mulheres Rurais, apesar da sua actividade se desenvolver desde a sua criação com maior incidência nos bairros da Cidade de Nampula. Muitas começaram a gostar começaram a aderir e, quando chegam a mais de cem membros, dois anos depois, surgiu a necessidade de se começar a emprestar aquele dinheiro num processo rotativo. Entrou então a fase de “poupança e crédito” (PCA da CCM, comunicação pessoal, 17 de Março, 2013).

Mas passado também muitos anos, em 2009, Conforme a PCA da CCM (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013), surgiu a necessidade de olhar para as exigências do Banco de Moçambique, porque o número se tornou muito grande, tinham de sair da categoria de associação e entrar na rede das cooperativas.

Desde a sua criação, segundo o oficial de crédito (comunicação pessoal, 30 de Setembro, 2012), a instituição contou com o apoio do seu único parceiro, até recentemente: a COCAMO. Esta ONG assumia grande parte das despesas da instituição, incluindo os pagamentos dos salários dos funcionários. Entretanto, a medida que a Cooperativa foi crescendo e ganhando

---

<sup>7</sup> Esta palavra, traduzida do Tsonga para Português, significa, de acordo com Casimiro e Neves de Souto (2010), poupança. Os contornos da prática do *xitique* podem ser apresentados da seguinte maneira: “Baseado em formas muito simples, o processo inicia-se normalmente a partir de um grupo de amigos que se juntam, fixam o montante da contribuição de cada membro e a periodicidade dos encontros para prestação de contas e distribuição rotativa da poupança, por cada um deles [...] Os fundos circulam entre os seus membros e a sua Coleta e distribuição funcionam, regra geral, na base da confiança e empatia, ao mesmo tempo que obriga cada membro do grupo a fazer a poupança de um montante predeterminado e dentro da periodicidade previamente definida para o pagamento da sua quota. A distribuição da poupança entre os membros do grupo é feita periódica e rotativamente” (Silva, 2003, citado em Casimiro e Neves de Souto, 2010, p. 26).

sustentabilidade, a COCAMO foi reduzindo a sua intervenção e passando, paulatinamente, os encargos para a instituição.

Conforme a representante da COCAMO em Nampula (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013), até Outubro de 2007 a então Caixa das Mulheres Rurais de Nampula já conseguia cobrir as suas despesas de funcionamento. Actualmente o apoio que a COCAMO presta inclui a concessão de empréstimos à Cooperativa (a juros baixos de 1%); doação de material e equipamento de escritório; pagamento de transporte, hospedagem e alimentação para os órgãos da Cooperativa para participarem em formações ou outras actividades do interesse da instituição; pagamento de montagem de sistemas e programas para o funcionamento interno e de técnicos para a manutenção dos sistemas.

A formação dos seus membros em matéria economia, pequenos negócios e empreendedorismo feminino sempre foi objectivo da cooperativa, de acordo com o oficial de crédito (comunicação pessoal, 30 de Setembro, 2012), pelo que desde a sua criação houve a preocupação de envolver o maior número possível dos seus membros em actividades de formação para as quais eram convidados. Desde 2011, estão a desenvolver uma parceria com a OIT da qual já resultou quatro formações. A parceria com a OIT está a ganhar outros contornos, pois desde Julho de 2012 que a OIT tem injectado fundos na Cooperativa para a concessão de crédito exclusivamente às mulheres que até então já se beneficiaram da formação, de modos a que tenham a oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos na realidade dos seus negócios.

A CCM está a operar na Cidade de Nampula, desde a sua criação. Enquadrado no seu plano de expandir e a pedido das mulheres do distrito de Rapale, existe a ideia de abrir escritórios da Cooperativa neste distrito. A formação oferecida no dia 3 de Setembro de 2012, ao propósito, não só foi realizada na cidade de Nampula, para 60 mulheres, mas também houve outra em paralelo no distrito de Rapale, para mais de 60 mulheres. O volume de carteira de poupança desta instituição é de 14.460.752,00Mt e o volume de crédito é de 9.519.298,00Mt (anexo 6).

A CCM pode ser caracterizada, na actualidade, abordando a Lei que regula o estabelecimento e o exercício das actividades das instituições de crédito e através de alguns elementos estratégicos, nomeadamente, a sua definição, a sua missão e a sua visão.

A Lei n.º 9/04, de 21 de Julho (RM, 2004), que atualiza a Lei n.º 15/99, de 1 de Novembro (RM, 1999), define instituição de crédito, na alínea a) do n.º1 do artigo 2, como:

Empresas que integrem uma das espécies previstas no artigo 3<sup>8</sup> desta Lei, cuja atividade consiste, nomeadamente, em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis, quando o regime jurídico da respetiva espécie expressamente o permita, a fim de os aplicarem por conta própria, mediante a concessão de crédito.

Para estas espécies de instituições de crédito específicas que são as Cooperativas de Crédito, a mesma Lei estabelece a seguinte definição, na alínea f), do n.º 2 do artigo 2: “instituições de crédito constituídas sob forma de sociedades cooperativas, cuja actividade é desenvolvida a serviço exclusivo dos seus sócios”.

Para além da apreciação da base legal na qual a CCM se integra, é importante, para compreender a Cooperativa, apresentar também os seguintes elementos estratégicos, obtidos na instituição, que caracterizam a essência da sua actividade:

- Definição da CCM: “é uma associação autónoma de pessoas, unidas voluntariamente para fazer frente às suas necessidades e aspirações económicas, sociais e culturais comuns, por meio de uma empresa de propriedade conjunta e democraticamente controlada”. Apesar de neste conceito não estar perceptível, é importante salientar que a CCM é uma associação cujos membros são exclusivamente mulheres (anexo 1).
- A sua Missão: “poupar dinheiro em lugar seguro e providenciar crédito aos seus membros para desenvolverem negócios e outros serviços com vista ao melhoramento da situação socioeconómica” (anexo 2).
- A sua Visão: “criar uma instituição financeira que forneça serviços de poupança e crédito competitivos e sustentáveis a mulheres com baixo rendimento” (anexo 3).
- Os seus Objectivos: “promover poupança entre os membros”; “conceder créditos aos membros para fins providenciais e produtivos”; “educar os membros sobre os princípios de cooperação, economia doméstica, direitos económicos das mulheres e pequenos negócios” (anexo 4).

---

<sup>8</sup> Este artigo classifica diversas espécies de instituições de crédito, incluindo as Cooperativas de Crédito (alínea c) do mesmo artigo)

Percebe-se, através da base legal e dos elementos estratégicos acima apresentados, que a CCM é um grupo de mulheres de baixo rendimento que vê no esforço conjunto, em forma de associação, uma oportunidade para a melhoria das suas condições de vida. Unidos legalmente através de uma instituição de crédito da espécie “Cooperativa de Crédito”, a CCM, os seus membros partilham recursos, através dos serviços de poupança (depósitos) e concessão de pequenos créditos prestados pela Cooperativa exclusivamente para membros. Para realçar o aspecto democrático da gestão da cooperativa, conforme o oficial de crédito (comunicação pessoal, 30 de Setembro, 2012) a Cooperativa realiza actualmente Assembleias para as quais convoca os seus membros. Nestas Assembleias os membros discutem o funcionamento da instituição e podem mesmo, a título de exemplo, exigir a demissão de um funcionário que não tenha um comportamento exemplar.

## **4. Apresentação, Análise e Interpretação de Dados**

Nesta secção vai-se apresentar, analisar e interpretar os dados obtidos a partir de 10 entrevistas não estruturadas focalizadas, com o suporte dos dados obtidos através da observação assistemática e da pesquisa documental.. A apresentação dos resultados segue a lógica das categorias construídas ao longo do trabalho e das questões da pesquisa. A interpretação dos dados tem em conta a caracterização da CCM e o marco teórico desenhado em torno dos conceitos de microcrédito, economia social solidária e desenvolvimento.

### **4.1. As Estratégias da CCM para a Concessão De Crédito**

As estratégias de concessão microcrédito pela CCM, como forma de contribuir para o desenvolvimento local, podem ser identificadas a partir da análise de seis aspectos, nomeadamente: a natureza da CCM; as características do crédito da Cooperativa; os tipos de garantia exigidos; as acções de formação; as acções de monitoria do crédito e acompanhamento do negócio; e as actividades de divulgação da CCM e dos seus serviços. Apresenta-se a seguir os resultados encontrados em cada um destes aspectos levantados na pesquisa, tendo como ponto de partida a natureza da instituição.

#### **4.1.1. A Natureza da CCM**

A partir dos dados colhidos de sete entrevistados e através da pesquisa documental foi possível perceber que, a CCM estabeleceu como grupo-alvo a atingir o segmento das mulheres de baixa renda. A Visão da CCM é esclarecedora em relação a este aspecto, ao indicar que se pretende “criar uma instituição financeira que forneça serviços de poupança e crédito competitivos e sustentáveis a mulheres com baixo rendimento” (anexo 3).

O requisito de ser mulher é o principal para se fazer parte da Cooperativa. O facto de ser uma instituição só de mulheres influencia para uma maior adesão das mesmas, por se sentirem

mais à-vontade. Na perspectiva da Presidente da Cooperativa (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013):

Isso conquista muito a força da mulher, porque a mulher se sente a vontade, pensa mesmo que “a outra mulher já tem um dinheiro na cooperativa e porquê eu não posso ir depositar”? Quando abre a sua conta, deixa o seu dinheiro, também conquista-se pelo facto da cooperativa estar a conceder créditos. Então a mesma mulher vê na sua comunidade colegas dela a fazerem negócio mas a invocarem que conseguiram crédito na CCM. É assim que as outras também vêm em massa.

O peso do facto de ser uma instituição que atende apenas as mulheres na decisão final das clientes foi mencionada por duas, das seis beneficiárias entrevistadas, sendo que a beneficiária n.º 6 (comunicação pessoal, 14 de Abril, 2013) afirmou “eu achei que um lugar onde há acesso às mulheres é só na aquela cooperativa, caixa das mulheres. Por isso fui ali.”. A beneficiária n.º 5 (comunicação pessoal, 15 de Abril, 2013), por sua vez, disse “Escolhi la porque primeiro a cooperativa e das mulheres e achei que eu tinha direito também como mulher”.

Entretanto, antes de se beneficiarem dos serviços da Cooperativa, há também o imperativo de ser membro. A este respeito, a Missão da CCM é clara ao estabelecer que ela existe para “poupar dinheiro em lugar seguro e providenciar crédito aos seus membros para desenvolverem negócios e outros serviços com vista ao melhoramento da situação socioeconómica” (anexo 2). Isto vai de acordo com a alínea Alínea f do n.º 2 do art. N.º 2 da Lei n.º 9/04 de 21 de Junho (RM, 2004) que estabelece que as actividades das cooperativas de crédito são desenvolvidas “a serviço exclusivo dos seus sócios”, visando, conforme Pagnussatt (2004, cit. em Cavalcanti & Fonseca, 2012), o bem-estar comum.

