
O CONTRIBUTO DA MTG MICROCRÉDITO NA ALAVANCAGEM DA ATIVIDADE DOS EMPREENDEDORES DO MERCADO LIMPOPO DA CIDADE DE XAI-XAI, GAZA-MOÇAMBIQUE

THE CONTRIBUTION OF MTG MICROCREDIT IN LEVERAGING THE ACTIVITY OF ENTREPRENEURS IN THE LIMPOPO MARKET IN THE CITY OF XAI-XAI, GAZA-MOZAMBIQUE

LA CONTRIBUCIÓN DEL MICROCRÉDITO MTG AL APOYO DE LA ACTIVIDAD DE LOS EMPREENDEDORES EN EL MERCADO DE LIMPOPO EN LA CIUDAD DE XAI-XAI, GAZA-MOZAMBIQUE

Nelson Maria Rosário¹

<http://lattes.cnpq.br/8569541757717376>

<http://orcid.org/0000-0002-9558-6352>

Alexandre José Kulemedzana²

<https://orcid.org/0009-0002-0611-4036>

Isolda Salomão Simbine³

<https://orcid.org/0009-0003-6770-749X>

RESUMO: A presente pesquisa analisou o contributo do crédito concedido pela MTG Microcrédito na alavancagem das atividades dos empreendedores do mercado Limpopo na cidade de Xai-Xai. Para o alcance dos objetivos preconizados pela presente pesquisa a mesma suportou-se da abordagem qualitativa e quantitativa, onde o inquérito por entrevista, inquérito por questionário e a observação sistemática foram os principais instrumentos usados para a recolha de dados de campo. Os resultados desta pesquisa mostraram que o crédito oferecido pela MTG Microcrédito está desempenhando um papel vital no desenvolvimento económico local, com a maioria dos beneficiários investindo em pequenos negócios, o que resultou num aumento significativo no volume de

¹ Professor Auxiliar na Universidade Eduardo Mondlane - Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto, Moçambique. Doutor em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: nelson.maria@uem.mz.

² Assistente Universitário na Universidade Eduardo Mondlane-Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto, Moçambique. Mestre em Economia pela Universidade Eduardo Mondlane. E-mail: kulemedzana@gmail.com.

³ Graduada em Finanças pela Universidade Eduardo Mondlane - Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto, Moçambique. E-mail: isoldasimbine@gmail.com.

vendas e lucros, relatando melhorias substanciais nas suas condições financeiras e qualidade de vida, se comprovando, portanto, a eficácia do microcrédito como ferramenta de inclusão económica. A criação de microempresas foi a principal forma de utilização do crédito que lhes foi concedido.

Palavras-Chave: Microcrédito; Empreendedores e Microempresas.

ABSTRACT: This research analysed the contribution of credit granted by MTG Microcredit in leveraging the activities of entrepreneurs in the Limpopo market in the city of Xai-Xai. To achieve the objectives advocated by this research, it was supported by a qualitative and quantitative approach, where the interview survey, questionnaire survey and systematic observation were the main instruments used to collect field data. The results of this research showed that the credit offered by MTG Microcredit is playing a vital role in local economic development, with the majority of beneficiaries investing in small businesses, which has resulted in a significant increase in sales volume and profits, reporting substantial improvements in their financial conditions and quality of life, therefore proving the effectiveness of microcredit as a tool for economic inclusion. The creation of micro-enterprises was the main way of using the credit granted to them.

Keywords: Microcredit; entrepreneurs and microenterprises.

RESUMEN: Esta investigación analizó la contribución del crédito otorgado por MTG Microcrédito en el apalancamiento de las actividades de los emprendedores en el mercado de Limpopo en la ciudad de Xai-Xai. Para lograr los objetivos que propugna esta investigación, se apoyó en un enfoque cualitativo y cuantitativo, donde la encuesta por entrevista, la encuesta por cuestionario y la observación sistemática fueron los principales instrumentos utilizados para recolectar datos de campo. Los resultados de esta investigación demostraron que el crédito ofrecido por MTG Microcrédito está jugando un papel vital en el desarrollo económico local, siendo la mayoría de los beneficiarios invirtiendo en pequeñas empresas, lo que se ha traducido en un aumento significativo en el volumen de ventas y ganancias, reportando mejoras sustanciales en sus condiciones financieras y calidad de vida, demostrando así la efectividad del microcrédito como herramienta de inclusión económica. La creación de microempresas fue la principal forma de utilizar el crédito que se les concedía.

Palabras-Clave: Microcrédito; emprendedores y microempresas.

INTRODUÇÃO

As instituições de microcrédito tem se revelado uma ferramenta essencial para fomentar o empreendedorismo, especialmente em regiões onde o acesso ao crédito tradicional é limitado. Segundo Cavalcante (2002), o microcrédito surge como uma solução inovadora para a inclusão financeira de pequenos empreendedores, permitindo-lhes acesso a recursos

financeiros para iniciar ou expandir seus negócios. O microcrédito não só proporciona capital, mas também oferece suporte técnico e educativo, criando um ambiente propício para o desenvolvimento sustentável de pequenas empresas.

A dificuldade de acesso ao crédito convencional é um dos principais obstáculos enfrentados pelos pequenos empresários. Neto (2014) destaca que a falta de garantias e o elevado custo das transações são barreiras significativas que impedem o crescimento e a formalização dos negócios. Estas dificuldades tornam os pequenos empresários vulneráveis e limita suas oportunidades de crescimento. O microcrédito, ao não exigir garantias reais e ao oferecer taxas de juros mais acessíveis, apresenta-se como uma alternativa viável e eficaz para superar essas barreiras e promover o desenvolvimento econômico.

Os impactos do microcrédito na sustentabilidade e expansão dos negócios dos empreendedores do mercado Limpopo são variados e significativos. Rosário, Mutambe e Muchanga (2020) afirmam que o microcrédito tem o potencial de transformar a economia local ao proporcionar aos pequenos empresários os recursos necessários para investir em infraestrutura, capital de giro e capacitação. Estes investimentos são cruciais para melhorar a produtividade e a competitividade dos negócios, promovendo um ciclo virtuoso de crescimento econômico e geração de empregos.

Para Lopes et al. (2011) compreender como o microcrédito pode ser otimizado para fortalecer o empreendedorismo pode ajudar na criação de políticas mais eficazes e direcionadas. Portela et al. (2008) destacam que a inclusão financeira é um componente essencial para o desenvolvimento econômico de longo prazo.

O objectivo deste trabalho é analisar o contributo do crédito concedido pela MTG Microcrédito, na alavancagem de atividades dos empreendedores do mercado Limpopo na cidade de Xai-Xai.

BREVE DISCUSSÃO DO CONCEITO MICROCRÉDITO

O microcrédito, como instrumento de inclusão financeira, continua a ser um tema relevante na economia contemporânea, especialmente no contexto do empreendedorismo. A essência do microcrédito reside na concessão de pequenos empréstimos a indivíduos ou pequenos negócios que não têm acesso ao sistema bancário tradicional. Esta forma de crédito permite que empreendedores, muitas vezes em situações de vulnerabilidade económica,

possam iniciar ou expandir os seus negócios, promovendo assim o desenvolvimento económico local (Armendáriz & Morduch, 2018).

Segundo Monzoni (2008), microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem garantias reais, ou seja, trata-se de um crédito destinado à capital de giro e investimento, concedido com o uso de metodologia específica. Por sua vez, para Salazar e Ferreira (2009) o microcrédito consiste em um crédito de baixo valor destinado a pequenos negócios mantidos por pessoas de baixa renda sem acesso ou com acesso restrito ao sistema financeiro tradicional.

