

Loide Vilma David Mata

**O *XITIQUE* COMO UM MECANISMO IMPULSIONADOR DO
EMPREENDEDORISMO FEMININO NA CIDADE DE MAPUTO**



UNIVERSIDADE POLITÉCTICA
ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO, CIÊNCIAS E TECNOLOGIA

Maputo

2015

Loide Vilma David Mata

**O *XITIQUE* COMO UM MECANISMO IMPULSIONADOR DO
EMPREENDEDORISMO FEMININO NA CIDADE DE MAPUTO**

Monografia apresentada à Escola Superior de Gestão
Ciências e Tecnologia da Universidade Politécnica como
Parte dos requisitos parciais para a obtenção do grau de
Licenciatura em Administração e Gestão de Empresas.

Tutor: Dr. Abu Tajú

Maputo

2015

Nome da Autora: Loide Vilma David Mata

Título do Trabalho: O *xitique* como um mecanismo impulsionador do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo

Nome do Tutor: Abu Tajú

PARECER DO TUTOR

Fiz a supervisão do trabalho da formanda Loide Vilma David Mata, cujo tema é o *xitique* como impulsionador do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo.

Ao longo do trabalho, a Loide mostrou-se interessada em aprofundar e aplicar os conhecimentos adquiridos na prática, tendo feito uma investigação usando metodologia que lhe permitiu fazer a recolha de dados para a formulação de conclusões e recomendações.

Assim, considero o trabalho em condições de ser apresentado ao júri, para avaliação.

Maputo, 21 de Maio de 2015

O Tutor

Abu Tajú

ABSTRACTO

A presente monografia faz parte dos requisitos exigidos para a obtenção do grau de licenciatura do Curso de Administração e Gestão de Empresas da Universidade Politécnica e trata do tema, O *xitique* como impulsionador do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo, é uma das práticas mais comuns de poupança e crédito informal que a população usa para a reprodução das suas poupanças e como meio de solidariedade e ajuda mútua. A importância de estudo do tema reside no facto de se considerar o *xitique* uma prática que vai além de uma estratégia de sobrevivência das pessoas carenciadas.

Numa sociedade onde o emprego é cada vez mais escasso, e as pessoas têm a necessidade de encontrar novas oportunidades para sua sobrevivência, o *xitique* torna-se numa prática aglutinadora do ponto de vista económico e social. Neste estudo foi considerado como objectivo geral a análise do papel do *xitique* como uma prática impulsionadora do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo que se desmembram em seguintes objectivos específicos, foram igualmente consideradas as seguintes hipóteses: o *xitique* como sendo o elemento não contribuinte para impulsionar o empreendedorismo local e a outra hipótese, se para os participantes dessa iniciativa, o *xitique* contribui para impulsionar o empreendedorismo local.

Como metodologia, seguiu-se a abordagem fenomenalista ou qualitativa, tendo como população mulheres da cidade de Maputo, da qual se extraiu uma amostra de 50 que foram entrevistados.

Da análise dos dados chegou-se à conclusão de que é na informalidade que muitas mulheres asseguram a sua sobrevivência.

Com base nas conclusões, se apresenta as seguintes conclusões: essa prática, ajuda na realização de despesas significativas e o adiamento de outras, as participantes confirmam também, que a sua entrada no *xitique*, trouxe uma nova dinâmica nas suas vidas e tem trazido dimensões significativas, tais como, a melhoria de condição de vida no seio familiar e tem servido as mulheres de negócios de forma lucrativa, fornecendo financiamento para mulheres empreendedoras.

Palavras chave: *xitique*, empreendedorismo, poupança, socialização e ajuda mútua

DECLARAÇÃO DE HONRA

Eu, Loide Vilma David Mata, declaro que este trabalho de fim de curso foi exclusivamente realizado por mim. O mesmo é agora submetido de acordo com todos os requisitos e exigências para a obtenção do grau de Licenciatura na Universidade Politécnica em Maputo.

Loide Vilma David Mata

DEDICATÓRIA

Este trabalho é dedicado ao meu amado irmão Goodwin Mata, a minha fonte de inspiração e modelo na área académica.

Aos meus queridos avôs, Francisco David Gemo e Rosa Paulo, que muito fizeram para que um dia eu tivesse o meu grau de Licenciatura, mesmo nas dificuldades da vida nunca me deixaram faltar o essencial para me tornar uma mulher amada, honrada e educada. Agradeço a minha mãe, Amélia Rosa, amiga e confidente de todos os momentos.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradecer ao meu bom Deus, o meu verdadeiro guia e protector de todos os momentos.

“Deus marcou o tempo certo para cada coisa” (Provérbios 3:11)

Considerando esta monografia como resultado de uma caminhada que não começou na Universidade Politécnica, agradecer pode não ser uma tarefa fácil, nem justa, porque corre-se o risco de não contemplar a todos, assim, em geral, agradeço a todos que de alguma forma passaram pela minha vida e contribuíram para a construção de quem sou hoje, em particular o professor Abu Tajú pela paciência e estímulo académico prestados.

Índice

PARECER DO TUTOR.....	I
ABSTRACTO	II
DECLARAÇÃO DE HONRA	III
DEDICATÓRIA	IV
AGRADECIMENTOS.....	V
1.1 Introdução	1
1.2 Processos de Investigação	2
1.3 O Problema a ser Investigado.....	3
1.4 A Pergunta Investigar.....	3
1.5 Formulação de Hipóteses	3
1.6 Perguntas Investigativas.....	4
1.7 Metodologia de Investigação	4
1.8 Constrangimentos na Investigação.....	7
1.9 Objectivos do Estudo	7
1.10 Importância do Tema Proposto para Investigação	8
1.11 Estrutura do Trabalho.....	9
CAPÍTULO II- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	10
2.1. Fonte de Financiamento	10
2.3 Necessidades de Financiamento.....	12
2.4 Vantagens e Desvantagens de Fontes de Financiamento	12
2.5 Conceito de Xitique.....	13
2.6 Empreendedorismo.....	16
2.7 Perfil do Empreendedor	21
CAPÍTULO III – APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	23
3.1 Método de Recolha de Dados.....	23

3.2 Locais de Estudo	23
3.3. Perfil dos Entrevistados.....	24
3.4 Características do Xitique	24
3.5 O Xitique como Forma de Financiamento e de Poupança	26
3.6 O Xitique como Impulsionador do Empreendedorismo Feminino na Cidade de Maputo	29
CAPÍTULO IV - CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES	33
4.1 Conclusões	33
4.2 Recomendações.....	34
BIBLIOGRAFIA.....	36
APÊNDICE - Guião de entrevista.....	40

CAPÍTULO I – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

1.1 Introdução

O presente trabalho faz parte dos requisitos para a obtenção do grau de licenciatura do curso de Administração e Gestão de Empresas da Universidade Politécnica e tem como tema *O xitique* como impulsionador do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo.

Nos últimos tempos, a cidade de Maputo é desafiada por um movimento cada vez mais crescente de pessoas interessadas e forçadas pelas circunstâncias actuais de negócios formais e informais, com vista a colmatar a falta de emprego pela via do auto-emprego e emprego através de criação e desenvolvimento de pequenos negócios. O principal desafio que esse movimento encontra é a falta de financiamento pela via das instituições estabelecidas para o efeito. A falta de facilidades de financiamento enfraquece o desenvolvimento de iniciativas que contribuem para a impulsionar do movimento pelo empreendedorismo. Como forma de vencer esses desafios estabeleceram-se várias redes de financiamento e solidariedade social através duma prática designada *xitique*, que na sua maioria é realizada por mulheres, que cada vez mais se engajam em actividades de negócios.

O *xitique* deriva do Tsonga uma língua do Sul de Moçambique e significa poupança (Cruz e Silva 2005:6). O *xitique* é uma das formas mais comuns de poupança e crédito informal que a população usa para canalização das suas poupanças para formas de reprodução mais diversas e como estratégia de solidariedade e ajuda mútua.

O *xitique* enquadra-se nas redes de solidariedade e ajuda mútua, na medida em que baseia-se na confiança e nos vínculos recíprocos entre membros de um dado grupo social, o que mostra, de forma clara a dinâmica fundamental da sociedade em responder e enfrentar os problemas do dia-a-dia, usando meios alternativos próprios para gerar rendimentos que assegurem a sua sobrevivência.

Actualmente, cerca de 22,2% da população tem acesso a pelo menos um dos serviços financeiros oferecidos e destes, 14,6% usa os serviços financeiros informais para fins de poupança, pelo facto dos mesmos não serem disponibilizados pelos bancos; destes, 5,7% é de adultos que recorrem ao *xitique* para canalizarem as suas poupanças para

fazer frente a emergências ou falta de dinheiro, seguidas pela expansão do negócio (De Vletter, Lauchande, e Infante 2009).

Há percepção de que o *xitique* é uma das práticas que contribui para o presente movimento pelo empreendedorismo em Moçambique; considera-se ainda que o aumento do índice de desemprego principalmente nas grandes cidades onde o aglomerado de pessoas têm crescido constantemente, devido ao êxodo rural, é uma das principais causas que origina o crescente interesse pelo empreendedorismo.

1.2 Processos de Investigação

A realização do presente trabalho obedeceu às etapas claras definidas para o processo de investigação, conforme abaixo se destacam:

- Identificação do tema a estudar;

Esta etapa consistiu na pesquisa de temas e entre vários, aquele que mais se considerava de interesse do autor deste trabalho;

- Elaboração do projecto;

Nesta etapa, elaborou-se o projecto que consistiu, principalmente, na definição do problema de pesquisa, formulação de hipóteses, objectivos e metodologia de investigação

- Aprovação do projecto;

Após a conclusão do projecto, este foi submetido ao Departamento próprio para efeitos de aprovação;

- Trabalho de campo (recolha de dados)

Nesta etapa, realizou-se o trabalho de campo que consistiu na realização de entrevistas e recolha de mais dados previamente definidos

- Elaboração do relatório final.