A qualidade de membro permite às beneficiárias da cooperativa, de acordo com os estatutos da Cooperativa (anexo 4), para além de se candidatarem a órgãos da instituição<sup>9</sup>, participarem e votarem em todas as Assembleias Gerais, realizadas anualmente. Estas Assembleias representam um momento de interacção importante, um momento de prestação de contas pelos Órgãos da Cooperativa aos membros, mas também um momento de participação dos membros na gestão da CCM, onde colocam as suas preocupações e, conforme o oficial de

---

<sup>9</sup> Assembleia Geral, Corpo Directivo, Conselho Fiscal e Comité de Empréstimo (anexo 5).

crédito da instituição (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), “as mulheres imperam como se fossem donas... elas são donas da cooperativa”.

Em paralelo com a interacção membro-funcionário da CCM, no dia-a-dia, as Assembleias Gerais constituem, portanto, momentos que permitem a canalização rápida das preocupações dos membros e a decisão de um conjunto de acções para a resolução de problemas e para a melhoria dos serviços. Portanto permitem a criação de soluções e ofertas mais ajustadas ao grupo-alvo da Cooperativa.

Entre os exemplos de matérias que já foram decididas nestas Assembleias, tendo em atenção à reclamação das beneficiárias são: a decisão de que a CCM é que haveria de se encarregar de tratar do NUIT das potenciais beneficiárias, junto à Direcção das Finanças, por elas queixarem se ser difícil tratar este documento, no momento de pedido de crédito (oficial de crédito da CCM, comunicação pessoal, 15 de Março, 2013); as decisões da XIV Sessão da Assembleia geral de 16 de Abril de 2011, segundo as quais, a pedido das beneficiárias, que a Cooperativa deve funcionar também nos sábados, que se deve disponibilizar aos membros cadernetas para o controle dos seus movimentos e que se reduzisse a percentagem da participação<sup>10</sup> nas operações de 20% para 15% do valor total do crédito pedido.

O objectivo principal desta actividade de concessão de crédito, de acordo com os dados obtidos através de oito entrevistados e da pesquisa documental (anexos 2-4), é de permitir a um número cada vez maior de mulheres o acesso, a baixo custo, a capital para o investimento em actividades comerciais e de prestação de serviços, que permitissem a acumulação de lucros para a posterior devolução do crédito e ao mesmo tempo que resta um capital para o reinvestimento no negócio. Segundo a Presidente (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013):

Não era possível as mulheres guardarem dinheiro até aos 10 mil Meticais para fazerem o seu negócio. As capacidades financeiras não são iguais. Existem aquelas que só conseguem poupar 500 Meticais por mês, mas também existem aquelas que podem poupar 20 a 30 mil. Então para aproveitar tentar equilibrar a vida económica dessas mulheres e por o esforço e a força do empreendedorismo que a mulher está a mostrar, viu-se que é muito melhor também este produto de crédito.

---

<sup>10</sup> Dinheiro que fica retido na conta da cliente até ao pagamento total do valor do crédito. Após o pagamento da dívida, a cliente pode movimentar o dinheiro retido.

Outro aspecto que se pode obter da Missão da CCM, anteriormente citada, é que o enfoque principal da Cooperativa, no que diz respeito ao crédito, é o negócio. Ou seja, o crédito deve ser aplicado essencialmente para fins produtivos ligados a actividades comerciais e de prestação de serviços. Apesar de a CCM ter como um dos seus objectivos “conceder créditos aos membros para fins providenciais e produtivos” (anexo 4), deve-se perceber que actualmente a área de focalização é apenas a do negócio. A principal razão desta especialização tem a ver com a posterior capacidade de devolução do dinheiro pelo beneficiário. A este respeito, a Presidente da Cooperativa (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013) refere que:

O crédito que a cooperativa está a fornecer é para os pequenos negócios. Antes até tínhamos para habitação, educação, saúde, mas tivemos um fracasso. Depois de um estudo na Assembleia Geral, vimos que não estava a ajudar muito. Então era difícil pagar um crédito de habitação porque a pessoa não rendeu nada. Construiu, acabou o dinheiro e não está a ver onde conseguir dinheiro para devolver. Assim como para a saúde, porque a pessoa morreu, “já não tenho dinheiro”, etc... Então paramos com os outros produtos, ficando apenas para pequenos negócios.

Entretanto, Conforme a PCA da CCM (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013), faz parte dos planos da Cooperativa abrir a sua actuação para a área da agricultura.:

Na assembleia passada em 2011, houve a reclamação de que nos queremos voltar ao crédito de agricultura. Então estamos em estudo e vimos que há necessidade de fazermos. Ainda não começamos a aplicar mas há previsão de, nesta assembleia de 2013, avançarmos a ideia para, em 2014, vermos se podemos implementar.

Os resultados apresentados acima revelam a natureza solidária da CCM que promove uma economia de entreajuda e cooperação para fazer face às injustiças do mercado, a pobreza e a exclusão social (França Filho, 2002; 2004). A actividade que esta instituição desenvolve enquadra-se num dos quatro tipos de Economia Solidária apresentados por França Filho (2004): a finança solidária. Conforme este autor, fazem parte do campo da microfinança um conjunto de experiências que visam fazer face às injustiças do mercado procurando garantir o acesso ao crédito a segmentos excluídos do sistema bancário tradicional, especialmente por não terem como oferecer garantias.

Os mesmos resultados acima permitem concluir que devido a sua natureza solidária, e dentro da sua orientação estratégica para contribuir para o desenvolvimento local a partir das suas actividades de crédito, primeiro, a CCM estabeleceu como grupo-alvo das suas mulheres de

baixa renda, as quais devem se tornar membros da Cooperativa para terem acesso aos seus serviços, pretendendo, com esta actividade de crédito, disponibilizar capital, a baixo custo, para que elas possam investir e gerar lucros; segundo, criou mecanismos de interacção com o grupo-alvo (a interacção directa das mulheres com os funcionários e os órgãos da CCM e a interacção em Assembléias Gerais) que permitem a colocação de preocupações e sugestões das mulheres e, deste modo, a criação de soluções mais ajustadas às suas necessidades; e, terceiro, a CCM, a partir da análise que fez ao seu grupo-alvo, optou por limitar a sua actuação ao crédito ao negócio. Os lucros obtidos a partir dos negócios das beneficiárias deveriam permiti-las devolver o dinheiro do empréstimo e, ao mesmo tempo, criar capital próprio para outros investimentos.

#### **4.1.2. As Características do Crédito da CCM**

O segundo aspecto através do qual se pode identificar a orientação estratégica da CCM na concessão de crédito tem a ver com as características deste crédito. A caracterização a seguir vai abordar os seguintes elementos: as quantias de crédito que concede; o sistema de acesso a quantias maiores de crédito pelos beneficiários; os juros cobrados; os prazos de pagamento do crédito; e a duração (período total) do pagamento dos créditos.

Iniciando pela quantia de crédito disponibilizada, a Política de Crédito e Manual de Procedimentos (anexo 8) permite perceber que o crédito é de pequeno montante, variando de um mínimo de três mil e quinhentos Meticais (3.500,00Mt) a cento e cinquenta mil Meticais (150.000,00Mt). A Política de Crédito e Manual de Procedimentos apenas estabelece as balizas dentro das quais se pode conceder, entretanto, na prática, a variação do crédito é regida por um sistema montado de acesso a quantias maiores de crédito (o segundo elemento em análise), através do qual as clientes, a medida que vão terminando os pagamentos dos créditos obtidos com sucesso, vão ganhando a possibilidade de obter uma quantia de crédito maior na próxima vez que submeter o pedido de crédito. Conforme a beneficiária n.º 4 (comunicação pessoal, 16 de Março, 2013):

Começa com... Você vai pedir consoante o negócio que você está a fazer. Primeiro, você vai levar pouco dinheiro, para aqueles que vendem carvão em montinho, para

aqueles que vendem... que querem fazer bolinho... Um membro de duas semanas, de um ano não vai levar a volta de 100 [mil Mt]... Tem que levar pouco, pouco, pouco, pouco, devolvendo pouco, pouco até atingir a fase de levar 50, levar 100... Pelo menos eu levo 100, porque já sou membro há muito tempo. Comecei a levar 500mt fazer bolinhos, passei a levar 2mil, passei a levar 5, passei a levar 10, passei a levar 15, ate hoje que eu levo 100 a 150mil meticais.

Apesar de duas, das seis clientes entrevistadas, terem reclamado deste sistema que estabelece que, por exemplo, na primeira vez, a cliente só pode levar valores no intervalo entre 3.500,00Mt e 10.000,00Mt, dizendo serem valores monetários muito baixos, justifica-se esta prática pelas seguintes razões: a necessidade de se incentivar o pagamento, com a possibilidade de se adquirir quantias maiores após o pagamento pontual da dívida; a necessidade de estudar o comportamento da cliente antes de obter quantias maiores de crédito; e pelo facto de não se exigir muitas garantias, implicando um maior cuidado na concessão do crédito. A este respeito, pode-se apreciar o depoimento da PCA (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013):

O nosso critério é: nova cliente começa de 3500 a 10mil meticais dependendo da sua capacidade. Mas também os oficiais de crédito são obrigados a confirmar se os bens de garantia que ela tem... vai ter capacidade de pagar 10, por exemplo, se ela pedir 10. Na segunda rodada/via, os mesmos clientes tem direito a partir de 10 ate 20mil meticais, que é para também os oficiais de crédito e a cooperativa estudarem o comportamento desta cliente com relação aos pagamentos. A terceira vez é de 20 a 50mil, e assim sucessivamente. Mas também há excepções. Aquelas clientes que pagam sem problemas na 1ª e 2ª vezes, na 3ª vez podem saltar e ultrapassar aos 50mil. Isso depende do estudo que se faz internamente.

A terceira característica do crédito da CCM tem a ver com os juros. Estes foram estabelecidos para 4% do valor do empréstimo, para os membros, e 3%, para o pessoal que trabalha na caixa e para os Membros do Conselho de Administração. Esta taxa de juro é considerada baixa e acessível pela maioria das beneficiárias entrevistadas, com a excepção da beneficiária n.º 1 (comunicação pessoal, 18 de Março, 2013), a qual não sabia qual era a taxa de juro e estava em processo de pedido de crédito pela primeira vez.

