



Universidade Católica de Moçambique

Faculdade de Economia e Gestão

Mestrado em Administração e Gestão de Negócios (MBA)

**O Crédito Rotativo na Expansão de Negócios dos Pequenos Empreendedores Do
Mercado De Xai-Xai, Gaza (2023-2024)**

De

Sofia Larisa Silvestre Matola

Xai- Xai

Outubro de 2024



Universidade Católica de Moçambique

Faculdade de Economia e Gestão

Mestrado em Administração e Gestão de Negócios (MBA)

O Crédito Rotativo na Expansão de Negócios dos Pequenos Empreendedores Do Mercado De Xai-Xai, Gaza (2023-2024)

Dissertação Apresentada como Exigência Parcial para Obtenção do Grau de Mestrado em Administração e Gestão de Negócios na Comissão Julgadora da Universidade Católica de Moçambique.

Supervisora: Prof. Dra. Amália Merina Dickie

Xai- Xai

Outubro de 2024

INDICE

DECLARAÇÃO DE HONRA	I
DEDICATÓRIA	II
AGRADECIMENTOS	III
LISTA DE TABELAS	IV
RESUMO	V
ABSTRACT	VI
GLOSSÁRIO.....	VII
CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO.....	1
1.1. Contextualização	1
1.2. Definição do Problema	2
1.4. Objectivos.....	3
1.4.1. Objectivo Geral.....	3
1.4.2. Objectivos Específicos	4
1.5. Perguntas de Investigação	4
1.6. Justificativa.....	4
1.6. Delimitação da Pesquisa.....	5
1.6.1. Delimitação Temática	6
1.6.2. Delimitação Espacial	6
1.6.3. Delimitação Temporal	6
1.7. Estrutura da Pesquisa.....	6
CAPÍTULO 2: REVISÃO DA LITERATURA.....	8
2.1. Introdução.....	8
2.2. Revisão da Literatura Teórica	8
2.2.1. Expansão de Negócios.....	8
2.2.2. Empreendedor.....	14

2.2.3. Pequenos empreendedores.....	18
2.2.4. Conceito do Xitique/Crédito Rotativo.....	20
2.2.4. Conceito de Poupança	34
2.2.5. Desafios de gestão de crédito rotativo/xitique.....	40
2.3. Revisão da Literatura Empírica	41
2.3.1. A influência da Poupança sobre o Crescimento Económico	42
2.3.2. Estudo da Poupança das Famílias Brasileiras	43
2.3.3. Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais	44
2.3.4. Previdência, Poupança e Crescimento Económico, Interações e Perspectivas	44
2.4. Revisão da Literatura Focalizada	45
2.4.1. Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais	46
2.4.2. Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique.....	47
2.4.3. Dinâmicas do Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro no Bairro Patrice Lumumba na província de Maputo-Moçambique.	48
2.4.4. Reflexões sobre os significados do xitiki, uma prática informal de poupança e crédito rotativo de Maputo, Moçambique	49
2.4.5. Fontes Alternativas de Financiamento ao Comércio Informal em Moçambique. Caso do “Xitiki” nos Mercados na Cidade de Maputo.....	50
CAPÍTULO 3: METODOLOGIA DA PESQUISA	52
3.1. Introdução.....	52
3.2. Tipo de Pesquisa	52
3.2.1. Quanto aos objectivos.....	52
3.2.2. Quanto a Natureza	53
3.2.3. Quanto a Abordagem.....	53
3.2.4. Quanto aos Procedimentos técnicos	54

3.3. Método de abordagem	55
3.4. População e Amostra	55
3.4.1. População	55
3.4.2. Processo de Amostragem.....	56
3.4.3. Tamanho da Amostra	56
3.5. Técnicas de Colecta dos Dados	56
3.5.1. Colecta dos Dados Primários.....	56
3.5.2. Colecta dos Dados Secundários.....	58
3.6. Duração da entrevista	58
3.7. Técnicas de análise de dados	59
CAPÍTULO IV: ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	60
4.1. Introdução.....	60
4.2. Descrição da Área de Estudo.....	60
4.2. Descrição do perfil dos participantes da pesquisa.....	61
4.3. O processo de Funcionamento do Xitique no Mercado de Xai-Xai.....	62
4.4. Contributo do Xitique para a expansão dos negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai.....	69
4.5. Desafios da prática do Xitique aos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai ..	74
4.6. Discussão dos Resultados.....	77
4.6.1. Sobre o funcionamento dos grupos do Xitique de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.....	77
4.6.2. Sobre o contributo do Xitique na expansão de negócios de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.	80
4.6.3. Desafios inerentes à prática do Xitique pelos pequenos empreendedores do Mercado Xai-Xai.	82
CAPITULO 5: CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	84
5.1. Conclusão	84

5.2. Recomendações e Sugestões	86
5.2.1. Recomendações	86
5.2.2. Sugestões para pesquisas futuras:.....	86
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	88
APÊNDICES	93

DECLARAÇÃO DE HONRA

O Presente trabalho foi realizado pelo autor na Universidade Católica de Moçambique em 2024. Este trabalho é da sua autoria, excepto para as citações aqui referenciadas. Nunca foi e nunca será submetido a uma outra Universidade. Nenhuma parte deste trabalho deverá ser reproduzida sem a permissão do autor ou da Universidade Católica de Moçambique.

A Autora

Sofia Larisa Silvestre Matola

Data: 29/11/2024

A Orientadora

Prof. Dra. Amália Merina Dickie

Data: 29/11/2024

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais e meus irmãos.

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo dom da vida, saúde e força para superar as dificuldades ao longo da minha jornada.

Aos meus pais pela vida, educação e a luz que mostraram me ao longo desta jornada.

Aos meus irmãos pelo apoio emocional, conselhos e inspiração durante o meu percurso académico.

À minha supervisora Prof. Dra. Amália Dickie, por ter aceite acompanhar-me desde o dia que apresentei o meu projecto de pesquisa. Pelo suporte no pouco tempo que lhe coube fazendo leituras, comentários, críticas, sugestões e recomendações que aumentaram em grande medida a qualidade deste trabalho.

Agradeço aos comerciantes do mercado de Xai-Xai, pela simpatia e pelas ricas informações fornecidas.

A todos docentes do curso de Mestrado em Administração e Gestão de Negócios da Universidade Católica de Moçambique por terem me proporcionado o conhecimento não apenas racional, mas a manifestação do carácter e afectividade da educação no processo de formação profissional, isso estende-se aos meus colegas.

E a todos aqueles que me acompanharam (que não foram mencionados aqui) neste processo exigente e desgastante, mas de superação, crescimento e muito recompensador. MUITO OBRIGADA.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01: Perfil Sociodemografico dos participantes da pesquisa.....	61
Tabela 02: Formação dos grupos de Xitique dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai	62
Tabela 03: regras e dinâmicas internas de funcionamento do grupo de crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai	64
Tabela 04: Requisitos para participar dos grupos de Xitique	65
Tabela 05: Processo de tomada de decisões nos grupos de Xitique de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai	67
Tabela 06: Ordem de recebimento do dinheiro no grupo	68
Tabela 07: como o dinheiro do xitique é geralmente usado pelos membros do grupo?.....	69
Tabela 08: Contribuição do Xitique para os investimentos e melhoria da situação financeira	70
Tabela 09: Contributo do Xitique para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai	72
Tabela 10: Com o valor acumulado do xitique o que tem feito em benefício do seu negócio?73	
Tabela 11: Principais desafios e riscos associados ao crédito rotativo “Xitique” observados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.....	74
Tabela 12: Formas de lidar com os desafios ou mitigar os riscos associados ao Xitique	75
Tabela 13: Estratégias para melhorar a prática do Xitique	76

RESUMO

O presente estudo tem por objectivo analisar o impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai no período de 2023 a 2024. O problema da pesquisa se identifica com a seguinte questão: qual é o impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai? O estudo enfrenta várias limitações, incluindo a dificuldade em obter dados financeiros precisos, a variabilidade das condições econômicas locais, a falta de educação financeira e o alto risco de inadimplência. Essas questões devem ser consideradas ao avaliar o impacto do crédito rotativo na expansão dos negócios. Para a sua concretização, recorreu-se a método de pesquisa qualitativa, com objectivo exploratório e descritivo; o procedimento técnico adoptado para a realização da pesquisa é o estudo de caso. E para a colecta de dados primários, utilizou-se as entrevistas semiestruturadas administradas à seis (06) pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai e a observação, e para dados secundários usou-se a pesquisa bibliográfica. Os resultados da pesquisa indicaram que o processo de funcionamento do crédito rotativo no mercado de Xai-Xai varia de cada grupo e dos acordos fixados pelos elementos de cada grupo, sendo estabelecido um período em que deverão ser feitos os pagamentos sem atraso, correndo o risco de multa para o contribuinte que não o cumprir. Verificou-se que o crédito rotativo é importante para pequenos empreendedores porque oferece uma fonte alternativa, que pode ser usada para alavancar os negócios, porque ajuda a criar uma fonte segura de financiamento do negócio e oferece uma certa segurança uma vez que ele aparece para os que não tem como pedir empréstimo aos bancos e microcréditos por falta de garantias. Por fim, concluiu-se que existe uma relação entre o crédito rotativo e a expansão do negócio, pois o dinheiro juntado pouco a pouco, quando recebido é usado para fazer crescer e ampliar o negócio, desde a compra de novo stock a novo local de venda e com mais espaço, onde se alarga a banca, os produtos, conseqüentemente se aumenta o número dos trabalhadores e ajuda a pagar as despesas. A pesquisa teve como limitação o facto de alguns participantes terem sido relutantes em compartilhar informações detalhadas sobre suas finanças e práticas de negócios devido a preocupações com privacidade e confiança.

Palavras-Chave: Crédito Rotativo, Poupança, Expansão de Negócios, Pequenos Empreendedores.

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of revolving credit on the business expansion of small entrepreneurs in the Xai-Xai market in the period 2023 to 2024. The research problem is identified with the following question: what is the impact of revolving credit on the business expansion of small entrepreneurs in the Xai-Xai market? The study faces several limitations, including the difficulty in obtaining accurate financial data, the variability of local economic conditions, the lack of financial education and the high risk of default. These issues should be considered when assessing the impact of revolving credit on business expansion. To carry it out, a qualitative research method was used, with an exploratory and descriptive objective; the technical procedure adopted to carry out the research is the case study. And for the collection of primary data, semi-structured interviews administered to six (06) small entrepreneurs of the Xai-Xai Market and observation were used, and for secondary data, bibliographic research was used. The results of the research indicated that the way in which revolving credit works in the Xai-Xai market varies from group to group and from the agreements established by the members of each group, with a period being established in which payments must be made on time, with the taxpayer who fails to comply running the risk of being fined. It was found that revolving credit is important for small entrepreneurs because it offers an alternative source that can be used to leverage business, because it helps to create a secure source of business financing and offers a certain level of security since it appears to those who are unable to apply for loans from banks and microcredits due to lack of collateral. Finally, it was concluded that there is a relationship between revolving credit and business expansion, because the money collected little by little, when received, is used to grow and expand the business, from purchasing new stock to a new sales location with more space, where the stall and products are expanded, consequently increasing the number of employees and helping to pay expenses. The research was limited by the fact that some participants were reluctant to share detailed information about their finances and business practices due to privacy and trust concerns.

Keywords: Revolving Credit, Savings, Business Expansion, Small Business Owners.

GLOSSÁRIO

Crédito: É a concessão de um valor monetário por uma instituição financeira a um cliente, que se compromete a devolver esse valor em um prazo determinado, geralmente com juros.

Crédito Rotativo: É um tipo de crédito que permite ao cliente utilizar um limite de crédito pré-de forma contínua.

Empreendedores: São indivíduos que iniciam e gerenciam novos negócios, assumindo riscos financeiros na esperança de obter lucro.

Expansão de Negócios: Refere-se ao processo de crescimento de uma empresa, que pode incluir a abertura de novas filiais, aumento da capacidade de produção, ou entrada em novos mercados.

Negócios: Actividades comerciais ou mercantis realizadas com o objetivo de obter lucro.

Pequenos Empreendedores: São empreendedores que gerenciam pequenas empresas ou pequenos negócios, geralmente com um número reduzido de funcionários e volume de negócios limitado.

Xitique: É um sistema tradicional de poupança rotativa praticada em Moçambique, onde um grupo de pessoas contribui regularmente com uma quantia de dinheiro, que é entregue a cada membro do grupo em rodízio.

Xitiki: É uma variação do termo “Xitique”, referindo-se ao mesmo sistema de poupança colectiva e rotativa.

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

A expansão de negócios é um objectivo fundamental para os pequenos empreendedores em Moçambique. No entanto, muitos enfrentam desafios financeiros ao buscar o crescimento de suas empresas. O crédito rotativo surge como uma ferramenta importante para viabilizar essa expansão. É comum que a camada pobre da sociedade tenha ideias de negócios viáveis, vontade e capacidade de poupar e de se beneficiar de outros serviços financeiros, mas não tem onde o fazer, e é neste contexto que o crédito rotativo aparece como um instrumento para a expansão dos negócios.

Em economias menos desenvolvidas, como é o caso da economia moçambicana, faz sentido que a actividade financeira se inicie por crédito rotativo, dado que esta não requer grandes investimentos e possui a capacidade e condições necessárias para contribuir para o aumento económico, criação/aumento de rendimentos e criação de emprego, captação de poupanças e consequente desenvolvimento económico (Rosario, Daniel & Muchanga, 2020).

Os segmentos mais desfavorecidos do mercado financeiro (microempreendedores) acabam marginalizados, impedidos de ter acesso aos serviços financeiros isso porque as instituições financeiras exigem requisitos que este segmento não tem como preencher, criando assim, uma barreira para o processo empreendimento.

Os grupos de poupança e crédito rotativo, surgem para responder as lacunas dos bancos que geralmente são constituídas por políticas rígidas para as comunidades de baixo rendimento. O crédito rotativo desempenha um papel de extrema importância nesse processo, primeiro como um impulsionador da inclusão financeira, abrindo as portas aos microempreendedores que não tinham como participar activamente no sector financeiro devido aos constrangimentos impostos. No entanto, a falta de serviços financeiros acessíveis aos microempreendedores, verificada no sector bancário tradicional, tem influência negativa no processo de inclusão financeira e mitigação da pobreza, por essa razão é importante abordar sobre as possíveis formas encontradas para contornar essa realidade.

Os estudos sobre a prática do *xitiki* no contexto moçambicano, pode-se afirmar que eles são relativamente recentes, de inícios da década de 1990. As primeiras referências surgiram em trabalhos relacionados ao microcrédito, em que o *xitiki* era referido como uma prática informal de poupança, dentre outras existentes no país, considerado como uma prática comum de

poupança e crédito rotativo entre um grupo restrito de pessoas, sobretudo mulheres (Cunha, 2011, p. 83).

No contexto do crédito rotativo, Xai-Xai apresenta um cenário interessante para a análise do impacto dessa modalidade de crédito nos pequenos empreendedores. A cidade possui uma população empreendedora que depende de pequenos negócios para sustentar a economia local. Esses empreendedores frequentemente enfrentam desafios relacionados ao acesso a financiamento, o que pode limitar suas capacidades de expansão e inovação.

O crédito rotativo pode oferecer uma solução viável para esses desafios, proporcionando acesso rápido e flexível a capital. Isso é particularmente relevante em Xai-Xai, onde a necessidade de capital de giro para aproveitar oportunidades de mercado ou lidar com despesas inesperadas é constante. No entanto, é crucial que os empreendedores locais sejam bem informados sobre os riscos associados ao uso do crédito rotativo, como as altas taxas de juros, para que possam utilizá-lo de maneira estratégica e responsável.

Portanto, entender o impacto do crédito rotativo em Xai-Xai envolve não apenas avaliar os benefícios imediatos de acesso a capital, mas também considerar a importância da educação financeira e do planejamento cuidadoso para garantir que essa ferramenta contribua positivamente para o crescimento sustentável dos pequenos negócios na região.

Neste sentido, a presente pesquisa tem como objectivo analisar a influência do crédito rotativo na expansão dos negócios no contexto específico do mercado de Xai-Xai, entre os anos de 2023 a 2024. Para o desenvolvimento da pesquisa foi utilizada a pesquisa qualitativa, tendo como objectivo a pesquisa exploratória e descritiva. A colecta de dados foi através da pesquisa bibliográfica, para dados secundários e entrevista semiestruturada aos comerciantes do mercado de Xai-Xai, para dados primários.

1.2. Definição do Problema

Os grupos de poupança e crédito (GPC) são um conjunto de pessoas que se reúnem por afinidade, vizinhança ou associativismo em actividades socioeconómicas para realizarem operações de poupança, crédito e pagamento de juros associados ao crédito (Allen & Staehle, 2011). Em Moçambique, a criação destes grupos iniciou-se na década de 90, dentre outros, com o objectivo de promover o acesso da população de baixa renda e excluída do SFF, com maior ênfase nas mulheres (IESE, 2014).

Os países em desenvolvimento possuem sistemas financeiros pouco desenvolvidos e limitados, excluindo os pobres na participação no sector financeiro tradicional por não reunirem os requisitos exigidos por estas instituições (Paulo *et al.*, 2007).

O sistema de poupança e crédito rotativo (PCR) consiste na existência de grupos de crédito rotativo, onde pequenos grupos de pessoas contribuem regularmente, com pequenas somas de dinheiro e alocam o montante resultante a um ou mais membros do grupo, que reembolsará no fim de um determinado período (normalmente um mês ou duas semanas), dependendo da política de cada grupo. Com a prática do PCR, e quando bem-sucedido pode-se reduzir o tempo de espera para aquisição de certos bens e serviços, iniciar ou desenvolver uma actividade de geração de rendimento ou satisfazer necessidades sociais de ocorrências inesperadas tais como doença, mortes ou outras, como também pode garantir desenvolvimento social e aumentar o acesso á serviços sociais básicos de educação e infra-estruturas.