Consistiu na compilação de todos os dados recolhidos e depois a redacção do presente relatório

1.3 O Problema a ser Investigado

O *xitique* é uma prática financeira informal que a população recorre para a criação das suas poupanças, com vista a fazer face as suas necessidades presentes e futuras como dos fundos de solidariedade entre os indivíduos do mesmo grupo social.

Contudo, o que se considera ser central no *xitique* é o facto de ser uma prática que tende a crescer entre as pessoas carenciadas, sobretudo as mulheres na busca de recursos não só para sobrevivência, mas sobretudo para a criação de negócios. Na Cidade de Maputo tem sido prática comum as mulheres confiarem nessa prática informal como fonte de financiamento de negócios. Apesar desta tendência crescente da prática de *xitique* como fonte de financiamento de negócios no seio das mulheres, muitos são aqueles que não acreditam que o *xitique* está a impulsionar o empreendedorismo feminino na Cidade de Maputo.

1.4 A Pergunta Investigar

O questionamento é o ponto de partida para a compreensão e clarificação de fenómenos. Para tal, uma boa definição da pergunta de investigação ajuda a manter a investigação centrada na busca da solução do problema a ser investigado. De modo a atingir-se o objectivo do estudo questiona-se: **Até que ponto o *xitique* contribui para impulsionar o empreendedorismo local no seio das mulheres, através de financiamento das iniciativas em negócios?**

1.5 Formulação de Hipóteses

Nas hipóteses busca-se não só uma simples conexão casual, mas a probabilidade de haver uma relação entre as variáveis estabelecidas, relação essa que pode ser de dependência, de associação e até mesmo de uma simples casualidade. “É preciso não confundir hipótese com pressuposto, com evidência prévia. Hipótese é o que se pretende

demonstrar e não o que já se tem demonstrado evidente, desde o ponto de partida.” Severino (2002:161).

Foram definidas as seguintes hipóteses:

H (0): Para os participantes dessa iniciativa, o *xitique* não contribui para impulsionar o empreendedorismo local através de financiamento de iniciativas em negócios;

H (1): Para os participantes dessa iniciativa, o *xitique* contribui para impulsionar o empreendedorismo local através de financiamento de iniciativas em negócios.

1.6 Perguntas Investigativas

As perguntas investigativas são um instrumento auxiliar muito importante na investigação pois é com base nelas que o investigador compreende melhor a investigação que terá de conduzir.

Para esse trabalho considerou-se as seguintes perguntas investigativas.

- De que forma o *xitique* contribui para impulsionar o empreendedorismo local feminino?
- Como as mulheres conseguem capitalizar o seu dinheiro com o *xitique* e gerar rendimentos?
- Qual a contribuição do valor obtido no *Xitique* no capital investido no desenvolvimento dos negócios dos seus membros?
- Qual é o papel do *xitique* nas relações financeiras das mulheres e como impulsionador da coesão social dos seus membros?

1.7 Metodologia de Investigação

O presente capítulo aborda os aspectos metodológicos da pesquisa, cujo objectivo é analisar o *xitique* como impulsionador do empreendedorismo local na Cidade de Maputo.

A pesquisa foi realizada na Cidade de Maputo, particularmente no Bairro Central e arredores, onde o tipo de pesquisa e as estratégias para colecta dos dados serão descritos detalhadamente ao longo deste trabalho.

1.7.1 Conceito de Metodologia

Para Richardson (1999:22), metodologia são os procedimentos e regras utilizadas por determinado método. Por exemplo, o método é o caminho da ciência para chegar a um objectivo. A metodologia é a regra estabelecida para o método científico, por exemplo: a necessidade de observar, a necessidade de formular hipóteses, a elaboração de instrumentos, etc.

Para Gil (2006:162), nesta parte descrevem-se os procedimentos a serem seguidos na realização da pesquisa. Sua organização varia de acordo com as particularidades de cada pesquisa.

1.7.2 Tipos de Pesquisa

Com o intuito de entender a abordagem proposta no problema, optou-se por uma pesquisa de natureza qualitativa, cujo foco é a compreensão profunda dos problemas; isto é, investigar o que está “por detrás” de certas práticas, comportamentos, atitudes ou convicções que motivam determinadas acções. Não há, em geral, qualquer preocupação com a dimensão das amostras nem com a generalização de resultados. Na investigação qualitativa, o investigador é o “instrumento” de recolha de dados por excelência; a qualidade (validade e fiabilidade) dos dados depende muito da sua sensibilidade, da sua integridade e do seu conhecimento. No caso vertente, este princípio será aplicado. Uma das vantagens da investigação relaciona-se com a possibilidade que abre de gerar boas hipóteses de investigação. Isto, deriva do facto de se utilizar entrevistas semi-estruturadas e interação com os sujeitos sob investigação.

Considerando os objectivos apresentados deste estudo, acerca do delineamento da pesquisa acredita-se que as finalidades desta pesquisa podem ser alcançadas utilizando o método pesquisa de foco um método qualitativo de pesquisa com o objectivo de colectar

dados através da interacção grupal. Segundo Charlesworth e Rodwell (1997: 21,1205 - 1216), o grupo focal é, especialmente, utilizado em delineamento de pesquisas que consideram a visão dos participantes em relação a uma experiência ou a um evento. Busca-se obter a compreensão de seus participantes a algum tema, através, de suas próprias palavras e comportamentos. Os participantes descrevem, detalhadamente, suas experiências, o que pensam em relação a comportamentos, crenças, percepções e atitudes, Carey (1994: 224 – 241).

1.7.3 População

A população alvo para esta pesquisa são mulheres cuja actividade principal é o comércio informal que desenvolvem suas actividades na Cidade de Maputo.

1.7.4 Amostra

Foram seleccionados quatro grupos de mulheres, dois compostos maioritariamente por jovens com idades entre 25 a 40 anos, e outros dois de mulheres com idades acima de 40 anos, embora maioritariamente entre 40 e 60 anos de idade, composto nomeadamente por 7, 8, 15 e 20 membros, num total de 50 entrevistados.

1.7.5 Recolha de Dados

A colecta de dados em fontes primários foi feita em sessões de *xitique* com os membros de cada grupo, onde se fez a interacção entre eles para se responder às questões que eram sendo colocadas acerca do problema de pesquisa. Constituem fontes secundárias, a bibliográfica composta de livros, artigos científicos, teses e dissertações, buscando assim fontes referentes ao assunto abordado na pesquisa.

1.8 Constrangimentos na Investigação

1.8.1 Limitações

Metodologicamente, os grupos de *xitique* não obedecem a regra ou regras estipuladas, pois este constitui simultaneamente um movimento social e económico. Daí, a forma de actuação de cada um deles é completamente independente. Neste caso, a investigadora adapta-se à forma de funcionamento de cada um deles.

1.8.2 Delimitações

Tratando-se a Cidade de Maputo de um vasto território, o estudo centrou-se numa parte deste território. Assim, parte das mulheres do Bairro Central claramente identificadas e arredores e praticantes do *xitique*.

1.9 Objectivos do Estudo

1.9.1 Objectivo Geral

O objectivo geral define o que se pretende alcançar com a realização da pesquisa, é o resultado a alcançar. Se alcançado da resposta ao problema a ser investigado. O principal objectivo desse trabalho é analisar o papel do *xitique* como uma prática impulsionadora do empreendedorismo feminino na cidade de Maputo.

1.9.2 Objectivo Específicos

Os objectivos específicos são “metas menores” que ao serem alcançadas conjuntamente, acabam levando ao alcance do objectivo geral da pesquisa. Neste trabalho os objectivos específicos são os seguintes:

- Descrever as formas de contribuição que o *xitique* dá na poupança das famílias;

- Identificar actividades prácticas de intercâmbio e ajuda mútua em negócios entre os membros do *xitique*;
- Recolher dados sobre as vantagens e desvantagens do *xitique* na criação de negócios em relação as outras formas de poupança;
- Descrever outras fontes dos agregados familiares para a obtenção do capital social para a criação de negócios e os mecanismos adoptados pelos intervenientes;
- Identificar os processos inovadores de gestão do *xitique* com viabilidade financeira para os seus membros.

1.10 Importância do Tema Proposto para Investigação

Este estudo considera-se relevante porque, procura mostrar o quão a prática do *xitique* muda a vida económica das mulheres e de todos envolvidos; que não só interfere na ajuda mútua imediata e social dos intervenientes, mas também como fonte de financiamento impulsionadora do empreendedorismo feminino, visto que a participação das mulheres no negócio desempenha um papel importante na missão de promover o crescimento do sector privado nos países em desenvolvimento, reconhecendo que as mulheres de negócios são geralmente impedidas de concretizar seu potencial económico por causa da falta de fontes de financiamento adequadas às suas posses.

A autora deste trabalho, considera que é facilmente percebida em nossa realidade, e deve-se entender a importância do *xitique* no crescimento económico, através da criação de auto-emprego e emprego e reduzindo assim a vulnerabilidade e dependência financeira dos intervenientes.