Uma característica central do microcrédito é a ausência de garantias reais exigidas aos mutuários, o que torna o crédito acessível a populações marginalizadas. Este modelo financeiro baseia-se frequentemente na responsabilidade solidária dos grupos de mutuários, onde a pressão social e o apoio mútuo promovem a disciplina financeira e garantem altas taxas de reembolso (Cull et al., 2021). Esta abordagem tem demonstrado ser eficaz em contextos diversos, adaptando-se às especificidades culturais e económicas de cada região.

Para Rosário, Mutambe & Muchanga (2020), são unânimes em considerar o microcrédito como uma atividade ou instrumento financeiro que consiste na concessão de empréstimos em valores reduzidos a empreendedores (formais e informais) e empresas excluídos do sistema tradicional de financiamento por falta de garantias reais, objetivando a potencialização dos seus empreendimentos.

Os impactos do microcrédito no desenvolvimento do empreendedorismo são amplamente reconhecidos. Segundo um estudo da Banerjee et al. (2019), o acesso ao microcrédito pode aumentar significativamente a capacidade de investimento dos pequenos empresários, permitindo-lhes expandir as suas operações e melhorar a sua produtividade. Contudo, os resultados variam consideravelmente, e nem todos os beneficiários experimentam melhorias económicas substanciais, o que sugere que o microcrédito deve ser parte de uma abordagem integrada de desenvolvimento.

A sustentabilidade das instituições de microcrédito é uma questão crucial. De acordo com Robinson (2020), para serem eficazes a longo prazo, estas instituições precisam equilibrar a missão social com a viabilidade financeira. Isto implica a necessidade de taxas de juros que cubram os custos operacionais sem onerar excessivamente os mutuários. O desafio reside em encontrar este equilíbrio para que os objetivos sociais e económicos possam ser alcançados simultaneamente.

Críticos do microcrédito apontam para os resultados mistos em termos de impacto no desenvolvimento económico. Estudos como o de Bateman e Chang (2012) argumentam que, embora alguns beneficiários melhorem as suas condições económicas, outros podem acabar endividados sem alcançar uma melhoria significativa. Este debate sugere que o microcrédito deve ser complementado por outras políticas de desenvolvimento económico e social para ser verdadeiramente eficaz.

As políticas públicas desempenham um papel vital no suporte ao microcrédito. Governos e organizações internacionais podem criar um ambiente favorável através de uma regulação adequada, apoio financeiro e promoção de parcerias público-privadas (Hulme e Mosley, 2020). Estas medidas são essenciais para maximizar o impacto positivo do microcrédito, garantindo que este alcance os mais necessitados de forma eficaz e sustentável.

Na óptica de Neto (2014), o objectivo do microcrédito é conceder crédito às pessoas que não têm acesso aos serviços e produtos do sistema financeiro clássico, objetivando a redução das desigualdades sociais através da geração de ocupação e renda, assim como, inserir os empreendedores no mercado formal.

EVOLUÇÃO DO MICROCRÉDITO

Segundo, Helms (2006), pequenos grupos de poupanças e crédito informais existiram por séculos como forma alternativa de acesso ao crédito e poupança, as cooperativas de crédito, estabelecidas na Alemanha e depois em países da Europa, América do Norte e países em desenvolvimento também visavam ampliar o acesso ao crédito. No entanto, no início do século XX, as cooperativas de crédito disseminaram-se em áreas rurais da América Latina e expandiram-se para áreas urbanas (Helms, 2006). Nas décadas de 1950 a 1980, os países em desenvolvimento instituíram a oferta de crédito subsidiado por instituições estatais, com ênfase ao meio rural para reduzir a pobreza (Morduch, 1999). Para Helms (2006), estas iniciativas foram marcadas por dificuldades de beneficiar as pessoas de baixo rendimento e também de sobreviver, uma vez que as taxas de inadimplência eram altas e os retornos não cobriam os custos das operações.

Pesquisas realizadas pelo professor Yunus na década de 1970 tiveram como consequência a fundação do Grameen Bank (GB), criado com o objetivo de pôr fim à pobreza. Em 1997, esse banco atingiu a marca de 2,4 bilhões de dólares com empréstimos realizados para o atendimento a mais de 2 milhões de pessoas, constituindo uma das

instituições mais conhecidas do mundo (Yunus, 2001). O Unit Desa do Rakyot Bank da Indonésia, é um deles, que funciona atualmente como uma extensa rede de pequenas unidades bancárias que atuam como centro de negócios voltados às pessoas de baixo rendimento (Spoto et al., 2011).

Para Silveira (2001), a acción é outra importante organização desse setor, que oferece apoio a outros programas de microcrédito, criada em 1961 para combater a pobreza na América Latina, é hoje uma das principais organizações do setor, com parceiros nos EUA e em África. Foi através do seu apoio que se deu a formação do Banco Sol na Bolívia.

Contudo, a evolução deste setor depende essencialmente da participação de empréstimos visionários e conscientes do seu papel relevante na sociedade, capazes de promover ações em prol não só do desenvolvimento económico do país, mas também em razão do desenvolvimento social da comunidade (Buffara, 2011).

FUNCIONAMENTO DAS MICROCRÉDITOS

De acordo com Daltro (2010), às microcréditos possuem características que de um modo geral, permitem diferenciá-las de outras operações financeiras firmadas nos moldes tradicionais de atuação no sistema financeiro. O princípio básico do microcrédito é atuar de uma forma diferente da convencional atendendo a uma faixa da população que não tem acesso ao crédito, entre as suas características podem ser enumeradas: atendimento ao segmento específico, crédito sem burocracia, instituição auto-sustentável e possibilidade de gerar receita que supere os custos operacionais e recupere os investimentos iniciais.

Barone, Lima, Dantas, e Rezende (2002), acrescentam que existem alguns aspectos que caracterizam o microcrédito como uma metodologia específica a saber: ausência de garantias reais, o crédito orientado, o crédito adequado ao ciclo do negócio, o baixa custo de transação e considerável custo operacional e acção económica com o impacto social, destacando o papel do agente de crédito cuja responsabilidade é manter uma relação de confiança entre a instituição e o tomador de crédito, assegurando sua continuidade em bases sustentáveis.

Os empréstimos concedidos são de pequeno valor e com prazos de pagamentos curtos pois são renovados constantemente na medida em que o tomador vai liquidando suas operações, além disso, o mínimo de burocracia exigida, com a rápida entrega do crédito

incentiva o pagamento em dia, que são reflectidos em função da proximidade da localização da instituição concessora e da residência dos tomadores de crédito (Daltro, 2010, p.18).

No entender de Pochmann (2001), o microcrédito está focado no empréstimo de pequeno montante, ofertado com um mínimo de burocracia por canais de distribuição não convencionais aos micro e pequenos empreendedores formais e informais, este conceito foi se adaptando conforme as experiências desenvolvidas em cada local em que ele surgia, porém, o aspecto comum é que o microcrédito representa a democratização do crédito produtivo, ou seja, torna o crédito mais acessível ao micro e pequeno empreendedor.

Ainda no entender do mesmo autor, o microcrédito apresenta as seguintes características: (i) Valor: empréstimos de valores pequenos ou até muito pequenos; (ii) Público-alvo: família de baixa renda, micro e pequenos empreendedores formais e informais; (iii) Metodologia ágil e simples: bastante desburocratizada e adequada ao público-alvo a que se destina; (iv) Utilização: para desenvolver o micro e pequeno negócio, capital de giro, compra de mercadorias, matérias-primas ou para capital fixo, compra de equipamentos ou melhoria de instalações, entre outras; (v) Prazos: flexíveis às condições do público-alvo local; (vi) Formas de garantia: adaptadas às possibilidades do cliente, que pode utilizar-se de avalista, alienação do bem ou do aval solidário, cuja garantia é oferecida por um grupo que mantém certo relacionamento e interação; e (vii) Presença do agente de crédito: a presença é essencial para a concessão do crédito, pois muitas vezes o tomador não possui informações ou conhecimentos técnicos suficientes para que o crédito seja adequadamente utilizado.