Segundo Trindade (2024, cit. em Cunha, 2011) o *Xitiki* é uma prática endógena comum na cidade de Maputo, Moçambique, envolve poupança e crédito rotativo e é conhecida por sua natureza informal e tradicional.

Partindo do princípio de que o crédito rotativo, vulgo *Xitiki* em Moçambique, está virado para a poupança financeira para pequenos empreendedores e com enfoque para as pessoas de baixa renda que não tem acesso aos serviços financeiros na banca tradicional, (Meneses, 2011; Nhatsave, 2011 & Nhane, 2013), os pequenos empreendedores vêem no crédito rotativo uma esperança para sair do ciclo de pobreza, melhorar a qualidade de vida e ainda gerar mais postos de trabalho. Os créditos rotativos são na verdade um instrumento de combate à pobreza e acesso ao mercado, e representam uma opção para os pequenos empreendedores que pretendem crescer.

Neste contexto, a presente pesquisa pretende responder a seguinte questão: **qual é o impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai no período de 2023 a 2024?**

1.4. Objectivos

1.4.1. Objectivo Geral

- Analisar o impacto do Crédito Rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai no período de 2023 a 2024.

1.4.2. Objectivos Específicos

- Descrever o processo de funcionamento do crédito rotativo no Mercado de Xai-Xai;
- Explicar o contributo do crédito rotativo para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai;
- Identificar os constrangimentos enfrentados na prática do crédito rotativo nos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai.

1.5. Perguntas de Investigação

- Como é o processo de funcionamento do crédito rotativo no Mercado de Xai-Xai?
- De que forma o crédito rotativo contribui para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai?
- Quais são os constrangimentos enfrentados na prática do crédito rotativo nos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai?

1.6. Justificativa

A escolha deste tema para a pesquisa, surge na inquietação particular da autora, pois na sua experiência do dia-a-dia, foi se interrogando sobre a pertinência do crédito rotativo como mecanismo de geração e expansão do negócio, na necessidade de compreender as motivações que conduzem as pessoas do sector formal e informal na adesão desta prática, embora estejam a crescer várias tendências com vista a sensibilização da população por parte do Estado, instituições bancárias e agências de micro-crédito para que adiram aos seus serviços de empréstimos de dinheiro e no sentido de pretender registrar os pequenos grupos de Poupança, ASCAS (Roscas) , mas este facto não tem tido muita aderência em pequenos empreendedores.

Assim sendo a autora constatou que este tema merece a devida atenção para se perceber, através de estudo aprofundado a relação entre as duas variáveis (prática de crédito rotativo e a expansão do negócio). Uma vez que, o sistema informal de poupança e crédito rotativo tem sido pouco estudado, mas nos últimos estudos realizados apontam grande propagação no seio da comunidade e pequenos empreendedores.

Também, a justificativa para este estudo reside na relevância do crédito rotativo como uma alternativa de financiamento para os pequenos empreendedores. Pois, muitas vezes, esses empreendedores enfrentam dificuldades para obter empréstimos tradicionais devido à falta de garantias ou histórico de crédito. O crédito rotativo/xitique oferece flexibilidade e acesso rápido

a capital, mas também apresenta riscos. Compreender esses aspectos é fundamental para tomar decisões informadas.

No entanto, a realização desta pesquisa mostra-se relevante sob o ponto de vista pessoal, académico e social económico.

- No ponto de vista pessoal, a realização da pesquisa poderá contribuir para o acréscimo do conhecimento e o esclarecimento de alguns aspectos que são desconhecidos pela autora em torno do paradoxo crédito rotativo.

- No ponto de vista académico, a realização desta pesquisa poderá contribuir para reproduzir conhecimentos e expandir a informação sobre a influência do crédito rotativo na expansão do negócio. Assim como poderá ser usado para fundamentar as futuras pesquisas que tenham como objecto de estudo o mesmo alvo, e dessa forma poderá servir-se das teorias e métodos utilizados nesta pesquisa.

- Relevância empresarial: ao conduzir esta pesquisa, espera-se que não apenas os académicos busquem informações sobre o tema em suas futuras pesquisas, mas também todos os interessados em adquirir conhecimento para tornarem-se competitivos os seus pequenos empreendimentos.

- No ponto de vista social, a realização desta pesquisa é de grande importância, pois os resultados obtidos, podem por um lado contribuir para o fortalecimento de laços de familiaridade entre vendedores, uma vez que diária, semanal e mensalmente promove-se encontros para o debate de vários aspectos da vida dos membros do grupo. E por outro lado, funciona como um mecanismo para poupança sem incorrer muitos aspectos burocráticos, mas permitindo, no entanto, a movimentação de seus bens e serviços.

- No ponto de vista económico é de grande importância, pois os conhecimentos obtidos sobre a influência do crédito rotativo na expansão do negócio, podem ser de utilidade pública para pequenos empreendedores e pessoas de baixa renda que podem deles se beneficiar para gerar renda e emprego, melhorando a qualidade de vida dos mesmos.

1.6. Delimitação da Pesquisa

A delimitação da pesquisa significa definir o campo de interesse, especificar o que se pretende alcançar e definir os seus limites temáticos, espaciais e temporais.

1.6.1. Delimitação Temática

Este estudo debruça-se sobre a influência do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai. O estudo irá analisar como o acesso a este tipo de crédito influencia o crescimento e a sustentabilidade dos negócios, abordando aspectos como o mecanismo de funcionamento e o seu impacto nos negócios.

1.6.2. Delimitação Espacial

Em relação ao espaço, o estudo foi realizado na cidade de Xai-Xai, concretamente no mercado de Xai-Xai, Província de Gaza, Moçambique. Também, este mercado é um ponto central de comércio na região e representa um microcosmo das dinâmicas económicas enfrentadas pelos pequenos empreendedores no país. A escolha do local para pesquisa, justifica-se pelo facto de ser um mercado que se pratica com muita frequência o crédito rotativo, e assim, permite uma análise detalhada e contextualizada das práticas de crédito rotativo e seu impacto directo na expansão do negócio e na comunidade local.

1.6.3. Delimitação Temporal

O estudo foi realizado dentro de um período específico entre 2023 a 2024. Este intervalo de tempo é relevante pois, constitui um período crítico para a recuperação económica após a Pandemia de Covid 19 e a adaptação dos pequenos negócios a novas realidades de mercado. Além disso, permite observar tendências recentes e mudanças nas políticas de crédito que podem ter afectado os empreendedores.

1.7. Estrutura da Pesquisa

No que concerne a sua estrutura, o presente estudo foi composto por cinco (05) capítulos, sendo definido o objectivo de cada capítulo, respectivamente:

Capítulo 1: A introdução, sendo a primeira etapa do trabalho de pesquisa, onde faz-se a contextualização da pesquisa, a explicação das razões que levaram o autor a escolher o tema, os objectivos, a definição do problema, as perguntas de investigação, a delimitação do tema e a estrutura do trabalho.

Capítulo 2: A revisão da literatura, onde se descreve a revisão da literatura teórica, onde são analisadas as abordagens de alguns autores sobre o tema em estudo, a revisão da literatura

empírica, onde se apresenta estudos realizados a nível internacional sobre o tema e por fim, a revisão da literatura focalizada, que apresenta os estudos realizados a nível nacional.

Capítulo 3: Metodologia, onde é explicado como é que a pesquisa foi feita, quando, onde, qual será a amostra do estudo, como os dados foram processados de modo a alcançar os objectivos traçados na primeira etapa da pesquisa.

Capítulo 4: Apresentação, Análise e Discussão dos Resultados, onde se apresenta e discute-se os resultados obtidos com a aplicação das entrevistas junto com os participantes do crédito rotativo e as ideias obtidas com a revisão da literatura.

Capítulo 5: Conclusão e Recomendações, onde se faz a síntese dos resultados obtidos e as principais recomendações.

CAPÍTULO 2: REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Introdução

Pretende-se neste capítulo discutir algumas teorias e conceitos que servirão de bases de fundamentação da pesquisa. Segundo Lakatos & Marconi (2007), a revisão da literatura fundamenta a pesquisa, é a base de sustentação teórica, pois é importantíssima porque favorece a definição dos contornos mais precisos da problemática a ser estudada.

Os conceitos e definições foram na óptica de vários autores que em algum momento aproximam-se as posições e em outro divergem-se. Neste contexto, iniciou-se por fazer uma revisão da literatura teórica, de seguida fez-se a revisão da literatura empírica, para finalmente fazer-se a revisão da literatura focalizada.

2.2. Revisão da Literatura Teórica

Neste ponto, a pesquisa conduz-nos a visitar literaturas de autores que já tenham desenvolvido teses e estudos nessa área como forma a nos conceituar e nos enquadrar teoricamente sobre o impacto do crédito rotativo (*xitique*) na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de *Xai-Xai*.

Neste ponto é apresentado várias abordagens de autores em relação ao tema, evidenciando a definição dos conceitos, teorias e estudos elaborados por outros autores sobre o impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de *Xai-Xai*. Ao longo do texto, em vez de Crédito Rotativo, referimo-nos a *Xitique* que é a designação comum no sector informal e, referimo-nos a PCR – Grupos de Poupança e Crédito Rotativo, de acordo com a língua e terminologia local.

2.2.1. Expansão de Negócios

Segundo Porter (1985), negócios envolvem o desenvolvimento de estratégias competitivas para criar e sustentar uma vantagem no mercado. Drucker (2006), afirma que "negócios são actividades organizadas de compra e venda, manufactura ou prestação de serviços, com o objectivo de obter lucro e criar valor para os acionistas" (p.28).

Kotler (2012), define negócios como todas as actividades que envolvem a produção e a troca de bens e serviços para satisfazer as necessidades dos consumidores. Por outro lado, Kay (1993), define negócios como actividades económicas que visam a criação de valor através da

produção e distribuição de bens e serviços. É uma actividade de risco e incerteza realizadas por empresários com o objetivo de obter lucro.

Sobre a expansão de negócios Aaker (2001), define como o processo de crescimento de uma empresa através da diversificação de produtos, entrada em novos mercados e aumento da capacidade produtiva.

Para Mintzberg (1994), expansão de negócios envolve a implementação de estratégias para aumentar a presença de uma empresa no mercado, seja através de aquisições, fusões ou crescimento orgânico. Por outro lado, Chandler (2002), define expansão de negócios como a criação de novas divisões ou unidades de negócios, aproveitando as economias de escala e escopo para melhorar a competitividade e a lucratividade.

Ansoff (1965), introduziu a matriz de crescimento, definindo expansão de negócios como estratégias que incluem penetração de mercado, desenvolvimento de mercado, desenvolvimento de produto e diversificação.

Dessa forma, entende-se a expansão de negócios como a utilização de capital e inovação para escalar operações, aumentar a produção e produtividade, entrar em novos mercados e aumentar a participação de mercado.

2.2.1.1. Expansão de Negócios (estratégias e objetivos)

No mundo empresarial dinâmico de hoje, a expansão de negócios é essencial para o crescimento e o sucesso a longo prazo dos negócios. No entanto, expandir de forma sustentável requer planeamento cuidadoso, avaliação de oportunidades e gestão eficaz de recursos.

A expansão de um negócio tem como objectivo principal o crescimento sustentável e a competitividade no mercado. Também tem por objectivo o aumento de receita, que pode ser alcançado ao entrar em novos mercados ou lançar novos produtos e serviços. Isso permite que o negócio alcance mais clientes e, conseqüentemente, aumente suas vendas e lucros (Dias, 2023).

Salienta Dias (2023), que a diversificação de riscos também é um objectivo importante. Ao operar em diferentes mercados ou oferecer uma variedade de produtos, o negócio pode reduzir sua dependência de um único mercado ou linha de produtos. Isso ajuda a mitigar os riscos associados a flutuações econômicas e mudanças nas preferências dos consumidores.

Segundo a Econsult (2024), ao expandir, o negócio pode superar a concorrência e estabelecer uma posição dominante no sector. Isso é especialmente importante em mercados competitivos, onde a presença e a visibilidade são fundamentais para o sucesso a longo prazo.

Para SEBRAE (2020), a expansão pode levar à melhoria da eficiência operacional. Com o aumento da escala, as empresas podem aproveitar economias de escala, reduzir custos e melhorar a produtividade. Isso, por sua vez, pode aumentar a margem de lucro e proporcionar recursos adicionais para reinvestir no crescimento contínuo.

Conforme Econsult (2024), uma das principais estratégias é a diversificação de produtos e serviços, que permite atrair novos clientes e aumentar a receita. Isso pode incluir o desenvolvimento de novos produtos, a adição de serviços complementares ou a adaptação de produtos existentes para novos mercados. Outra estratégia eficaz é a expansão geográfica, que envolve abrir novas filiais ou escritórios em diferentes regiões ou países. Isso pode ser feito através de franquias, permitindo que outros empresários operem sob a sua marca, ou parcerias locais, colaborando com empresas locais para facilitar a entrada em novos mercados.

Refere Dias (2023), que adotar tecnologias digitais e expandir para o comércio eletrônico pode aumentar significativamente o alcance do negócio. Isso inclui criar uma plataforma de e-commerce e utilizar marketing digital para atrair clientes. Formar parcerias e alianças estratégicas é outra abordagem importante. Parcerias com outras empresas podem proporcionar acesso a novos mercados e recursos, como *joint ventures* e alianças estratégicas para compartilhar tecnologia e conhecimento.

2.2.1.2. Teorias de Expansão de Negócios.

a) Teoria dos Recursos e Capacidades

Uma das teorias importante de expansão de negócios destacada por Dias (2023) é a Teoria dos Recursos e Capacidades (RBV - *Resource-Based View*), que foca na utilização eficiente dos recursos e capacidades internas da empresa para obter vantagem competitiva durante a expansão. Segundo esta teoria, as empresas devem identificar e desenvolver seus recursos únicos e capacidades distintivas para se destacar no mercado.

Esta teoria da ênfase na importância dos recursos internos e capacidades da empresa para sustentar o crescimento. Isto é, a capacidade de acessar e gerenciar recursos financeiros, como o crédito rotativo, é crucial para a expansão do negócio. Abaixo estão algumas maneiras de aplicar essa teoria:

1. Identificação de Recursos e Capacidades

- **Recursos Tangíveis:** Identificar os recursos físicos e financeiros que os grupos de Xitique possuem, como capital acumulado, infraestrutura e equipamentos.
- **Recursos Intangíveis:** Avaliar recursos como a confiança entre os membros, redes de contatos e conhecimento compartilhado.
- **Capacidades:** Analisar as habilidades e competências desenvolvidas pelos membros do Xitique, como gestão financeira, negociação e empreendedorismo.

2. Vantagem Competitiva

- **Sustentabilidade:** Verificar como os recursos e capacidades do Xitique podem proporcionar uma vantagem competitiva sustentável para os negócios em Xai-Xai. Por exemplo, a confiança e a cooperação entre os membros podem levar a uma maior resiliência e adaptabilidade no mercado.
- **VRIO Framework:** Utilizar o modelo VRIO (Valor, Raridade, Imitabilidade, Organização) para avaliar se os recursos e capacidades do Xitique são valiosos, raros, difíceis de imitar e bem organizados para explorar oportunidades de mercado.

3. Expansão de Negócios

- **Escalabilidade:** Analisar como os recursos e capacidades do Xitique podem ser escalados para apoiar a expansão dos negócios. Por exemplo, o capital acumulado pode ser reinvestido em novos empreendimentos ou na expansão de operações existentes.
- **Diversificação:** Explorar como os grupos de Xitique podem diversificar suas atividades econômicas, utilizando suas capacidades para entrar em novos mercados ou oferecer novos produtos e serviços.

b) Teoria da Inovação Disruptiva

A Teoria da Inovação Disruptiva, desenvolvida por Clayton Christensen também é relevante, propondo que a inovação pode criar mercados e desestabilizar os concorrentes existentes (Econsult, 2024). Empresas que adotam inovações disruptivas podem capturar uma grande fatia de mercado ao oferecer produtos ou serviços que atendem melhor às necessidades dos consumidores.

A Teoria da Inovação Disruptiva, pode ser aplicada para entender o impacto do Xitique na expansão dos negócios no mercado de Xai-Xai de várias maneiras:

- Identificação de Mercados Não Atendidos: o Xitique, uma forma tradicional de poupança comunitária, pode atender a segmentos de mercado que são negligenciados pelos serviços financeiros tradicionais. Pequenos empreendedores e indivíduos de baixa renda que não têm acesso fácil a bancos podem se beneficiar do Xitique, criando um mercado para serviços financeiros acessíveis;
- Criação de Novos Modelos de Negócios: a introdução do Xitique pode levar ao desenvolvimento de novos modelos de negócios que são mais acessíveis e adaptados às necessidades locais. Isso pode incluir serviços financeiros móveis ou plataformas digitais que facilitam a gestão e a participação no Xitique;
- Redução de Custos e Acessibilidade: o Xitique pode oferecer uma alternativa de baixo custo aos serviços financeiros tradicionais, tornando-os mais acessíveis para a população local. Isso pode incentivar a inclusão financeira e promover o crescimento econômico em Xai-Xai;
- Deslocamento de Mercados Tradicionais: À medida que o Xitique se torna mais popular e eficiente, ele pode desafiar e eventualmente superar os serviços financeiros tradicionais na região. Isso exemplifica a essência da inovação disruptiva, onde uma solução inicialmente simples e acessível evolui para dominar o mercado;
- Empoderamento Econômico: o Xitique pode empoderar economicamente os participantes, permitindo-lhes investir em seus próprios negócios e melhorar suas condições de vida. Isso pode levar a um círculo vicioso de crescimento econômico e desenvolvimento sustentável na região.

c) Teoria da Diversificação

Dias (2023), cita a Teoria da Diversificação sugere que as empresas podem reduzir riscos e aumentar suas fontes de receita ao diversificar seus produtos, serviços ou mercados. A diversificação pode ser uma estratégia eficaz para mitigar os impactos de flutuações econômicas e mudanças nas preferências dos consumidores.