A beneficiária n.º 5 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), sobre a taxa de juros, afirma: que “o dinheiro deles, embora que a pessoa tem que pagar com juros eles dão para ajudar a pessoa também para poder progredir”, no sentido de que os juros cobrados não são altos e permitem as mulheres investirem nos seus negócios e pagarem a dívida. Este juro é cobrado, de acordo com oficial de crédito da CCM (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), para

permitir a realização de despesas de funcionamento como o pagamento dos trabalhadores, a movimentação de transportes e a compra de material de escritório.

A quarta característica é que o pagamento do crédito é feito mensalmente, dependendo da data que a beneficiária obteve o crédito. Este pagamento deve ser feito num período (quinta característica) que varia entre 4 e 18 meses, dependendo da preferência da cliente, apesar das beneficiárias entrevistadas apenas mencionarem o período de 12 meses. Por conseguinte, se a cliente escolher poucos meses terá de fazer pagamentos de quantias maiores do que se escolher pagar em mais meses.

Conclui-se a partir dos resultados acima que a CCM concebeu o seu crédito por formas a que se ajustasse às características do seu grupo-alvo e às suas capacidades: fixou as quantias de crédito para quantidades pequenas que variam de 3.500,00Mt a 150.000,00Mt; instalou um sistema de acesso gradual a quantias maiores de crédito que traz ganhos diversos, por exemplo, a nível do incentivo pagamento atempado do crédito pelas beneficiárias; fixou juros de 3% ou 4%, considerados baixos pelas beneficiárias; e estabeleceu a regra do pagamento mensal do crédito, em períodos que podem variar de 4 a 18 meses.

As características do crédito da cooperativa permitem enquadrá-la no campo das microfinanças (mais especificamente do microcrédito), tendo em atenção a coincidência com as características das microfinanças levantadas anteriormente, neste trabalho, seguindo a perspectiva de Ledgerwood (1998), nomeadamente, a concessão de quantias pequenas de crédito, com juros baixos; o acesso a novos e maiores créditos, dependendo do desempenho no pagamento de créditos anteriores; e um sistema de pagamento de crédito simplificado e facilitado, através de pagamentos mensais de pequenas parcelas de crédito.

#### **4.1.3. Os Procedimentos de Acesso ao Crédito da Cooperativa**

O terceiro aspecto que permite caracterizar as estratégias de concessão de crédito pela Cooperativa está ligado aos procedimentos principais para o acesso ao crédito. Neste aspecto, há necessidade de se abordar os requisitos para o acesso ao crédito da cooperativa, os tipos de garantias específicas exigidas e os constrangimentos ou facilidades de acesso ao crédito.

Os requisitos de acesso ao crédito podem ser determinados em dois momentos, resultantes da condição de ser membro da Cooperativa para poder ter acesso ao crédito. Neste sentido, antes de ter acesso ao crédito, a cliente deverá primeiro tornar-se membro da CCM. Para ser membro da CCM, para além de ser maior de 18 anos e mulher, deverá reunir os seguintes requisitos (anexo 7): Fotocópia de Bilhete de Identidade (B.I.), passaporte ou carta de condução; declaração de residência (ou factura de água ou luz em nome da cliente); Número Único de Identificação Tributária (NUIT); duas fotos tipo passe; documento do herdeiro da conta (para o caso da cliente falecer); e 250Mt em dinheiro, o qual será depositado nas seguintes contas: 100Mt na conta acção (que não se pode movimentar), 100Mt na conta poupança da cliente e 50Mt para o pagamento de joia.

Depois de se tornar membro e abrir as contas, a cliente deverá ficar a fazer movimentos normais na conta poupança durante 45 dias. Após este período, poderá se candidatar ao acesso ao crédito. Neste caso, também deverá reunir alguns requisitos, nomeadamente: a licença do negócio; a existência de 15% do valor pretendido na conta poupança; ter um avalista; pagar a comissão de preparo em 1% sobre o valor solicitado; e, após a aprovação, o reconhecimento do contrato de crédito e a entrega de uma procuração irrevogável sobre os bens de garantia específicos que a cliente põe a disposição da CCM em caso de não pagamento.

No que diz respeito aos bens de garantia, há que referir que a Cooperativa tem em conta o grupo-alvo que pretende atingir. Neste sentido, procuram tornar o processo mais simples, exigindo bens que as clientes carenciadas podem disponibilizar sem muita complexidade. Dentre os bens mencionados, os mais apontados pelas seis beneficiárias entrevistadas foram congeladores e televisores (todos apontados por cinco beneficiárias), seguindo-se para sofás e geleiras (por três beneficiárias) e depois mesinha, armário, colunas e DVD (todos mencionados uma vez). Segundo a beneficiária n.º 4 (comunicação pessoal, 16 de Março, 2013), para obter o crédito da cooperativa:

Você vai dar alguma coisa lá na tua casa como garantia, no caso de mobília. Não há garantia de casa. É proibido. Nem eles não dizem que “vamos levar a sua casa se você não pagar!” Não. Mas aquilo que você tem dentro da casa, uma geleira, um congelador, um televisor, é já o que eles ficam como a garantia deles, no caso de alguma coisa. Mas isso depende passando 5 ou 4 meses sem pagar.

É, portanto, possível notar a preocupação da CCM de reduzir os obstáculos em termos de garantias específicas, tendo em conta o seu grupo-alvo de mulheres carenciadas, de modo a disponibilizar com rapidez o crédito. Pode-se, em relação a isso apreciar a contribuição do oficial de crédito (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013):

Durante o processo de avaliação nós pedimos que a cliente ponha alguns bens em garantia... a maioria dos bens que nós avaliamos são os mobiliários de casa: da sala do quarto ou da cozinha. E muito mais trabalhamos com os bens imóveis porque temos medo, caso de uma cliente que penhora um carro e aí tem de levar para o seguro, e o seguro deve assegurar em nome da cooperativa e são passos mais complicados e leva muito tempo, pode levar um mês dois meses e a maioria das nossas clientes querem que o crédito saia logo em um dia, dois dias.

Em casos de insuficiência de garantias pela cliente, há sempre um processo de negociação, tendo sempre em vista o objectivo de ajudar às clientes mais carenciadas a melhorarem as suas condições de vida, podendo resultar numa redução do valor que a cliente pede para outro menor ou mesmo na reprovação do pedido. Entretanto, conforme o oficial de crédito da Cooperativa (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), pode-se, também, dependendo do histórico da cliente em termos de movimentação de conta ou de cumprimento dos seus compromissos, chegar-se após uma análise do comité de crédito chegar-se a conclusão que se pode deferir o pedido para o valor mínimo, mesmo sem garantia. A este respeito, a representante da COCAMO (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013) disse:

A tendência aqui é sempre de ajudar. Veja só que nem uma mulher não tendo os bens de garantia que lhe são exigidos, como uma maneira de garantir o reembolso, sempre tem uma maneira que a Cooperativa encontra para facilitar... Sempre atendendo que não tem condição mas tem o pensamento, o espírito de querer desenvolver algum negócio possível.

A Cooperativa tem como objectivo específico, como já ficou notório, a concessão de crédito produtivo para melhorar a situação económica da mulher. Entretanto, parte do pressuposto de que não se deve conceder crédito sem garantia. Daí a escolha deste modelo de concessão de crédito individual e de exigência de garantias. Pretende-se com o sistema de garantias incentivar às clientes a se preocuparem com a devolução do empréstimo, sem, no entanto, colocar a mulher numa situação pior, através da confiscação dos seus bens. Existe sempre, caso a cliente, por algum infortúnio, tenha dificuldade de pagar, a possibilidade de um processo de negociação do pagamento, tendo em conta a situação em que se encontrar. A este

respeito, vale apontar a contribuição da Presidente da CCM (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013):

Escolhemos este modelo de garantia de bens das mulheres porque olhando a situação do moçambicano, não é possível dar um empréstimo sem garantia. É necessário existir alguma garantia. Segundo, é fácil penhorar os bens do que a habitação, a casa. É difícil para a comissão de empréstimo fechar uma casa, deixar uma mãe, estamos a falar de membros mulheres, deixar uma mãe fora da sua residência e vender a casa deixando as crianças a sofrer. É um pouco complicado. Então nos preferimos que se venda os bens. Mas esse não é o objectivo da cooperativa. O objectivo da cooperativa é de pressionar os membros a levantar os seus bens. Nunca foi a vontade da cooperativa arrancar os bens, mas é para pressionar que a cliente sinta-se obrigada a pagar o empréstimo.

Deve-se referir que, de uma forma geral, as seis beneficiárias entrevistadas consideram tanto os requisitos como as garantias específicas exigidas acessíveis para a sua condição económica. Deve-se ainda deixar patente que a CCM tem facilitado o tratamento de alguns documentos que constituem dificuldade para as beneficiárias, como o NUIT. A Cooperativa tem ajudado a reunir os documentos necessários para a aquisição de NUIT e tem levado os pedidos em conjunto para a Direcção da Área Fiscal de Nampula no sentido de acelerar o processo e entregar os documentos às respectivas beneficiárias.

Estes aspectos todos levantados, por um lado, ajudam a reforçar a orientação desta Cooperativa como uma instituição de microfinanças que visa essencialmente atingir uma faixa da população excluída do sistema financeiro tradicional, dentro do quadro da economia solidária e do cooperativismo de crédito, através da simplificação dos procedimentos para o acesso ao crédito e da tentativa de ajustá-los às necessidades dos seus membros.

Permitem, juntamente com o que foi exposto nos pontos anteriores, por outro lado, situar as suas actividades de concessão de crédito dentro do modelo de concessão de créditos individuais, na classificação de Ledgerwood (1998), no qual concede-se créditos a indivíduos particulares e a sua concessão depende da capacidade dos potenciais beneficiários proporcionarem alguma garantia para o reembolso e algum nível de segurança. Ou seja, a Cooperativa concede crédito a mulheres individualmente (não a grupos solidários) e sempre tendo como princípio a necessidade das potenciais beneficiárias apresentarem garantias. Contudo, há que notar também o esforço que se aplica para contornar a exigência de garantia, tendo em conta a missão da mesma de melhoramento das condições de vida das mulheres

mais carentes e apoiando-se em informações abonatórias em relação ao carácter e idoneidade das mesmas.

Portanto, pode-se concluir que a Cooperativa usa como estratégia para a prossecução da sua missão a simplificação de todos procedimentos e requisitos como forma de garantir o maior acesso ao crédito pelo seu grupo-alvo, conforme as suas características e capacidades; e a disponibilização dos seus serviços dentro do modelo de concessão de créditos individuais, como forma de incentivar o seu pagamento, contudo, simplificou e ajustou as garantias exigidas às capacidades das mulheres de baixa renda.