1.11 Estrutura do Trabalho

O presente relatório está dividido em quatro capítulos assim indicados. O primeiro capítulo trata da introdução, contextualização, bem como de todo o processo de investigação, as hipóteses sobre as quais o estudo vai se centrar e os objectivos a alcançar no trabalho de pesquisa. O segundo faz o enquadramento conceptual e teórico, incluindo a revisão bibliográfica. O terceiro capítulo encarrega-se a fazer a apresentação e discussão dos resultados em função dos objectivos estabelecidos e suas hipóteses de modo a validar ou não em função dos resultados. Por fim, o quarto capítulo apresenta as conclusões do estudo e as respectivas recomendações.

CAPÍTULO II- REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste capítulo se apresenta alguns conceitos teóricos que vão servir de base para a análise e discussão do tema.

2.1. Fonte de Financiamento

As fontes de financiamento designam o conjunto de capitais internos e externos à organização utilizados para financiamento das aplicações e investimentos realizados e podem ser de terceiros ou capitais próprios de poupanças realizadas. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

Na decisão de qual a fonte de financiamento a utilizar, a primeira grande escolha é sobre se o financiamento deverá ser externo ou interno. Nesta escolha deverão pesar, entre outras questões, a perda ou ganho de autonomia financeira, a facilidade ou possibilidade de acesso às fontes de financiamento, exigibilidade/prazo para a sua restituição, garantias exigidas e o custo financeiro (juros) desse financiamento. As fontes de financiamento a que a maioria das pessoas recorre para iniciar uma empresa incluem as poupanças pessoais e os empréstimos bancários ou de familiares e amigos. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

As poupanças pessoais acumuladas pelo futuro empresário ao longo do tempo, incluindo montantes recebidos por herança ou pela venda de bens próprios, são uma importante fonte de financiamento no arranque de muitas empresas. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

Os empréstimos bancários são a fonte externa de financiamento mais comum. Para determinar o risco do empréstimo e o montante que está disposta a emprestar à nova empresa, a instituição de crédito irá avaliar o mérito do projecto, o histórico do empresário junto da instituição de crédito, as garantias pessoais por ele concedidas e mesmo o montante da sua poupança que se dispõe a investir. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

Os empréstimos de familiares e amigos são também um meio de financiamento bastante frequente. Este tipo de empréstimos informal permite maior flexibilidade em termos de juros e prazos de pagamento.

2.2 Principais Fontes de Financiamento Disponíveis

Segundo (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008) são:

- *Autofinanciamento: corresponde aos fundos financeiros libertados pela actividade da empresa.*

- *Capitais Próprios: corresponde ao aumento dos capitais próprios da empresa por novas entradas de capital por parte dos actuais ou de novos sócios ou accionistas.*

- *Capitais Alheios: corresponde ao recurso a entidades externas para obtenção dos capitais necessários à concretização dos investimentos tais como: crédito bancário, leasing, crédito dos fornecedores de imobilizado, suprimentos de sócios, entre muitos outros;*

- *Incentivos Financeiros ao Investimento: corresponde aos diversos programas de apoio criados pelo Estado para incentivar o investimento e a competitividade.*

A descrição das fontes de financiamento acima vai ajudar a analisar o *xitique* como fonte de financiamento e dar o seu enquadramento numa delas.

2.3 Necessidades de Financiamento

As necessidades de financiamento variam de negócio para negócio. É importante estimar estas necessidades de forma rigorosa para evitar dificuldades futuras. Uma aproximação às necessidades iniciais de financiamento de um negócio pode ser obtida pelo montante de investimento necessário para abrir o negócio mais a diferença entre os custos e as vendas esperados durante a fase inicial do negócio. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

As previsões das necessidades de financiamento devem ter igualmente em conta os desvios causados por:

- Atrasos na implementação do negócio;
- Alterações ao projecto inicial, que normalmente significam um aumento de custos;
- Custos não previstos;
- Crescimento inicial das vendas abaixo do esperado.

É frequente ocorrerem desvios face às previsões iniciais. É importante elaborar pelo menos uma previsão que tenha em conta um cenário mais conservador.

O empresário deve estar preparado financeiramente para atrasos no arranque da empresa. É normal existirem dificuldades no arranque do negócio, pelo que é aconselhável o empresário dispor de uma poupança suficiente para suportar os custos de funcionamento da empresa durante alguns meses.

2.4 Vantagens e Desvantagens de Fontes de Financiamento

Poupança e activos pessoais fazem parte de uma grande fonte de capital dos empreendedores, Porque já os possui, os custos de aquisição são mínimos, e não estará pagando juros sobre um retorno de empréstimos bancários ou de partilha com os

investidores. As desvantagens, são grandes, porque estará a pôr em causa suas economias pessoais em um negócio, com riscos de perder tudo. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

Empréstimos bancários, podem ser outra boa fonte de financiamento. Para empreendimentos de pequeno porte, o empreendedor pode ser capaz de obter um empréstimo pessoal ou linha de crédito, para operações maiores, podendo ter que aumentar os activos imóveis, equipamentos de grande porte ou de inventário, utilizando-os como garantia para obter o empréstimo. A vantagem para pedir o dinheiro é que permite manter o dinheiro na mão para usar como capital de exploração ou para a sobrevivência pessoal durante um período no seu negócio. Além disso, se o negócio vai mal, o empreendedor poderá ser capaz de proteger seus activos mais importantes pessoais por declarar falência. As desvantagens são que terá que pagar juros sobre o empréstimo. Além disso, o pagamento será devido no momento, independentemente de o negócio estar a correr bem ou não.

É por conta dessas desvantagens das fontes de financiamento formal que muitos preferem recorrer aos mecanismos informais de crédito sem juros acrescidos, apesar dos riscos que estão sujeitos de perder o seu dinheiro caso um dos membros não honre com o seu compromisso no período determinado. (Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R.2008).

2.5 Conceito de *Xitique*

O *xitique* é uma prática de longa tradição em Moçambique, quer nas zonas rurais, quer nas urbanas, e funciona como estratégias de sobrevivência para lidar com situações de crise de segurança alimentar, e como sistemas de poupança e apoio financeiro (Cruz, 2002:4).

A palavra *xitique*, deriva do Tsonga uma língua do Sul de Moçambique que significa “poupança” (Cruz e Silva 2005:6). E, é ainda hoje utilizado em todo o país por influência de membros desse grupo etno-linguístico. Na África Ocidental é conhecido por *Tontine* nome do Senhor. Tonti, financeiro italiano do século XV (ICC, 2008).

Cruz e Silva (2005:1) dão a entender que grande parte da população moçambicana, em especial as mulheres, recorre aos chamados mecanismos informais de poupança e de ajuda mútua. Esta situação acontece por diversas razões, entre as quais, a sua incapacidade em gerar recursos financeiros suficientes. As redes de solidariedade, São meios de auto-organização e constituem iniciativas de base comunitárias na origem da resolução de problemas quotidianos.

Nascido da necessidade de fazer face às despesas para as quais, individualmente, não se tem disponibilidade financeira, o *xitique* é também uma maneira de reforçar a solidariedade existente entre amigos, colegas ou familiares (Gomes, 2008). Deste modo não só tem a função financeira, mas também social.

O sociólogo Arlindo Chongo (2013) vê este fenómeno como um reconhecimento de que ninguém consegue fazer algo de relevante sozinho. Chongo vê ainda o *xitique* como uma forma de poupança, a qual tem duas componentes: a financeira é a realização de despesas significativas, a segunda é o adiamento de outras despesas. Mesmo o *xitique* com fins lucrativos, é constituído por um grupo de pessoas que convivem muito, já que muitas destas usam mecanismos semelhantes de rendimento.

É assim que Costa (2007) evidenciou que as relações de reciprocidade estabelecidas entre grupos de parentes implicam trocas, contribuições e retribuições de diversa ordem, envolvendo simultaneamente bens, símbolos, pessoas e afectos. Por isso que a partilha (aos mais diversos níveis), a entreaajuda e as trocas existentes entre os membros do grupo podem ser de diferentes tipos e natureza e não são necessariamente equivalente entre si. A noção de troca envolve relações de diversa natureza com sentidos contraditórios tais como: liberdade e obrigatoriedade, espontaneidade e normas, fidelidade e jogo de interesse.

Por outro lado o *xitique* cria uma forma de ligações ou relações que se podem entender como redes sociais. Para tal, Caillé (2002) dá a entender que as redes sociais, são formadas através das conexões existentes entre os membros, cujas ligações podem ser por estruturas informais das relações de reciprocidade (como parentesco, compadrio, a vizinhança e a amizade) ou por estruturas formais, como igreja, partidos políticos, movimento sindical, associação, cooperativa, entre outros.

Webster (2009) diz que a rede de entreaajuda vigente no seio do grupo de *xitique* familiar estende-se para além do intercâmbio inter-pessoal para intercâmbio familiar envolvendo troca de bens e serviços. As relações não só se restringem aos contribuintes, elas também abrangem os restantes membros da família tal como filhos, primos, sobrinhos e noras. Esta rede ganha a sua pertinência pela formalização de alguns laços o que introduz deveres e expectativas recíprocas entre os membros. Os bens que fazem parte dessas transacções familiares são basicamente dois tipos. O primeiro, diz respeito a ajuda em forma de serviços como ajuda na cozinha, na construção, na machamba e transporte. A segunda diz respeito à ajuda material, como apoio em dinheiro, comida, roupa, empréstimo de loiça, material de construção e material escolar, entre outros.