De acordo com a teoria da diversificação, no mercado de Xai-Xai, os pequenos empreendedores podem utilizar o crédito rotativo para investir em mais produtos para atender à demanda crescente, atualizar ou expandir instalações físicas para aumentar a capacidade de produção e investir em campanhas de marketing para atrair mais clientes e aumentar as vendas.

No entanto, é crucial que esses empreendedores recebam orientação financeira adequada para gerenciar o crédito rotativo de forma eficaz e evitar armadilhas financeiras e as teorias de expansão de negócios vem mostrar como essa expansão pode ser alcançada.

2.2.1.3. Factores que influenciam na Expansão dos Pequenos Negócios

A expansão dos pequenos negócios é influenciada por uma combinação de factores internos e externos. A capacidade empreendedora, o capital humano, a gestão financeira e a inovação são factores internos cruciais, enquanto o ambiente econômico, a regulamentação, o acesso a mercados e as redes de relacionamento são factores externos importantes (SEBRAE, 2020). Além disso, factores culturais e sociais, como o suporte familiar e a demanda do consumidor, também desempenham um papel significativo. Negócios que conseguem gerenciar esses factores de maneira eficaz têm mais chances de crescer e prosperar em um mercado competitivo.

Segundo Machado (2016), a expansão dos pequenos negócios é um processo complexo que envolve uma série de factores internos e externos. Esses factores podem determinar o sucesso ou o fracasso da empreitada, influenciando desde a capacidade de inovação até a gestão financeira e o ambiente econômico.

Dessa forma Machado (2016), explora os principais factores que influenciam a expansão dos pequenos negócios, dividindo-os em categorias:

a) Factores Internos

- **Capacidade Empreendedora:** a habilidade do empreendedor em identificar oportunidades, tomar decisões estratégicas e gerenciar recursos é fundamental para a expansão. Empreendedores com visão clara e habilidades de liderança são mais propensos a conduzir seus negócios ao crescimento sustentável.
- **Capital Humano:** a qualificação e a motivação da equipe de trabalho são essenciais. Funcionários bem treinados e motivados podem aumentar a produtividade, melhorar a qualidade dos produtos ou serviços e contribuir com ideias inovadoras.
- **Gestão Financeira:** a capacidade de gerenciar eficientemente os recursos financeiros, incluindo o acesso a financiamento e a manutenção de um fluxo de caixa saudável, é crucial.
- **Inovação e Tecnologia:** a adoção de novas tecnologias e a capacidade de inovar podem proporcionar vantagens competitivas significativas. Negócios que investem em

inovação tendem a ser mais resilientes e adaptáveis às mudanças do mercado (Machado, 2016).

b) Factores Externos

- **Ambiente Econômico:** a estabilidade econômica e as condições de mercado influenciam diretamente a capacidade de expansão dos pequenos negócios.
- **Regulamentação e Burocracia:** a complexidade das leis e regulamentações pode ser um obstáculo significativo. Simplificar a burocracia e criar um ambiente regulatório favorável pode incentivar o crescimento.
- **Acesso a Mercados:** a facilidade de acesso a novos mercados, tanto local quanto internacionalmente, é um fator determinante para a expansão.
- **Redes de Relacionamento:** parcerias estratégicas e redes de contatos podem facilitar a entrada em novos mercados e a obtenção de recursos (Machado, 2016).

2.2.2. Empreendedor

Ser empreendedor significa ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as ideias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em uma oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade (Leite, 2012).

Segundo Menezes (2003), empreendedor é o indivíduo de iniciativa que promove o empreendimento a partir de um comportamento criativo e inovador, que sabe transformar contextos, estimular a colaboração, criar relacionamentos pessoais, gerar resultados, fazendo o que gosta de fazer, com entusiasmo, dedicação, autoconfiança, otimismo e necessidade de realização.

Luecke (2012), define o empreendedor como aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros activos para tornar seu valor maior do que antes. Também é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem.

Empreendedor é aquele que consegue criar competências organizacionais, sociais e económicas e é reconhecido e seguido por seus pares, já que lhe cabe a tarefa de tomar decisões. Ele é líder no que faz e consegue trazer para perto de si, a ajuda e as equipes necessárias para realizar seus sonhos e projectos (Franco, 2011).

Segundo Donatas (2005) os empreendedores são visionários que enxergam oportunidades que possam ser exploradas, eles são capazes de desenvolver produtos ou serviços cobiçados pelos

clientes. Uma oportunidade empreendedora é muito mais que uma ideia interessante, uma vez que envolve um produto ou serviço que encontra clientes dispostos a abrir mão do seu dinheiro para possuí-los ou desfrutar deles.

Empreendedor é o agente de mudanças capaz de gerar constantemente novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados, revolucionar sempre a estrutura económica, destruindo sem cessar a antiga e, continuamente, criando a nova. O significado da acção económica é a satisfação das necessidades no sentido de que não haveria nenhuma acção económica se não houvesse nenhuma necessidade (Degen, 1989).

O empreendedor não é um administrador comum, porque nele brotam ideias inovadoras e acções distintas das que caracterizam os gerentes e os executivos. Segundo Direzenchi (2008), os empreendedores nutrem um conhecimento aprofundado dos negócios em que actuam. Este conhecimento faz com que tenham facilidade para planear o futuro. Por este motivo que o empreendedor prefere sempre cuidar dos aspectos mais estratégicos da organização, deixando a parte operacional para seus funcionários.

Os empreendedores têm como características principais a inovação, a liderança, a resiliência, ou seja, uma alta capacidade para suportar contrariedades e manter a integridade emocional, superando os desgastes causados pelo ambiente competitivo e o stress causado pela pressão da concorrência e das constantes adaptações e inovações.

2.2.2.1. Importância da Prática do Empreendedorismo em Moçambique

Moçambique pratica o empreendedorismo desde os primórdios da sua formação como nação assim como na invasão dos estrangeiros como os portugueses onde a prática desta actividade visava satisfazer as necessidades básicas de uma tribo onde envolvia a troca de ouro, marfim e outros objectos de valor com utensílios do ocidente como as missangas e porcelanas (Selemane, 2022). Esta prática foi evoluindo com o tempo, ganhando outros horizontes a quando do crescimento económico do país.

Segundo Agostinho (2022), Moçambique possui uma base empreendedora resiliente, com jovens visionários que exploram uma variedade de sectores, desde tecnologia até agricultura. Esses jovens empreendedores não só estão buscando o sucesso financeiro, mas também desempenham um papel crucial no desenvolvimento de suas comunidades, oferecendo soluções inovadoras para desafios locais.

Selemene (2020), considera que Moçambique é um país de oportunidades enormes a prática de empreendedorismo pode vir alavancar uma economia mais robusta e sustentável devido ao enorme potencial e riquezas deste os jazigos de hidrocarbonetos, minerais existentes no subsolo até ao favorável ambiente externo de negócios que o país dispõe porém, estas potencialidades são subutilizadas desde a definição de políticas estratégicas desenhadas ao nível do governo e estas têm influenciado de maneira alguma as formas como os empreendedores privados (PME's) e domésticos lidam com os seus empreendimentos que na sua maioria resulta em economias menos sustentáveis (apenas para satisfazer as necessidades básicas da família).

De acordo com a CTA (2013), o ambiente de negócios em Moçambique é desafiado com uma visão comum sobre o desenvolvimento de Moçambique, criação de reformas que acompanham a sua implementação, reforço ao cumprimento das promessas iniciais do diálogo político-privado.

O empreendedorismo é importante porque é consistente e sustentável, eleva as oportunidades sociais dos indivíduos e viabiliza a competitividade da economia local, aumentando a renda e as formas de riqueza, ao mesmo tempo em que assegura a conservação dos recursos (Lopes, 2014). Os empreendedores desempenham papel fundamental no desenvolvimento económico, tecnológico, cultural, ambiental e social de qualquer país.

Para Mussagy e Manjoro (2015), o empreendedorismo propicia vários aspectos vantajosos como são os casos de ganhos financeiros, o auto-emprego que leva a satisfação no trabalho e flexibilidade, constituição de oportunidade de trabalho para os desempregados ou para aqueles que procuram melhores empregos, meio de abertura de novas indústrias especialmente nas áreas rurais e promoção da globalização, fonte de geração de renda e aumento do crescimento económico, facilita a concorrência encorajando produtos de alta qualidade, a produção de mais bens e serviços, leva ao desenvolvimento de novos mercados e promove o uso da tecnologia moderna na produção em pequena escala, contribuindo para melhorar a produtividade.

No entanto, o empreendedorismo juvenil em Moçambique enfrenta desafios significativos, incluindo acesso limitado a financiamento e recursos, falta de capacitação empresarial e um ambiente regulatório complexo (Agostinho, 2022). A falta de acesso a financiamento é um dos principais obstáculos, com muitos empreendedores lutando para obter o capital necessário para iniciar e expandir seus negócios (Lope, 2014). Além disso, a burocracia e a infraestrutura limitada também representam desafios significativos para os empreendedores no país.

Outro facto é o descrito por Selemane (2020), em moçambique, os empreendedores operam num ambiente precário, com imensas dificuldades no contexto de regras de uma economia de mercado. As PME's lutam pela sobrevivência do seu negócio na medida que elas competem de forma desigual com o sector informal e com empresas internacionais. O principal desafio do empreendedorismo em Moçambique é a mudança de consciência, da prática de empreendedorismo menos produtivo ao empreendedorismo focalizado no crescimento económico do país.

Contudo afirma Agostinho (2022), o empreendedorismo juvenil tem o potencial de transformar a economia de Moçambique, oferecendo uma alternativa viável ao emprego formal para os jovens. Ao fornecer suporte adequado e criar um ambiente favorável aos negócios, o país pode aproveitar o talento e a energia dos jovens empreendedores para impulsionar o crescimento económico e construir um futuro próspero para todos.

Em Moçambique, os empreendedores operam num ambiente precário, com imensas dificuldades no contexto de regras de uma economia de mercado. As PME's lutam pela sobrevivência do seu negócio na medida que elas competem de forma desigual com o sector informal e com empresas internacionais (Selemane, 2020). O principal desafio do empreendedorismo em Moçambique é a mudança de consciência, da prática de empreendedorismo menos produtivo ao empreendedorismo focalizado no crescimento económico do país.

Apesar dos desafios, diversas iniciativas estão sendo implementadas para apoiar os empreendedores em Moçambique (Agostinho, 2022). Programas de aceleração, incubadoras de negócios e organizações não-governamentais estão fornecendo suporte e orientação para os empreendedores, ajudando a superar as barreiras enfrentadas.

Finaliza Lopes (2014), que o empreendedorismo continua a desempenhar um papel crucial no crescimento económico de Moçambique. Com o apoio contínuo de iniciativas governamentais, ONGs e investidores, é possível criar um ambiente ainda mais favorável para os empreendedores no país. Com inovação e determinação, os empreendedores em Moçambique têm o potencial de impulsionar o desenvolvimento económico e melhorar as condições de vida no país.

2.2.3. Pequenos Empreendedores

Pequenos empreendedores são indivíduos que iniciam e gerenciam empresas com recursos limitados e que, em geral, empregam um número reduzido de pessoas. Esses empreendedores frequentemente focam em nichos de mercado específicos e têm um papel fundamental na inovação e no desenvolvimento econômico local (Katz, 2017).

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2012), um pequeno empreendedor é aquele que possui um negócio com baixo volume de vendas e poucos funcionários. Esses empreendedores desempenham um papel vital na economia ao criar empregos e fomentar a inovação local.

Os pequenos empreendedores são proprietários de negócios com uma estrutura organizacional limitada e uma abordagem de gestão mais pessoal. Eles frequentemente enfrentam desafios específicos relacionados à limitação de recursos e à necessidade de assumir múltiplas funções dentro de suas empresas (Burns, 2016).

No ponto de vista de Leite (2012), ser um pequeno empreendedor pode ter as seguintes características: ter capacidade de iniciativa; pensamento produtivo para gerar ideias, flexibilidade para acomodá-las, criatividade para modificá-las em uma oportunidade de negócio; motivação para pensar e a capacidade para ver, perceber a transformação como uma oportunidade.

Entende-se com o descrito que um pequeno empreendedor é o indivíduo de iniciativa que promove o empreendimento a partir de um comportamento criativo e inovador; que sabe transformar contextos, estimular a colaboração, criar relacionamentos pessoais e gerar resultados.

2.2.3.1. Abordagens Teóricas sobre Pequenos Empreendedores

a) Teoria *effectuation*

A teoria *effectuation* originada da tese de doutorado de Sarasvathy (2008), tem como fundamento pressupostos diferentes dos utilizados pela lógica causal predominante no estudo do empreendedorismo e tem ganhado relevância e abrangência na última década (Fisher, 2012), a lógica causal e a lógica *effectual* são duas abordagens alternativas e não excludentes utilizadas por empreendedores no processo de criação e desenvolvimento de novos negócios (Sarasvathy, 2008).

De acordo com a autora, é importante que se reconheça que os indivíduos utilizam tanto a lógica

causal quanto a lógica *effectual* e as duas podem acontecer simultaneamente, de maneira sobreposta ou intercalada. A lógica causal é consistente com conceitos económicos neoclássicos, estratégia deliberada, identificação de oportunidades por meio de busca sistemática e desenvolvimento das oportunidades em função da previsão de retorno sobre investimentos.

Utilizando a lógica causal, o empreendedor define inicialmente os objectivos que pretende alcançar e identifica oportunidades oriundas de falhas de mercado que lhe permitam alcançar esses objectivos. Uma vez identificadas, as oportunidades são avaliadas e o empreendedor seleciona as oportunidades com vista à maximização do retorno de seus investimentos e faz análise e planeamento das actividades necessárias para atingir resultados previamente estabelecidos por meio da exploração do seu conhecimento e recursos. Disso decorre que o processo causal estabelece um objectivo e foca na selecção dos meios necessários para alcançar esse objectivo, assumindo como pressuposto central do processo causal a lógica de que: à medida que podemos prever o futuro, podemos controlá-lo (Sarasvathy, 2008).

Na lógica *effectual* a partir do resultado de suas decisões e das interações do empreendedor com seus *stakeholders*, o empreendedor decide mudar a ideia inicial do negócio à medida que esses *stakeholders* se comprometem e se engajam com o desenvolvimento conjunto do negócio e, com isso, novos recursos e novos objectivos emergem. De forma inversa, decorre que o processo *effectual* utiliza os recursos disponíveis e foca na selecção dos efeitos possíveis de se alcançar utilizando esses recursos, assumindo como pressuposto central do processo *effectual* a lógica de que: à medida que podemos controlar o futuro, não precisamos prevê-lo (Sarasvathy, 2008).

b) Fontes de Financiamento para os Pequenos Empreendedores

De acordo com Almeri (2017), são várias fontes de financiamentos para os pequenos empreendedores que estão a começar as actividades são, nomeadamente: participação acionária, fontes alternativas e linhas de crédito.

Participação Acionária: existem investidores-anjo, fundos de investimento e programas de incubação e aceleração para empresas em estágio inicial. O investimento coletivo também é uma opção, permitindo a captação de recursos por meio da conexão de investidores e empreendedores via internet.

Fontes Alternativas: agências de fomento oferecem linhas de crédito para pesquisa e inovação, às vezes até mesmo a fundo perdido. Organizações de governo e privados que oferecem recursos para financiamentos tanto para pessoas jurídicas quanto para pessoas físicas.

Linhas de Crédito: tem por objectivo incrementar ou ampliar a capacidade produtiva das MPMEs, oferecendo taxas reduzidas. Estes costumam ser interessantes do que as fornecidas pelas instituições financeiras convencionais.

Conforme Building Markets (2016), os Pequenos Empreendedores usam estratégias cada vez mais deliberadas para expandir oportunidades econômicas, que incluem:

- a) Parceria com fornecedores de sistemas de garantia parcial para compartilhar riscos;
- b) Engajar-se em actividades de desenvolvimento do capital humano e programas de alfabetização financeira para clientes individuais e treinamento de gestão de negócios para os Pequenos Empreendedores;
- c) Capacitação institucional com outras empresas envolvidas no trabalho dos Pequenos Empreendedores, como ONGs, agências de desenvolvimento, instituições de microfinanças, empreendedores sociais, associações empresariais, fundos de impacto, etc.

2.2.4. Conceito do Xitique/Crédito Rotativo

Segundo Serra (2000), Xitique é um sistema tradicional de poupança rotativa e crédito informal utilizado em Moçambique, onde um grupo de pessoas contribui com uma quantia fixa em intervalos regulares, e cada membro do grupo recebe o montante acumulado em um período rotativo.

Costa (2007) sugere que o Xitique orienta o processo de construção de laços de familiaridade entre indivíduos, dado que em contexto urbano, a famílias e constitui em pequenos núcleos espalhados em diferentes bairros, e como estratégia de sobrevivência e reprodução social estas criam relações económicas na lógica de reciprocidade como forma de manter a coesão social e neste caso na base de xitique.

Conforme Nunes (2015), as práticas de Xitique constroem redes de relações de entreajuda no campo económico, cultural e político. Pode se considerar que este facto teria levado Filipui

(2000) a considerar que o Xitique ajuda a superar dificuldades impostas pela insuficiência do capital.