#### **4.1.4. As Acções de Formação**

O quarto elemento pelo qual se pode apreciar a estratégia da Cooperativa refere-se às acções de formação, que foram mencionadas por seis entrevistados. Segundo o oficial de crédito (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), a formação dos membros abrange diversos temas como, por exemplo, a gestão de pequenos negócios, a mulher empreendedora e rede de mulheres. Esta formação pode ser dada tanto no início, quando a membro está para obter o crédito, como ocasionalmente após obter crédito, sempre que surjam oportunidades e a cliente se mostre interessada. Pode ser ministrada tanto por consultores contratados (por exemplo da AMOMIF, do IFB e INEFP), como pelos Órgãos da instituição e pelos oficiais de crédito. A Presidente da Cooperativa (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013) menciona que:

Os membros dos órgãos sociais eleitos, uma vez a outra tem feito visita aos clientes para fazer palestras e para também ganhar novos clientes. Palestra sobre estudo de viabilidade de negócio. E aconselhamos as pessoas que não podem ir buscar o dinheiro sem primeiro planificar. Nunca planificar com o dinheiro dentro, mas sim planifica com os papéis preenchidos. Então planifica bem antes de ir buscar dinheiro. E também na própria cooperativa tem os oficiais de credito que tem reunido com as senhoras que vem pedir credito para dar uma pequena capacitação antes de entregar o valor.

Visa-se, com estas formações, dar uma maior compreensão sobre negócios, gestão de dinheiro e aproveitamento de oportunidades e garantir uma maior sustentabilidade as iniciativas das beneficiárias. A beneficiária n.º 2 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013) afirma que obteve antes da aquisição do crédito ajudou-a a melhorar a sua visão de negócio: “na altura

não conseguíamos saber qual é a área boa de negócio, qual é a vantagem, qual é a parte que pode economizar...agora já estamos a saber”. A formação permite também aumentar as possibilidades de pagamento do crédito, pois as beneficiárias que se beneficiam da formação aprendem formas de aplicar o lucro que ganham tanto para o pagamento da dívida quanto para o reinvestimento e para as despesas de casa.

Há que referir também que a CCM, junto com a OIT, vem empreendendo, nos últimos dois anos, especialmente no ano 2012, acções de formação de novas beneficiárias, as quais logo após a formação recebem créditos, possibilitando-as aplicar de imediato os conhecimentos adquiridos nos seus negócios. Para além da OIT, a COCAMO também vem financiando a formação de membros, funcionários e Órgãos da CCM, desde a sua criação.

Em relação aos funcionários, a COCAMO tem, de acordo com a sua representante em Nampula (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013), promovido cursos ligados a vários temas como, por exemplo, contabilidade, gestão, a gestão de risco de crédito, atendimento de balcão. Falando especificamente da gestão de risco de crédito a representante esclarece que o objectivo é de dotar aos oficiais de crédito de instrumentos para a análise da situação financeira da petionária de crédito e da probabilidade de posterior reembolso, para evitar problemas de não reembolso no futuro.

Pode-se concluir, portanto, que, dentro da sua orientação estratégica por formas a trazer o seu contributo ao desenvolvimento local, a Cooperativa adoptou, também, como estratégia a formação tanto das beneficiárias como dos seus funcionários. A formação das beneficiárias visa melhorar a sua gestão do negócio e conferir maior sustentabilidade das suas iniciativas, bem aumentar as possibilidades de pagamento da dívida pelas beneficiárias.

#### **4.1.5. As Acções de Monitoria do Crédito e Acompanhamento do Negócio**

O quinto elemento que nos revela a orientação estratégica da Cooperativa na prática da concessão do crédito ao seu grupo-alvo diz respeito a duas actividades desenvolvidas quase em simultâneo pelos oficiais de crédito. A primeira é a monitoria do investimento feito através do dinheiro recebido da cooperativa e o seu grau de retorno. Aqui os funcionários da

CCM verificam se a cliente realmente aplicou o valor no negócio anteriormente previsto, se houve um desvio de aplicação para outros fins e como o negócio está a decorrer. Conforme a representante da COCAMO (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013):

Sempre existe um acompanhamento por parte dos oficiais de crédito no terreno. [A cliente] leva o crédito, semanas depois tem que ir ver o que a senhora está a fazer, se não há desvio de aplicação... eles conseguem aconselhar-lhes para ver se entram na linha. Porque é só entrando na linha certa do negócio que vão poder reembolsar, então aí o acompanhamento faz... diferença no reembolso.

A segunda actividade desenvolvida com a anterior é o acompanhamento que é feito do negócio da cliente, levantando-se aqui os desafios e dificuldades que a cliente encontra e as possibilidades de melhorar o negócio, segundo o oficial de crédito (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013):

Nós fazemos em simultâneo. No momento que a gente faz a monitoria nos damos a cliente todo o parecer...que “o seu negocio, para ter mais saída, veja se no vizinho não tem o produto x. Se o vizinho não tem, você pode...” Ou não, melhora nas questões de: há sítios onde não tem vários produtos e cujas algumas clientes do mesmo bairro vem consultar a cliente, “tem o produto x?”, “não.”... Aparecem 1, 2, 3 pessoas a consultar o mesmo produto. Então nós damos a instrução a cliente de que possa comprar os produtos que mais tem saída, para a mercadoria não durar muito e para ela poder também fazer as suas manobras nos pagamentos.

Deve-se apontar que existe a consciência da importância desta monitoria e acompanhamento do crédito tanto para efeitos de reembolso, como para os objectivos de melhoria do negócio e das condições de vida das mulheres. Contudo, os oficiais de crédito ainda são poucos, o que dificulta a tarefa, fazendo com que não consigam cobrir a todas as clientes todos os meses.

As acções de formação, trazidas a debate no ponto anterior, e as acções de monitoria do crédito e acompanhamento do negócio, referidas neste ponto, enquadram a CCM na corrente de pensamento desenvolvimentista. Como foi dito anteriormente, neste trabalho, conforme esta corrente, para se impulsionar ao desenvolvimento através do microcrédito, deve-se necessário juntar no pacote outras formas de apoio ao beneficiário, para, de forma mais eficiente, ajudá-lo a melhorar a sua vida, incluindo a capacitação, o acompanhamento e o aconselhamento (Psico, 2010).

#### **4.1.6. As Actividades de Divulgação da Cooperativa**

As actividades de divulgação da cooperativa são o último aspecto constatado nas suas estratégias de concessão de crédito para o desenvolvimento. Esta actividade pode ser notada principalmente através de duas vias. A primeira via é, conforme o oficial de crédito (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), a divulgação feita pelos Órgãos da Instituição, principalmente pela Presidente da Cooperativa, através de visitas e palestras nos bairros da cidade, abordando aspectos como a razão da existência da cooperativa, os seus objectivos, as formas de se tornar membro e as suas vantagens e os mecanismos de acesso ao crédito para o negócio.

A segunda via é a partir dos seus membros activos, os quais são incentivados a fazerem a divulgação. Não só divulgam estes serviços financeiros da cooperativa, com especial destaque ao crédito para a actividade comercial, como também acompanham as mulheres interessadas para lá. Esta actividade realizada pelos membros pode ser melhor ilustrada pela beneficiária n.º 4 (comunicação pessoal, 16 de Março, 2013), beneficiária antiga da Cooperativa, a qual euforicamente diz:

Eu escolhi a cooperativa porque foi uma amiga que me levou. Ela sempre ia lá, depositava, e pedia crédito e fazia os seus negócios e eu perguntei a ela e ela me levou para lá no ano de 92, dia 7... E eu também comecei a levar outras mããs, outras senhoras e amigas que não conheciam a cooperativa. E elas também acabaram me agradecendo “- Afinal é assim, é assim que se faz negocio?”... “- Sim”... Eu viajava para a ilha comprar peixe. “- Oh, mas como? Tu não trabalhas onde é que arranjas dinheiro?” Eu digo: “Vamos onde podemos viver, dinheiro da Cooperativa para as mulheres rurais”... e assim até hoje levo.

A actividade económica das mulheres é, portanto, notória por outras mulheres, o que levanta o seu interesse em relação a fonte de financiamento das mesmas, criando ainda mais interesse pela CCM.

#### **4.2. Os Efeitos do Microcrédito Concedido pela CCM no Desenvolvimento Local**

O desenvolvimento local é entendido neste trabalho como a melhoria das condições de vida da população do espaço local da cidade de Nampula, tendo como principal força

impulsionadora a acção e desenvolvimento de capacidades individuais e institucionais a nível local (Valá, 2009). Os efeitos que o microcrédito concedido pela CCM tem no desenvolvimento local pode ser visto, tendo como referência os dados obtidos na pesquisa, em dois momentos, nomeadamente, no efeito que tem sobre a constituição e impulsionamento de pequenas actividades comerciais locais; e no efeito que estas pequenas actividades comerciais tem no acesso ao emprego e na melhoria da renda e, conseqüentemente, no acesso a melhor habitação, à saúde, à educação, à alimentação, ao transporte; na melhoria da autoestima; e na redução de limitações ao desenvolvimento e no acesso a maiores possibilidades de escolha.

No primeiro momento, o crédito da Cooperativa ajuda na criação de pequenos negócios de pessoas de baixa renda, pelas características do próprio crédito, seus requisitos e juros, tal como se abordou anteriormente. Entre vários aspectos este crédito ajuda na redução da exclusão de um segmento da população que encontra, por ser um segmento de mulheres, barreiras (desconfiança de quem pode dar crédito, falta de apoio familiar e do marido) quando quer enveredar pela via do negócio e pelo facto de não ter muitos bens para oferecer como garantia nem um emprego fixo (muitas delas são domésticas quando procuram começar um negócio). A formação que a CCM oferece às suas clientes reduz ainda mais esta exclusão e melhora os negócios das mulheres em termos de gestão e sustentabilidade.

Conforme Shumpeter (1982, cit. em Souza, 2007), a existência do crédito abre espaço para o surgimento de empreendedores, as quais dinamizam a economia através da criação de novas soluções às demandas de consumo das pessoas. O representante da OIT em Moçambique (comunicação pessoal, 24 de Abril, 2013) reconhece que na economia local (da cidade de Nampula) existem grandes constrangimentos a nível da aquisição de crédito para o negócio e vê a actividade de concessão de crédito pela Cooperativa como importante para o aumento dos recursos disponíveis para as mulheres investirem nas suas microempresas. Na verdade, a cooperativa oferece crédito a juros baixos, o que permite às beneficiárias investirem em material e equipamentos para o seu negócio e irem pagando, mensalmente o crédito da Cooperativa, ao mesmo tempo que vão tendo algum remanescente para pagar despesas diárias.

Conforme o representante da OIT em Moçambique (comunicação pessoal, 24 de Abril, 2013), a parceria desta instituição internacional com a CCM visa, a longo prazo, “ ter uma instituição sustentável que possa suportar o crescimento de empresas femininas na província de Nampula”, ou seja promover de uma instituição local para dinamizar o desenvolvimento local, através de criação de microempresas locais, lideradas pelo segmento das mulheres, que frequentemente é excluído do sistema financeiro tradicional.