O aumento da vulnerabilidade resultante da degradação económica e social, fez das famílias mais pobres, as que tem a fraca capacidade de compra, adoptar estratégias de sobrevivência do dia-a-dia. Mais ainda, o isolamento e reduzido número de elementos do grupo familiar são factores que põe em risco a sobrevivência e a reprodução, não só da família, mas dos indivíduos que a compõem tal como atenta Cruz e Silva (2005). Por conseguinte, Trindade (2011) olha para os grupos de *xitique* como um grupo com objectivos concretos, que é de compra de objectos estipulados pelo grupo, que não se pode desviar para outros fins. Para que o objectivo do grupo seja cumprido, encarregam-se outras pessoas do grupo para efectuarem as compras com vista a evitar-se que o propósito comum seja desvirtuado para outras despesas que possam surgir.

Este trabalho indica-nos duas abordagens sobre o *xitique* como impulsionador do empreendedorismo feminino. A primeira refere-se que os indivíduos se juntam com o intuito de fazer face aos seus desafios económicos. Autores como Loforte (2000), Cruz e Silva (2005) que afirmam que as redes de entreaajudas vigentes no mercado particularmente no caso dos grupos de *xitique*, os actores sociais juntam-se para fazer face a assuntos concretos como compra de material escolar para seus filhos, compra de mercadorias para iniciar ou incrementar o seu negócio, ou para poupança. Na perspectiva de Cruz e Silva (2005), a confiança é a base fundamental para a criação de grupos de *xitique*, sendo esta a forma comum para a realização da poupança nos mercados informais. Nesta abordagem o *xitique* constitui uma fonte de financiamento de negócios.

A segunda abordagem sustenta que o elemento das sociedades em todos tempos históricos é o intercâmbio e a dádiva, refere-se aos momentos que se seguem num mesmo acto pois, na troca há sempre três momentos que se revertem no princípio de acção recíproca – dar, receber e retribuir. Nesses encontros as pessoas tem a oportunidade de conviver e partilhar experiências, constituído por familiares, amigos, colegas de trabalho. O *xitique* é frequentado maioritariamente por mulheres, em tempos, os participantes eram mulheres de baixa renda e escolaridade que se juntavam com o intuito de fazer crescer as suas poupanças de maneira barata, isto é, sem juros e de maneira segura, com base na confiança entre os seus membros. Actualmente o *xitique* tem tomado proporções alargadas em termo de participação com inclusão de crianças e homens como convidados das intervenientes, este tornou-se como alternativa de união de pessoas, devido a vida corrida que experimentamos nas cidades, o encontro entre familiares e amigos tem sido difíceis, como forma de solucionar tal dilema as pessoas optam por essa prática que tem “objectivos extra-económicos e contribui para a coesão social, controlo dos recursos existentes, identidade e afirmação social” (Cunha, 2011:5).

Casal (2005) afirma que a dádiva implica liberdade e a liberdade implica a incerteza e indeterminação, características das relações humanas e isso manifesta-se em todas as sociedades. É vigente no seio do grupo de *xitique* familiar pois, as trocas existentes entre eles não são equivalentes, o doador não sabe o que terá em troca do seu gesto e isso implica sujeitar aos custos e riscos. A principal preocupação do doador ao presentear o outro não é o retorno relativo ao seu gesto, mas que esse retorno se for a acontecer que seja livre, logo, incerto e inseguro. É na base deste tipo de trocas livres e de incerteza verificadas durante as cerimónias do *xitique* familiar, que se reproduz e se consolida a coesão do grupo.

2.6 Empreendedorismo

No actual contexto de desafios e incertezas, a sobrevivência depende, em grande parte, de indivíduos que conseguem identificar novas oportunidades na vida sejam através de um processo visionário, que saibam combinar recursos e habilidades de forma

inovadora, para a concretização de ideia e conduzir, de forma eficaz e eficiente sua realização.

A palavra empreendedorismo é um termo geral utilizado para identificar pessoas e processos que têm uma visão e transformam o ambiente em que actuam. Dolabela (1999b:68), define o Empreendedorismo como:

Um neologismo que derivado da livre tradução de entrepreneurship e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de actividades, seu universo de actuação e é antes de tudo, aquele que se dedica à geração de riquezas em diferentes níveis de conhecimento, inovando e transformando conhecimento em produtos ou serviços em diferentes áreas.

Segundo Filion (2000), aqueles que pesquisam sobre o assunto concordam em dizer que a origem desse conceito está nas obras de Richard Cantillon entre 1680 e 1734, banqueiro e economista do século XVIII. O interesse de Cantillon pelos empreendedores não era um fenómeno isolado no período. Tal interesse harmonizava-se com as ideias dos pensadores liberais da época que exigiam, entre outras coisas, liberdade plena para que cada um pudesse tirar o melhor proveito dos frutos de seu trabalho. Nessa época, Cantillon chamou de empreendedores aqueles indivíduos que compravam matérias-primas (geralmente produtos agrícolas) por um preço certo e os vendia a terceiros a preço incerto, depois de processá-las pois identificava uma oportunidade de negócio e assumiam riscos (CERQUEIRA; PAULA; ALBUQUERQUE, 2000). Em última análise, que se houvera lucro além do esperado, isto ocorrera porque o indivíduo havia inovado: fizera algo de novo e diferente.

Este facto de alguém inovar e fazer algo diferente com rendimentos, começou a despertar interesse por pesquisadores de vários ramos de actividade da ciência como a psicologia, administração, economia, sociologia, entre outras, que se dedicaram a pesquisar o sujeito, seu papel, suas características, ocasionando o surgimento de uma variedade de atributos e definições.

O espírito empreendedor sempre esteve presente na história da humanidade, fazendo com que a cultura empreendedora, cada vez mais, se fortalecesse e se enraizasse na civilização, Mai (2006)

Para Cielo (2001) o empreendedorismo é feito de muitos materiais diferentes e com dosagem também diferente em cada empreendedor, no entanto, acredita-se que existem características, maneiras de agir e pensar que favorecem o surgimento de indivíduos dotados de um maior “espírito empreendedor” que no geral a maioria possuem, mas poucos são os que cultivam. Muitas vezes, esses indivíduos têm sucesso, em áreas para as quais não se formaram na escola, ou com as quais não estiveram propriamente associados durante a maior parte de vida. Esse diferencial é o denominado potencial empreendedor.

Mai (2006) manifesta o entendimento de que, se uma pessoa tem características comportamentais e aptidões mais comumente encontradas em empreendedores bem sucedidos, terá melhores condições para empreender. Por outro lado, apesar de não serem somente as características específicas empreendedoras que garantirão o pleno sucesso, sem elas a pessoa poderá encontrar dificuldades em alcançar o sucesso empresarial. Antes de se iniciar no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize um auto avaliação, refletindo honesta e objectivamente sobre os aspectos fundamentais de sua personalidade, aptidões a potencialidades e atitude em relação à área que pretende abraçar.

Peter Drucker (1987) retrata de forma bastante precisa o conceito de empreendedor elaborado por Jean Baptiste Say (1767 – 1832), ao atribuir-lhe o papel de transferir recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento, possibilitando, desse modo, uma maior eficiência e eficácia à economia, alcançando, sobretudo, o equilíbrio financeiro da sua empresa e o máximo de lucros de venda.

Empreendedorismo não se limita a área financeira ou de negócios, e nas últimas décadas, a humanidade vem adquirindo a consciência de que é necessário agir para que a sociedade não seja prejudicada com o progresso e avanço da tecnologia, surgindo assim o empreendedorismo social.

Empreendedorismo social é uma área de actividade desenvolvida por um indivíduo com interesse e experiencia na área social, desenvolvimento comunitário ou de negócios, que persegue uma visão de empoderamento social ou económico através da criação de

iniciativas ou empreendimentos sociais voltados para prover oportunidades aqueles que estão à margem ou fora da economia do país.

Empreendedorismo social tem características semelhantes do empreendedorismo de negócios, mas possuem uma missão social onde o objectivo final não é a geração de lucros, mas o impacto social da iniciativa. Os empreendedores sociais são visionários e pensam sempre em inspirar a sociedade com suas ideias, exemplo de vivência para e como coloca-las em prática. São persistentes, ao invés de desistir ao enfrentar um obstáculo, se perguntam como ultrapassá-los e seguem com determinação suas respostas.

Empreendedores sócias são visionários do sector sem fins lucrativos que prestam maior atenção às forças do mercado sem perder de vista suas missões (sociais) e são orientados por um propósito duplo: empreender projectos que funcionam e são disponíveis às pessoas e se tornarem menos dependentes do governo e da caridade.

A concepção que Jean Baptiste Say (1832) tinha de empreendedor, é de alguém que inova e é agente de mudanças. Esta concepção permanece até aos dias de hoje. Mas foi Joseph Schumpeter (1883-1950) quem deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como elemento que dispara e explica o desenvolvimento económico. Entretanto, os economistas que se interessam pelos empreendedores não pertencem ao corpo central do pensamento económico.

De acordo com a visão schumpeteriana, o desenvolvimento económico processa-se auxiliado por três factores fundamentais, a saber: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador. O empresário inovador é o agente capaz de realizar com eficiência as novas combinações, mobilizar crédito bancário e empreender um novo negócio. O empreendedor não é necessariamente dono do capital (recursos financeiros), mas um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, o empreendedor não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo com a utilização correcta e sustentável do capital.

Schumpeter (1982) define as “novas combinações” como as empresas, e os indivíduos capazes de realizá-los como “empreendedores”. Assim, o empreendedor não é o gerente

ou director da firma que dirige um negócio estabelecido, mas um líder que toma iniciativa, tem autoridade e faz previsão. O empresário não é um técnico nem um financiador, mas um inovador. Os empresários não constituem uma classe social como os capitalistas e os operários, dado que ser um empresário não significa ter uma profissão permanente.