Para Filipui (2000) o Xitique seria resultado da incapacidade dos sistemas bancários dos países em via de desenvolvimento em conceder empréstimos. Contudo, esta posição é limitada, dado que não é só a procura de dinheiro que move as práticas de xitique posto que nestas práticas os aspectos culturais, simbólicos e políticos entram igualmente em jogo.

No entanto, segundo Nhane (2013), o Xitique é uma prática endógena de poupança e crédito rotativo bastante comum na cidade de Maputo, Moçambique. Essa prática envolve grupos familiares que se reúnem regularmente para contribuir financeiramente. Durante esses encontros, os participantes compartilham dinheiro, afectos, comida, relações de vizinhança, informações diversas, conselhos e desabafos.

Quive e Patríce (2005) identificam uma diversidade nas práticas de Xitique de acordo com a finalidade de cada grupo dos praticantes. Para estes autores cada grupo define os seus objectivos, fazendo com que exista xitique de loiças e capulanas, de construção e de casamento. Relativamente a esta diversificação Eys (2002) sublinha o facto de alguns tipos de xitique não possuir fins económicos.

Para Nhatsave (2011), Xitique é uma prática de longa tradição em Moçambique, tanto nas zonas rurais como nas urbanas. O Xitique é mais conhecido como uma forma de poupança e muito mais usado na área de micro-finanças. Ele serve fundamentalmente para responder as necessidades de consumo imediato, mas também, embora em menor grau, para suprir as necessidades de longo prazo.

O Xitique, portanto, não é apenas uma ferramenta financeira, mas também um mecanismo de fortalecimento comunitário e empoderamento económico, desempenhando um papel crucial na expansão de pequenos negócios em Moçambique.

Eusébio (2015) descreve Xitique como uma prática de micro-finanças comunitária que permite a inclusão financeira de indivíduos que não têm acesso aos serviços bancários formais. É uma forma de economia solidária que fortalece os laços comunitários e oferece uma rede de segurança financeira.

Machava (2018), define Xitique como uma estrutura de poupança cooperativa onde os participantes, geralmente amigos, colegas ou familiares, contribuem periodicamente para um

fundo comum que é distribuído a cada membro do grupo em uma ordem previamente acordada. Esse sistema serve tanto para poupança quanto para financiamento de pequenas necessidades.

Portanto, com as ideias acima descritas entende-se que Xitique é uma forma de poupança. Cada membro dá uma contribuição igual. Os fundos captados são emprestados a um membro e cada um tem a sua vez para receber. Cabe também aos membros do grupo decidirem, se no final de cada período o empréstimo poderá apenas ser concedido a um ou mais elementos do grupo.

Ele serve fundamentalmente para responder as necessidades de consumo imediato e também para suprir as necessidades de longo prazo. E ele funciona na base de normas não documentadas resultantes de experiência de interação entre indivíduos. Dessa forma, esta pesquisa se identifica com o conceito de Meneses (2011).

2.2.4.1. Origem e Historial do Xitique

Loforte (2006) situa o surgimento da prática de Xitique no contexto histórico dos anos 80, sendo a liberalização económica responsável pelo aparecimento do sector informal. Um sector que, segundo Andrade (1990) nasceu devido à falta de emprego nas empresas tanto que por sua vez pessoas adoptaram outras estratégias de sobrevivência no meio urbano, como por exemplo a venda de produtos.

Esta ideia é compartilhada também por Casal (2005), ao considerar que o surgimento do sector informal teria incentivado as práticas de Xitique pelo facto de os trabalhadores deste sector não possuírem mecanismos de segurança social criados pelo governo sendo que para os praticantes o Xitique funciona como um meio de protecção social.

Em grande parte dos trabalhos académicos sobre a prática do Xitique, os autores referem que a palavra, de origem Changana – uma das línguas 03 (três) faladas no Sul de Moçambique – se traduz como poupança. Para além disso, definem normalmente a prática tendo como referências o seu carácter informal, tradicional, ao facto de funcionar como uma rede e ter como elementos fundamentais a solidariedade e a ajuda mútua (Cruz & Silva, 2005).

Algumas das definições encontradas incluem associação de poupança e crédito rotativo ou sistema financeiro informal, sistema de ajuda mútua, rede tradicional de solidariedade e entreajuda, sistema/rede de protecção social informal/tradicional ou forma de poupança e crédito informal sistema de poupança e crédito informal, forma de poupança usada na área das

micro-finanças ou fundo solidário e mecanismo financeiro informal e de mitigação do risco (Cruz & Silva, 2005).

Ao ler um texto de Teresa Cunha (2011) intitulado “a arte de *xiticar* num mundo de circunstâncias não ideais (2011)”, percebe-se que a autora questionava a tradução dada, ao afirmar que xitique é uma palavra tsonga que é traduzida para a língua portuguesa, comumente, como poupança ou amealhar. Contudo ao longo das entrevistas foram introduzidos mais significados da palavra reforçando a ideia de que o Xitique é colocar de lado alguma coisa, mas em benefício do grupo, através da força do colectivo, é levar a cabo um objectivo que aumenta a coesão da comunidade envolvida. Entende assim, que o recurso discursivo a várias semânticas da palavra Xitique indicava, por si mesmo, um conjunto de significados *societais* que extrapolavam a ideia de poupança enquanto uma simples ferramenta de acumulação de moeda com o fim de obter uma certa capacidade económica e financeira num futuro mais ou menos próximo (Cunha, 2011).

De onde vem, então, a afirmação de que Xitique se traduz por poupança? Porque a pressa em definir algo que vai além de uma prática económica? Como se traduz, afinal, a palavra Xitique? Ela tem tradução? Traduzi-la de uma língua tão diferente do português – na qual muitas vezes não existe tradução literal de certos termos – não seria limitador? Pouco se sabe sobre a origem da palavra xitique e seu significado, apenas que começou a ser usada no Sul e foi escalando o país. A palavra xitique existe em duas línguas – Changaná e Rhonga, ambas faladas no sul do país – originando assim duas palavras com a mesma grafia, mas significados diferentes (Nhatsave, 2011).

A palavra kutika pode ter como significado fazer *Xitiki* ou estar pesado, não se sabendo se existe relação entre os dois. Significa então que, ao contrário do que se tem escrito, xitiki não é poupança. Não haver, assim, uma tradução exata, pode estar ligado às inúmeras facetas que esta prática apresenta (Nhatsave, 2011).

No entanto, Chichava (1998) teve interesse com as normas deixadas pelos antepassados como pertinentes no funcionamento das práticas de Xitique, uma vez que os grupos de Xitique funcionam na base de normas não documentadas resultantes de experiência de interacção entre indivíduos, fazendo com que estas práticas se tornem em processo dinâmico.

Por sua vez, Dava (1998) é da opinião de que o que torna as práticas de Xitique em um processo dinâmico são os resultados destas práticas na subsistência, manutenção de relações de familiaridade e na criação de redes de solidariedade entre os praticantes.

2.2.4.2. Formas de Xitique

Existem vários tipos de xitique, porém, os mais destacados são os seguintes:

- I. **Xitique Rotativo:** neste modelo, todos os membros contribuem com um valor fixo em intervalos regulares (semanal, quinzenal ou mensal). Em cada ciclo, um membro recebe o montante acumulado. Este processo continua até que todos os membros tenham recebido o fundo pelo menos uma vez (Serra, 2000).
- II. **Xitique Poupança:** em vez de distribuir o fundo acumulado rotativamente, os membros contribuem para um fundo comum que pode ser utilizado para um objetivo específico, como um investimento colectivo ou um fundo de emergência (Eusébio, 2015).
- III. **Xitique de Crédito:** este modelo permite que os membros peçam empréstimos do fundo comum com taxas de juros acordadas. Os juros pagos aumentam o fundo, beneficiando todos os membros (Machava, 2018).

2.2.4.3. Características do Xitique

Segundo Eusébio (2015), o Xitique possui as seguintes características principais: cooperação e solidariedade, inclusão financeira, flexibilidade e simplicidade, a descrever a seguir:

- **Cooperação e Solidariedade:** o Xitique é baseado na confiança e no compromisso mútuo dos membros. É uma forma de economia solidária que fortalece os laços sociais e a cooperação dentro da comunidade;
- **Inclusão Financeira:** o Xitique oferece uma solução financeira para aqueles que estão excluídos dos serviços bancários formais, proporcionando acesso a poupança e crédito;
- **Flexibilidade:** os termos e condições do Xitique, como o valor das contribuições e a ordem de distribuição, são decididos coletivamente pelos membros, permitindo uma flexibilidade adaptada às necessidades do grupo;
- **Simplicidade:** a estrutura do Xitique é simples e facilmente compreensível, não exigindo formalidades ou documentação complexa, o que facilita sua implementação (Eusébio, 2015).

2.2.2.4. Funcionamento das diferentes modalidades do Xitique

Os países em desenvolvimento possuem sistemas financeiros pouco desenvolvidos e limitados, excluindo os pobres na participação no sector financeiro tradicional por não reunirem os requisitos exigidos por estas instituições (Paulo et al., 2007).

Todas sociedades desenvolvem actividades socioeconómicas diferentes e importantes em cada contexto sociocultural. No entanto, observamos que o Xitique é também uma dessas actividades apesar de estar assegurado por um sistema de funcionamento considerado informal na poupança e obtenção de bens materiais (Argemir, 2008).

Quive e Patríce (2005) identificam uma diversidade nas práticas de xitique de acordo com a finalidade de cada grupo dos praticantes. Para estes autores cada grupo define os seus objectivos, fazendo com que exista xitique de loiças e capulanas, de construção e de casamento.

2.2.2.4.1. Xitique Diário

O Xitique diário pode-se considerar também o Xitique cartão cujo valor de poupança é diário não obstante o facto de o rendimento da poupança ser visto no final de cada mês, onde o responsável pela colecta do valor diário beneficiar-se-á do montante de um dia do valor cobrado (Quive & Patrice, 2005).

Na prática do Xitique cada grupo obedece às regras do funcionamento que vão ao encontro da respectiva modalidade de Xitique. Para efectivação de Xitique diário, é formado o grupo que obedece às dinâmicas. A composição dos grupos varia entre 05 e 30 elementos. Para o funcionamento de Xitique diário, os elementos do grupo primeiro estipulam o valor que cada elemento deve tirar por dia, podendo ser 25, 50, 100 e 500 Meticais respectivamente, dependendo da capacidade financeira dos membros do grupo. O valor varia de grupo para grupo e de acordo com o tempo porque é reajustado de acordo com as necessidades.

Uma vez formados os grupos, escolhe-se um ``Coordenador`` que tem o papel de organizar os membros para receber e depois indica-se o momento e o local de entrega do valor ao coordenador, e este por sua vez faz chegar na pessoa que é a vez dela de receber. O último a receber, na ronda seguinte é o primeiro. Para o funcionamento dos grupos de xitique, existe um regulamento elaborado e partilhado pelos membros do grupo, mas que tal regulamento não se encontra em forma de documento escrito (Quive & Patrice, 2005).

A circulação de informação é feita através do contacto e conversa entre os membros do grupo. No que diz respeito a sequência feita a nível do grupo para atribuição do dinheiro por vezes não é observada por causa de pedidos feitos por alguns membros que têm assuntos de emergência para resolver (Quive & Patrice, 2005).

Em alguns grupos o membro do grupo vai ao encontro do seu coordenador para entregar o valor da contribuição do dia, mas em outros grupos é diferente porque é o coordenador que anda de banca em banca para recolher o valor e depois encaminhar para a pessoa que é o seu dia de receber. Para este caso, os membros do grupo combinaram que a pessoa que recebe o Xitique deve tirar 50 meticais e dar o coordenador. O montante dado ao coordenador, é para compensar o tempo em que ele sai da sua banca para andar de banca em banca a cobrar o valor de xitique (Quive & Patrice, 2005).

2.2.2.4.2. Xitique Semanal

Da Costa (2007) considera que o Xitique orienta o processo de construção de laços de familiaridade entre indivíduos. No entanto, existem grupos que praticam o Xitique semanal. Para tal são formados os grupos obedecendo critérios mencionados anteriormente.

No Xitique semanal os grupos variam quanto a sua composição. Por exemplo um dos grupos é composto por 15 elementos. Semanalmente junta-se o dinheiro e por meio do coordenador do grupo é entregue a pessoa que deve receber o Xitique. Quanto ao valor, varia de grupo para grupo. Alguns grupos tiram por indivíduo 1000 meticais e outros grupos dependendo dos seus rendimentos e despesas caseiras, tiram 500 meticais (Costa, 2007).

2.2.2.4.3. Xitique Mensal

No Xitique mensal existem várias modalidades e alguns grupos foram são aleatoriamente e que de forma rotativa fazem visitas uma vez por mês na residência de um dos membros do grupo (Quive & Patrice, 2005).

Nestes grupos, participam na festa apenas os vendedores e em outros grupos participa o casal, isto é, duas pessoas por família. Em ambos casos existe um valor contribuído para a refeição, chamado dinheiro da panela. Para além do dinheiro da panela, existe outro chamado dinheiro de Xitique que varia de grupo para grupo. Uns entregam em dinheiro conforme o combinado e para outros grupos entregam em coisas tais como: panelas, pratos, copos, chávenas, material de construção e outros artigos (Quive & Patrice, 2005).

2.2.2.5. Princípios para a Formação dos Grupos de Xitique

O Xitique é realizado geralmente dentro de grupos organizados de modo a facilitar o funcionamento e a elaboração dos critérios a serem respeitados pelos membros do grupo. O termo xitique também é usado fora da vida organizada em pequenos grupos, para referir momentos em que cada pessoa da comunidade tem de se juntar e participar em eventos na sua comunidade, quer respondendo um convite numa festa bem como no caso da morte em que a pessoa não precisa de ser convidada para participar nesse tipo de evento (Loforte, 2006).

Segundo Loforte (2006), o objecto principal dos grupos consiste em poupança e crédito tendo em conta os seguintes princípios para a sua formação:

- Os membros do grupo devem estar envolvidos em actividades de geração de rendimento;
- A participação está aberta a todos interessados, sem discriminação relativa a idade, raça, sexo, filiação partidária, crença religiosa, etc, desde que se sujeite a concordância do grupo inicial;
- Os membros gozam de direitos iguais;
- Os grupos são constituídos exclusivamente por membros da mesma comunidade;
- A organização é apartidária.

Para Loforte (2006) o xitique é usado como instrumento de protecção social. Dai que a participação do indivíduo nas cerimónias da sua comunidade é percebida como uma forma de "xitique".

Conforme Nunes (2015), no contexto do mercado o processo de formação de grupos obedece vários critérios uma vez que, pela composição de cada grupo, seus interesses e a forma de praticar o Xitique mostra os aspectos económicos, culturais, políticos e simbólicos. E existem três critérios:

- O primeiro critério usado para formar os grupos é da periodicidade e valor estipulado pelo membro fundador ou coordenador do Xitique. Portanto, o valor estipulado depende do voto da maioria. Neste caso, a iniciativa de formar o grupo é tomada por alguns vendedores e informam outros interessados que querem fazer parte;
- Na componente da periodicidade, é notório que o facto de o Xitique ser diário, semanal ou mensal, também influencia no processo de formação de diversos grupos de acordo

com a preferência de cada um e mediante o seu interesse. Na componente diária, uns preferem praticar o Xitique cartão;

- O segundo critério usado é das redes de amizade. Este facto fez com que Nunes (2015) defendesse a ideia segundo a qual o Xitique orienta a construção de redes de entreajuda. Daí que alguns grupos são formados entre amigos e funcionam para poupança e obtenção de crédito bem como para visitas e organização de eventos. Alguns vendedores participam em mais de um grupo de xitique, incluindo de visita que participam com os seus familiares e amigos de acordo com a finalidade de cada grupo.
- O terceiro critério é das relações de familiaridade. E de acordo com informantes, existe diferentes categorias de família. A primeira categoria é de família na base da filiação e aliança, em que os participantes são os pais, filhos, noras e netos, pessoas tidas como da mesma família.

Outros grupos são formados dentro da relação padrinhos e afilhados, criando desta forma uma família de primos. Esta relação resulta de questões religiosas, casamento e de outros eventos tais como festas de aniversário, de apresentação do noivo na família da noiva ou pelo nascimento de uma criança em que chegado o momento da sua apresentação na comunidade é acompanhado pelos seus padrinhos (Nunes, 2015).

Também em alguns grupos existe a relação madrinha e afilhada. Cada membro do grupo escolhe dentro do grupo a sua madrinha, no dia em que a pessoa recebe o Xitique, a sua madrinha para além de ser uma conselheira no uso de dinheiro, ela prepara um presente para a sua afilhada fora do valor do xitique. Outros grupos são formados na base de uma relação de amizade, em que para alguns elementos constroem uma relação de familiaridade que ultrapassa a relação de amizade e procurando por meio da prática do Xitique melhorar o nível de relacionamento entre eles (Loforte, 2006).

Desta forma, Chichava (1998), ao considerar que a prática do Xitique está assente nas relações de parentesco. Não obstante verificar-se que as pessoas constroem suas famílias de acordo com o contexto em que vivem. A relação de familiaridade construída dentro de um grupo de xitique que não seja especificamente de parentesco é importante porque assegura o funcionamento desta prática, que usa como base a confiança mútua. E a familiaridade é construída tendo em conta a relação política, cultural e económico.

Para Quive e Patrice (2005), o Xitique é igualmente praticado entre colegas de diversos sectores de trabalho, tais como Hospitais, instituições bancárias e de ensino, e entre vizinhos, amigos,

familiares e vendedores de diversos mercados dentro e fora das cidades e sob várias modalidades.