Para Pochmann, (2001), a proposta da atuação do agente de crédito é o de servir como o elo e diálogo entre os participantes da operação, sendo o responsável por um trabalho de acompanhamento e monitoramento junto ao conjunto de tomadores de crédito ao tomar como referencial o serviço de crédito, o trabalho do agente de crédito pode ser dividido nas seguintes etapas que seguem:

- a) Primeira etapa: a meta é a realização de visitas junto às comunidades que tenham o público potencial, isto é, os micro e pequenos empreendedores, no intuito de fazer a divulgação dos serviços que o microcrédito pode oferecer, além de reunir subsídios, não apenas sobre a viabilidade técnica e financeira dos empreendimentos potenciais, como, também, sobre o ambiente local de vida e relacionamento pessoal do empreendedor;
- b) Segunda etapa: abrange o período operacional, isto é, o período que compreende a defasagem temporal entre prestação e contraprestação do serviço de crédito, em que

devem ser avaliadas as condições de cumprimento das obrigações e também averiguar o andamento da atividade; e

- c) Terceira etapa: é a etapa pós-operacional, que deve representar a continuidade da operação e o fortalecimento dos laços de relacionamento estabelecidos, o que se refletiria em uma alta taxa de renovação de serviços, pois ela é uma condição essencial, uma vez que o “capital social” construído representa um investimento da instituição de microcrédito.

MICROCRÉDITO EM MOÇAMBIQUE

De acordo Laice (2000), atualmente a atividade microcrédito em Moçambique tem estado a ganhar proeminência devido ao reconhecimento da capacidade latente dos pobres em desenvolver atividades empresariais em pequena escala, desde que devidamente encorajado para o efeito. Para além de contribuir para a criação de emprego, incluindo uma maior participação de mulheres pobres e donas de casas na vida econômica ativa, os microcréditos podem contribuir decisivamente para o nascimento de uma nova classe empresarial formal.

A primeira atividade relacionada com microfinanças em Moçambique deu-se em 1989 a quão da criação do fundo (Urban Enterprise Credit Found) cujo objectivo foi incorporar o Programa de reabilitação urbana (PRU) do Banco Mundial, este programa foi executado pelo Gabinete de promoção do emprego (GPE), onde eram concedidos pequenos empréstimos a serem aplicados nas diversas áreas de actividade (Paulo, 2020, p.54).

Segundo Vletter (2006), em 1992, após a queda do muro de Berlim e a reunificação da Alemanha, surge um problema para Moçambique, a repatriação dos 18.000 moçambicanos, todavia para combater este contratempo é criado um programa de crédito para assistir aos retornados.

Com o fim da guerra civil surge um novo debate acerca do papel do microcrédito no processo de reintegração dos soldados desmobilizados, e um dos modelos bastante sugerido era o GTZ, que consistia na concessão de créditos seguido de prémios pré-requisitados ao invés de dinheiro vivo, porém o tempo demonstrou que os soldados desmobilizados não tinham intenção de reembolsar, partindo do princípio que os treinos e os kits que recebiam eram do seu pleno direito pelo esforço de terem combatido na guerra (Vletter, 2006, p.125).

Veloso (2006) afirma que, em 1993 surge uma iniciativa extremamente ambiciosa e seguia uma metodologia não convencional, o projecto foi lançado pela World Relief e consistia em criar pequenos bancos para o mercado de mulheres pobres na província de Gaza.

Em meados dos anos 90 as ONG's conduziam a grande maioria dos programas de microcrédito, em 1995 a CARE aprovou os seus primeiros empréstimos através dos programas Crédito Sustentável para o Crescimento dos Empresários (CRESCE) em Chimoio, enquanto a WorldVision, procurava oportunidades de microcrédito em Tete, Nampula e Zambézia (Diga, 2004).

Todavia Paulo (2020) afirma que, o primeiro projecto cooperativo destinado única e exclusivamente para o microcrédito, *Tchuma*, iniciou-se em 1995 e contou com a parceria do BCI (Banco Internacional de Moçambique) e o FDC (Fundo de Desenvolvimento Comunitário). Dois anos mais tarde surge o aparecimento da primeira ONG com o objectivo de criar um grupo específico para dar assistência aos pobres, estando apenas direccionada ao microcrédito, a protagonista foi Mennonite Economic Development Associates (MEDA) (Velooso, 2006).

No entanto, para Furcane (2007), o desenvolvimento da atividade microcrédito em Moçambique pode ser subdividido em 3 fases:

- I. **Fase:** que vai desde 1992 até 1997 - caracterizou-se ainda de acordo com este autor pela concentração da atividade macrofinanceira nas mãos de ONG's geridas pelos estrangeiros. Os serviços macrofinanceiros eram na sua maioria oferecidos às camadas desfavorecidas ou afectadas pela guerra civil e calamidades naturais, daí que às vezes o crédito confundia-se com doações, por isso os níveis de reembolso eram extremamente baixos. Adicionalmente, Cassamo (2008), acrescenta que constitui ainda constrangimento o fato de haver muita independência em relação às ONGs que providenciam os serviços de microcrédito e alvo eram os beneficiários e não clientes o que por vezes criava situações de pouca transparência em relação às modalidades de concessão dos créditos.
- II. **Fase:** de 1998 até 2000 - a economia começa a perceber os mecanismos e a importância do microcrédito como negócio, por conseguinte verifica-se uma redução significativa de casos de créditos não reembolsados devido, por um lado a melhoria de mecanismos de concessão, gestão e monitoria por parte das Instituições de Microfinanças (IMFs) e, por outro a conciliação do cidadão prestador da necessidade de reembolso obrigatório do microcrédito, contrariamente a fase anterior em que este considerava o microcrédito como um donativo.
- III. **Fase:** de 2001 até 2004 - Ciente da necessidade de regulamentação da atividade macrofinanceira, para alcance da política de redução da pobreza, o estado

moçambicano começa a ver as IMFs como parceiras estratégicas fortificando-se ainda mais a base do microcrédito comercial que começaram na fase anterior. As IMFs identificam claramente o seu grupo alvo e procuram-se tornar-se em instituições maximizadoras de retornos não só por meio de diversificação dos seus produtos como ainda pela expansão geográfica.

EMPREENDEDORISMO

Na visão de Shane e Venkataraman (2000), o empreendedorismo é conceituado como a exploração das fontes de oportunidades para criar algo novo, um novo mercado, novos processos de produção ou matérias-primas, é um processo de descoberta, pesquisa e avaliação por pessoas que descobrem, avaliam e exploram essas coisas novas usando diferentes meios para alcançar o objectivo.

Por outro lado, Ronstadt (1984), afirma que o empreendedorismo é o processo dinâmico de criar riqueza por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de património, tempo e comprometimento com a carreira ou que provêm valor para algum produto ou serviço que pode não ser novo ou único, mas o valor deve de algum modo ser infundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários.

Entretanto Trigos (2005), define o empreendedorismo como sendo o esforço empregue na criação de valor através do reconhecimento de oportunidades de negócio, da gestão do risco adequada à capitalização dessas oportunidades e da mobilização dos recursos humanos, financeiros e materiais necessários à sua concretização.

Para Cury e Miguel (2017), o empreendedorismo é um processo que se inicia com o reconhecimento de uma oportunidade que seja potencialmente valiosa e que pode ser explorada em termos práticos e o exercício da criatividade para identificar uma atividade que pode explorar essa oportunidade em termos práticos. A competência social envolve habilidades que são relevantes para as atividades desempenhadas pelos empreendedores, dentre elas destacam-se: (a) confiança, (b) liderança e cooperação, (c) expressividade, e (d) disciplina e perseverança.

Contudo o empreendedorismo é a exploração de oportunidades de negócios por indivíduos que assumem risco, mobilizam recursos de modo a inovar criando algo novo ou melhorando o já existente, usando diferentes meios, objetivando a obtenção de um retorno financeiro e o alcance dos seus objetivos.