Outra importante contribuição para o estudo do empreendedorismo foi dada por David McClelland (1917-1998), psicólogo da Universidade de Harvard, que desenvolveu a concepção de um paradigma comportamental do perfil do empreendedor, estabelecendo, nesse sentido, uma segmentação da sociedade em dois grandes grupos quanto à concepção e enfrentamento de desafios e oportunidades. Por outro lado, Pereira e Santos (1995) configuram o empreendedorismo como um dos modelos de gestão que se destacam neste período de transição e de emergência de novos paradigmas. A caracterização do empreendedorismo como um novo modelo de gestão adequado aos novos paradigmas, económicos, políticos, tecnológicos, culturais, etc. É evidenciada pela crescente produção literária, notadamente a partir da segunda metade dos anos 80.

Ainda nesta discussão, Schumpeter (1982) não só associou empreendedorismo à inovação, mas também mostrou a importância do empreendedor como sujeito da acção, para o desenvolvimento económico. Diversos economistas como Dalila (1969), Laumas (1962), etc. Associaram empreendedor à inovação, pois acreditavam que o empreendedor funcionava como um motor do sistema económico, como detectores de oportunidades de negócios e criadores de empreendimentos.

Para Dolabela (1999b:142), entende que um empreendedor bem sucedido tem que apresentar as seguintes características, o espírito empreendedor esta relacionado com pessoas que buscam a iniciativa, são auto confiante naquilo que fazem, são optimistas e têm uma grande necessidade de realização. Por natureza, o empreendedor não se deixa levar pelos deslizes, o fracasso é considerado um resultado como outro qualquer, aprende com resultados negativos e com os próprios erros.

Tem grande energia, é um trabalhador incansável e é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar aos seus esforços para alcançar resultados.

Sabe fixar metas e alcançá-las. Luta contra padrões impostos. Diferenciar-se, tem a capacidade de ocupar um espaço não ocupado por outros mercados, descobre nichos.

Cria situações para obter *feedback* sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para o seu aprimoramento.

Sabe buscar ou mobilizar, utiliza e controla os recursos, é um líder por natureza, cria um sistema próprio com seus empregados, é orientado para resultados, para o longo prazo.

Tem alta tolerância à ambiguidade e a incerteza, é hábil a partir do indefinido.

Mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios. Cria um método próprio de aprendizagem, aprende a partir do que faz, a emoção e afecto dão determinantes para explicar o seu interesse. Aprende indefinidamente e traduz seus pensamentos em acções.

2.7 Perfil do Empreendedor

O empreendedor é uma pessoa inovadora marcado por sua capacidade de desenvolver objetivos que façam manter alto nível de consciência no ambiente em que vive utilizando para buscar sempre novas oportunidades de negócios. Não se restringe apenas em fundadores de empresas, mas sim os gerentes proprietários, que compram empresas já existentes de seus fundadores. O espírito empreendedor esta também em todas as pessoas mesmo sem fundarem empresas ou iniciarem seus próprios negócios está preocupado em assumir riscos e inovar continuamente, Idalberto Chiavenato (2005).

Dornelas (2001) acredita que em primeiro lugar, o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, o empreendedorismo requer a devoção, o comprometimento de tempo e esforço necessário para fazer a empresa ou negócio crescer. Finalmente o empreendedorismo requer ousadias, que se assumam riscos calculados, que se tornem decisões.

Birley e Musyka (2001) chegaram à conclusão que os empreendedores recebem influências de origens diversificadas e variáveis no decorrer do tempo. Eles podem ser influenciados pela carga genética, pela formação familiar, pelas experiências profissionais anteriores e pelo ambiente econômicos em que estão inseridos.

Schumpeter (1883 – 1950), amplia o conceito dizendo que o empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças a introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnológicos. Para ele, o empreendedor é a essência da inovação no mundo, tomando obsoletas as antigas maneiras de fazer negócios.

CAPÍTULO III – APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

3.1 Método de Recolha de Dados

Os dados deste trabalho foram obtidos mediante recursos a entrevistas não estruturadas e observação participante. Foram entrevistados cinquenta participantes do *xitique* e acompanhadas quatro cerimónias do mesmo.

As entrevistas não estruturadas permitiram captar as motivações dos participantes em accionar as redes de entreaajuda e os relacionamentos existentes entre os membros.

De realçar que durante o trabalho de campo, as entrevistas não estruturadas foram intercaladas com a técnica de observação dos intervenientes no decorrer das cerimónias de entrega de contribuições. Para a realização das entrevistas foram adoptados os seguintes procedimentos: os entrevistados foram informados oralmente sobre os objectivos da pesquisa, bem como dos dados necessários; as entrevistas foram marcadas de forma a coincidirem com as reuniões regulares de cada grupo, e estas foram realizadas nos próprios ambientes de actividade.

Todos estes procedimentos foram criados, de forma a ter acesso fácil de interacção e informação.

A técnica da observação participante permitiu captar outros aspectos como: orações, cânticos, trocas de experiências em negócios, danças, brincadeiras, prendas e interajuda entre as participantes durante as cerimónias do *xitique*.

3.2 Locais de Estudo

Os entrevistados vivem no bairro central e arredores. Os membros do *xitique* em estudo vivem e reúnem-se nos principais distritos municipais da cidade de Maputo, nomeadamente: KaFumo que abrange o Bairro Central e a Igreja Metodista Unida (sita na Av. 24 de Julho), enquanto que no KaMaxaquene abrange o bairro de Compone.

No que respeita a habitação, maior parte dos membros vivem em prédios e casas de alvenaria. As cerimónias decorreram nos quintais, sacada dos prédios e na igreja.

Os locais onde foi realizado o presente estudo, cada um deles tem sua particularidade: no bairro central por exemplo as cerimónias decorreram nos quintais dos prédios naquelas que dispunha desse espaço para a realização das cerimónias; nos bairros suburbanos as cerimónias decorreu nos quintais das moradias, casas de alvenaria devidamente limpas com a água canalizada e luz eléctrica; a outra cerimónia teve lugar na Igreja Metodista unida, onde as mulheres desse grupo sempre se reúnem lá para as suas cerimónias de poupança.

3.3. Perfil dos Entrevistados

Os entrevistados são mulheres com idades compreendidas entre os 25 e 60 anos respectivamente, isso é, jovens e adultos, provenientes do Sul de Mocambique.

No *xitique*, participam pessoas de todas as idades e sexos, e situação social, desde crianças, adolescentes, jovens e adultos, solteiras, casadas, divorciadas e viúvas. Esta participação é feita nos diversos eventos promovidos pelo *xitique*.

Os participantes de cada grupo são pessoas que fazem parte do trabalho formal e informal. Do trabalho informal, destacam-se as donas de salões de beleza, *muqueristas* (são mulheres que atravessam a fronteira para a vizinha África de Sul a busca do seu sustento na compra de diversos produtos, desde o alimentar até ao vestuário para comercializarem no mercado nacional) e outras são detentoras de pequenas bancas em seus quintais onde comercializam, verduras, produtos de mercearia entre outros.

3.4 Características do *Xitique*

O *xitique* é uma prática de longa tradição em Moçambique e funciona como estratégia de sobrevivência para lidar com situações de crises de segurança alimentar, e como sistemas de poupança e apoio financeiro (Cruz, 202:4).

Esta modalidade teve grande dimensão nos primeiros anos da independência, com a crescente transformação do papel das redes tradicionais de entre-ajuda e com a crescente monitorização e vai aos dias de hoje.

Os membros do *xitique* formam frequentemente grupos que exercem a mesma actividade e nutrem uma certa confiança entre si.

No que respeita ao valor da contribuição, varia de acordo com cada grupo ou de acordo com a capacidade de indvidamento de cada membro do grupo e geralmente tem como mínimo de 500 Mts.

Constata-se que o *xitique* é uma actividade exercida pelo grupo de indivíduos com menor recurso, que não dispõe de rendimentos suficientes para poder ter acesso a um sistema financeiro formal. O *xitique* é mais praticado na zona Sul, com destaque para a província e cidade de Maputo e 18,3% de praticantes é constituído por mulheres Dava, Low & Matusse 1998).

O estudo realizado pela FinScope Moçambique (2009) mostrou que o *xitique* é utilizado como complemento do orçamento familiar, e apenas 9,6% do valor do *xitique* destina-se para a poupança. O valor do *xitique* é usado para as actividades planificadas, isto é, despesas que os indivíduos planificam para a compra dos seus bens, que de uma vez só não seria possível adquirir.

Uma das entrevistadas conta que faz o *xitique* desde os anos 80, sempre perseverante e objectiva nos seus planos, levou muito tempo para conquista parte das suas realizações, só agora no ano 2014 conseguiu adquirir a sua carrinha para fretes, negócio que hoje ela considera de grandes resultados. Diz que apesar das necessidades que ela teve em momento algum fez desvio de aplicação porque tinha um objectivo bem determinado. Conta que hoje esta usufruindo desse sacrifício porque tem rendimentos satisfatórios.

3.5 O *Xitique* como Forma de Financiamento e de Poupança

O sociólogo (Arlindo Chongo – 2013) vê o *xitique* como um fenómeno de reconhecimento de que ninguém consegue fazer algo de relevante sozinho. Precisa-se sempre do apoio de terceiros, sendo que o *xitique* é uma forma de ajuda mútua, que ultrapassa um apoio filantrópico. O *xitique* é uma forma de poupança, a qual tem duas componentes: a realização de despesas significativas e o adiamento de outras. Portanto, para quem tira dinheiro está a adiar certas despesas e para quem recebe está a realizar despesas que sozinho não poderia realizar. “O *xitique* é também uma espécie de poupança compulsiva, porque basta entrar no grupo para se estar a assumir um compromisso, por isso tem que se passar a conter as despesas para poder cumprir com o *xitique*, para quando chegar a sua vez receber e fazer alguma coisa relevante com esse dinheiro”.