No segundo momento, pode-se apreciar o papel do microcrédito concedido pela CCM no desenvolvimento local tendo como referência o efeito que estes pequenos empreendimentos ou negócios têm na prossecução dos três valores ou componentes fundamentais do desenvolvimento, apontados por Todaro & Smith (2009): o sustento, a autoestima e a liberdade da servidão.

O valor do sustento, de acordo com estes autores, diz respeito à capacidade de satisfazer as necessidades básicas das pessoas, que incluem a alimentação, o abrigo e a saúde, possibilitada pelo aumento das oportunidades de emprego, pela elevação da renda e pela diminuição das desigualdades em termos de renda.

Nesta ordem de ideias, de acordo com os dados obtidos na pesquisa, a concessão do microcrédito pela CCM tem um efeito positivo na criação de postos de trabalho para as mulheres e os familiares com os quais trabalha, para além de dar emprego a membros de outras famílias, até mesmo do sexo masculino, como é o caso da beneficiária n.º 5 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013):

Eu agora tenho 4 trabalhadores... com o dinheiro da Caixa das Mulheres. Então, para dizer que os 4 trabalhadores são casados, têm mulheres e tem filhos. Então, acaba ajudando a mim, a eles e a família deles... Nesse momento acaba ajudando a muita gente.

Este é o principal aspecto coincidente com a missão da OIT e a razão principal desta parceria entre esta instituição e a Cooperativa. De facto, a OIT tem a meta fundamental de “promover oportunidades para que mulheres e homens obtenham trabalho decente e produtivo em condições de liberdade, igualdade, segurança e dignidade humana” (ONU, 2008). Conforme o representante da OIT em Moçambique (comunicação pessoal, 24 de Abril, 2013), o alcance desta meta, neste caso particular, passa pelo acesso das mulheres de Nampula a formação, ao

crédito e a oportunidades de negócio e, conforme afirma, através do sistema de crédito da CCM é possível alcançar os objectivos criação de postos de trabalho e de desenvolvimento da economia local.

O negócio, quando realizado com sucesso, gera renda para as beneficiárias, a sua família e os seus trabalhadores. Essa renda permite, a posterior, a realização de uma série de despesas importantes para a sua sobrevivência e a da sua família. Uma das despesas importantes que permite realizar é com a alimentação e outras despesas da sua casa, sua, dos seus filhos e de outros membros da família. Há que referir que ajuda principalmente quando a mulher é solteira divorciada ou viúva ou mesmo quando tem marido mas o mesmo não ajuda nas despesas de casa, como a beneficiária n.º 5 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013) levanta ao dizer que “as mulheres conseguem sustentar os filhos dentro de casa mas tendo um marido que não deixa dinheiro”. Esta perspectiva reforça a visão de Todaro e Smith (2009) e de Yunus (2008) de que, devido à sua forte ligação com os filhos, o investimento na mulher traz melhores resultados a nível do desenvolvimento, pois elas gastam mais a renda, que conseguem obter, para a sua criação do que os homens.

Ajuda também na reabilitação das casas (abrigo) onde vivem com as suas famílias ou na construção de casas melhoradas, como testemunha a beneficiária n.º 4 (comunicação pessoal, 16 de Março, 2013): “de tantas vezes levei fiz meus negócios, fiz crescer as minhas crianças, construí a minha casa através da cooperativa”. Para além disto, a aquisição de meios básicos de transporte, como motas e até carros, para si e para a sua família também é apontada como um ganho para estas mulheres.

A melhoria da renda das mulheres através dos pequenos negócios traz também maior acesso à saúde por parte das mulheres e das suas famílias. Conforme a PCA da CCM (comunicação pessoal, 17 de Março, 2013):

Muitas mães dizem “eu não tenho dinheiro nem para ir ao hospital!” Mas aquela mulher que é cliente da cooperativa, que conhece o que é a importância e o valor de levar dinheiro e ir multiplicar, não está agora nessa fase de não conseguir 5mt para ir ao hospital... Então quero dizer que ajuda muito a levantar a vida económica da mulher.

O segundo valor, da autoestima, liga-se à condição de ser pessoa, uma pessoa com consciência de respeito e valor próprios e orgulho de si. Neste contexto, a criação e

permanência dos pequenos negócios das mulheres as permite aplicar as suas habilidades para fins produtivos e tem um efeito importante no seu sentido de auto-realização e autoestima e na percepção de igualdade em relação a outras mulheres que têm um emprego em instituições públicas ou privadas, tal como se pode perceber quando as beneficiárias dizem, orgulhosamente, que “não acho a diferença entre aquelas senhoras que trabalham e nós que não trabalhamos!” (beneficiária n.º 4, comunicação pessoal, 16 de Março, 2013) ou que “assim cada um sabe que `ia! Já estou a trabalhar!` Há que dizer que só pedi crédito... mas, nós estamos a trabalhar! É no serviço! Cada vez mais pode dizer: estou a trabalhar!” (beneficiária n.º 2, comunicação pessoal, 15 de Março, 2013).

Tendo em conta que muitas delas são mulheres que saem de situações de muita carência, reforça o sentido de auto-realização e autoestima também a possibilidade que estas mulheres ganham de, através da melhoria da sua renda, poderem obter bens que não normalmente considera-se difícil de se obter, como por exemplo um carro. É o caso da beneficiária n.º 4 (comunicação pessoal, 16 de Março, 2013) que, orgulhosamente, disse:

Com a Caixa eu consegui comprar o meu carro, graças a Deus! Pedi dinheiro, 150mil, comprei meu turismo. Está aí em casa! Consegui pagar, graças a Deus! Estou livre! Está aí. Onde é que eu ia pedir aquele dinheiro? Quem ia me dar? Eu não sou funcionária... Pequenos negócios! Eu havia de juntar “chima, chima, chima, chima” ate conseguir um carro? Que maneira, com os filhos em casa? Sou viúva há 23 anos! Mas consegui! Está aí! Por ali, para mim, quando me fala de Caixa da Mulher, eu fico feliz! Até alguém murmurar eu posso lhe dar...um murro!

O terceiro valor, a liberdade, faz referência a criação da capacidade de escolha, implicando a libertação, por exemplo, em relação outras pessoas. Ligado a este valor, foi identificado o efeito positivo do crédito da cooperativa na redução da dependência financeira da mulher em relação ao marido, à família a que pertence e a outros, bem como da humilhação que muitas mulheres em Nampula estão sujeitas, praticada pelos seus maridos, como beneficiária n.º 1 (comunicação pessoal, 18 de Março, 2013) afirma: “quando elas fazem negócio não dependem dos maridos porque existem maridos que humilham muito as mulheres”.

A criação da capacidade de escolha só é possível também com a libertação em relação à ignorância, o que é possível através da educação. Assim, vale mencionar que um dos aspectos levantados na pesquisa é que a renda obtida dos negócios permite pagar a escola e faculdade dos filhos destas beneficiárias, bem como comprar material necessário para os estudos como,

por exemplo, cadernos e uniforme. A beneficiária n.º 3 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013) está nesta situação e atesta:

Eu não trabalho. Sou solteira, mas sou mãe de dez filhos e seis filhos são menores, são estudantes. E venho aqui, peço empréstimo, dão. Durante o ano, eu consigo me alimentar, consigo dar os estudos para os meus filhos. Tenho três filhos na faculdade, mas eu consigo pagar porque eu consigo trabalhar. E trabalho graças ao microcrédito.

O maior acesso a educação para os filhos possibilita para estes uma maior análise das situações da vida e maior capacidade de identificação de possibilidades e oportunidades. Por conseguinte, possibilita maior minimização das limitações para o alcance de melhores condições de vida pela família. Isto é reforçado também pela formação que as mulheres recebem na Cooperativa, sobre negócios e sobre economia familiar, o que vem abrindo a visão destas para boas práticas de gestão e poupança.

Pode concluir, portanto, que o microcrédito, conforme foi exposto acima, tem o papel de, num primeiro momento impulsionar o surgimento de pequenos negócios das mulheres de baixa renda, através da remoção de algumas barreiras que elas vêm enfrentando, principalmente a exclusão do sistema financeiro tradicional.

Num segundo momento, a renda criada através destes pequenos empreendimentos têm um efeito positivo na prossecução dos três valores ou componentes essenciais do desenvolvimento, na visão de Todaro e Smith (2009): o sustento, a autoestima e a liberdade. De facto, as mulheres apontam o crédito como um importante factor impulsionador de emprego para si, para seus familiares e para pessoas que não fazem parte das suas famílias. Permite assim, a estes obterem renda para despesas importantes como alimentação e outras despesas domésticas, melhoria ou construção de casa, pagamento de despesas de saúde e até aquisição de meios de transporte básicos. Ajuda a criar o sentido de autoestima, na medida em que as mulheres sentem que estão a fazer algo produtivo e, dessa forma, não são diferentes das outras mulheres funcionárias.

A autoestima também é mais levantada pelo facto de conseguirem adquirir bens materiais considerados de elevado valor. A renda que provém dos seus negócios ajuda-as a se libertarem da dependência e da humilhação em relação aos seus maridos ou familiares; a melhorarem as possibilidades de melhoria de condições da família através da educação dos

seus filhos que, em alguns casos chegam a atingir o nível superior; a própria formação que têm na CCM ajuda elas a terem uma visão de negócios e de gestão de renda familiar melhor e efectiva.

Todavia, há que deixar patente que foi possível identificar situações em que o microcrédito poderá ter um papel negativo no desenvolvimento. Quer-se aqui referir a situações adversas que podem ocorrer e impedir às mulheres de pagar o crédito da cooperativa. Conforme a representante da COCAMO (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013), actualmente a CCM está numa situação de 4-5% de créditos mal parados (senhoras com problemas de pagamento), cujas razões são, para além da existência de algumas senhoras de má fê que pedem crédito mesmo sem intenção de pagar: uma das razões é o acontecimento de infortúnios como, por exemplo, roubos, desabamento de barraca e avaria de equipamentos; outra razão é o facto de que alguns maridos, quando se apercebem se do crédito recebido para esposa, se apoderam do valor na promessa de fazer a gestão do mesmo e usam para outros fins.

No primeiro caso, dos infortúnios, está a beneficiária n.º 2 (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), que pediu crédito para investir uma parte no seu actual negócio de venda de comida e outra em um novo negócio de venda de barrotes de madeira (cuja ideia teve durante a formação que teve por parte da cooperativa e da OIT para posterior financiamento). As chuvas dos meses de Fevereiro e Março deste ano, para além de terem provocado a demora, de três semanas, do camião que vinha com os barrotes para o seu novo negócio, provocaram também o desabamento tanto da sua barraca de venda de comidas, como da sua própria casa. No momento da entrevista, a beneficiária havia recebido a sua madeira mas ainda não tinha conseguido vender. Estava no momento a vender chima com salada de repolho numa barraquinha de capim apenas com três mesinhas velhas e cinco cadeiras plásticas.