RELAÇÃO ENTRE FINANCIAMENTO E O EMPREENDEDORISMO

Atualmente o empreendedorismo tem sido uma prática comum onde existem vários motivos para querer empreender, alguns por necessidade e outros por inovação, entretanto ambos têm algo em comum que é o financiamento ou crédito.

Nesta mesma senda, Brito (2021) diz que “o empreendedorismo e o financiamento são fatores indissociáveis” que combinados fomentam a capacidade empreendedora e a criação de empresas e conseqüentemente a criação de emprego. Entretanto as Pequenas e Médias Empresas, apresentam maiores dificuldades de acesso ao crédito, mas quando se reporta à escala Micro, as dificuldades de acesso ao financiamento aumentam, pois estão muitas das vezes na condição de “exclusão financeira e social”.

Apesar disso Portela et al. (2008), diz que o microcrédito é um dos instrumentos mais importantes e eficazes de capacitação para o empreendedorismo em comunidades pobres, sendo que nestas sociedades, a falta de recursos e de garantias pessoais ou reais torna a questão do financiamento uma variável crítica.

É assim que Santana & Biegas (2017, p. 4) afirmam que um empreendedor deve ser dotado de capacidade de estabelecer objetivos claros e encontrar oportunidades de negócios, sendo uma pessoa visionária e, portanto, utiliza da sua capacidade e conhecimento do ambiente para identificar oportunidades.

Em contrapartida, Birley & Muzika (2001) diz que diversos estudos são realizados com o intuito de identificar o perfil exato de um empreendedor. Entretanto, a pesquisa realizada por McClelland (1961) sobre o perfil empreendedor é considerada uma das mais importantes, visto que, o autor utilizou um método de testagem chamado Thematic Aperception Test (TAT) e testes de resolução de problemas. Onde o autor afirma que o empreendedor tem a necessidade de realizar coisas novas e de inovar constantemente.

Neste contexto para Iizuka & Moraes (2014), a pesquisa comprovou que o empreendedor é uma pessoa diferenciada pelo facto da vontade de se realizar, além do que o trabalho contribuiu para que pudessem ser relacionadas características identificadas como fundamentais que são: (i) Busca de oportunidades e iniciativa; (ii) Persistência; (iii) Persuasão e rede de contatos; (iv) Exigência de qualidade e eficiência; (v) Correr riscos calculados; (vi) Estabelecimento de metas (vii) Independência e autoconfiança; (viii) Planejamento e monitoramento sistemático; e (ix) Comprometimento e busca de informação.

Na mesma senda Dornelas (2001), afirma que os empreendedores de sucesso apresentam as seguintes características: visão, sabem tomar decisões, fazem a diferença, exploram ao máximo as oportunidades, determinação e dinamismo, paixão, liderança, planejamento, conhecimento, assumem riscos, criam valor para a sociedade.

Contudo é possível perceber que há convergência acerca do perfil dos empreendedores aqui arrolados pelos autores, entretanto é de destacar que um empreendedor é caracterizado por ir a busca e explorar as oportunidades e iniciativas, correr riscos ou assumir riscos, persistência ou determinação, planejamento, liderança.

Schumpeter (1982), afirma que o crédito é um dos elementos-chave para o desenvolvimento da economia, juntamente com o empresário inovador e as inovações tecnológicas. ele considera o empreendedor de suma importância por provocar impacto na economia, quebrando antigos padrões e contribuindo para o desenvolvimento da sociedade em todos os sentidos. Para Chiavenato (2007), um empreendedor não cria apenas empresas e novos negócios, ele é a energia da economia, é quem encontra e aproveita as oportunidades.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente trabalho adotou uma abordagem mista, combinando abordagens quantitativas e qualitativas. Em relação a natureza a presente pesquisa é aplicada uma vez que, a mesma visou a produção de conhecimento para resolver fenômenos sociais. Quanto ao método de abordagem adotado é o dialético, essa abordagem permitiu analisar as contradições e transformações ao longo do tempo, buscando compreender os processos em sua totalidade.

O presente estudo considerou como sujeitos a MTG Microcrédito e os empreendedores do mercado Limpopo da cidade e Xai-Xai. Para coleta de dados, foram utilizadas entrevistas semiestruturadas, questionários, análise documental e observação participante durante visitas ao campo. Essas técnicas de coleta de dados permitiram uma triangulação de dados, aumentando a validade e a confiabilidade dos resultados.

Os dados coletados foram organizados, categorizados e analisados utilizando técnicas qualitativas e quantitativas. Para a análise quantitativa, foi empregue estatísticas descritivas, tais como média e percentagens, utilizando o Microsoft Excel. Esse por sua vez, ofereceu recursos robustos para manipulação e interpretação de dados numéricos, possibilitando uma análise detalhada das tendências e padrões identificados.

Para a análise qualitativa dos dados textuais, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo, que consistiu na identificação de temas, padrões e significados subjacentes aos dados. Essa análise foi realizada por meio de codificação e categorização dos dados textuais, buscando identificar *insights* e tendências relevantes para o estudo.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

BREVE HISTORIAL E FUNCIONAMENTO DA MTG MICROCRÉDITO

Segundo o gestor de crédito da empresa em estudo, a MTG Microcrédito surgiu no ano de 2021 e começou a atuar oficialmente no mercado a partir de 2022, com a finalidade de responder à procura de financiamento por parte dos cidadãos da cidade de Xai-Xai, após ter sido afectado pela covid-19. O MTG Microcrédito surge com o desejo de oferecer ao mercado financeiro da cidade de Xai-Xai mais uma oportunidade de alavancar o mercado financeiro, sobretudo aos pequenos empreendedores, dando-os assistência financeira por via de financiamento.

A covid-19 afectou o País assim como o mundo, esta situação trouxe dificuldades nas famílias moçambicanas em particular os da cidade de Xai-Xai e os respectivos empreendedores, daí que a MTG Microcrédito se ofereceu como uma possibilidade de solução de modo apoiá-los, concedendo financiamento especialmente para pessoas que dispõem de uma atividade empreendedora.

A demais, com a covid-19 houve uma necessidade de se reinventar por parte dos cidadãos de modo a fazerem face ao défice na renda principal, oscilação nos salários, a falta de emprego e a outras razões enfrentadas pelos mesmos. Portanto, com as dificuldades que os cidadãos da cidade de Xai-Xai enfrentavam para obtenção de crédito, surge a MTG Microcrédito como parte da solução a essas situações acima referenciadas.

PERFIL DA MTG MICROCRÉDITO

A MTG Microcrédito é uma empresa limitada, composta por um proprietário, e dois gestores de crédito. A sigla MTG provém do apelido do proprietário do microcrédito que significa Mantague e tem como principal produto a oferecer o crédito. Contudo, a MTG

Microcrédito atua no mercado há mais de 2 anos e tem como público alvo funcionários do setor público, funcionários do setor privado, comerciantes e empreendedores que estejam atuando no mercado a mais de 2 anos. Entretanto, a empresa ainda não dispõe da missão, visão e valores.

Atualmente a MTG Microcrédito aplica a taxa de juro de 30% mensal durante a consecução de crédito aos seus clientes e tem como o montante mínimo de 5 mil meticais e máximo de 100 mil meticais. Desde a sua fundação até então MTG Microcrédito já ofereceu cerca de 460 financiamentos a mais de 100 clientes onde a maioria já se beneficiou de dois a cinco financiamentos, ou seja, existem clientes que já renovaram ou adquiriram crédito na MTG Microcrédito mais de uma vez.

Existem vários métodos utilizados pelas instituições de microcréditos para analisar a viabilidade creditícia de um cliente e um dos métodos é a de 5 C 's: Carácter, Capacidade, Capital, Colateral e Conjuntura.