Uma das interlocutoras, conta que em 1990 começou por tratar cabelos em casa sem condições de ter um salão de beleza condigno; por influência das amigas passou a fazer parte deste ciclo rotativo de empréstimos e com o passar do tempo conseguiu reunir um capital que lhe deu a possibilidade de atravessar a fronteira Sul-africana para fazer aquisição de roupas e produtos de beleza naquele País para vir vender em Maputo. Volvidos 10 anos de muita luta e persistência tem orgulho de se considerar hoje uma mulher vencedora, por ter um salão de beleza bem organizado e muito bem frequentado onde emprega 02 trabalhadoras. A partir do salão faz atendimento domiciliar para noivas e até chega a viajar para as províncias para prestar este serviço. Mesmo com este sucesso não parou, quis ser mais ousada nas suas iniciativas e conseguiu fazer o ensino superior a custa do seu trabalho financiado grandemente pelo *xitique*. Ela referiu que:

“ Entrei no xitique por influência de amigas, no início a quota era de 1000 Mts por pessoa e tinha que redobrar esforços para conseguir este valor porque a minha fonte de renda na altura rondava os 2.500 Mts, com o andar do tempo, em função das necessidades e do custo de vida hoje a nossa quota é de 15000 Mts. (...) Hoje tenho orgulho de mim por ter sido persistente nos meus objectivos. Sinto-me realizada, mas ainda quero mais e mais e vou continuar a lutar por todos sonhos ainda não realizados. ”

De salientar que esses grupos informais que se constituem, tem trazido dimensões significativas na vida dos intervenientes, como por exemplo a melhoria de condição de

vida que muitas vezes resulta na compra de bens duráveis como um terreno que acaba dando origem a uma casa; começo ou incremento de um negócio que ajuda no sustento familiar e formação académica dos intervenientes e seus familiares, redução da dependência financeira.

O *xitique* tem servido o mercado de mulheres de forma lucrativa, fornece financiamento para repasse para mulheres empreendedoras e uma boa parte da economia local é sustentada pela actividade informal que tem dado um grande suporte aos praticantes, famílias e ao Estado, porque, o nível de empregabilidade cresce apesar do sector ser informal (Melheiros, Beatriz & Rodrigues 2010).

Segundo (Melheiros, Beatriz & Rodrigues 2010), analisam a informalidade como uma resposta a situações de crise conjuntural ou estrutural, sendo muitas vezes na informalidade que muitas mulheres asseguram a sua sobrevivência.

Nesse trabalho de pesquisa foram seleccionados quatro grupos de mulheres, num total de 50 entrevistados, fazendo parte do sector informal, cada uma delas no seu ramo de negócios, com desafios e conquistas diárias.

Na Igreja Metodista Unida, encontrou-se por lá o “Grupo de Poupança Amigas Unidas” que teve o seu início em 2012. Este grupo tem uma particularidade: na área de formação, os seus membros se beneficiam de palestras de como gerir o seu dinheiro e todas elas tem uma caderneta de controlo dos pagamentos e recebimentos devidamente identificado. Resolveram implementar esse projecto para poderem sair da dependência em matéria de gestão e isso estimula-lhes a ter negócio próprio. Para este grupo, o fim do ciclo é no fim de cada ano.

“No princípio, pensei que não pudesse conseguir tirar 500 meticais por semana, mas, vi que isso não passava de um desafio e tinha que seguir em frente. O xitique parece doer quando são muitos mas quando chega a vez de receber tudo se transforma em emoção. É uma forma de materializarmos os nossos projectos sem recorrer aos empréstimos bancários cujos juros são insustentáveis”, revela Ermelinda Mahule de 60 anos, que diz que a sua vida e actividade mudaram significativamente graças ao xitique. Em 2012 resolvi fazer parte do grupo das Mulheres Unidas, sendo eu doméstica tive que convencer o meu esposo a me conceder esse valor, no primeiro ano das contribuições e no fim do primeiro ciclo do xitique consegui 24000 Mts. Fiquei muito feliz porque nunca tinha tido esse valor todo na minha posse, resolvi investir todo valor no negócio de venda de ovos a grosso para certas mercearias aqui na cidade; já tenho uma clientela fiel; tenho alguém que atravessa a fronteira e me fornece e eu por sua vez;

canalizo aos comerciantes locais; hoje tenho uma poupança modesta e consigo ajudar nas despesas de casa; pago a escola das minhas filhas e tento desenrascar a minha maneira (...), sou assídua a pagar as minhas quotas para evitar juros.” Acrescentou a entrevistada.

Outra interlocutora que fala do seu sucesso como empreendedora graças ao *xitique*:

Rosa Bahule de 58 anos, é da geração da amiga Regina Tovela. Começou na década de 80 no sector informal com pequenos negócios nos passeios e no quintal de casa; com venda de verduras plantada no seu quintal e carvão em sacos que traziam do mato. Esse negócio foi graças a ajuda financeira do seu esposo o qual agradece muito, e com o tempo as vendas foram crescendo.

“Lembro que na década de 90 nós decidimos fazer o xitique para aumentar as nossas poupanças e sermos mais independentes dos nossos maridos. Resolvi entrar porque nessa altura com os meus negócios eu podia entrar sem pedir nada ao meu esposo, porque já tinha uma fonte de renda já acima de 12.000 Mts por mês; graças aos negócios que fazia. Apenas lhe avisei que faria parte e ele incentivou-me bastante. No princípio as quotas variaram de 500 Mts a 5000 Mts, hoje fazemos o xitique de 10.000 Mts, esse valor eu invisto nos meus negócios, nas contas de casa e dizer que todo esse esforço que faço vale a pena porque hoje comprei um carro de 15 lugares e faço” chapa 100”; comprei sofás e mesa de jantar para a minha casa; tenho o meu Vitz. Os negócios vão bem, de vez em quando tenho quebras mas faz parte do dia-a-dia. Quando recuo o tempo e lembro-me que antes eu era uma simples doméstica que nem uma conta poupança tinha, hoje tenho os meus negócios, meus bens e um rendimento mensal na qual não vou dizer o valor exacto mas rondam por volta dos 20.000 Mts. O xitique tem me ajudado bastante a alavancar os meus negócios e a minha vida, não tenho que pedir empréstimo aos bancos e pagar juros, com as minhas amigas fazemos as nossas rondas e no fim de cada ronda recebemos o nosso dinheiro e aplicamos nos nossos projectos de vida, para nós mulheres pobres tem nos ajudado bastante.”

O *xitique* não só é descrito como um acto de consolidação dos laços entre membros do ciclo, serve também como um mecanismo que vem responder de forma eficaz, democrática e rápida as necessidades económicas dos envolvidos. Até então, esse mecanismo económico informal tem dado certo e ajudado bastante, neste caso as mulheres com vontade de empreender e auto-afirmarem-se no mercado de negócios.

3.6 O Xitique como Impulsionador do Empreendedorismo Feminino na Cidade de Maputo

O *xitique* sistema de poupança e crédito informal, veio trazer uma nova dinâmica as mulheres com limitações económicas ou com capacidade de indvidamento baixo, mas com grande vontade de desenvolver actividades que deram uma nova postura as suas motivações e sonhos, tal prática é revelada por várias das entrevistadas neste trabalho:

Ana Cristina cujo depoimento se transcreve abaixo, tem 45 anos, começou a sua actividade empreendedora em 2003 atravessando a fronteira para África do sul, para compra de vestuário e calçado para revender no território nacional, passado 4 anos conseguiu poupar o suficiente para abrir uma boutique e hoje já faz viagens para China para compra de mobiliário por encomenda, é praticante do *xitique* a 11 anos.

“O nosso xitique é feito por um grupo de 7 amigas, tem ajudado bastante na concretização dos nossos projectos, fazemos sempre questão de justificar nos nossos encontros como o dinheiro foi usado, esta prática tem sido de grande valia para todas nós já que a aquisição do crédito bancário é caro e muito burocrático. Essa é a via mais rápida e fácil para nós. O propósito das nossas contribuições é para dar início ou incrementar os negócios das que já praticavam, eu sou funcionária pública e mãe solteira de um casal, sempre tive que cuidar deles sozinha, como as contas não fechavam no fim de cada mês. Tive que arranjar uma alternativa, de salientar que na altura o meu rendimento não passava de 5000 Mts e tive que fazer uma ginástica mental para poder tirar o valor do xitique e sobrar algum para o sustento da casa, sendo mãe solteira não foi fácil, vi como oportunidade o xitique e as viagens para África do Sul para compra de vestuário. Decidimos formar um grupo praticamente de mulheres solteiras; necessitadas e decididas a melhorar a nossa condição de vida. Começamos como uma quota de 2000 Mts e com o andar do tempo, isso é, passado 3 anos após o início decidimos aumentamos para 8000 Mts e hoje o valor subiu para 20.000 Mts. Esse aumento deveu-se ao facto de nós ter apresentado melhorias significativas nos seus negócios, mas hoje digo que valeu e esta valendo a pena, do valor recebido consegui aumentar o meu volume de mercadorias; diversifiquei o negócio; já vou a China comprar mobiliário por encomenda e cabelos vulgo extensões; Pago o sustento dos meus filhos; tenho casa própria e o meu carro”.

O *xitique* não só serve para confraternização, ela também motiva os intervenientes com visão mais ampla a empreenderem de forma a ter um ganho financeiro ainda maior do adquirido nas redes.