2.2.2.6. Processos de Funcionamento do Crédito Rotativo

Segundo Miller (2021), o crédito rotativo funciona como uma linha de crédito que permite ao tomador a cessar fundos até um limite preestabelecido. O processo geralmente envolve as seguintes etapas:

Aprovação e Limite de Crédito: o credor aprova um limite de crédito para o tomador, que pode ser utilizado conforme necessário. Este limite é baseado na análise do histórico de crédito e da capacidade financeira do tomador. O crédito rotativo é estabelecido com um limite predefinido, que é baseado na capacidade de crédito do tomador e sua avaliação financeira.

Utilização dos Fundos: o tomador pode acessar e utilizar qualquer quantia dentro do limite aprovado. O valor utilizado é considerado um saldo devedor. No crédito rotativo, o tomador pode usar qualquer quantia até o limite de crédito, e o saldo utilizado se torna o montante a ser pago.

Pagamento e Juros: o tomador deve pagar uma parte do saldo devedor, que pode ser o pagamento mínimo ou um valor maior. Os juros são cobrados somente sobre o saldo devedor restante, não sobre o limite total. Os juros no crédito rotativo são calculados apenas sobre o saldo pendente após o pagamento parcial, oferecendo flexibilidade no pagamento.

Reutilização do Crédito: após o pagamento, o tomador pode reutilizar o crédito disponível até o limite máximo. Esse ciclo de uso e pagamento pode continuar enquanto o crédito estiver disponível e activo. Uma vez que o saldo devedor é reduzido, o tomador pode a cessar novamente o crédito disponível, permitindo um ciclo contínuo de uso e reembolso

2.2.2.7. Programas de Crédito Rotativo

Segundo o manual da ONU (1993), os programas de crédito deveriam vincular-se as associações locais de crédito distinguindo-se cinco (05) tipos de associações:

1º-Associações de Poupança Rotativa: cada membro paga uma quantidade fixa em intervalos regulares. Em ordem rotativa, um membro recebe o total do valor acumulado em um momento. Termina-se o ciclo quando todos os membros recebem o total acumulado pelo menos uma vez.

2º-Associação de Poupança e Crédito Rotativo: cada membro paga uma quantidade fixa em intervalos regulares. Uma parte da contribuição destina-se a um membro da associação de cada vez, de forma rotativa. O remanescente deposita-se num fundo geral para empréstimos ou serviços sociais.

3º-Associações de Poupança não Rotativa: cada membro paga uma quantidade fixa ou variável em intervalos regulares. As contribuições são salvaguardadas ou depositadas e são devolvidas a cada membro individualmente no final do período estipulado.

4º-Associações de Poupança e Crédito Não Rotativo: os ingressos de fontes tais como contribuições, honorários, multas, trabalho conjunto ou empresas conjuntas, colocam-se num fundo, qual poderá utilizar-se para empréstimos, seguros e serviços sociais. Este fundo pode estabelecer-se por um período específico ou não. Os fundos da associação podem ou não ser redistribuídos entre os membros no final do período estipulado.

5º-Associações de Inversão: se os fundos do 4º tipo de associações não se redistribuírem, podem ser usados para inversão por seus membros em ordem rotativa, por exemplo destinando-se no final de cada ano a um membro da associação.

2.2.2.8. Impacto do Xitique na Expansão de Negócios

Segundo Machava (2018), o Xitique é um sistema tradicional de poupança comunitária muito popular em Moçambique, desempenha um papel significativo na expansão dos negócios, especialmente entre pequenos empreendedores e comerciantes. Este método de poupança e crédito informal tem sido fundamental para fornecer capital inicial e de crescimento a indivíduos que, de outra forma, teriam dificuldades em a cessar serviços bancários formais.

- A. **Capital Inicial para Pequenos Negócios:** o Xitique fornece uma fonte de capital inicial para pequenos empreendedores que podem não ter acesso a empréstimos bancários. Com os fundos acumulados, os membros podem iniciar ou expandir seus negócios;
- B. **Redução da Vulnerabilidade Financeira:** ao oferecer uma rede de segurança financeira, o Xitique ajuda os empreendedores a lidar com imprevistos financeiros, reduzindo sua vulnerabilidade a choques econômicos;
- C. **Fortalecimento das Redes Sociais:** a prática do Xitique fortalece as redes sociais e comunitárias, o que pode levar a colaborações empresariais e parcerias que beneficiam os negócios locais;

- D. **Empoderamento Econômico:** especialmente entre as mulheres e grupos marginalizados, o xitique contribui para o empoderamento econômico, permitindo-lhes tomar decisões financeiras e investir em suas próprias iniciativas empresariais;
- E. **Flexibilidade e Adaptação:** a flexibilidade do Xitique é outra característica que beneficia os empreendedores. As regras e contribuições podem ser ajustadas de acordo com as necessidades e capacidades dos membros, permitindo que os fundos sejam utilizados de maneira eficaz para atender às demandas de crescimento dos negócios. Esta adaptabilidade é especialmente útil em contextos onde os fluxos de caixa podem ser imprevisíveis, oferecendo uma solução financeira mais responsiva às realidades do mercado (Machava, 2018).

Paulo e Jaintilal (2006) consideram que actualmente o Xitique desempenha um papel importante pelo facto de absorver parte considerável da população desempregada devido acrescente onda de migrações de campo para cidade a procura de melhores condições de vida, bem como pela guerra que impediu as pessoas de trabalhar na machamba. Parte dessa população passou a dedicar-se ao comércio “informal”. Em algumas situações para a aquisição dos produtos de venda era necessário um apoio financeiro entre amigos, vizinhos e familiares formando redes de cooperação do tipo xitique que por seu turno, contribui na economia da unidade doméstica, fazendo face a certas despesas e permitindo uma acumulação (Loforte, 2006).

2.2.2.9. Vantagens e Desvantagens da prática de Xitique

O uso do xitique na expansão de negócios tem várias vantagens, como a acessibilidade ao capital e o fortalecimento das redes sociais, mas também apresenta desvantagens, como o risco de inadimplência e a limitação de capital disponível. É essencial que os membros dos xitiques estejam cientes dessas dinâmicas para maximizar os benefícios e mitigar os riscos associados.

2.2.2.9.1. Vantagens da prática de Xitique

De acordo com Eusébio (2015), as vantagens da prática do Xitique são: acesso ao Capital, redução de Custos com Empréstimos, Fortalecimento das Redes Sociais, Flexibilidade e Simplicidade e Inclusão Financeira, a descrever abaixo:

1. **Acesso ao Capital:** o Xitique proporciona acesso ao capital necessário para iniciar ou expandir um negócio, especialmente para aqueles que não têm acesso a serviços

bancários formais. Isso pode ser crucial para pequenos empreendedores que precisam de um financiamento inicial (Eusébio, 2015).

2. **Redução de Custos com Empréstimos:** ao contrário dos empréstimos bancários, o Xitique geralmente não envolve taxas de juros elevadas ou custos adicionais, tornando-o uma opção financeira mais acessível e menos onerosa (Serra, 2000).
3. **Fortalecimento das Redes Sociais:** a prática do Xitique fortalece as redes sociais e comunitárias, promovendo cooperação e confiança entre os membros. Essa coesão social pode levar a colaborações empresariais e parcerias que beneficiam os negócios (Machava, 2018).
4. **Flexibilidade e Simplicidade:** o xitique é uma estrutura simples e flexível, adaptável às necessidades dos seus membros. As regras e contribuições podem ser ajustadas conforme a capacidade e os objetivos do grupo (Eusébio, 2015).
5. **Inclusão Financeira:** o xitique permite a inclusão financeira de indivíduos que estão fora do sistema bancário formal, proporcionando uma plataforma para poupança e acesso a crédito (Serra, 2000).

b) Desvantagens da prática de Xitique

Em relação as desvantagens da prática de Xitique, Eusébio (2015) enumerou o risco de inadimplência, limitação de capital, informalidade e falta de regulamentação, pressão social e rotatividade limitada, a descrever a seguir:

1. **Risco de Inadimplência:** existe o risco de inadimplência, onde um ou mais membros não conseguem cumprir com suas contribuições. Isso pode desestabilizar o fundo e prejudicar os membros que dependem dele (Machava, 2018).
2. **Limitação de Capital:** o montante disponível em um Xitique pode ser limitado, especialmente se o grupo não for grande ou as contribuições forem pequenas, o que pode não ser suficiente para grandes expansões de negócios (Eusébio, 2015).
3. **Informalidade e Falta de Regulamentação:** como o Xitique opera de forma informal, ele não possui regulamentação ou proteção legal. Isso pode levar a conflitos internos e falta de transparência na gestão dos fundos (Serra, 2000).
4. **Pressão Social:** a pressão social para contribuir regularmente pode ser alta, especialmente para membros com recursos limitados, levando a tensões e possíveis exclusões (Machava, 2018).

5. **Rotatividade Limitada:** a rotatividade do fundo pode ser lenta, o que significa que pode levar muito tempo para que todos os membros recebam o montante acumulado, limitando o fluxo de caixa disponível para expansão rápida de negócios (Eusébio, 2015).

2.2.3.2. Desafios da prática de Xitique na Expansão de Negócios

Apesar das muitas vantagens, o xitique também apresenta desafios que podem impactar negativamente a expansão dos negócios. O risco de inadimplência é uma preocupação significativa, pois a falha de um ou mais membros em cumprir suas contribuições pode desestabilizar o fundo e prejudicar os outros participantes. Além disso, a limitação do capital disponível pode ser um impedimento para grandes expansões, uma vez que o montante acumulado no xitique pode não ser suficiente para investimentos substanciais (Machava, 2018 & Eusébio, 2015).

Outro desafio é a informalidade e a falta de regulamentação do xitique, o que pode levar a conflitos internos e falta de transparência na gestão dos fundos. A pressão social para contribuir regularmente também pode ser alta, especialmente para membros com recursos limitados, levando a tensões e possíveis exclusões (Serra, 2000).

Segundo Jones (2019), os pequenos empreendedores frequentemente enfrentam vários constrangimentos ao utilizar o crédito rotativo. Esses desafios podem impactar significativamente a gestão e a operação de seus negócios.

Pequenos empreendedores podem enfrentar taxas de juros mais altas no crédito rotativo, o que aumenta o custo do financiamento e pode reduzir a rentabilidade do negócio. Empresas menores frequentemente enfrentam taxas de juros mais altas em linhas de crédito rotativo devido ao maior risco percebido pelos credores (Mester, 2017).

O acesso ao crédito rotativo pode ser restrito para pequenos empreendedores, especialmente aqueles com histórico de crédito limitado ou com garantias inadequadas. Pequenos empreendedores frequentemente enfrentam barreiras significativas ao acesso ao crédito rotativo, muitas vezes devido à falta de histórico de crédito ou garantias insuficientes (Berger & Udell, 2020).

A gestão eficiente do fluxo de caixa é um desafio, pois os empreendedores devem equilibrar o pagamento de dívidas rotativas com as necessidades operacionais diárias. A gestão do fluxo de caixa pode ser particularmente desafiadora para pequenos empreendedores que utilizam crédito

rotativo, pois precisam equilibrar pagamentos regulares com as necessidades operacionais do negócio (Westhead & Wright, 2019).

Pequenos empreendedores podem se deparar com dificuldades para reembolsar o saldo do crédito rotativo, o que pode levar a um ciclo de refinanciamento contínuo e aumento da dívida. “O ciclo de reembolso e refinanciamento pode criar uma situação de dívida crescente para pequenos empreendedores, especialmente se os fluxos de caixa não forem geridos adequadamente” (Cole & Sokolyk, 2018, p. 2162).

Esses constrangimentos refletem as dificuldades práticas que pequenos empreendedores podem enfrentar ao utilizar crédito rotativo, destacando a necessidade de estratégias eficazes para gerenciar custos e otimizar o uso do crédito (Cole, 2018).

2.2.4. Conceito de Poupança

Carvalho (2014), define poupança como a parte da renda que não é consumida hoje para ser utilizada no futuro, recebendo em troca uma remuneração. Remuneração essa que é em forma de taxa de juro, que é a diferença dos recursos que serão recebidos no futuro pela privação de não consumir no presente.

A poupança é uma modalidade de investimento voltada para o perfil conservador. Nela, a pessoa guarda seu dinheiro em alguma instituição bancária, e todos os meses ele rende acima da inflação, com a possibilidade de resgatar essa quantia quando quiser, já que ela possui liquidez diária (Sousa, 2024).

De acordo com Faria (2006), poupança é uma estratégia de investimento que combina segurança, liquidez e simplicidade, tornando-a uma opção popular para muitos investidores. Embora sua rentabilidade geralmente seja inferior a outras formas de investimento, a poupança oferece uma taxa de retorno consistente e é acessível para quem está dando os primeiros passos nos investimentos.

Entende-se com as ideias acima descritas que o conceito de poupança está intimamente relacionado com a redução de despesas e a acumulação de capital.

De acordo com Sousa (2024), são algumas características fundamentais da poupança:

- 1) **Liquidez imediata:** A poupança oferece liquidez imediata, permitindo que os investidores acessem seus fundos a qualquer momento. Isso a torna uma escolha popular para aqueles que desejam flexibilidade financeira;

- 2) **Baixo risco:** A poupança é reconhecida por dispor de um baixo nível de risco. Diferente de investimentos mais voláteis, como ações ou *commodities*, a poupança possui estabilidade e previsibilidade nos retornos, sendo atrativa para quem prioriza a segurança do capital investido, mesmo que os ganhos sejam menores.

Além disso, a poupança é uma forma de investimento conservador, criada para que indivíduos ou entidades acumulem capital ao longo do tempo, com foco na preservação do valor do dinheiro investido. Sua rentabilidade varia com base na *taxa Selic*, que é a taxa básica de juros da economia (Oliveira, 2004).

Oliveira (2004), explica que a poupança depende de três (03) factores a citar:

- 1) **Capacidade de poupar** - o agente económico deve ter uma renda suficientemente alta para o efeito;
- 2) **Desejo de poupar** - são as motivações variadas que levam um agente económico a poupar, de acordo as expectativas e cultura do poupador; e
- 3) **Oportunidade de poupar** - são as opções que o mercado coloca à disposição para a aplicação.

2.2.4.1. Formas de Poupança

Segundo Faria (2006) existem várias formas de poupar, das quais se podem destacar: o Xitique, acordos de confiança, poupança em espécie, fundos solidários, crédito de animais e crédito dos comerciantes.

a) Xitique

Segundo Faria (2006), o Xitique é formado por pequenos grupos constituídos por quatro (04) a dez (10) pessoas, no qual os membros reúnem-se com regularidade para darem as suas contribuições e receberem fundos provenientes de poupança rotativa. Cada membro dá uma contribuição igual. Os fundos captados são emprestados a um membro e cada um tem a sua vez para receber. Cabe também aos membros do grupo decidirem, se no final de cada período o empréstimo poderá apenas ser concedido a um ou mais elementos do grupo, consoante o montante acumulado e a composição do grupo, de forma a reduzir o tempo de espera.

A frequência dos reembolsos e o valor da contribuição depende dos recursos dos participantes e das suas necessidades. Os grupos de Xitique são compostos de acordo com o género (homens ou mulheres ou ambos sexos) (Faria, 2006).

O Xitique envolve poupança e crédito rotativo e é conhecida por sua natureza informal e tradicional (Cunha, 2011). De acordo com Loforte (2010), as práticas de Xitique devem ser vistas como relevantes, uma vez que contribuem para poupança e para ganhos materiais tais como: dinheiro, material de construção, diversos objectos de uso doméstico, pagamento de despesas para a educação dos filhos e familiares, compra de alimentos e apoio financeiro na organização de eventos sociais. Para vendedores o Xitique contribui para melhorar as condições de vida para suas famílias e expansão do seu negócio.

b) Acordos de Confiança

É um sistema no qual uma pessoa merece a confiança de um grupo de depositantes. O indivíduo que empresta o dinheiro recolhe o valor do dia dos clientes e paga-o na totalidade depois de trinta (30) dias. O cobrador deposita os fundos no banco sem juros e ganha um dia de poupança (31º dia) por ter recolhido e mantido o dinheiro dos clientes em segurança. O cobrador só está autorizado a aceitar fundos dos que constam numa lista previamente aprovada. Os que estão nas listas devem aprovar acréscimos ao grupo (Faria, 2006).

c) Poupança em Espécie

Os camponeses poupam sob a forma de culturas e/ou animais de pequena espécie que são guardados e representam a poupança ou são trocados ou vendidos em algum momento para obtenção de bens de uso doméstico, que são poupados ou vendidos mais tarde. Mandioca seca, mapira, milho ou feijão são os produtos normalmente poupados. Este tipo de poupança é comum nos momentos de um índice elevado de poupança e em zonas com fracas possibilidades de monetarização (Faria, 2006).

d) Fundos Solidários

Estes fundos são organizados por grupos que vivem no mesmo bairro ou local de trabalho. As contribuições são muito pequenas e são disponibilizadas aos membros para eventos sociais (na sua maioria funerais ou casamentos) (Faria, 2006).

e) Crédito de Animais

Os esquemas de crédito de animais são empregues por camponeses para aumentar o número de animais de seu rebanho. Um camponês empresta um animal a outro camponês, o mutuário irá cuidar do animal e depois devolve-o ao dono depois de terem nascido crias ou então o animal é morto e dividido pelas duas partes. O mutuário paga o valor do animal através de algumas crias ao dono (por exemplo, por duas galinhas, o pagamento é metade dos pintos; por um porco, o pagamento é um leitão). O período de empréstimo dependerá do tempo que o animal levará para ter crias (Faria, 2006).

f) Crédito dos Comerciantes

Comum na região norte do país. Antes da independência, os camponeses podiam obter sementes e outros insumos agrícolas a crédito dos cantineiros.