Para se analisar se o cliente tem ou não capacidade para obter o crédito na MTG Microcrédito, primeiro faz-se a validação cadastrar (recolha de dados do cliente) onde procura-se investigar acerca do carácter ou histórico do cliente, procurando saber da sua conduta, se dispõem de um crédito com outras instituições financeiras, (caso tenha contraído dívida com outras instituições, o gestor avalia a situação do cliente consoante a informação que o mesmo forneceu e toma uma decisão.

Em seguida faz se análise para saber se o cliente tem a capacidade ou não para contrair o crédito essa fase inclui a análise da informação financeira acerca de garantias onde caso o cliente seja uma pessoa singular que desempenha um negócio procura se ver o local onde o mesmo desenvolve o seu negócio e qual é o rendimento mensal do negócio, caso seja uma empresa procura-se saber do rendimento mensal da empresa (receitas e lucros) e o tamanho da empresa, caso seja uma pessoa que não desempenha nenhum negócio mas pretende desenvolver uma atividade empreendedora procura se saber se dispõe de um salário fixo e quanto oferece do mesmo e caso não tenha um salário fixo procura-se saber se dispõe de alguns bens que pode colocar como garantia, caso não as tenha, procura-se saber se existe alguém que pode se responsabilizar (avalista).

Na gestão de risco de crédito a MTG Microcrédito auxilia-se mais nos métodos utilizados para conceder o crédito aos seus clientes onde faz avaliação do carácter do cliente, análise da capacidade do reembolso do crédito, avaliação de garantias oferecidos pelo cliente, dados esses que ajudam a mitigar os riscos que a MTG Microcrédito pode vir a sofrer.

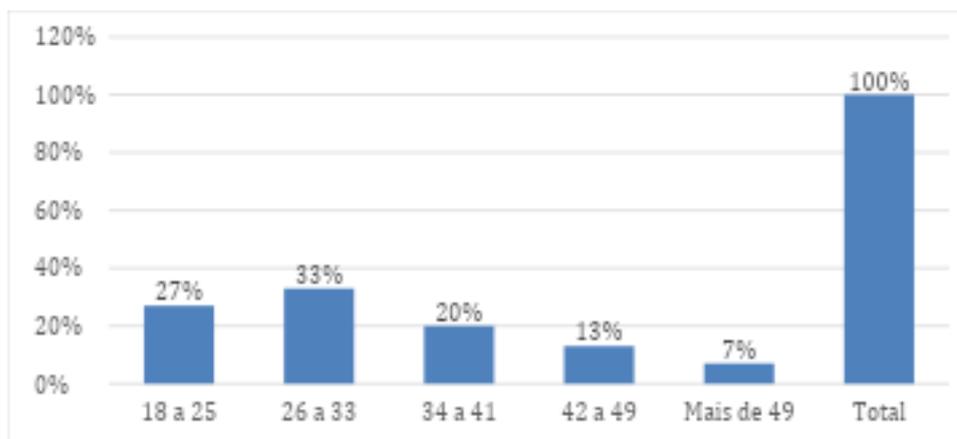
A MTG Microcrédito atinge a sua sustentabilidade financeira através dos proveitos oriundos dos pagamentos do crédito que deixa à disposição dos clientes. Também a instituição usa o sistema de penhora de bens para mitigar a situação de não pagamento do crédito pelos clientes e caso a empresa penhorar os bens, o cliente não poderá recuperá-los. Usa-se o sistema de acréscimo de juros onde se o cliente passa o mês que deveria liquidar a dívida sem fazer o mesmo no mês subsequente é acrescentado mais 30% de juros ou seja passa a duplicar consoante o atraso do cliente no pagamento do crédito.

PERFIL DOS BENEFICIÁRIOS DA MTG MICROCRÉDITO

Para a análise do perfil dos beneficiários da MTG Microcrédito, foram considerados as seguintes variáveis: sexo, idade e escolaridade. Em relação ao sexo, os dados da pesquisa de campo revelam que a maioria dos beneficiários do crédito da MTG Microcrédito são mulheres (67%). Este resultado é semelhante a pesquisas anteriores já realizadas, como a do Paulo (2020) que indicam que as mulheres representam 56% dos adultos não bancarizados globalmente.

Além disso, para Junior (2022) na revista *Voa diz* que em Moçambique, cerca de 60% das pequenas e médias empresas são geridas por mulheres, o que explica a alta procura por microcrédito neste segmento e este padrão reflete uma tendência global de busca por independência financeira e melhores condições de vida entre as mulheres empreendedoras, conforme destacado por estudos de Rosário et al. (2020), que encontraram uma prevalência similar de mulheres beneficiárias de microcrédito em Xai-Xai.

Sobre a idade dos beneficiários da MTG Microcrédito, os resultados da pesquisa de campo mostram que a faixa etária predominante dos beneficiários está entre 26 e 33 anos (figura 1).

Figura 1: Faixa etária dos empreendedores

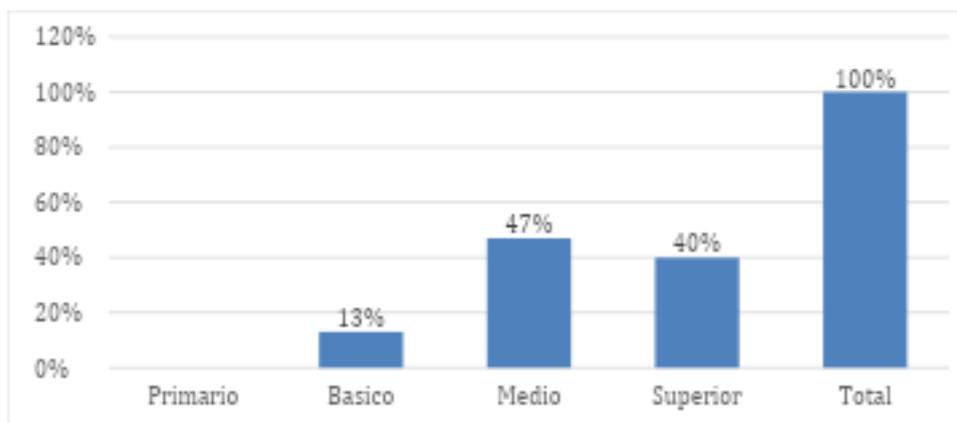
Fonte: Trabalho de campo, 2024.

De acordo com os dados da figura 1, 33% dos empreendedores inquiridos do mercado Limpopo estão na faixa etária compreendido entre os 26 a 33 anos, 27% dos empreendedores estão na faixa dos 18 a 25 anos de idade, 20% na faixa dos 34 a 41 anos de idade, 13% na faixa dos 42 a 49 anos de idade e por fim apenas 7% dos empreendedores inquiridos que possuem mais de 49 anos de idade.

Portanto, observados os dados da figura 1, constata-se que na sua maioria são da faixa etária jovem. Paulo (2020) afirma que a faixa etária jovem vê o empreendedorismo como uma solução para a falta de emprego e oportunidades, um comportamento consistente com o perfil do empreendedor jovem que busca autonomia e exploração de novas oportunidades. Por sua vez, Schumpeter (1982) destaca o papel crucial do empreendedor inovador no desenvolvimento económico através da quebra de antigos padrões e da introdução de inovações tecnológicas.

Em relação ao nível de escolaridade dos beneficiários da MTG Microcrédito, os dados da pesquisa de campo mostram que parte considerável destes tem apenas o nível médio (Figura 2).

Figura 2: Escolaridade dos beneficiários da MTG Microcrédito



Trabalho de campo, 2024.