Posição similar é apresentada por outra entrevistada:

Regina Tovela de 55 anos, viúva, começou seu negócio nos fins da década 80 no sector informal virado a venda de badjias, peixe frito, refresco, pão, etc. Faz parte do *xitique* desde o início da década 90 até hoje, o grupo é constituído por 8 senhoras dentre elas faz parte a sua filha; e diz que vale a pena porque consegue ter financiamento para incrementar os negócios.

“Nos anos 90 perdi o meu marido deixando-me com uma filha por criar, como já fazia pequenos negócios antes e com a pensão do meu marido que recebo no INSS, resolvi fazer parte do xitique, já fiz parte de muitos grupos onde as quotas variaram de 500 Mts a 5000 Mts, com o andar do tempo decidi fazer parte desse grupo por causa da seriedade delas. Temos encontros mensais, pagamos uma quota de 200 Meticais para alimentação para além do valor do xitique de 10.000 Mts, a iniciativa é boa porque o meu volume de negócios cresceu consideravelmente desde que faço parte, consigo pagar os meus seis empregados; consegui comprar uma carrinha que faz frete e aumentou ainda mais a minha fonte de renda; consegui comprar um congelador e duas geleiras; cristaleira e todas as contas de casa são pagas com o meu negócio. Tenho a filha criada graças ao meu negócio, hoje casada e mãe, que também faz parte do nosso ciclo com negócio próprio.”

A nossa interlocutora fala também dos inconvenientes do *xitique*:

“ O chato do xitique acontece quando deparamos com pessoas de má fé que não honram com seus compromissos, quando isso acontece ficamos prejudicadas e não temos como reaver o valor emprestado...o actual grupo na qual faço parte actualmente é mais sério.”

Para Peter Drucker (2002), os empreendedores são pessoas que inovam. A inovação é o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente. O empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade.

Sandra Tovela de 36 anos, cresceu num ambiente do negócio informal, assistia a sua mãe e foi aprendendo. Já esta na informalidade há mais de 10 anos. Começou com um pequeno empréstimo cedido pela mãe no valor de 3.500 Mts para compra de frutas

diversas vinda da África do sul, para honrar com o seu compromisso de dívida com a mãe, resolveu fazer parte do *xitique* dela. Com as vendas de fruta fazendo parte do *xitique* e morando na casa da mãe foi fácil fazer as poupanças e contribuições das quotas.

Ela revelava no seu depoimento como evoluiu no comércio de frutas:

“ A minha capacidade de compra de mercadoria foi subindo entre os 20.000 Mts e 35.000 Mts por diante (...) como não pagava renda apenas contribuía com as despesas da casa foi fácil. Volvidos 5 anos comprei um terreno e consegui pagar os empréstimos concedidos pela mama, tudo isso porque os negócios cresceram, o volume de mercadoria e clientes aumentou; consegui pagar o meu casamento há 3 anos atrás; depois disso pedi um empréstimo as cooperativas de crédito para mobilar a minha casa e hoje já tenho minha letra totalmente paga e casa própria. O meu volume de negócios subiu bastante tanto que hoje também tenho os meus empregados e eu também faço as vendas. O valor das vendas no fim de cada mês rondam entre os 50.000Mts. Dinheiro guardado não tenho porque com o custo de vida não é fácil, mas consigo pagar as contas da casa, os empregados e repor a mercadoria. O xitique ajuda bastante, principalmente nós mulheres pobres.

Mai (2006) manifesta o entendimento de que, se uma pessoa tem características comportamentais e aptidões mais comuns encontradas em empreendedores bem-sucedidos, terá melhores condições para empreender. Antes de se iniciar no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize uma auto-avaliação, reflectindo honesta e objectivamente sobre os aspectos fundamentais da sua personalidade.

A tabela 3.1 mostra a composição dos grupos inquiridos nesse trabalho de pesquisa, bem como o rendimento de cada grupo no fim de cada mês e ano, com a percentagem que varia de 2,20% a 49,45%.

Tabela 3.1. Mulheres Empreendedoras Financiadas Pelo Crédito Informal – *Xitique*

N° DE GRUPOS	N° DE MULHERES POR GRUPO	ACUMULO MENSAL DO <i>XITIQUE</i> POR GRUPO (Mts)	ACUMULO POR ANO POR GRUPO (Mts)	ACUMULO EM % POR ANO
1	7	140.000,00	1.680.000,00	30,77
2	8	80.000,00	960.000,00	17,58
3	15	225.000,00	2.700.000,00	49,45
4	20	10.000,00	120.000,00	2,20
TOTAL	50	455.000,00	5.460.000,00	100

Dos quatro grupos inquiridos num total de 50 participantes, a tabela acima mostra com clareza que o *xitique* tem ajudado bastante as mulheres a aumentar os seus negócios e a dar-lhes uma nova oportunidade de melhoramento das suas condições de vida.

Das inquiridas poucas fazem uso exclusivo para as despesas domésticas, o grosso faz uso para as suas actividades económicas que acaba ajudando também as despesas da casa. Apenas no grupo 4, algumas fazem uso exclusivo do *xitique* para pagar as suas despesas porque dessas algumas têm um emprego formal ou então os seus esposos são responsáveis pelas suas despesas.

Segundo Oliveira (1995), os empreendedores não são frutos unicamente de suas habilidades e de talentos pessoais. Muitos empreendedores não desenvolveriam personalidades voltadas para empreender se não houvesse condições para o fazer, ditadas pela sociedade em que se inserem. Assim, empreendedores são fenómenos sociais antes de serem fenómenos psicológicos.

CAPÍTULO IV - CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

Neste capítulo se apresenta as conclusões do trabalho com base nas hipóteses, objectivos e pergunta de partida. Das conclusões procurou-se formular algumas recomendações.

4.1 Conclusões

Este estudo foi realizado com base na definição de uma situação problema, na qual consistiu em responder “até que ponto o *xitique* contribui / impulsiona o empreendedorismo local”.

Os resultados apresentados e discutidos nesse trabalho confirmam a importância do *xitique* como uma fonte de financiamento e de ajuda mútua entre aquelas mulheres que não conseguem criar algum negócio; a constituição de grupos de *xitique* trouxe uma nova dinâmica nas suas vidas. De salientar que esses grupos informais que se constituem, tem trazido dimensões significativas na vida dos intervenientes, ajudando-as a criar negócios tanto pelo financiamento como pela troca de experiências sobre a condução desses negócios de forma lucrativa o que traz uma melhoria de condição de vida no seio familiar. É na informalidade que muitas mulheres asseguram a sua sobrevivência, esse mecanismo económico informal tem dado certo e ajudado bastante, as mulheres com vontade de empreender e auto-afirmarem-se no mercado de negócios. O *xitique* veio trazer uma nova dinâmica as mulheres contra as limitações económicas e deu uma nova postura as suas motivações e sonhos, outra vantagem do *xitique* em relação as outras formas de poupança. Não só motiva a empreenderem de forma a ter um ganho financeiro ainda maior do adquirido nas relações de reciprocidade de experiência, como serve também para confraternização.

Porém, o *xitique* tem os seus inconvenientes ou desvantagens no que diz respeito a seriedade dos intervenientes, todos eles; alguns membros, correm o risco de perder as suas poupanças e ter os seus planos de negócios inviabilizados por incumprimento de responsabilidade individual, porque sendo o *xitique* uma prática informal, por vezes alguns membros não honram os seus compromissos, Como outras fontes de financiamento de agregado familiar para obtenção de capital de investimento, como foi

referido pelas entrevistas, elas recorrem em alguns momentos aos seus parceiros, outras tiveram ajuda dos seus progenitores e outras ainda contam com trabalho formal, ou seja, tiveram que contar com parte do seu salário para a constituição do capital social.

Ressaltar, que a família desempenha um papel fundamental na vida das intervenientes, porque estes não só dão o seu suporte moral como também ajudam financeiramente na concretização dos seus objectivos e sonhos, ajuda essa que tem trazido uma grande contribuição.

As intervenientes souberam capitalizar de forma inteligente o ganho obtido nas redes, porque ao invés de usarem irracionalmente o valor, preferiram investir em actividades rentáveis como, criação de negócios ou investimento dos já existentes. Como exemplo do sucesso dessa prática, uma das intervenientes, conta que faz negócios de mobiliário via encomenda, actividade essa que nunca lhe tinha ocorrido, mas que graças ao *xitique* essa ideia surgiu-lhe. De salientar que a inovação como tal não existe no *xitique*, por essa ser uma prática antiga com objectivo de poupança e socialização. Hoje o *xitique* não foge muito do tradicional, só que tem ganho mais dimensões de negócios em detrimento da socialização.

Concluindo, o *xitique* tem ajudado bastante as mulheres a impulsionarem os seus negócios. Das inquiridas, o grosso faz uso para as suas actividades económicas que acaba ajudando também as despesas da casa ou familiares. Esta conclusão confirma a hipótese de que o *xitique* contribui para impulsionar o empreendedorismo local.

4.2 Recomendações

A partir deste tema podia-se realizar estudos mais profundos no que diz respeito ao desenvolvimento das redes ou canais informais para encontrar formas de seu aperfeiçoamento, isso porque respondem de forma eficaz e democrática as necessidades económicas e sociais da população desfavorecida. Uma boa parte da economia local é sustentada pela actividade informal e como consequência, o nível de emprego cresce por conta deste fenómeno, logo o tema deverá merecer uma atenção especial. Em relação à desvantagem do *xitique*, no que diz respeito a seriedade das responsabilidades dos

contribuintes, os grupos informais, deveriam criar um termo de compromisso escrito, assinado por todos e autenticado, para que todos estejam cientes das suas responsabilidades e implicações do não cumprimento das regras do grupo.