Segundo o manual da ONUAA (1993), os programas de crédito pesqueiro deveriam vincular-se as associações locais de crédito distinguindo-se cinco (05) tipos de associações:

- 1) Associações de Poupança Rotativa: cada membro paga uma quantidade fixa em intervalos regulares. Em ordem rotativa, um membro recebe o total do valor acumulado em um momento. Termina-se o ciclo quando todos os membros recebem o total acumulado pelo menos uma vez.
- 2) Associação de Poupança e Crédito Rotativo: cada membro paga uma quantidade fixa em intervalos regulares. Uma parte da contribuição destina-se a um membro da associação de cada vez, de forma rotativa. O remanescente deposita-se num fundo geral para empréstimos ou serviços sociais.
- 3) Associações de Poupança não Rotativa: cada membro paga uma quantidade fixa ou variável em intervalos regulares. As contribuições são salvaguardadas ou depositadas e são devolvidas a cada membro individualmente no final do período estipulado.
- 4) Associações de Poupança e Crédito Não Rotativo: os ingressos de fontes tais como contribuições, honorários, multas, trabalho conjunto ou empresas conjuntas, colocam-se num fundo, qual poderá utilizar-se para empréstimos, seguros e serviços sociais. Este fundo pode estabelecer-se por um período específico ou não. Os fundos da associação podem ou não ser redistribuídos entre os membros no final do período estipulado.
- 5) Associações de Inversão: se os fundos do 4º tipo de associações não se redistribuírem, podem ser usados para inversão por seus membros em ordem rotativa, por exemplo destinando-se no final de cada ano a um membro da associação.

2.2.4.2. Breve historial sobre os Grupos de Poupança e Crédito (GPC) em Moçambique

2.2.4.2.1. Grupo de Poupança e Crédito (GPC)

Segundo o IESE (2014) em Moçambique, a criação destes grupos iniciou-se na década de 90, dentre outros, com o objectivo de promover o acesso da população de baixa renda e excluída do SFF, com maior ênfase nas mulheres (Helmore, 2009).

Conforme Helmore (2009), a promoção destes grupos já vinha sendo desenvolvida pela CARE na África Oriental e ocidental, onde o sucesso atingido conduziu à reprodução desta experiência em outros países africanos. Nos casos em que, após o fim do ciclo, os grupos ainda necessitam de acompanhamento, estes, geralmente, remuneram o animador ou facilitador que os assiste (por sessão solicitada pelo grupo), com base nas contribuições dos membros do grupo.

De um modo geral, existem duas principais metodologias que norteiam o funcionamento dos GPC em Moçambique, nomeadamente: Village, Savings and Loans (VSL) e de Poupança e Crédito Rotativo (PCR). As características e o funcionamento dos GPC variam em função da metodologia de cada operador e dos objectivos pelos quais os operadores promovem os GPC (Helmore, 2009).

2.2.4.2.2. Os PCR como metodologia de Funcionamento dos Grupos de Poupança e Crédito (GPC)

Segundo Meneses (2011), a Poupança e Crédito Rotativo surgem como alternativa introduzindo uma metodologia renovadora no que concerne a poupança de baixo valor monetário, mais flexível e extremamente atractivo para a expansão de negócios.

Os grupos de Poupança e PCR constituem um sistema micro financeiro adaptado as comunidades com baixos rendimentos, visando melhorar as condições socioeconómicas das pessoas rurais e a sua capacidade de assegurar uma melhor sustentabilidade para elas próprias e suas famílias, oferecendo-lhes o acesso a um sistema de poupança e crédito permanente aos grupos interessados na organização e funcionamento dos mesmos. Estes respondem as necessidades dos homens e das mulheres, promovem o fortalecimento das mulheres e igualdade de género (Meneses, 2011).

Dedicam-se a atrair um número significativo de mulheres com objectivo de realçar o controlo das mesmas sobre os recursos familiares, sua capacidade de liderança e aumento de auto-estima.

Para garantir a participação das mesmas, são criadas facilidades como forma de promover grupos femininos.

Os grupos adoptam a política de gestão participativa, elegem os membros da comissão de gestão, definem as suas próprias regras de funcionamento, conduzem as reuniões, operam as actividades de poupança e crédito tornando-se actores do seu próprio desenvolvimento. Estes grupos são geridos através de um regulamento interno onde os membros é que definem as regras e normas de funcionamento dos mesmos (Meneses, 2011),

2.2.4.2.1. A Formação dos Grupos

De acordo com Helmore (2009), o programa dos PCR é implementado em 04 fases num período compreendido entre 08 meses no mínimo e 12 meses no máximo, como se segue:

a. 1ª Fase da Mobilização

Nesta fase realizam-se reuniões para apresentação do programa, enfatizando-se a importância das poupanças. É o período caracterizado por despertar interesse e atrair as pessoas principalmente as mulheres.

b. 2ª Fase Intensiva

É a fase de formação e organização do grupo dedicando-se a capacitação organizacional do mesmo. Os grupos registados acordam as modalidades de pagamento da taxa de inscrição para o fundo social e marcam-se reuniões e formações subsequentes. É o momento em que se elegem os membros da comissão de gestão e elabora-se um regulamento interno (Helmore, 2009).

c. 3ª Fase de Desenvolvimento

É o momento em que o grupo se torna autónomo, isto é, o grupo funciona por si só mediante a observação de um animador que ajuda na resolução de problemas relacionados ao funcionamento do mesmo.

d. 4ª Fase de Maturação

Aqui o oficial do PCR faz a avaliação final do grupo que pode culminar com a independência do grupo, distribuição equitativa do capital acumulado pelos membros, saída do animador do grupo e garantir-se a continuidade do grupo. Depois da maturação, no fim do ciclo da vida o grupo de PCR gozando de uma gestão participativa, os seus membros poderão decidir entre passar para o segundo ciclo ou transformar-se em associação. Salientar que as associações

funcionam com normas internas e estatutos que regula o seu funcionamento enquanto o grupo de PCR não contém estatuto interno, mas sim apenas um regulamento interno onde os membros definem suas regras de funcionamento cujo cumprimento é rigoroso (Helmore, 2009).

2.2.4.2.2. Princípios para a Formação dos Grupos

O objecto principal dos grupos consiste em poupança e crédito tendo em conta os seguintes princípios para a sua formação: Os membros do grupo devem estar envolvidos em actividades de geração de rendimento; A participação está aberta a todos interessados, sem discriminação relativa a idade, raça, sexo, filiação partidária, crença religiosa, etc. desde que se sujeite a concordância do grupo inicial; Os membros gozam de direitos iguais; Os grupos são constituídos exclusivamente por membros da mesma comunidade; A organização é apartidária. Os grupos são constituídos por 10 pessoas no mínimo e 30 no máximo (Helmore, 2009).

2.2.5. Desafios de Gestão de Crédito Rotativo/Xitique

O Xitique funciona com base na confiança e na cooperação entre os membros do grupo. Cada participante contribui com uma quantia acordada em intervalos regulares, como semanalmente ou mensalmente (Nhane, 2013). Em cada ciclo, um dos membros recebe o total das contribuições, o que pode ser usado para investimentos, pagamento de dívidas ou outras necessidades financeiras. O ciclo continua até que todos os membros tenham recebido o montante total pelo menos uma vez.

O Xitique apresenta uma série de desafios que podem impactar tanto os indivíduos quanto as pequenas empresas que dependem dessa forma de financiamento. Segundo Trindade (2015), a gestão de crédito no xitique enfrenta desafios significativos, incluindo o risco de inadimplência, a falta de regulamentação, a sustentabilidade do sistema, a educação financeira e a gestão de riscos.

1. **Risco de Inadimplência:** o risco de inadimplência é um dos maiores desafios no xitique. Como o sistema é baseado na confiança mútua, a falha de um membro em contribuir conforme o combinado pode comprometer todo o grupo. A inadimplência não apenas afeta o membro que deveria receber o montante, mas também desestabiliza a confiança entre os participantes. Sem mecanismos formais para garantir os pagamentos, o grupo fica vulnerável a perdas financeiras. A falta de regulamentação e supervisão agrava esse risco, tornando essencial a seleção cuidadosa dos membros e a implementação de medidas para mitigar a inadimplência (Trindade, 2015).

2. **Falta de Regulamentação:** como um sistema informal de poupança e crédito rotativo, o Xitique opera sem supervisão governamental ou diretrizes oficiais. Essa ausência de regulamentação pode levar a fraudes, má gestão dos fundos e dificuldades na resolução de conflitos. Sem um quadro regulatório claro, os participantes estão mais vulneráveis a práticas desleais e abusos. Além disso, a falta de regulamentação dificulta a implementação de mecanismos formais de proteção e garantia, aumentando o risco para todos os membros do grupo. Portanto, a regulamentação adequada poderia proporcionar maior segurança e confiança no sistema (Trindade, 2015).
3. **Sustentabilidade:** a continuidade e o sucesso do sistema dependem da participação regular e do compromisso dos membros. Se um ou mais membros falharem em contribuir conforme o combinado, o sistema pode colapsar, prejudicando todos os participantes. Além disso, a rotatividade dos membros e a entrada de novos participantes podem afetar a estabilidade do grupo. A falta de mecanismos formais para garantir a sustentabilidade a longo prazo torna o xitique vulnerável a interrupções. Portanto, é essencial implementar estratégias que promovam a participação contínua e a confiança entre os membros para garantir a viabilidade do sistema (Trindade, 2015).
4. **Educação Financeira:** muitos participantes podem não ter uma compreensão completa das implicações financeiras de participar de um sistema de crédito rotativo. Isso pode levar a decisões inadequadas, como a incapacidade de gerenciar adequadamente os pagamentos e o uso irresponsável do crédito. Sem uma compreensão clara de conceitos financeiros básicos, os membros podem se endividar ou enfrentar dificuldades em manter suas contribuições regulares. Promover a educação financeira entre os participantes é essencial para garantir que todos entendam os riscos e responsabilidades envolvidos, ajudando a mitigar problemas e a fortalecer a sustentabilidade do sistema (Trindade, 2015).

2.3. Revisão da Literatura Empírica

Na revisão da literatura empírica deve ser feito o levantamento de todos os estudos empíricos já realizados em todos os países sobre o tema da pesquisa, ou seja, é feito o levantamento de todos os estudos que directa ou indirectamente contribuíram para responder o problema da pesquisa (Kumar, Portraite, Capace & Nunes, 2007).

Neste sentido, a seguir apresentam-se pesquisas feitas a nível internacional relacionados ao impacto do Xitique na melhoria da situação financeira das famílias.

2.3.1. A influência da Poupança sobre o Crescimento Económico

Quijano e Castro (2012), realizaram um estudo com o objectivo de analisar a influência da Poupança sobre o Crescimento Económico em Anápolis no Brasil. Para obter as informações utilizaram a pesquisa qualitativa por meio de dados secundários adquiridos através de uma pesquisa bibliográfica, de diversos livros e artigos, onde pesquisaram a teorização da poupança por diversos autores, seguindo uma base Keynesiana, no qual foi abordado o factor de como a poupança é gerada, e a importância do investimento no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB).

Quijano e Castro (2012), tiveram como resultado que um dos maiores responsáveis pelo crescimento da poupança é o governo. Tal é responsável pela manutenção e pelas garantias de recebimento através de instrumentos seguros, que façam com que a população e a própria iniciativa privada se encorajem a poupar em maior quantidade, e também através destes alcançar investimento e por consequência crescimento econômico. Além de um crescimento por parte privada, é necessária a poupança do próprio governo para que através desta possa financiar recursos para o setor privado, principalmente por intermédio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social –BNDES,

Quijano e Castro (2012), concluíram no estudo que a poupança ocupa um papel primordial para a consolidação de uma nação no cenário econômico mundial, essa ocupa a função de financiar os gastos dos empresários em investimento, para um aumento na produção de um país com a compra de novos bens de capital, a partir daí ocorre uma implementação de todo o processo econômico.

O estudo de Quijano e Castro (2012), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda a influência da Poupança sobre o Crescimento Económico em Anápolis no Brasil. Porém, o estudo possui tema e objectivos diferentes. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa qualitativa, realizada através de uma pesquisa bibliográfica, de diversos livros e artigos.

No entanto, o estudo de Quijano e Castro (2012), foi utilizado para embasar a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.3.2. Estudo da Poupança das Famílias Brasileiras

Resende (2015), realizou um estudo com o tema “O Estudo da Poupança das Famílias Brasileiras” no Rio de Janeiro- Brasil, o objectivo do estudo foi de analisar o funcionamento da poupança nas famílias brasileiras.

Para a realização do estudo, utilizou a pesquisa quantitativa, onde os instrumentos da pesquisa foram colectados através de seis questionários com perguntas detalhadas sobre gastos, consumo e rendimentos das famílias. Para a organização desta base de dados, foi utilizado o programa estatístico STATA, a priori, para fazer a leitura das informações da POF. E, para a construção de um modelo completo com todas as variáveis necessárias, fez-se o uso do software também econométrico R.

O estudo de Resende (2015), teve como resultado que: dentre as variáveis do modelo, somente quantidade de família que não apresentou significância e, a variável que media a quantidade de integrantes por unidade de consumo mostrou sua grande influência nas decisões familiares de poupar, atestando que definir a poupança da família pela ótica do chefe, não é uma boa medida, justamente por deixar de considerar a possibilidade dos outros membros do domicílio estarem alocando uma parte da renda não gasta para a poupança, assegurando a família como um todo.

Resende (2015), concluiu que existem vários factores que afectam a poupança das famílias. Dentre as variáveis do modelo, somente quantidade de família que não apresentou significância e, a variável que media a quantidade de integrantes por unidade de consumo mostrou sua grande influência nas decisões familiares de poupar, atestando que definir a poupança da família pela ótica do chefe, não é uma boa medida, justamente por deixar de considerar a possibilidade dos outros membros do domicílio estarem alocando uma parte da renda não gasta para a poupança, assegurando a família como um todo. Quanto à educação do chefe de família, concluiu que quanto mais ele estuda, maior será sua renda, resultando em uma poupança mais elevada, também influenciada por uma consciência maior sobre a necessidade e a importância de poupar.

O estudo de Resende (2015), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda o funcionamento da poupança nas famílias brasileiras. Porém, o estudo possui tema e objectivos diferentes. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa quantitativa, onde os instrumentos da pesquisa foram colectados através de seis questionários com perguntas detalhadas sobre gastos, consumo e rendimentos das famílias.

No entanto, o estudo de Resende (2015), foi utilizado para embasar a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.3.3. Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais

Meneses (2011), desenvolveu uma pesquisa com o tema o Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais (2004-2009). A pesquisa teve como objectivo principal avaliar o impacto da Poupança e Crédito Rotativo (PCR) no nível de bem-estar da comunidade de pescadores artesanais de Zalala no período compreendido entre 2004/2009.

Quanto a metodologia, Meneses (2011), utilizou a pesquisa qualitativa e quantitativa, tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica, as entrevistas e o inquérito por questionário. Meneses (2011), concluiu que para os pescadores que recorrem ao sistema como método de gestão dos seus recursos financeiros através da prática da Poupança e Crédito Rotativo (PCR) conseguem melhorar seus níveis de bem-estar social e económico através de acumulação de capital, diversificação ou início de um negócio, construção de habitações condignas e melhoria de técnicas de pescassem recorrerão crédito junto das instituições financeiras.

O estudo de Meneses (2011), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda o impacto da poupança e crédito rotativo no domínio de desenvolvimento comunitário dos pescadores artesanais. Porém, o estudo possui tema e objectivos diferentes. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa mista (qualitativa e quantitativa), tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica, as entrevistas e o inquérito por questionário.

No entanto, o estudo de Meneses (2011), foi utilizado para embasar a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.3.4. Previdência, Poupança e Crescimento Económico, Interações e Perspectivas

Oliveira *et al.*, (1998), realizaram um estudo com o tema “Previdência, Poupança e Crescimento Económico-Interações e Perspectivas” no Rio de Janeiro-Brasil. Para a realização do estudo,

analisaram as relações entre a previdência social, o nível de poupança agregada e o crescimento econômico, abrindo deste modo espaço para a reflexão sobre a reforma do sistema brasileiro de seguridade social.

Para o desenvolvimento do estudo, Oliveira *et al.*, (1998), utilizaram a pesquisa qualitativa e quantitativa, tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica, as entrevistas e o inquérito por questionário.

O estudo de Oliveira *et al.*, (1998), teve como resultado que: é uma reforma no sistema de seguridade possa vir a ter efeitos positivos sobre a poupança, especialmente no que se refere à criação de um ambiente favorável à sua expansão. Os efeitos directos mais significativos de uma reforma deste tipo seriam, como vimos, um possível aumento da poupança do governo através da redução do *déficit* previdenciário e o aprofundamento do mercado financeiro. Enquanto o primeiro afeta positivamente a poupança agregada se apresentando assim como a alternativa mais promissora, o segundo tem relações ambíguas e confusas com o nível de poupança.

Concluíram Oliveira *et al.*, (1998), que a ampliação da poupança é limitada pelo facto de que, após um período de crescimento dos fundos de pensão, chega o momento em que os participantes se aposentam e começam a sacar seus recursos. A partir daí toda a expansão da poupança relativa ao sistema previdenciário decorrerá essencialmente do crescimento demográfico.

O estudo de Oliveira *et al.*, (1998), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda a previdência, poupança e crescimento económico-interações e perspectivas. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa mista (qualitativa e quantitativa), tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica, as entrevistas e o inquérito por questionário.

No entanto, o estudo de Oliveira *et al.*, (1998), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.4. Revisão da Literatura Focalizada

Segundo Kumar *et al.*, (2007), a literatura focalizada é o levantamento de todos estudos realizados no país que efectuou a pesquisa. Nesta secção são apresentadas e discutidas pesquisas feitas em Moçambique que ajudaram no entendimento da realidade da população estudada. Para

efeito, são analisados os objectivos, dados, a metodologia que usaram para a realização do estudo e as conclusões chegadas.