No segundo caso, de acordo com o oficial de crédito há casos em que maridos se apoderam do crédito obtido pelas mulheres na CCM. Conforme a representante da COCAMO (comunicação pessoal, 19 de Março, 2013), nesta mesma perspectiva, há maridos que:

Quando chegam a casa dizem: “minha mulher, dá-la o dinheiro que eu farei a gestão!” Já o objectivo que tinha aquela mulher em fazer o negócio já não está a realizar naquele momento porque o dinheiro já entregou o marido, confiou o marido. E o marido leva o dinheiro, desaparece e vai casar às outras... Acontece! São factos reais que contam na primeira pessoa!

A beneficiária n.º 6 (comunicação pessoal, 14 de Abril, 2013) encontra-se numa situação pior que a que estava antes de ter pedido crédito. De acordo com a beneficiária, após receber um crédito de 20.000,00Mt, dividiu em partes iguais com o marido, para cada um investir em negócio na sua actividade. A actividade do seu marido é de compra e venda de pedras preciosas em Cabo Delgado. E a sua é de venda de bolinhos, *bagias*, refresco e *maeu*. A beneficiária diz que foi roubada o dinheiro e ao mesmo tempo que o seu congelador avariou. Diz que também o seu marido foi roubado para além de ter tido problemas no seu negócio por causa das chuvas. A beneficiária afirma estar a receber a ajuda do marido para pagar a dívida com a CCM:

Eh... o negócio fracassou totalmente, porque o meu congelador morreu. E este tempo também não há negócio. Eh... eu consigo pagar através do meu marido. Ele envia-me um valor e eu pago. Porque este dinheiro beneficiou também a ele... Porque ele sofreu de roubo, também roubaram-lhe peças do carro... Eu uma parte dei a ele. E também fracassou de novo porque ele também sofre muito por causa da chuva. Lá na zona onde ele está, para atravessar para a zona onde ele faz negócio, também quando chove não há trânsito... Sempre ele fracassou também. Mas nós, o que falta agora é uma parte, falta só seis milhões [6.000,00Mt], seis e... seis e oitocentos para concluir.

Apesar de ter afirmado o acima exposto, alguns familiares da entrevistada afirmaram ao pesquisador que na verdade o dinheiro foi mesmo entregue ao marido da beneficiária, o qual efectuou um mau investimento no negócio das pedras, deixando-os com dívida.

Há que recordar que a Cooperativa vem fazendo esforço para que a mulher não fique numa situação pior, criando uma série de condições para que, em caso de dificuldades de pagamento, se possa negociar formas mais acessíveis para a mulher de pagamento da dívida, evitando a confiscação dos seus bens. Deve-se dizer que tem também procurado evitar que a mulher entre em situação de dívida que não terá a capacidade de pagar a posterior. Conforme o oficial de crédito (comunicação pessoal, 15 de Março, 2013), existem casos em que mulheres vão a CCM pedir crédito mesmo tendo dívidas em outros bancos que não conseguem pagar. Nesses casos, a Cooperativa tem reprovado esses pedidos pelo facto de não ser seu objectivo “ver uma mulher a ser prejudicada a obter crédito para pagar um outro banco e levar mais um outro para pagar outro sítio, quer dizer a pessoa fica mais sufocada”.

Portanto, o microcrédito pode ter, e constatou-se nesta pesquisa que tem, um papel importante no desenvolvimento através da dinamização da economia familiar através dos pequenos

negócios e dos efeitos que tem a nível do sustento, da autoestima e da liberdade. Contudo, pode também ter efeitos negativos, quando alguns factores, como roubos, infortúnios ligados a queda excessiva de chuvas e apoderamento, pelos maridos, do dinheiro concedido às mulheres, interferem na capacidade da mulher ter renda suficiente para pagar o crédito, deixando-a em situação de dívida, por conseguinte, pior que a anterior ao pedido de crédito.

## 5. Conclusões

Neste estudo pretendia-se analisar a gestão do processo de concessão do microcrédito pela CCM, numa perspectiva do desenvolvimento local, tendo como objectivos específicos a identificação das suas estratégias de concessão, a descrição da forma como as beneficiárias gerem o dinheiro e a análise dos efeitos da prática de concessão do microcrédito na melhoria das condições socioeconómicas dessas beneficiárias, das suas famílias e das pessoas que com elas trabalham.

Começando pelas estratégias de concessão, de acordo com os resultados obtidos através da pesquisa, estas podem ser caracterizadas tendo em atenção a natureza da Cooperativa e as suas implicações; as características do crédito que concede; os tipos de garantias que exige; as suas acções de formação; as suas acções de monitoria do crédito e acompanhamento do negócio; e as actividades de divulgação da sua existência e dos seus serviços.

A natureza e a origem da CCM, enquadrada no âmbito da economia solidária, do tipo finanças solidárias, mais concretamente no campo do cooperativismo de crédito, tem implicações em todo o desenho estratégico que orienta as suas actividades. As instituições do âmbito da economia solidária são criadas para fazer face às injustiças do mercado, à pobreza e à exclusão. No âmbito da sua formulação estratégica para dar o seu contributo ao desenvolvimento local, a Cooperativa estabeleceu como grupo-alvo das suas actividades as mulheres de baixa renda.

A CCM optou por prestar serviços apenas aos seus membros e criou mecanismos para a apresentação das preocupações e sugestões das beneficiárias, como a colocação directa destas aos funcionários e Órgãos da Cooperativa e a colocação delas nas reuniões de Assembleia Geral. As Assembleias Gerais e a interacção directa constituem mecanismos importantes de prestação de contas e de interacção entre as beneficiárias e os diversos órgãos da instituição para a geração de soluções mais ajustadas às necessidades de todos.

Devido à reduzida capacidade de reembolso das clientes de baixa renda, a CCM limitou o seu crédito para a área do negócio, principalmente o comércio de produtos, na perspectiva de que assim terão maior capacidade de reembolso do que o crédito para construção, por exemplo.

O crédito concedido pela Cooperativa tem características ajustadas à natureza da instituição e ao seu grupo-alvo. De facto, a CCM escolheu conceder créditos em quantias pequenas que variam entre 3.500,00Mt e 150.000,00Mt, com juros baixos de 4%, para as beneficiárias normais, e de 3% para o pessoal de caixa e membros do Conselho de Administração. Instalou, também, um sistema convencional de acesso a quantias maiores de crédito que estabelece que a beneficiária não deve, logo de início, adquirir valores altos de crédito, mas sim ir adquirindo quantias maiores à medida que vai honrando os seus compromissos e devolvendo o crédito. Isto permite a Cooperativa incentivar o pagamento pontual do crédito; estudar o comportamento e idoneidade das beneficiárias, antes de conceder novos créditos em quantias maiores; contrabalançar ao facto de não se exigir garantias complexas para os empréstimos.

A CCM, ainda tendo em conta o seu grupo-alvo, simplificou os procedimentos de pagamento do crédito, o qual é feito mensalmente, em parcelas pequenas. Este pagamento pode durar entre 4 e 18 meses, dependendo da opção e da capacidade das beneficiárias.

Simplificou também os procedimentos de acesso ao crédito, tendo em atenção de que muitas destas mulheres são carentes, com baixo nível de escolaridade e preparação. Os requisitos exigidos são simples e de fácil acesso, como por exemplo, o facto de se exigir apenas uma licença simples de negócio, que pode ser facilmente tratada no Conselho Municipal da cidade, e não um alvará de empresa.

A CCM optou por disponibilizar os seus serviços dentro do modelo de concessão de créditos individuais, mas estabeleceu a exigência de garantias simples e acessíveis, procurando se ajustar à escassez ou precariedade de garantias pelo seu grupo-alvo. É neste sentido que normalmente exige como garantia bens simples que podem ser encontrados em suas casas, como televisores, congeladores e cadeiras. Entretanto, existe sempre um esforço de contornar a questão das exigências, podendo-se até mesmo conceder um crédito para o valor mínimo, mesmo sem a apresentação de garantias pela beneficiária, dependendo do histórico do cumprimento dos seus compromissos e da informação sobre a sua idoneidade. No caso da dificuldade de pagamento do crédito pela cliente, a Cooperativa vela por uma actuação humanista e entra num processo de negociação com a cliente para o pagamento da sua dívida tendo em conta a situação em que se encontra, sempre na perspectiva de a ajudar e não prejudicar através da confiscação dos seus bens.

A Cooperativa orienta-se dentro da corrente desenvolvimentista, que entende que, para se impulsionar o desenvolvimento através do crédito, é necessário juntar ao pacote actividades de apoio à beneficiária, como a capacitação, o aconselhamento e o acompanhamento do negócio. Daí que tem adoptado como estratégia o desenvolvimento de parcerias para a formação das beneficiárias e dos funcionários e órgãos da instituição, em matérias de gestão de pequenos negócios, mulher empreendedora e rede das mulheres, visando melhorar a sua compreensão sobre negócios, gestão de dinheiro e aproveitamento de oportunidades.

Desenvolve também acções de monitoria de crédito e acompanhamento do negócio, com vista a controlar se a beneficiária realmente aplicou o dinheiro emprestado na actividade prevista e, ao mesmo tempo, sempre que necessário, conceder aconselhamentos sobre a gestão do seu negócio.

Para o cumprimento da sua missão, a cooperativa tem realizado actividades de divulgação da mesma de duas maneiras: por um lado, através Órgãos da Instituição, principalmente a Presidente da Cooperativa, a qual realiza visitas e palestras nos bairros, onde estão as populações de baixa renda na cidade, abordando aspectos como a razão da existência da cooperativa, os seus objectivos, as formas de se tornar membro e as suas vantagens e os mecanismos de acesso ao crédito para o negócio; por outro lado, através dos seus membros activos os quais são incentivados a informarem outras mulheres sobre a existência da CCM.

O microcrédito concedido por esta instituição tem efeitos positivos ao nível do desenvolvimento local, entendido como a melhoria das condições de vida da população do espaço local da cidade de Nampula, tendo como principal força impulsionadora a acção e desenvolvimento de capacidades individuais e institucionais a nível local. De princípio, o crédito da Cooperativa ajuda na criação de microempresas, por pessoas de baixa renda e normalmente excluídas, pelas características do próprio crédito, seus requisitos e juros. A formação que oferece ajuda a melhorar a gestão destas microempresas e conferir maior sustentabilidade.