De acordo com os dados da figura 2, 47% dos beneficiários da MTG inquiridos possuem o nível médio, 40% dos beneficiários da MTG inquiridos possuem o nível superior de ensino e apenas 13% dos beneficiários da MTG inquiridos é que possuem o nível básico de ensino:

Não foi por falta de vontade da minha parte dar continuidade com os estudos mas quando terminei o ensino médio a minha família não tinha condições para continuar a custear os meus estudos, então tentei procurar emprego mais é sabido por todos que aqui no nosso país não é fácil ter emprego somente com ensino médio sem nenhuma formação extra, mesmo tendo essa formação extra não é fácil, se não tiver costas quentes (um familiar ou um conhecido que tenha um cargo notável para ti recomendar, ou tenha dinheiro para pagar alguém me arranjar emprego), então fiquei sem emprego pois não satisfazia a essas condições. Ao longo dos anos fui trabalhando como doméstica e vendendo em barracas comecei a fazer negócio só que o valor que tinha não era suficiente para formalizar o meu negócio daí me recomendaram a MTG Microcrédito. (Beneficiária do crédito da MTG Microcrédito, 2024).

Analisando os dados da figura 2 e da fala da beneficiária de crédito da MTG conclui-se que apesar de somente 13% dos beneficiário inquiridos terem o ensino básico, pode-se afirmar que o nível de escolaridade como sendo ainda baixo e a maior parte dos inquiridos mulheres, passando por várias necessidades, e de modo a minimizar o seu sofrimento optam por entrar na atividade empreendedora recorrendo assim às instituições de microcréditos como a MTG Microcrédito de modo a obter algum financiamento em detrimento de continuar com os seus estudos.

ACESSO AO CRÉDITO POR PARTE DOS EMPREENDEDORES DA CIDADE DE XAI-XAI NA MTG MICROCRÉDITO

Os dados da pesquisa revelam que o nível de acesso ao crédito por parte dos empreendedores da cidade de Xai-Xai, no período de 2021 a 2023, é satisfatório, com 67% dos empreendedores obtendo crédito na MTG Microcrédito em 2022, e 13% em 2021, o ano de implantação da instituição, e 20% em 2023 (Trabalho de campo, 2024). Este resultado reforça as observações de Rosário et al. (2020), que destacam a importância do microcrédito na promoção da inclusão financeira. Em Moçambique, cerca de 60% das pequenas e médias empresas são geridas por mulheres, refletindo uma procura elevada por microcrédito neste segmento (Brito, 2021). Este padrão sublinha a busca por independência financeira e melhoria das condições de vida entre as mulheres empreendedoras.

Ainda, os dados da pesquisa de campo indicam que 80% dos inquiridos afirmaram não ter dificuldades para obter crédito, enquanto 20% relatam dificuldades relacionadas à oscilação dos lucros mensais e a necessidade de recorrer a familiares como avalistas. Estes desafios são corroborados por Saunders, Lewis, & Thornhill (2016), que apontam a gestão financeira cuidadosa como essencial para a sustentabilidade dos negócios. Por sua vez Chiavenato (2007) afirma que a facilidade de acesso ao crédito incentiva a procura por instituições como a MTG Microcrédito, permitindo que os pequenos empresários invistam em infraestrutura, capital de giro e capacitação, resultando em melhorias na produtividade e competitividade.

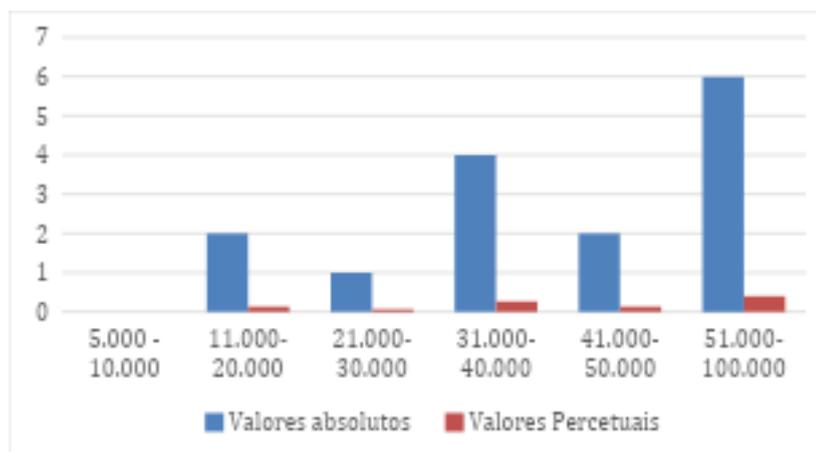
Questionados sobre as razões para contrair crédito na MTG Microcrédito, 47% dos empreendedores indicaram a geração de renda como a principal motivação, seguida pela falta de emprego (27%) e 13% tem necessidade de uma fonte de rendimento adicional (Tabela 1). Estes achados são consistentes com a literatura que destaca o papel do microcrédito na mitigação do desemprego e na promoção da segurança econômica (Schumpeter, 1982). A pesquisa de Brito (2021) corrobora com a situação quando afirma que o microcrédito é uma ferramenta crucial para fornecer pequenos empréstimos à população carente, permitindo-lhes gerar rendimento e sustentar suas famílias.

Tabela 1: *Razões que levaram a contrair crédito*

Razões	Resultados percentuais
Geração de renda	47%
Falta de Emprego	27%
Fonte de rendimento	13%
Outros	13%

Trabalho de campo, 2024.

Em relação aos valores dos empréstimos contraídos, os resultados da pesquisa de campo mostram que muitos dos empreendedores contraem empréstimos nos valores que partem de 50.000 a 100.000 Meticais (Figura 3).

Figura 3: *Valor dos empréstimos contraídos na MTG Microcrédito*

Trabalho de campo, 2024.

Observando os dados da figura 3, verifica-se que em relação aos valores dos empréstimos contraídos, 40% dos empreendedores obtiveram créditos entre 51.000mt e 100.000mt, enquanto 27% obtiveram entre 31.000mt e 40.000mt, e 13% entre 41.000mt e 50.000mt. Estes dados reforçam a importância do microcrédito para a viabilização de pequenos negócios, conforme discutido por Servet (2009). A distribuição dos empréstimos destaca a diversidade de necessidades de capital entre os empreendedores e a capacidade do microcrédito de atender a estas necessidades de forma eficaz.

No entanto, os desafios enfrentados por alguns beneficiários, como a oscilação dos lucros mensais e a necessidade de recorrer a familiares como avalistas, indicam a importância de uma gestão financeira cuidadosa e suporte contínuo. Estes desafios ressaltam a necessidade de programas de microcrédito que incluam estratégias de apoio e capacitação para ajudar os

empreendedores a superar dificuldades financeiras e operacionais. Estudos recentes, como os de Brito (2021), apontam que o microcrédito é essencial para fornecer pequenos empréstimos à população pobre, permitindo-lhes gerar rendimento e sustentar as suas famílias.

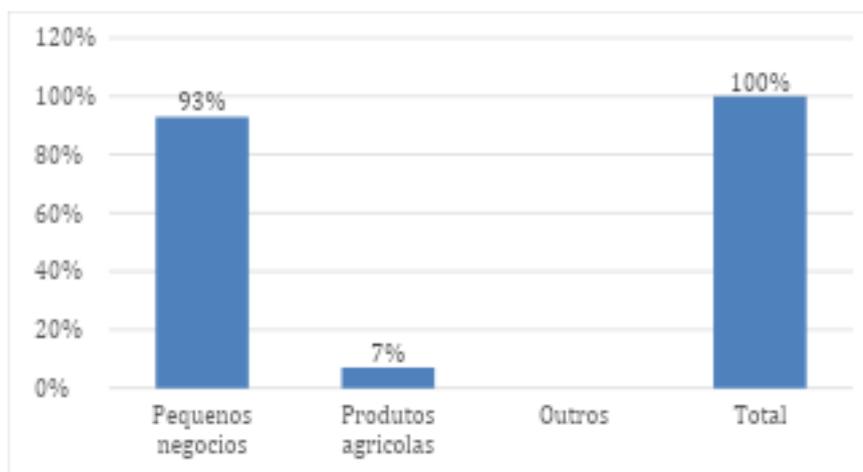
Assim, maximiza-se o impacto positivo do microcrédito, promovendo um desenvolvimento económico mais inclusivo e resiliente. A facilidade de acesso ao crédito foi identificada como um fator crucial para o desenvolvimento das actividades empreendedoras, com 80% dos beneficiários relatando não ter encontrado dificuldades significativas na obtenção do crédito (Trabalho de campo, 2024).