Neste sentido, são apresentados os estudos desenvolvidos dentro do país que abordam sobre o tema em estudo ou estudos similares. Faz-se se a questão de se identificar o número máximo de indivíduos que tenham desenvolvido temas semelhantes nas dissertações e artigos.

2.4.1. Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais

Meneses (2011), realizou um estudo por meio do tema “Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais (2004-2009) Caso: Comunidade de Pescadores artesanais de Zalala” em Maputo-Moçambique.

Para a elaboração do estudo, Meneses (2011), utilizou a pesquisa qualitativa, onde fez um levantamento bibliográfico, entrevistas aos técnicos e extensionistas do Instituto de Desenvolvimento da Pesca de Pequena Escala (IDPPE) com conhecimento da matéria em estudo, também fez um inquérito junto à comunidade de pescadores artesanais de Zalala que aderem ao sistema de PCR.

Meneses (2011), teve como resultado que as poupanças e créditos são feitos a níveis do grupo de poupança, visto que, não existe banco de micro-finanças na comunidade. Para os pescadores que recorrem ao sistema como método de gestão dos seus recursos financeiros através de PCR conseguem melhorar seus níveis de bem-estar social e econômico através da acumulação de capital.

Meneses (2011), concluiu que os grupos de PCR são constituídos na sua maioria por mulheres que recorrem ao sistema para minimizar a sua situação de dependência financeira perante seus maridos, ganhando a consciência de igualdade de género e, por vezes, não assumindo atitudes e comportamentos machistas. Todos os membros de PCR praticam alguma actividade de geração de rendimentos como fonte de recurso para efectuar poupança e consumo.

O estudo de Meneses (2011), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda o impacto da poupança e crédito rotativo no domínio de desenvolvimento comunitário dos pescadores artesanais. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia semelhante desta pesquisa visto que foi uma pesquisa qualitativa, tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica, as entrevistas e inquérito.

No entanto, o estudo de Meneses (2011), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa também foi útil para melhorar a metodologia desta pesquisa.

2.4.2. Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique

Nhatsave (2011), realizou um estudo com o título “Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique. O Caso do Xitique” em Maputo-Moçambique, com o objectivo de analisar o impacto dos mecanismos informais de protecção social em Moçambique. A pesquisa foi do tipo quantitativo, baseando-se nos Inquérito aos Agregados Familiares (IAF) 2002/3, Inquérito ao Orçamento Familiar (IOF) 2008/9 e o Inquérito Finscope Mozambique 20091.

De acordo com Nhatsave (2011), os dados do IAF 2002/3 e IOF 2008/9 foram obtidos do Instituto Nacional de Estatística (INE), enquanto os dados do Inquérito Finscope Mozambique 2009 pelo Ministério das Finanças. O processamento dos dados foi feito com recurso ao pacote estatístico SPSS (*Statistical Packages for the Social Sciences*) versão 18.

Os resultados obtidos por Nhatsave (2011), mostram que o Xitique tem um impacto positivo nos níveis de rendimentos dos participantes do Xitique e consequentemente no orçamento familiar ao contribuir na compra de bens duráveis do agregado familiar em curto tempo. E concluiu que o Xitique tem um impacto positivo nos níveis de rendimentos dos participantes do Xitique e consequentemente no orçamento familiar, ao contribuir na compra de bens duráveis do agregado familiar em curto espaço do tempo. Apesar disso, verificou-se ainda que o Xitique apresenta limitações devido a sua inabilidade de atrair fundos suplementares e providenciar acumulação de capital no longo prazo.

O estudo de Nhatsave (2011), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda o impacto dos mecanismos informais de protecção social em Moçambique. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa quantitativa, tendo como técnicas de colecta de dados os inquéritos.

No entanto, o estudo de Meneses (2011), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.4.3. Dinâmicas do Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro no Bairro Patrice Lumumba na província de Maputo-Moçambique.

Nhane (2013), realizou um estudo com o título “Dinâmicas do Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro no Bairro Patrice Lumumba na província de Maputo-Moçambique”. Tendo como objectivo geral compreender o funcionamento e o motivo da prática de Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro.

Para a realização da pesquisa, numa primeira fase, Nhane (2013) seleccionou a literatura que versa sobre as práticas do xitique. As obras foram consultadas nas bibliotecas Brazão Mazula, Departamento de Arqueologia e Antropologia da UEM e Centro de Estudos africanos da UEM. A revisão de literatura foi feita no sentido de se obter informação documentada sobre as práticas do xitique e particularmente no sul de Moçambique. A segunda fase realizou o trabalho de campo no mercado 25 de Setembro do bairro Patrice Lumumba na província de Maputo entre vendedores do mesmo mercado. No uso da técnica de recolha de dados empíricos, fez-se a observação directa. Na terceira e última fase, procedeu-se a análise de dados após a sua recolha.

O processo de análise de dados baseou-se em abordagem teórica de autores que na sua forma de olhar nas práticas de xitique não se limitam apenas nos ganhos materiais, mas sim abrangem o campo simbólico das relações inter-pessoais. A pesquisa de Nhane (2013), teve como resultado que: o xitique enquanto uma forma de manter as pessoas em contacto, cria um espaço de convivência. Historicamente o xitique foi sendo dinamizado pelas mudanças estruturais provocadas pelos factores socioeconómicos tais como a expansão da cidade e do seu modo de vida. Com tudo uma formação de grupo de Xitique é um aspecto simbólico e mostra o funcionamento de uma economia assente nas pessoas.

Concluiu Nhane (2013), que as práticas de Xitique ocorrem mediante a formação de grupos, obedecendo vários critérios tais como: amizade, valor estipulado, familiaridade e comportamento do indivíduo, para além da sua periodicidade: diária, semanal e mensal. E também verificou que o factor motivador das práticas de xitique para vendedores é a poupança, que mais do que acumular faz com que o dinheiro circule de mão em mão tornando possível a obtenção de bens materiais que seria difícil ou mesmo impossível sem praticar o xitique. Existem outros elementos em volta destas práticas como é o caso da harmonia entre os vendedores. O Xitique cria e ao mesmo tempo é um campo de troca de experiência na vida económico, cultural e político, que por sua vez funciona como elemento dinamizador desta

prática, visto que nas visitas de forma rotativa, cada um procura mostrar o valor dos elementos do seu grupo pela forma como o evento em cada casa é organizado e por sua vez os visitantes valorizam o visitado pela forma como lhes recebe em sua casa e pelo comportamento dos membros da sua família.

O estudo de Nhane (2013), tem relação com a presente pesquisa, uma vez que estuda Dinâmicas do Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro no Bairro Patrice Lumumba. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa qualitativa, tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica.

No entanto, o estudo de Meneses (2011), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.4.4. Reflexões sobre os significados do Xitiki, uma Prática Informal de Poupança E Crédito Rotativo de Maputo, Moçambique

Trindade (2015), fez um estudo com o tema: além do econômico: reflexões sobre os significados do xitiki, uma prática informal de poupança e crédito rotativo de Maputo, Moçambique. Neste artigo, por meio de uma revisão bibliográfica, discute as definições atribuídas ao xitiki, conhecido como uma prática endógena de poupança e crédito rotativo (informal) bastante comum na cidade de Maputo, Moçambique. O objectivo do artigo era mostrar como as definições e descrições existentes na bibliografia sobre este tipo de prática, não só em Moçambique, mas um pouco por todo o mundo, são limitadoras e não dão conta dos significados articulados e das relações estabelecidas por estas práticas, que extrapolam a dimensão econômica.

O estudo de Trindade (2015), tem relação com a presente pesquisa, pois faz reflexões sobre os significados do Xitiki, uma prática informal de poupança e crédito rotativo de Maputo, Moçambique. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa qualitativa, tendo como técnicas de colecta de dados a pesquisa bibliográfica.

No entanto, o estudo de Trindade (2015), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

2.4.5. Fontes Alternativas de Financiamento ao Comércio Informal em Moçambique. Caso do “Xitiki” nos Mercados na Cidade de Maputo

Hoana (2021), fez um estudo abordando acerca de Fontes Alternativas de Financiamento ao Comércio Informal em Moçambique. Caso do “Xitiki” nos Mercados na Cidade de Maputo. Com o objectivo de analisar o xitiki como fonte alternativa de financiamento para pequenos negócios.

No desenvolvimento da pesquisa de Hoana (2021), numa primeira fase, houve a necessidade de compreender o problema levantado e de seguida se fazer uma revisão bibliográfica para melhor entendimento dos conceitos mais relevantes na matéria em estudo. Posteriormente foram apresentadas hipóteses referindo, em primeiro lugar, que o xitiki constitui a alternativa de financiamento com custos mais baixos ou quase inexistentes para a sua obtenção e que a sua institucionalização poderá tornar esta actividade mais acessível e segura aos pequenos negócios.

A metodologia utilizada por Hoana (2021), foi quantitativa, exploratória e descritiva, tendo sido aplicado um questionário aos vendedores dos diferentes mercados municipais da cidade de Maputo e, através da ferramenta estatística SPSS, pôde-se extrair e analisar os dados que nos levaram a validar as hipóteses e concluir que os vendedores são propensos à criação de uma instituição baseada num processo cooperativo onde pudessem praticar o xitique, servindo como um meio seguro de obtenção de crédito para financiamento das actividades do comércio informal.

De acordo com Hoana (2021), os constrangimentos enfrentados no acesso ao crédito tradicional têm levado os comerciantes a buscarem formas alternativas de financiar o seu negócio. Neste contexto, o xitiki assume particular importância, por se tratar de um tipo de ROSCA que vem sendo praticado há muitos anos na sociedade moçambicana. Entretanto, o funcionamento informal desta actividade traz insegurança na mesma, no que concerne à probabilidade de não se reaver o montante poupado num determinado período, por este ser gerido por indivíduos não licenciados para recolha e captação de fundos poupados.

O estudo de Hoana (2021), tem relação com a presente pesquisa, pois estuda o xitiki como fonte alternativa de financiamento para pequenos negócios. Em relação a parte metodológica, o estudo em análise tem metodologia diferente desta pesquisa visto que foi uma pesquisa foi quantitativa, exploratória e descritiva, tendo sido aplicado um questionário aos vendedores dos diferentes mercados municipais da cidade de Maputo e, através da ferramenta estatística SPSS.

No entanto, o estudo de Trindade (2015), foi utilizado para enriquecer a literatura teórica e empírica desta pesquisa, pois aborda teorias e conceitos de grande relevância para a presente pesquisa.

CAPÍTULO 3: METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1. Introdução

O objectivo deste capítulo é apresentar o percurso metodológico seguido na construção do trabalho de investigação, bem como os materiais e elementos que se conjugam para este trabalho de investigação, correlacionando conceitos teóricos com dados empíricos.

Para Magalhães (2003), metodologia é o conjunto de meios e procedimentos científicos, através dos quais, o pesquisador torna possível o alcance dos objetivos da pesquisa. Lakatos e Marconi (2007), considera que a selecção metodológica e instrumental está diretamente ligada ao tema em estudo, o objeto da pesquisa, recursos financeiros, bem como humanos e outros elementos que intervêm no campo da investigação.

3.2. Tipo de Pesquisa

3.2.1. Quanto aos objectivos

Quanto aos objectivos, segundo Gil (2014), existem três diferentes objectivos da pesquisa, a pesquisa exploratória, descritiva e explicativa. Sob a perspectiva dos objectivos do estudo, esta pesquisa é exploratória e descritiva. A pesquisa exploratória visa proporcionar maior familiaridade com o problema com vista a torná-lo explícito. Envolve levantamentos bibliográficos; entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado (Gil, 2008).

A pesquisa exploratória tem como objectivo explorar, mapear e compreender um fenómeno ou problema de forma inicial e ampla. Ela é especialmente útil quando o tema é pouco conhecido ou carece de informações detalhadas. A pesquisa exploratória foi de grande importância, pois permitiu que a autora obtenha informações iniciais, identificando áreas de interesse e direccionar a pesquisa. Foi na verdade um ponto de partida para investigações mais aprofundadas.

Para o uso da pesquisa exploratória no estudo do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai, seguiu-se os seguintes passos:

1. **Revisão Bibliográfica:** explorou-se estudos anteriores que abordam sobre a prática de Xitique e Crédito Rotativo.
2. **Entrevistas:** realizou-se entrevistas com especialistas, participantes e pessoas informadas para entender suas percepções e experiências em relação ao Xitique.

Por sua vez, a pesquisa é descritiva, pois visa descrever as características de uma determinada população ou fenómeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de colecta de dados: questionário e observação sistemática. Assume, em geral, a forma de levantamento. Segundo Gil (2008), a pesquisa descritiva é caracterizada pela observação, registo, análise e correlação de factos ou fenómenos sem manipulá-los. Essa abordagem descritiva proporciona uma apresentação mais precisa das informações, possibilitando uma compreensão aprofundada dos aspectos analisados.

Dessa forma, escolheu-se a pesquisa descritiva com o objectivo de descrever as características dos participantes. Este tipo de pesquisa foi também utilizado no trabalho para descrever os factos reais da empresa. Para isso, elaborou-se um guião de entrevista contendo perguntas sobre o perfil dos participantes e perguntas relacionadas ao xitique e expansão de negócios. No acto da entrevista, se respeitou os princípios éticos dos participantes e da organização do modo a não ferir as suas sensibilidades.

3.2.2. Quanto a Natureza

A presente pesquisa é de natureza aplicada, pois gerou conhecimentos para aplicações práticas visando solucionar problemas específicos. Segundo Lakatos e Marconi (2007), a pesquisa aplicada é um tipo de investigação que visa resolver problemas práticos e aplicar conhecimentos em situações reais. Ela se concentra em questões específicas e busca gerar soluções concretas para desafios enfrentados por empresas, instituições ou comunidades.

Deste modo, a presente pesquisa caracterizou-se fundamentalmente pelo interesse na aplicação, utilização prática dos conhecimentos relacionados com a prática de Xitique pelos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai.

3.2.3. Quanto a Abordagem

Segundo Gil (2008), uma pesquisa é classificada, de acordo com a sua natureza e objectivos, dessa forma, esta pesquisa classifica-se como qualitativa, tendo em vista a não utilização do rigor estatístico em suas análises. É aquela que procura captar não só a aparência do fenómeno, mas também a sua essência, procurando explicar a sua origem, relações, mudanças e tentando intuir as consequências (Gil, 2008).

Com o propósito de buscar conhecimentos significativos que possibilitem a conhecer todos os aspectos relacionados ao impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos

empreendedores, foi escolhida a pesquisa qualitativa como o tipo de abordagem para esta pesquisa. Segundo Gil (2008), a pesquisa qualitativa é um tipo que envolve cinco características básicas que configuram este tipo de estudo: ambiente natural, dados descritivos, preocupação com o processo, preocupação com o significado e processo de análise indutivo. Se preocupa com o nível de realidade ao trabalhar o universo de significados, motivos, aspirações, valores e atitudes, aprofundando-se nas relações, nos processos e nos acontecimentos.

A escolha da pesquisa qualitativa, é porque por meio dela o autor entrou em contacto com a população investigada, admitindo um contacto de perto através das entrevistas aos participantes da pesquisa. A interpretação dos fenómenos e a atribuição de significados foram baseados em procedimentos qualitativos porque as entrevistas constituíram em fonte directa para a colecta de dados.

Igualmente a escolha da pesquisa qualitativa, deveu-se ao facto de esta facilitar a recolha de informações, garantir a imparcialidade, permitir fácil agrupamento e classificação dos dados e dar maior profundidade das informações obtidas junto aos entrevistados. Assim, o carácter qualitativo desta pesquisa reside no facto de pretender compreender e descrever as opiniões dos comerciantes do mercado de Xai-Xai.

3.2.4. Quanto aos Procedimentos Técnicos

Quanto aos procedimentos, a presente pesquisa é estudo do caso, de acordo com alguns autores, este, bem planificado e aplicado, traz à superfície, bons resultados do estudo e é mais realístico, como referência Diniz (1999):

“É utilizado quando se deseja analisar situações concretas, nas suas particularidades. Seu uso é adequado para investigar tanto a vida de um indivíduo, quanto à existência de uma entidade de acção colectiva, nos seus mais variados aspectos. Sua importância reside no facto de promover a ruptura do senso comum, através de um processo que possibilita a compreensão dos elementos mais significativos, investigados em profundidade.” (Diniz, 1999, p.422).

A vantagem do uso do estudo de caso reside na medida em que o processo de pesquisa visa a examinar o tema seleccionado de modo a observar todos os factores que o influenciam, analisando-o em todos os seus aspectos.

Nesta pesquisa, o estudo de caso é muito importante porque teve carácter exploratório, envolvendo e estimulando o entrevistado a pensar e agir de forma arbitrária e consciente sobre o assunto em questão. É importante ressaltar que o estudo de caso é um componente essencial da pesquisa científica, contribuindo para a compreensão de motivações teóricas e razões práticas que justificam a realização da pesquisa. Essa profundidade de análise permite explorar nuances e particularidades que podem não ser capturadas por outros métodos de pesquisa mais amplos.

Dessa forma, o estudo de caso teve o intuito de contribuir significativamente, através do levantamento de dados, com as entrevistas aos comerciantes do mercado de Xai-Xai, onde foi possível obter uma análise completa da realidade referente a prática do xitique.

3.3. Método de abordagem

Quanto ao método de abordagem, a presente pesquisa utilizou o método indutivo, que na óptica de Lakatos e Marconi (2007), é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contidas nas partes examinadas. Neste contexto, Viera (2010), realça que o método o método indutivo é aquele que parte de uma proposição específica para se chegar a uma proposição abrangente.