Em segundo momento, o crédito ajuda na prossecução de três valores ou componentes essenciais do desenvolvimento: o sustento, a autoestima e a liberdade. Ajuda a garantir o sustento, pois com a criação de pequenas empresas se está a aumentar as oportunidades de

emprego, a elevar a renda das mulheres e das pessoas que com e para si trabalham e diminuir as desigualdades em termos de renda em relação aos homens e em relação a outras mulheres que são trabalhadoras de outras empresas ou funcionárias do Estado.

Ainda no âmbito do valor do sustento, a renda obtida pelas mulheres permite a realização de despesas importantes, como por exemplo a alimentação para si, para os seus filhos e para outros membros da família, principalmente quando é solteira, divorciada ou viúva, ou quando tem um marido que não contribui muito para as despesas da casa. Ajuda a melhorar a questão do abrigo, permitindo a construção ou reabilitação das suas casas. Traz maior acesso aos serviços de saúde, pois as mulheres já têm como pagar.

No valor da autoestima, a aplicação das suas habilidades para fins produtivos nos seus negócios tem um efeito importante no seu sentido de auto-realização e autoestima e na percepção de igualdade em relação a outras mulheres que têm um emprego em instituições públicas ou privadas. A possibilidade que algumas mulheres ganham, pela melhoria da sua renda, de obter bens considerados de alto valor, como um carro, por exemplo, reforça este sentimento de auto-realização e autoestima.

No valor da liberdade, o facto de a Cooperativa conceder crédito a mulheres tem efeito positivo na redução da dependência financeira das mesmas em relação aos seus maridos, às suas famílias e a outras pessoas. Reduz também a humilhação que muitas mulheres na cidade de Nampula estão sujeitas praticada pelos seus maridos.

O dinheiro que a CCM empresta as mulheres permite que elas tenham renda para pagar a escola, ou mesmo a faculdade dos seus filhos, assim como para comprarem material escolar para eles. O acesso a educação pelos filhos garante-lhes maior capacidade para a análise das situações quotidianas, identificação e aproveitamento das possibilidades e oportunidades que o mercado oferece, portanto, minimiza as limitações da família da mulher para o alcance de melhores condições de vida. Isto é reforçado pela formação e aconselhamento que as mulheres recebem na cooperativa que lhes confere maior visão de negócios e de gestão da economia familiar.

Como conclusão geral, pode-se afirmar que dentro da sua orientação estratégica para, a partir das condições e ambiente em que se encontra, trazer resultados a nível do desenvolvimento

local, a CCM selecionou como grupo-alvo dos seus serviços de concessão de microcrédito as mulheres de baixa renda e criou toda a sua oferta financeira e de serviços ajustada às características deste grupo, buscando sempre facilitar o seu acesso ao crédito, promover a sua capacidade de pagamento e uma maior sustentabilidade das suas iniciativas: estabeleceu mecanismos de interacção que permitem a criação de soluções ajustadas às necessidades das beneficiárias; limitou a sua actuação ao crédito ao negócio; fixou quantias pequenas de crédito, que variam de 3.500,00Mt a 150.000,00Mt; instalou um sistema de acesso gradual a quantias maiores de crédito; fixou juros baixos de 3% ou 4%; estabeleceu a regra do pagamento mensal do crédito, em períodos que podem variar de 4 a 18 meses; simplificou e facilitou os procedimentos e requisitos exigidos; optou pelo modelo de concessão de créditos individuais, mas simplificou e ajustou as garantias exigidas às capacidades das mulheres de baixa renda; optou por promover a formação das beneficiárias e por realizar acções de monitoria, aconselhamento e acompanhamento do negócio; optou ainda pela divulgação dos seus serviços, não só através dos seus órgãos como também através das próprias beneficiárias.

As actividades da CCM, da forma como estão desenhadas, em um primeiro momento impulsionam a criação de pequenos negócios por este grupo de baixa renda e promovem uma maior sustentabilidade dos mesmos. Em um segundo momento, permitem que o microcrédito traga efeitos positivos a nível do desenvolvimento local, dando um contributo para as vidas das mulheres das suas famílias e para os que com elas trabalham a nível de três valores fundamentais do desenvolvimento: o sustento, a autoestima e a liberdade.

Tendo-se apresentado às conclusões, há necessidade de referir que, por motivos de escassez de tempo e de recursos, o estudo centrou-se apenas nesses aspectos. Entretanto, ao longo do estudo, abordou-se alguns aspectos que deixam algumas questões em aberto, que poderiam servir de inspiração para pesquisas no futuro:

- Mencionou-se, neste trabalho, que existe uma percepção de que as mulheres são mais responsáveis no uso dos empréstimos e que a concessão do microcrédito a mulheres beneficia um conjunto maior de pessoas, sendo, por isso, mais desejável emprestar a mulheres do que aos homens. Esta questão pode servir de inspiração para uma pesquisa que procure perceber, a nível da cidade de Nampula que diferenças existem

em termos de uso do microcrédito obtido por homens e mulheres, olhando do ponto de vista do desenvolvimento local.

- As estratégias de gestão do processo de concessão de microcrédito pela CCM podem ser enquadradas dentro da corrente desenvolvimentista, o que inclui, para além de actividades de concessão de crédito, outras actividades e formas de apoio para as beneficiárias melhorarem as suas condições de vida. Ora a corrente minimalista contesta a inclusão destas formas de apoio aos beneficiários, justificando que, para ser sustentável, uma instituição de microcrédito deverá reduzir ao máximo os custos de funcionamento e as actividades de apoio aos beneficiários. Sendo assim, apesar de se saber que a CCM tem o apoio da COCAMO e, agora também, da OIT, poder-se-ia realizar um estudo aprofundado sobre a Cooperativa, do ponto de vista da sustentabilidade das suas práticas.
- A pesquisa levantou vários aspectos ligados ao empoderamento feminino que não foram bem explorados a partir da teoria do microcrédito e do desenvolvimento, pelo que poderia servir de inspiração para uma pesquisa sustentada em teorias ligadas à área do empoderamento feminino.
- Por motivos de tempo, não foi possível tratar com maior profundidade a influência que os maridos têm na capacidade de devolução do microcrédito pelas mulheres. Daí que sugere-se um estudo mais aprofundado para se perceber os sentidos pelos quais a figura do marido pode se tornar um constrangimento ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos das mulheres e, posteriormente, à devolução do crédito por elas.

## 6. Referências Bibliográficas

Afonso, M. M. & Fernandes, A. P. (2005). Abcd introdução à cooperação para o desenvolvimento. *Revista Fórum DC*. Recuperado a 17 de Fevereiro, 2012, de [http://www.plataformaongd.pt/conteudos/Documentos/Publica%C3%A7%C3%B5es/Introducao\\_CooperacaoDesenvolvimento.pdf](http://www.plataformaongd.pt/conteudos/Documentos/Publica%C3%A7%C3%B5es/Introducao_CooperacaoDesenvolvimento.pdf).

Andrade, R. O. B. & Amboni, N. (2010). *Estratégias de Gestão: Processos e funções do administrador*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Bell, J. (1997). *Como redigir um projecto de investigação*. Lisboa: Gradiva.

Buchmann, G. & Neri, M. C. (2008). *O Grameen brasileiro. Avaliação do desempenho económico dos clientes do CrediAMIGO*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. Recuperado a 15 de Março, 2012, de <http://www.anpec.org.br/encontros2008/artigos/200807212105320-pdf&sa=u&ei=gvixundkdiophaeylyc4dw&ved=0cbuqfjaa&usg=afqjcnhvnqmkm83tqa5c0ggp hsp65vgf5q>.

Casimiro, I. M. & Souto, A. N. (2010). *Empoderamento económico da mulher. Movimento associativo e acesso a fundos de desenvolvimento local*. Maputo: CIEDIMA.

Cavalcanti, W. M. & Fonseca, A. T. (2012). Gestão de serviços: a percepção do usuário quanto aos serviços prestados no atendimento ao público de uma cooperativa de crédito. *Navus – Revista de Gestão e Tecnologia*, 2, 5-16. Recuperado a 18 de Fevereiro, 2013, de <http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/60/50>.

Conselho de Ministros. (2011). *Plano de Acção para Redução da Pobreza 2011-2014*.

Conselho de Ministros. (2010). *Programa Estratégico para a Redução da Pobreza Urbana 2010 – 2014: um instrumento especializado do combate à pobreza*.

Creswell, J. (2003). *Research design. Qualitative, quantitative and mixed method approaches* (2<sup>nd</sup> ed.). Califórnia: Sage.

França Filho, G. C. (2002). Terceiro sector, economia social, economia solidária e economia popular: traçando fronteiras conceituais. *Bahia Análise e Dados*, 1, 9-19. Recuperado a 01 de Dezembro, 2012, de <http://cirandas.net/cfes-regiao-sudeste/economia-solidaria-conceito/economiasolidria-fronteirasconceituais.pdf>.

França Filho, G. C. (2004). A problemática da economia solidária: um novo modo de gestão pública? *Cadernos EBAPE. BR*, 1, 1-18. Recuperado a 17 de Janeiro, 2013, de <http://www.scielo.br/pdf/cebape/v2n1/v2n1a04.pdf>.

Freitas, A. F. & Freitas, A. F. (2011). As cooperativas de crédito rural solidárias como indutoras do desenvolvimento local. *Revista Ideas*, 1, 160-187. Recuperado a 18 de Fevereiro, 2013, de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4060607>.

Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade. (2009). *Opções de intervenção no contexto da pobreza urbana em Moçambique: estudo de caso dos municípios de Maputo e Chimoio*. Maputo.

Gaiger, L. I. G. (2012). Por um Olhar Inverso: prismas e questões de pesquisa sobre a Economia Solidária. *Revista Sociedade e Estado*, 2, 313-335. Recuperado a 16 de Janeiro, 2013, de <http://www.scielo.br/pdf/se/v27n2/a06v27n2.pdf>.

Ledgerwood, J. (1998). *Microfinance handbook. An institutional and financial perspective*. Washington, DC: The World Bank.

Lessard-Herbert, M., Goyette, G. & Boutin, G. (2010). *Investigação qualitativa. Fundamentos e práticas* (4.<sup>a</sup> ed.). Lisboa: Instituto Piaget.

Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2002). *Técnicas de pesquisa* (5.<sup>a</sup> ed.). São Paulo: Atlas.

Mintzberg, H., Lampel, J., Quinn, J. B. & Ghoshal, S. (2003). *The Strategy Process: Concepts, contexts, cases* (4.<sup>th</sup> ed.). England: Pearson Education.