Esta facilidade incentiva a procura por instituições como a MTG Microcrédito e permite que os pequenos empresários invistam em infraestruturas, capital de giro e capacitação, resultando em melhorias na produtividade e competitividade dos seus negócios. Este impacto positivo do microcrédito é consistente com as observações de Chiavenato (2007), que afirma que os empreendedores são a energia da economia, aproveitando oportunidades para criar novos negócios e impulsionar o desenvolvimento económico.

IMPACTOS GERADOS PELA CONCESSÃO DE CRÉDITO DA MTG MICROCRÉDITO NA ALAVANCAGEM DA ATIVIDADE DOS EMPREENDEDORES DO MERCADO LIMPOPO

Em relação ao quesito impacto gerado pela concessão de crédito da MTG, os dados da pesquisa de campo mostram que a maioria dos beneficiários do crédito oferecido pela MTG Microcrédito investiu em pequenos negócios (Figura 4).

Figura 4: *Tipo de empreendimento criado pelos beneficiários do crédito oferecido pela MTG Microcrédito*



Fonte: Trabalho de campo, 2024.

De acordo com os dados da figura 4, 93% dos empreendedores inquiridos iniciaram empreendimentos de pequeno porte, como venda de cosméticos e roupas, enquanto apenas 7% investiram em produtos agrícolas. Este padrão de investimento pode ser atribuído à maior flexibilidade e menor necessidade de capital inicial dos pequenos negócios, alinhando-se com os resultados de Santos (2019), que destaca a importância da diversidade de oportunidades de negócio na promoção do empreendedorismo. Além disso, autores como Yunus (2007) enfatizam que o microcrédito desempenha um papel vital na criação de pequenas empresas, promovendo a inclusão econômica de comunidades desfavorecidas.

Assim sendo, os beneficiários inquiridos relataram melhorias significativas em suas condições financeiras e de vida (Tabela 2).

Tabela 2: *Benefícios dos empreendedores após contrair o crédito na MTG Microcrédito*

Benefícios óbitos pelos empreendedores	Resultados percentuais
Melhoram as condições financeiras e de vida	40%
Criaram oportunidades de emprego	33%
Melhoram a qualidade do negócio	27%
Outros	0%

Fonte: Trabalho de campo, 2024.

De acordo com os dados da tabela 2, 40% dos entrevistados afirmaram que suas condições financeiras melhoraram consideravelmente após obterem o crédito, enquanto 33%

indicaram a criação de novas oportunidades de emprego e 27% observaram melhorias na qualidade de seus negócios.

Esses resultados reforçam a tese de Schumpeter (1982) sobre o papel crucial do microcrédito na promoção da segurança económica e geração de emprego, especialmente em contextos de alto desemprego. Adicionalmente, Armendáriz e Morduch (2010) argumentam que o microcrédito pode levar a transformações económicas substanciais, elevando os padrões de vida e promovendo a estabilidade financeira entre os empreendedores.

Em relação ao volume de vendas, os dados do trabalho de campo mostram que o volume de venda dos empreendedores inquiridos depois da obtenção do crédito na MTG Microcrédito registou melhoria significativa (Tabela 3).

Tabela 3: *Volume de negócio antes e depois da obtenção do crédito na MTG Microcrédito.*

Volume de vendas	Antes	Depois
inferior a 5000	33%	0%
6000 a 10000	47%	0%
11000 a 16000	20%	33%
17000 a 22000	0%	7%
23000 a 28000	0%	27%
29000 a 34000	0%	7%
Mais que 34000	0%	27%
Total	100%	100%

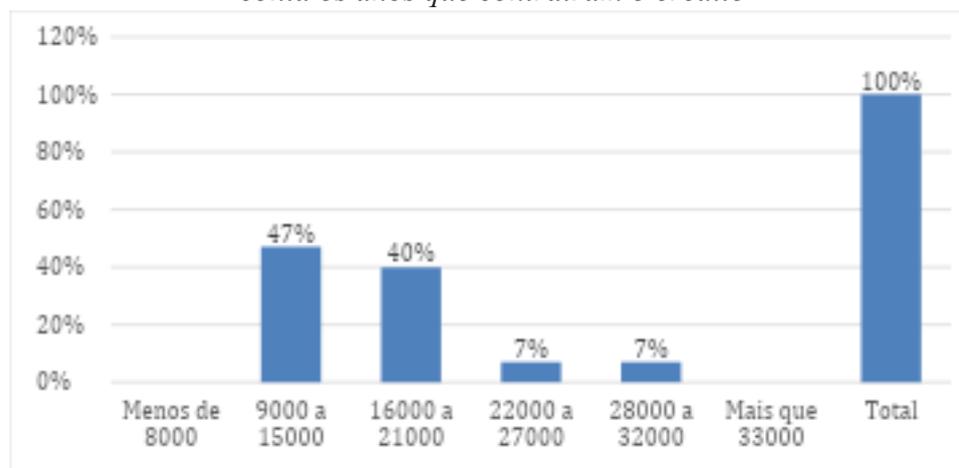
Trabalho de campo, 2024.

Os dados da tabela 3 revelam que os volumes de vendas aumentaram substancialmente após a obtenção do crédito. Antes de receberem o crédito, 47% dos beneficiários tinham volumes de venda entre 6.000,00 e 10.000,00 meticais. Após o recebimento do crédito da MTG Microcrédito, todos eles relataram volumes de venda superiores a 16.000,00 meticais.

Esta tendência positiva vai ao encontro das conclusões de Servet (2009), que argumenta que o acesso ao microcrédito pode levar a aumentos significativos na produtividade e nas receitas dos pequenos negócios, contribuindo para um desenvolvimento económico mais inclusivo e resiliente. Por sua vez, Collins et al. (2009), afirmam que o microcrédito permite que os microempreendedores ampliem suas operações e alcancem novos mercados, o que pode resultar em crescimento económico sustentável.

Em relação aos lucros médios dos empreendedores, os dados da pesquisa de campo mostram que os lucros dos empreendedores inquiridos aumentaram com a obtenção do crédito pelo MTG (Figura 5).

Figura 5: *Lucros obtidos após o pagamento das prestações a MTG Microcrédito tendo em conta os anos que contraíram o crédito*



Trabalho de campo, 2024.

Após o pagamento das prestações do crédito, 47% dos entrevistados reportaram lucros médios entre 9000 e 15000 meticais, enquanto 40% observaram lucros entre 16000 e 21000 meticais. Esses achados são confirmados no estudo de Rosário et al. (2020), que destacam que o microcrédito não só facilita o crescimento do negócio, mas também contribui para a sustentabilidade financeira a longo prazo. Em apoio a essa visão, Kiva (2012) sugere que os programas de microfinanciamento podem criar um ciclo virtuoso de crescimento económico, onde os lucros reinvestidos aumentam a resiliência dos negócios e a capacidade de inovação dos empreendedores.

A criação de microempresas tem sido a principal forma de uso do crédito. Todos os entrevistados confirmaram que seus empreendimentos eram classificados como microempresas, empregando até dez trabalhadores. Essa categorização é importante, pois segundo o decreto-lei 1/2022, microempresas são fundamentais para o desenvolvimento económico local, proporcionando oportunidades de emprego e ajudando a combater o desemprego em regiões menos desenvolvidas.