Para dar continuidade a essa prática, como forma de acrescentar mais-valia ao mercado de mulheres desfavorecidas de meios financeiros e técnicos o Estado em parceria com as instituições privadas deveria ajudá-las na formação em gestão.

BIBLIOGRAFIA

APPOLINARIO, Fábio, (2006). Metodologia da Ciência: filosofia e pratica da pesquisa – São Paulo: Pioneira Thomson Learning.

Benigna Zimba e José P. Castiano, (2005): As Ciências Sociais na Luta Contra a Pobreza em Moçambique. Edição: FILSOM Entertainment.

BUIJS, Gina, (1998). “Cross-border trade: A Strategy for Climbing Out of Poverty in Masvingo, Zimbabwe”, *Zambezia*, 25 (1), 45-57.

CUNHA, Teresa, (2001), A Arte de *Xiticar* num Mundo de Circunstâncias não Ideais. Feminismo e Descolonização das Teorias Económicas. In: Cunha, Teresa et al (org) Ensaio pela democracia. Justiça dignidade e bem viver. Porto: Afrontamento. (no prelo).

CHONGO, Arlindo, (2013). Vivendo com Dinheiro dos Outros. Sociólogo

COSTA, Ana Bérnard. (2007). O preço da Sombra: Sobrevivência e reprodução social entre famílias de Maputo. Lisboa: Livros Horizontes.

Cruz e Silva, Teresa (2005). “A Organização dos Trabalhadores do Sector Informal dos Mercados de Maputo e sua Acção na Promoção de Melhores Condições de Vida e de Trabalho. O papel da Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal ASSOTSI”. Genebra: Bureau International.

CAREY, M.A. (1994). The Group Effect in Focus Group: Planning, Implementing and Interpreting Focus Group Research. Em M. Morse (Org) Critical Issues in Qualitative Research Methods. Thousand Oaks: Sage.

CHARLESWORTH, L.M. & RODWELL, M. K. (1997). Focus Group with Children: A Resource with Sexual Abuse Prevention Program Evaluation. Child Abuse & Neglect.

DOLABELA, Fernando (1999). Oficina do Empreendedor. São Paulo: Cultura Editores Associados. O Segredo de Luisa. São Paulo: Cultura Editores Associados.

DE VLETTER, F., LAUCHANDE, C. and INFANTE, E. (2009). Inquérito Finiscope Mozambique Survey - Survey Report. Maputo: AustralCowl.

DORNELAS, José Carlos Assis (2001). Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios. Rio de Janeiro: Elsevier.

DRUCKER, Peter Ferdinand (2002). Inovação e Espírito Empreendedor (entrepreneurship): Prática e princípios 6ª ed. São Paulo: Pioneira Thompson.

FRANCISCO A. & PAULO M., (2006). Impacto da Economia Informal na Protecção Social, Pobreza e Exclusão: A Dimensão Oculta da Informalidade em Mocambique. Cruzeiro do Sul e Centro de Estudos Africanos.

FERNANDES, Domingos, (1991) Notas Sobre os Paradigmas de Investigação em Educação.

Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R. (2008). Ser Empreendedor - Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo, Lda;

Fontes de Financiamento, (2014), Fonte: <http://www.todoscontam.pt/pt> - Acesso: 19 Set 2014

Gabriel Dava, Jan Low & Cristina Matusse, (1996 - 1997). Mecanismos de Ajuda Mútua e Redes Sociais de Protecção Social: Estudo de Caso das Províncias de Gaza, Nampula e Cidade de Maputo. *In Pobreza e Bem-estar em Moçambique*. Ministério do Plano e Finanças. Universidade Eduardo Mondlane. Instituto International de Pesquisa em Políticas Alimentares.

GIL, António Carlos, (2002) Como Elaborar Projectos de Pesquisa, 4ª Edição, São Paulo: Atlas.

GOMES, Almiralva Ferraz, (2011). O Empreendedorismo como uma Alavanca para o Desenvolvimento Local. Mestre em Administração. Departamento de Ciências Sociais e Aplicadas. Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia. Brasil.

GIL, António Carlos, (2009). Estudo de caso / António Carlos Gil. – São Paulo: Atlas.

INE - Instituto Nacional de Estatística (2009). O sector informal em Moçambique: Estudos temáticos. Instituto Nacional de Estatística.

IFC (International Finance Corporation) World Bank Group (2014). Criando oportunidades para as mulheres. International Finance Corporation. [Http://www.ifc.org/gender](http://www.ifc.org/gender) Acesso em: 04 de Jun. 2014

Inquérito Finscope Mozambique. (2009). FinMark Trust. Maputo: Austral Cowl.

Jorge Melheiros, Beatriz Padilla & Frederica Rodrigues (2010) – Mulheres Emigrantes Empreendedoras. Lisboa, Editora: Comissão para Academia e Igualdade de Género.

Conselho de Ministros (2010) Linhas de Acção para Erradicação da Pobreza Absoluta. Aprovada na 10ª Sessão Ordinária.

MAI, António Fernando (2006). O Perfil do Empreendedor versus a Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas Comerciais do Município de Aracruz/ES. Dissertação de Mestrado. Vitória: FUCAPE.

MATLAVA, Geraldo Armando (2012). Redes de Entreeajuda e Relações de Reciprocidade: Um Estudo sobre o *Xitique* Familiar Praticado por Famílias Residentes na Cidade de Maputo. Tese de Licenciatura. Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

NHATSAVE, Noémia André (2001). Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique: O Caso do *Xitique*. Tese de Licenciatura. Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

SADC (2014) Protocolo sobre o Género e Desenvolvimento. Adoptado em (2008). [Http://www.genderlinks.org.za](http://www.genderlinks.org.za). - Acesso em: 04 de Jun. 2014

PIRRIEN, J., CHERON, E.J.ZINS, M. (1984:615) – Recherché en Marketing: Méthodes et Decisions. Montreal, Gaetan Marin Editeur.

RICHARDSON, Roberto Jarry (1999). Pesquisa Social: Métodos e Técnicas – São Paulo: Atlas.

SEVERINO, António Joaquim (2002). Metodologia do Trabalho Científico. 22ª Edição, São Paulo: Cortez.

SAY, Jean Baptiste (1767 – 1832). O Tratado de Economia Política.

TRINDADE, Catarina Casimiro (2011) - O Dinheiro em Poder Delas: A Prática do *Xitique* na Cidade de Maputo – Mestrada do programa de pós – graduação em Antropologia Social do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Campinas – SP, Brasil.

YUNUS, Muhammad (2000). *Il Banchiere dei Poveri*, Universale Economia Feltrinelli, Milano, Giangiaco­mo Feltrinelli Editore.

APÊNDICE - Guião de entrevista

Partes	Objectivos específicos	Questões	Tópicos
Parte 1 Legitimação da entrevista	Informar acerca da entrevista Motivar o entrevistado a participar, realçando o valor da colaboração Assegurar as declarações prestadas Obter autorização para entrevista Fazer a transcrição		

<p>Parte 2</p> <p>Perfil do entrevistado</p> <p>(Nome, idade, actividade que exerce)</p>	<p>Caracterizar o sujeito</p> <p>Conhecer a sua situação económica</p>	<p>Breve descrição das entrevistadas</p>	<p>Como tem sido a sua actividade</p> <p>A quanto tempo faz parte do <i>xitique</i></p> <p>Quanto tempo exerce a actividade económica</p>
<p>Parte 3</p> <p>Caracterizar o espaço onde as entrevistadas se encontram e exercem as suas funções</p>	<p>Conhecer o contexto das suas actividades</p>	<p>Referenciar dados relativos aos empreendimentos</p>	<p>Como tem gerido o negócio</p>
<p>Parte 4</p> <p>Implementação da auto-avaliação das participantes</p>	<p>Descrever o contexto da natureza do negócio e do meio de investimento</p> <p>Descrever que medidas foram tomadas aos prevaricadores</p>	<p>Como estava organizado os grupos de <i>xitique</i></p> <p>Que dificuldades enfrentam nesses grupos e nos negócios e como foram resolvidas</p> <p>Como recolheram informação dos intervenientes</p> <p>Como são divulgados os resultados dos investimentos</p>	<p>Descrição geral</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quando começaram - Quem teve a iniciativa e qual o contexto - como começaram - Quais as pessoas que fizeram parte da primeira equipa - Como foram seleccionadas - Alguma decisão

			<p>formal ou informal</p> <p>Quais as prioridades dos grupos na sua actuação</p>
--	--	--	--

<p>Parte 5</p> <p>Mudanças sentidas</p>	<p>Analisar e interpretar qual foi o impacto da auto-avaliação de cada uma das intervenientes</p>	<p>Impacto da auto-avaliação das intervenientes</p> <p>Que mudanças houve e em que sentido</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Na forma como as intervenientes actuam - Na forma como o dinheiro é investido - Nas reuniões e recolha de informação
--	---	--	--

<p>Parte 6</p> <p>Actores em acção</p>	<p>Saber o que pensam os intervenientes dos grupos</p> <p>Saber o que pensam os intervenientes da equipa acerca dessa associação por elas criadas</p>	<p>Que juízos fazem sobre o seu desempenho</p> <p>Que dificuldades foram sentidas</p> <p>Como foram resolvidas</p> <p>Quais as vantagens da integração</p>	<p>O que fizeram bem e o que fizeram mal</p> <p>O que no início não conseguiram e agora já conseguem</p> <p>Colaborou de que forma</p> <p>Achou importante fazer parte desse grupo/associação</p>
---	---	--	---