Morais, L. P. (2007). *Economia social e solidária: do que se trata este complexo e controverso setor? Balanço, tendências e perspectivas para a análise do caso brasileiro*. Recuperado a 29 de Novembro, 2012, de

[http://www.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/Artigo\\_abet\\_07\\_1\\_.pdf](http://www.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/Artigo_abet_07_1_.pdf).

Nascimento, C., Fazon, C. B., Oliveira, D. A. & Hid, D. S. (2012). Inovação no desenvolvimento local através de negócios sociais. *Revista Pensamento e Realidade*, 3, 92-107. Recuperado a 08 de Fevereiro, 2013, de

<http://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/article/view/13505/10016>.

Oliveira, G. B. (2002). Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. *Revista FAE*, 2, 37-48. Recuperado a 07 de Julho, 2012, de

[http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/revista\\_da\\_fae/v5\\_n2\\_maio\\_agosto\\_2002/uma%20discussao%20sobre%20o%20conceito%20de%20desenvolvimento.pdf](http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/revista_da_fae/v5_n2_maio_agosto_2002/uma%20discussao%20sobre%20o%20conceito%20de%20desenvolvimento.pdf).

Organização das Nações Unidas. (2008). *A Organização Internacional do Trabalho – OIT*. recuperado a 25 de Abril, 2013, de <http://www.mz.one.un.org/por/Como-Trabalhamos/Agencias-das-Nacoes-Unidas/OIT>.

Psico, J. A. T. (2010). *Microfinanças – solução para o combate à pobreza?* Lisboa: Editora Escolar.

República de Moçambique . (2004). Lei n.º 9/04 de 21 de Julho. *Boletim da República*. 1ª série, n.º 29.

República de Moçambique . (1999). Lei n.º 15/99 de 1 de Novembro. *Boletim da República*. 1ª série, n.º 43.

Richardson, B. & Richardson, Roy. (1992). *A Gestão estratégica*. Lisboa: Editorial Presença.

Richardson, R. J. (2008). *Pesquisa social. Métodos e técnicas* (3.ª ed.). São Paulo: Atlas.

Santos, A. J. R. (2008). *Gestão estratégica: Conceitos, modelos e instrumentos*. Lisboa: Escolar Editora.

Santos, C. G. & Carrion, R. S. M. (2009). Microcrédito e pobreza: um diálogo possível? *Revista de Administração Contemporânea*, 13, 53-67.

Sen, A. (2000). *O desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Gradiva.

Silva Júnior, J. T. (2006). *O desafio da gestão de empreendimentos da economia solidária: as tensões entre as dimensões mercantil e solidária na ASMOCOMP / Banco Palmas-CE*. Comunicação apresentada no 30º Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração.

Souza, N. J. (2007). *Desenvolvimento económico* (5.ª ed.). São Paulo: Atlas.

Sucupira, G. I. C. S., Freitas, A. F. (2011). Cooperativismo de crédito solidário: um arranjo institucional em prol do desenvolvimento local. *Revista Eletrónica do Prodema*, 1, 23-40. Recuperado a 12 de Fevereiro, 2013, de

<http://www.revistarede.ufc.br/index.php/rede/article/view/119/37>.

Todaro, M. P. & Smith, S. C. (2009). *Economic development* (10.<sup>th</sup> ed.). Harlow: Pearson.

VALÁ, S. C. (2009). *Desenvolvimento rural em Moçambique: um desafio ao nosso alcance*. Maputo: Peres.

Vilelas, J. (2009). *Investigação. O processo de construção do conhecimento*. Lisboa: Sílabo.

Yunus, M. (2008a). *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Ática.

YUNUS, M. (2008b). *Criar um mundo sem pobreza: O negócio social e o futuro do Capitalismo*. Lisboa: DIFEL.

## **Apêndices**

## **Roteiro de Entrevistas para Beneficiárias-Membros da CCM**

Finalidade exclusivamente académica

Esta pesquisa servirá como base para uma Dissertação de Mestrado em Gestão do Desenvolvimento apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique. Tem como tema “**A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula**”.

### **Tópicos da Entrevista**

Relação entre a cooperativa e os seus membros.

O processo de concessão, recepção, aplicação e devolução do microcrédito.

Importância do microcrédito para a melhoria das condições de vida do beneficiário e de outras pessoas que não sejam beneficiárias.

## **Roteiro de Entrevista para o Oficial de Crédito da CCM**

Finalidade exclusivamente académica

Esta pesquisa servirá como base para uma Dissertação de Mestrado em Gestão do Desenvolvimento apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique. Tem como tema **“A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula”**.

### **Tópicos da Entrevista**

Relação entre a Cooperativa e os seus membros.

O processo de concessão de microcrédito.

Importância do microcrédito para a melhoria das condições de vida das mulheres e de outras pessoas que não sejam beneficiárias.

## **Roteiro de Entrevista para a Presidente da CCM**

Finalidade exclusivamente académica

Esta pesquisa servirá como base para uma Dissertação de Mestrado em Gestão do Desenvolvimento apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique. Tem como tema **“A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula”**.

### **Tópicos da Entrevista**

Razão da existência da Cooperativa e proveniência dos seus recursos.

Relação entre a Cooperativa e os seus membros.

O processo de concessão de microcrédito.

Importância do microcrédito para a melhoria das condições de vida do beneficiário e de outras pessoas que não sejam beneficiárias.

## **Roteiro de Entrevistas para a Representante da COCAMO**

Finalidade exclusivamente académica

Esta pesquisa servirá como base para uma Dissertação de Mestrado em Gestão do Desenvolvimento apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique. Tem como tema **“A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula”**.

### **Tópicos da Entrevista**

Razão de existência e finalidade da cooperativa.

Objetivos da parceria com a cooperativa.

O processo de concessão do microcrédito.

Importância do microcrédito da CCM para o desenvolvimento local.

## **Roteiro de Entrevistas para o Representante da OIT**

Finalidade exclusivamente académica

Esta pesquisa servirá como base para uma Dissertação de Mestrado em Gestão do Desenvolvimento apresentada ao Departamento de Estudos de Desenvolvimento da Faculdade de Educação e Comunicação da Universidade Católica de Moçambique. Tem como tema **“A Gestão do Processo de Concessão do Microcrédito no Contexto do Desenvolvimento Local - Um estudo de caso: a Cooperativa de Crédito das Mulheres de Nampula”**.

### **Tópicos da Entrevista**

Objetivos da parceria com a cooperativa.

Importância do microcrédito da CCM para o desenvolvimento local.

## Registo de Observação

Nome do entrevistada(o):

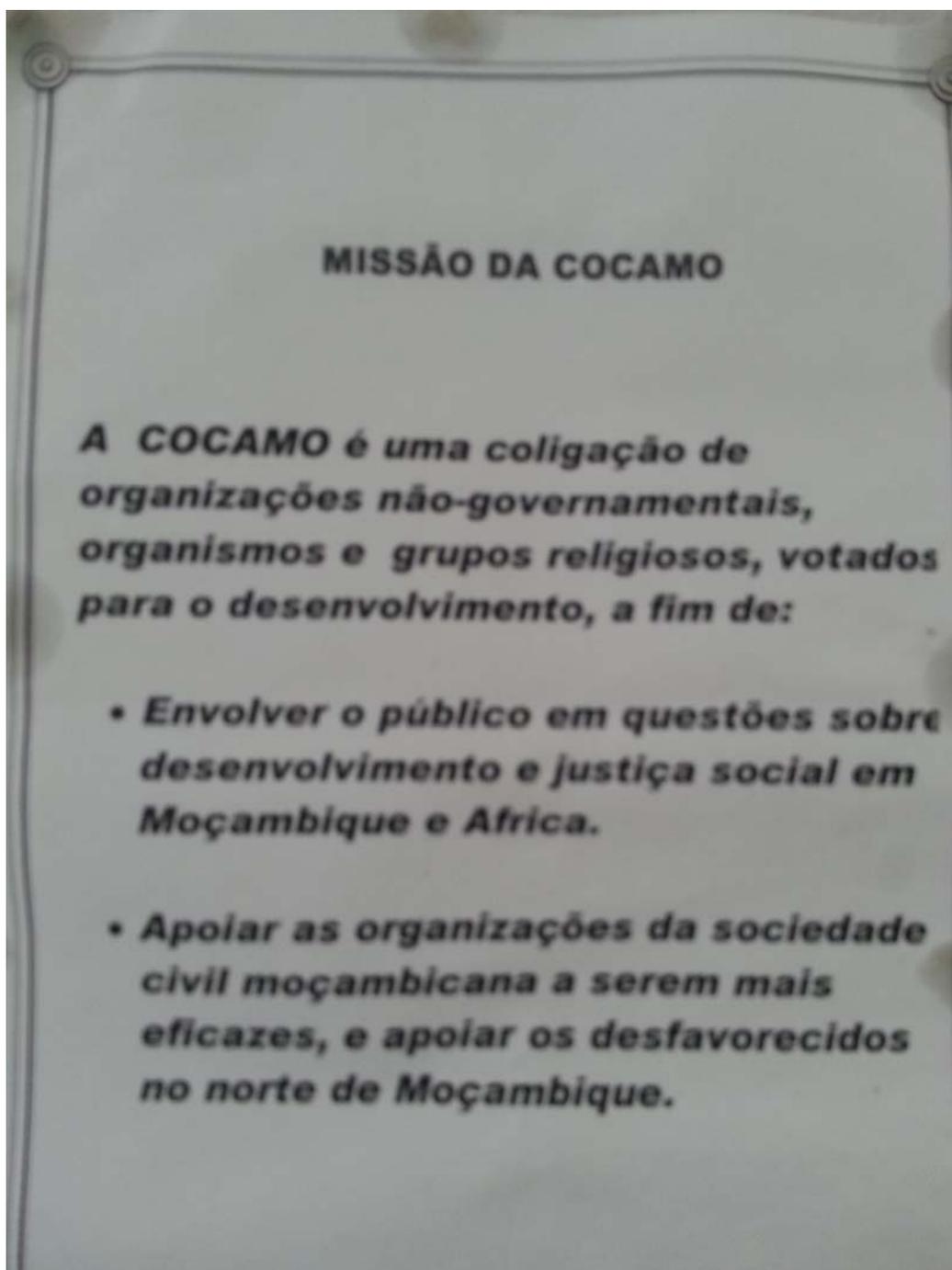
Tipo de entrevistada(o):

### Focos de atenção

- A(o) entrevistada(o)
- O ambiente em que decorre a entrevista
- O negócio (caso seja possível)
- A casa/barraca...da entrevistada (caso seja possível)
- Aspectos importantes diversos

| Anotações de observação directa | Anotações de reflexão |
|---------------------------------|-----------------------|
|                                 |                       |

## A Missão da COCAMO



(Fotografia de documento com a Missão da COCAMO afixado no seu escritório)

## **Anexos**