De acordo com Nichter e Goldmark (2009), as microempresas desempenham um papel crucial na economia ao fornecer emprego e renda para milhões de pessoas em economias emergentes, sublinhando a importância do microcrédito como uma ferramenta para o desenvolvimento económico e social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa analisou o impacto do crédito concedido pela MTG Microcrédito na alavancagem da atividade dos empreendedores do mercado Limpopo na cidade de Xai-Xai. Assim sendo, com base nos resultados obtidos conclui-se:

- I. Em relação ao processo de funcionamento da MTG Microcrédito, constatou-se que a metodologia utilizada para analisar o crédito concedido aos empreendedores do mercado Limpopo é a dos 5c (caráter, capacidade, capital, colateral e conjuntura).
- II. Sobre o perfil dos empreendedores do mercado Limpopo beneficiários, os resultados revelaram que na sua maioria são do sexo feminino, com o nível médio de ensino, solteiros e desempregados.
- III. Quanto aos impactos gerados pela concessão de crédito pela MTG Microcrédito na alavancagem da atividade dos empreendedores do Mercado Limpopo, os sujeitos da pesquisa investiram em pequenos negócios e registaram aumento do volume de vendas e respectivos lucros. Os beneficiários relataram melhorias substanciais nas suas condições financeiras e na qualidade de vida, evidenciando a eficácia do microcrédito como ferramenta de inclusão económica. A criação de microempresas foi a principal forma de utilização do crédito.

Assim sendo, esses resultados mostram que o crédito concedido pela MTG Microcrédito impacta positivamente na alavancagem da atividade dos empreendedores do mercado Limpopo na cidade de Xai-Xai.

REFERÊNCIAS

ARMENDARIZ, B., & MORDUCH, J. **The Economics of Microfinance**. Massachusetts Institute of Technology, 2018.

BANERJEE, A., DUFLO, E KINNAN, C. **poor economic: a radical rethinking of the way to global poverty**. New York, 2019.

BARONE, F. M., LIMA, P. F., DANTAS, V & REZENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BATEMAN, M. & CHANG, H. J. **Microfinanças e a ilusão de desenvolvimento: da arrogância a nêmesis em trinta anos**. Revisão econômica Mundial, 1, 13-36, 2012. Disponível em: <https://papers.Ssrn.com/abstract=238548>

- BIRLEY, S., MUZYKA, D. **Dominando os desafios do empreendedor**. São Paulo: Makron Books, 2001.
- BRITO, L. **O Papel do Microcrédito no Empoderamento das Mulheres Empreendedoras em Moçambique**. Revista de Economia e Sociologia Rural, 59(4), 501-522, 2021.
- CAVALCANTE, A. B. **Programa de microcrédito no nível local: uma alternativa de política pública para ampliar as oportunidades de negócio dos micros e pequenos empreendimentos formais e informais**: São Paulo: dissertação de mestrado, EAESP-FGV, 2002.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2007.
- COLLINS, D. MORDUCH, J., RUTHERFORD, S., RUTHVEN, O. **Carteiras dos pobres: Como os pobres vivem com 2 dólares por dia**. Imprensa da Universidade de Princeton. Bolívia: tecnologia e crescimento, 2009.
- CULL et al. **Microfinance meets the market**. Journal of economics perspectives, witer, 2021.
- CURY, D.P., & MIGUEL, L. A.P. **A importância dos negócios sociais na geração de valor para a sociedade dentro da ótica de liberdade econômica**. Centro de liberdade económica Mackenzie. São Paulo, 2017.
- DALTRO, H. S. **Sustentabilidade do microcrédito: uma análise da experiência do Banese**. (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, SE, 2010.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: Transformando Idéias em Negócios**. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- HELMS, M.M. & ALLEN, R. **Linking strategic practise and organizational performance to porte's generic strategies**. Bus Business process management journal, 12, 433-454, 2006.
- HULME, D. e MOSLEY, P. **Finance Against Poverty**. Routledge, 2020.
- LAICE, A. F. **Evolução das Microfinanças em Moçambique: Ênfase no Microcrédito e na Gestão Financeira**: (Monografia). Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, Moçambique, 2000.
- IIZUKA, E. S., MORAES, G. **Análise do potencial e perfil empreendedor do estudante de Administração e o ambiente universitário: reflexões para instituições de ensino**. *Administração: Ensino e Pesquisa*, v. 15, n. 3, p. 593-593, 2014.
- LOPES, A. C., SCHULTER, C. B., BINOTTO, E., ANDRADE. S.A., & BUSANELLO, E. C. **Microcrédito e os micro empreendimentos: um estudo no Banco de gente do Mat**, 2011.
- MONZONI, M. **Impacto em renda do microcrédito**, São Paulo: Peirópolis: GVces – Centro de Estudos em Sustentabilidade – FGV-EAESP, Página do Microcrédito, 2008.

MORDUCH, Jonathan. “**The microfinance promise**”. *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1569-1614. *Grosso do sul. Revista FACEF pesquisa, desenvolvimento e Gestão*, 4 (3), 249-263, 1999.

NETO, N. F. S. **Um estudo sobre o desenvolvimento do microcrédito e sua utilização como instrumento de combate à pobreza no Brasil (monografia)**. Universidade Federal de Panamá, Curitiba, Brasil, 2014.

NICHTER, S. & GOLDMARK, L. **Crescimento de pequenas empresas em países em desenvolvimento**. *Desenvolvimento Mundial*, 37, 1453-1464, 2009. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.01.013>

PAULO, A. **Análise das estratégias de fomento do microcrédito: um estudo de caso do Município do Ambriz, província do Bengo**, 2020.

POCHMANN, M. **O emprego na globalização: a nova ordem internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo, 2011.

PORTELA, J., HESPANHA, P., NOGUEIRA, C., TEIXEIRA, M., BAPTISTA, A. (2008). **microempendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas**. 100 Lisboa: POEFDS – Medida 4.2.2.1. – Estudos e Investigação Projecto nº 87/2006.

ROBISON, M. **The Microfinance Revolution: Sustainable finance for the poor, the international bank for reconstruction and development**. World bank, 2020.

RONSTADT, S. **The Poor and Their Money: an essay about financial services for poor people**. (Master's thesis, Oxford University Press), 1984.

ROSÁRIO, N. M.; et. al. **Microcrédito e empreendedorismo: uma análise da situação dos beneficiários do microcrédito da cidade de Xai-Xai, Gaza – Moçambique**, 2020.

SANTOS, R. N. **Inclusão financeira: um estudo com os beneficiários em uma instituição financeira**. São Paulo, 2019.

SANTANA, R. RODRIGO. & BIEGAS, S. **O perfil empreendedor de estudantes de Engenharia de Produção**. Universidade Estadual de Maringá - UEM Campus Sede - Paraná – Brasil, 2017.

SAUNDERS, M., LEWIS, P., & THORNHILL, A. **Research Methods for Business Students**. (7th ed.). Harlow: Pearson, 2016.

SERVET, J. M. **Microcredit: Is it the Right Tool to Reduce Poverty**. *Development and Change*, 40(3), 489-503, 2009.

SILVEIRA, M.L. **Finanças, consumo e circuito da economia urbana na cidade de São Paulo**, 2001.

SCHUMPETER, J. **A Teoria do desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1982.

SHANE, S., & VENKATARAMAN, S. **The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research**. *Academy of Management Review*, v. 25, n. 1, pp.217-226, 2000.

TRIGOS, E. T. **Financiamento Público às organizações do terceiro Sector: Perspectiva Local da Integração dos Imigrantes** (*Dissertação de Mestrado*). Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa, Portugal, 2005.

VELOSO, J. **Memórias de um voo rasante**, Jvci Lda, 2006.

VLETTER, F. **Relatório síntese sobre o mercado de microfinanças em Maputo, Moçambique: Oferta, procura e impacto**. Caso do novo banco, Socremo e Tchuma. SCRL: Maputo, 2006.

YUNUS, Muhammad. **“O banqueiro dos pobres”**. São Paulo: Editora Ática, 2001.