Assim, o método aplicado na pesquisa foi o método indutivo pelo facto de se tratar de uma pesquisa qualitativa e por partir de uma proposição específica para mais abrangente, isto é, o caso do impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai.

3.4. População e Amostra

3.4.1. População

Segundo Gil (2008) universo ou população é um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características. Comumente fala-se de população como referência ao total de habitantes de determinado lugar.

A pesquisa foi realizada na Província de Gaza, cidade de Xai-Xai, e a população em estudo é constituída por comerciantes do mercado Xai-Xai que vendem vestuários, produtos alimentícios, material eléctrico, cosméticos, material de construção e loiça no Mercado de Xai-Xai há mais de 5 anos, e que praticam o Xitique a mais de 5 anos.

3.4.2. Processo de Amostragem

Segundo Lakatos e Marconi (2007), o processo de amostragem é utilizado quando se deseja colectar informações de um ou mais grupos grandes ou diversos, caso em que é impossível mapear todo o grupo, o que significa as vantagens de apenas um estudo, parte dessa população ou universo.

Esta pesquisa utiliza amostragem não probabilística (intencional), que, segundo Lakatos e Marconi (2007), selecciona conscientemente um grupo de elementos amostrais que melhor atendem aos critérios definidos pelo autor e, assim, dá mais, respostas de pesquisa aprimoradas.

3.4.3. Tamanho da Amostra

Segundo Lakatos & Marconi (2007), a mostra é uma parcela convenientemente selecionada do universo (população) e a acrescentam que é um subconjunto do universo.

Após a escolha de amostragem não probabilística, a determinação do tamanho da amostra não depende de uma fórmula estatística, mas sim, do que a pesquisadora julgar ser representativo para a população em estudo. Nesse estudo, a amostra é constituída por um total de oito (8) participantes que praticam o xitique em 3 grupos de Xitique diferentes. Trata-se de comerciantes que vendem vestuários, produtos alimentícios, material elétrico, cosméticos, material de construção e loiça no Mercado de Xai-Xai há mais de 5 anos, e que estão a fazer Xitique a mais de 5 anos.

3.5. Técnicas de Colecta dos Dados

De modo a alcançar os objectivos previamente traçados, durante a realização do estudo foram usados os dois métodos de colecta de dados, nomeadamente: dados primários e dados secundários. Os dados primários foram colhidos através das entrevistas semiestruturadas, e, os dados secundários foram colhidos nas referências bibliográficas pesquisadas nomeadamente, livros, dissertações e artigos. Segundo Lakatos e Marconi (2007), é a fase da pesquisa é realizada com intuito de recolher informações prévias sobre o campo de interesse.

3.5.1. Colecta dos Dados Primários

Os dados primários são definidos por Lakatos e Marconi (2007), como aqueles obtidos directamente da população estudada, e que podem ser obtidos por questionários, entrevistas ou

observação. Para essa pesquisa os dados primários foram colectados directamente dos participantes, através de entrevista.

a) Entrevista

A entrevista pode ser definida como um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional (Lakatos & Marconi, 2007). Acrescenta Gil (2008), que a entrevista é aquela que coloca o investigador frente a frente ao investigado e lhe formula perguntas com o objectivo de obter dados que interessam a investigação. Foi relevante o uso das entrevistas semiestruturadas, por forma a possibilitar a obtenção de dados em profundidade em grupos pequenos.

A escolha da entrevista como colecta de dados oferece várias vantagens, tais como: ela pode ser usada com todos os segmentos da população, há maior flexibilidade e oportunidade para avaliar atitudes e comportamentos, podendo o entrevistado ser mais bem observado. Possibilita também a colecta de dados importantes que não se encontram em fontes documentais.

O plano para a recolha dos dados para esta pesquisa foi constituído pelos seguintes passos:

- Obtenção de autorização para a realização do estudo e para a realização da entrevista e respectivas datas;
- Esclarecimento dos objectivos do estudo e da abrangência do processo de recolha de informação;
- Definição do tipo de informações a serem publicadas e das que seriam classificadas como confidenciais e não publicáveis;
- Envio dos temas a abordar antes das respectivas entrevistas;
- Validação da transcrição das entrevistas.

No acto das entrevistas, as questões pré-definidas não foram colocadas numa determinada ordem nem exactamente da mesma forma com que foram inicialmente definidas, isso possibilitou que sejam exploradas outras questões que surgiram no decorrer da entrevista. Essa técnica facilitou o autor a dispor de um conjunto de perguntas relativamente abertas, conferindo maior abertura e liberdade tanto como flexibilidade no processo de recolha de dados.

3.5.2. Colecta dos Dados Secundários

Dados secundários são aqueles obtidos de fonte confiável. Lakatos e Marconi (2007) afirmam que a colecta de dados secundários, especialmente de pesquisas científicas, é feita de duas formas: pesquisa documental (ou fontes primárias) e pesquisa bibliográfica (ou fontes secundárias).

A pesquisa bibliográfica, considerada uma fonte de colecta de dados secundária, pode ser definida como contribuições culturais ou científicas realizadas no passado sobre um determinado assunto, tema ou problema que possa ser estudado.

A pesquisa bibliográfica, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema estudado, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, materiais cartográficos, e sua finalidade é colocar o pesquisador em contacto directo com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto (Lakatos & Marconi, 2007).

Segundo Gil (2010), a pesquisa documental e a pesquisa bibliográfica utilizam dados existentes, a diferença entre eles, porém, é que o primeiro trata de material que ainda não foi processado, e o segundo de informações que já foram processadas analiticamente, ou seja, com base em material já publicado (artigos científicos e livros).

Dessa forma, pesquisa documental refere-se a qualquer pesquisa sistemática ou não estruturada encontrada em documentos impressos ou digitais, online ou outros meios de comunicação, que inclui quaisquer registos relacionados a pessoas físicas ou jurídicas. Caligrafia, escrita, digitação, digitalização, fotografia ou imagem envolvendo registos textuais, imagens estáticas, filmes ou gravações sonoras arquivadas, gravadas ou apresentadas antes da pesquisa em andamento.

3.6. Duração da Entrevista

Segundo Kumar, Portraite, Capece e Nunes (2007), duração da entrevista é quando se menciona o tempo que levou desde elaboração da entrevista a compilação dos dados no computador. Deve ser estruturado de forma que o leitor entenda todo o processo do início ao fim.

No que diz respeito a organização e duração da entrevista, pelo grau da relevância da pesquisa levou 11 dias, subdivididos da seguinte forma:

- 7 Dias: para pedido e recepção do credencial para a realização do estudo de caso no mercado de Xai-Xai;
- 4 Dias para materialização da entrevista.

3.7. Técnicas de análise de dados

A análise dos dados é a etapa posterior à pesquisa de campo. Ela serviu para transformar o material bruto em conhecimento. Portanto, apresentou-se o conteúdo de maneira ordenada, seguindo uma sequência lógica e inserindo comentários com nossas próprias impressões.

Os instrumentos de recolha de dados, especificamente a entrevista, foi organizado, para permitiram colectar os dados em função das necessidades da pesquisa, depois seguiu-se a tabulação, utilizando-se para o efeito, o pacote Microsoft word que tem como vantagem o fácil acesso para o processo de tabulação de dados.

Para a análise dos dados utilizou-se a técnica de análise de conteúdo, em que consiste em várias técnicas onde se busca descrever o conteúdo emitido no processo de comunicação, seja ele por falas ou textos (Bardin, 2007).

Segundo Campos (2004), pode ser definida como uma técnica de pesquisa que visa descrever o conteúdo aparente da comunicação de forma objetiva, sistemática e quantitativa e está relacionada ao estudo do conteúdo dos padrões de fala, ou seja, dos padrões de fala.

Nesta pesquisa, a análise de conteúdo é uma técnica de pesquisa que trabalha com palavras que permite de forma prática e objectiva tirar conclusões sobre o conteúdo da comunicação textual que pode ser reproduzido em seu contexto social. Assim, optou-se por demonstrar as respostas de modo geral para facilitar a compreensão.

CAPÍTULO IV: ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1. Introdução

O presente capítulo visa apresentar, analisar e interpretar os resultados obtidos a partir da pesquisa de campo aos pequenos comerciantes do Mercado de Xai-Xai sobre o contributo do xitique, para expansão de negócios. Assim, o capítulo subdivide-se em 6 secções: sendo a primeira dedicada à descrição da área de estudo, a segunda à caracterização do perfil dos participantes, a terceira debruça-se em torno dos processos de funcionamento dos grupos de Xitique do Mercado de Xai-Xai, a quarta analisa o contributo do Xitique, na expansão de negócios de pequenos comerciantes do Mercado de Xai-Xai, a quinta secção apresenta os principais desafios inerentes ao uso do xitique e a sexta discute os principais resultados obtidos.

4.2. Descrição da Área de Estudo

A Cidade de Xai-Xai situa-se no extremo sul de Moçambique e é limitado a sul pelo Oceano Índico, a norte pelos distritos de Chibuto (Posto Administrativo de Malehice) e Chókwè), a Este pelo distrito de Bilene e a Oeste pelo distrito de Mandlakazi. A Cidade encontra-se dividida em 4 postos administrativos urbanos, cada um subdividido em bairros, unidades, quarteirões e blocos. A Cidade de Xai-Xai conta com área aproximada de 135 Km² e uma densidade populacional de 857 habitantes por km². No entanto, actualmente, a Cidade de Xai-Xai possui uma população de 132 884 distribuídos numa superfície de 135 Km² com densidade populacional de 857 habitantes por Km².

Quanto aos mercados, em Xai-Xai, a presença da EN1 potência ainda mais este fenómeno, originando esta rodovia em si um “mercado” informal significativo à escala do município. Adicionalmente, o maior mercado existente a nível municipal – Mercado de Limpopo – é também ele de cariz informal. Verifica-se a existência de 22 mercados, totalizando um conjunto de 2.424 vendedores formais e 200 vendedores informais fora dos mercados (Ganho, 2014).

O Mercado de Xai-Xai, localizado na cidade de Xai-Xai, capital da província de Gaza, está passando por um desenvolvimento significativo. Recentemente, foi iniciada a construção de um mercado grossista, que deverá ser concluída nos próximos 15 meses. Este projecto é financiado com mais de 100 milhões de meticais pelo Fundo de Fomento Agrário e de Extensão Rural e pelo Programa de Cadeia de Valor Agroalimentar.

4.2. Descrição do Perfil dos Participantes da Pesquisa

Neste ponto, fez-se a descrição do perfil dos participantes da pesquisa, desde o gênero, nível de escolaridade, produtos comercializados e tempo de venda no mercado de Xai-Xai.

Tabela 01: Perfil Sociodemográfico dos Participantes da Pesquisa

Participantes	Gênero	Nível de Escolaridade	Produtos Vendidos	Tempo de Venda
E1	Masculino	Primário	Vestuários	6 anos
E2	Feminino	Ensino Secundário	Produtos Alimentícios	Mais de 8 anos
E3	Masculino	Superior	Material Elétrico	5 anos
E4	Feminino	Primário	Cosméticos	8 anos
E5	Masculino	Ensino Secundário	Material De Construção	6 anos
E6	Feminino	Ensino Secundário	Vestuários	6 anos
E7	Masculino	Primário	Material Elétrico	7 anos
E8	Feminino	Ensino Secundário	Loiça	Mais de 8 anos

Fonte: Autor (2024).

As informações obtidas no mercado de Xai-Xai (2021-2023), permitiram conhecer o perfil sociodemográfico dos participantes da pesquisa. Deste modo, para a validação dos dados obtidos foi apresentada a tabela acima, onde apresenta-se o gênero e o nível de escolaridade, a o tipo de produtos comercializados e o tempo de venda no mercado pelos participantes.

Desta forma, nota-se na tabela 1 que o nível de escolaridade da maior parte dos participantes é secundário, conforme pode-se observar que 3 participantes da pesquisa tem um nível secundário, 3 com nível primário e 1 com nível superior (licenciatura). Destes participantes, 4 são do sexo masculino, e os restantes 4 do sexo feminino, conforme ilustrado na tabela acima.

Para a validação dos dados gerados foi importante conhecer o tipo de produto comercializado pelos participantes e trabalho de experiência na comercialização, como ilustra a tabela 1, 2 participantes comercializam o material elétrico de 5 a 7 anos, 2 vestuários a 6 anos, 1 cosméticos a 8 anos, 1 loiça também a 8 anos e por fim, 1 material de construção a 6 anos.

Conhecido o perfil sociodemográfico dos participantes da pesquisa, interessa a seguir conhecer a o Carpinteiro impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai no período de 2021-2023).

Do modo a validar os dados e preservar a imagem dos participantes, os nomes dos participantes foram codificados da seguinte forma: E1 (Entrevistado 1), E2 (Entrevistado 2), E3 (Entrevistado 3), E4 (Entrevistado 4), E5 (Entrevistado 5), E6 (Entrevistado 6), E7 (Entrevistado 7) e E8 (Entrevistado 8).

4.3. O processo de Funcionamento do Xitique no Mercado de Xai-Xai

Nesta seção, busca-se descrever e analisar o processo de funcionamento do Xitique no Mercado de Xai-Xai, desde a formação dos grupos de xitique, regras de funcionamento, requisitos, assim como processos de tomada de decisão. Neste sentido, a pesquisa buscou avaliar o processo de formação dos grupos de Xitique no Mercado de Xai-Xai, indagando aos pequenos empreendedores entrevistados sobre como são formados os seus respectivos grupos.

Tabela 02: Formação dos grupos de Xitique dos Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Participantes	Respostas
E-1	Isso depende do objectivo de cada grupo, por exemplo nós, o grupo ao qual eu pertença é formado por 10 membros, e para formá-lo, nos reunimos e conversamos sobre criar um grupo de xitique, e alguns que quiseram entrar no grupo entraram, mas estabelecemos regras, como o valor a ser contribuído mensalmente ao grupo, quem seria o primeiro a receber e o último, a data limite para as contribuições, etc.
E-2	O meu grupo é formado por pessoas com objectivos, como bem sabemos, é difícil ter financiamento neste país, porque os bancos exigem sempre garantias materiais e físicas, mas o xitique é uma forma que nós vimos que poderíamos criar fontes de financiamento dos nossos projectos. Então, nos encontramos para estabelecer regras de funcionamento do grupo, temos alguém que elegemos nós para dirigir o grupo, e é a mesma pessoa que cobra e recolhe o dinheiro, colocamos o prazo do dia para o pagamento do xitique.
E-3	Para pequenos empreendedores como nós, temos de sobreviver a nossa maneira, assim formamos o grupo de xitique como uma forma de nos ajudarmos, porque só com esses pequenos negócios é difícil construir, comprar comida e pagar despesas de escola para as crianças. Assim, o grupo de crédito rotativo nos ajuda nesse sentido, claro, temos uma estrutura, como em qualquer organização, um líder do grupo, um tesoureiro, e demais

	membros, há sempre reuniões mensais para recolha dos pagamentos e entregar a pessoa que recebe nesse mês.
E-4	O meu grupo é formado por 15 pessoas no máximo, e determinamos um valor mínimo de contribuição de 500 meticais por mês, e cada um tem seu próprio objectivo no uso do valor. O grupo é composto por uma líder do grupo, um tesoureiro, temos alguém que é gestora da conta do grupo, alguém responsável que cuida de novos integrantes do grupo.
E-5	Eu sou parte de um grupo de xitique. Na verdade, isto aqui é uma forma de fazer poupança, porque se eu guardar sozinha, posso usar para outros fins, e o xitique me facilita a poupar e emprestar o dinheiro no grupo sem precisar de procedimentos administrativos como nos bancos e microcréditos. Na formação do grupo, fizemos uma reunião com todos possíveis integrantes, onde abordamos a ideia de participar-se do grupo e aceitaram, depois explicamos como funcionaria, elegemos o comité de gestão do grupo, estabelecemos as regras de funcionamento, o período e montantes para a poupança, crédito, taxas de juros, assim como periodicidade das reuniões do grupo e as sanções aplicadas aos membros que não cumprirem ou faltarem nas actividades do grupo.
E-6	É um grupo de 12 pessoas, 05 homens e 7 mulheres e um líder responsável por gerir o dinheiro. Entrei neste grupo em 2021.
E-7	A formação de xitique depende de cada grupo e da urgência do valor, existem grupos maiores e que recebem diariamente, e existem grupos menores que também podem receber diariamente bem como semanalmente, e todos devem ter comprometimento com isso.
E-8	É um grupo formado por 12 pessoas, todas mulheres, e uma gestora do grupo que recebe e gere o dinheiro. Estou neste grupo desde 2020, entrei no grupo para conseguir ter mais dinheiro e movimentar o negócio.

Fonte: Autora (2024).

Vale ressaltar que os participantes desta pesquisa fazem parte de algum grupo de crédito rotativo, vulgo “Xitique”, e todos realizam actividades no Mercado de Xai-Xai. Os entrevistados afirmam que criaram os grupos com objectivo de financiarem seus negócios e melhorar sua situação financeira, devido aos juros e procedimentos impostos pelas instituições financeiras. Para formação destes grupos, os entrevistados revelam que, realizaram reuniões, em que decidem a criação do grupo, depois estabelecem as regras de funcionamento, determinam os montantes de contribuição, assim, como a periodicidade de pagamentos e o ciclo e/ou ordem de recebimentos do valor. Estes grupos, conforme os dados, são compostos entre 10 e 15 membros, e possuem um comité de gestão.

Ademais, a pesquisa buscou indagar aos entrevistados sobre as regras e dinâmicas de funcionamento dos seus grupos de crédito rotativo.

Tabela 03: regras e dinâmicas internas de funcionamento do grupo de crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Participantes	Respostas
E-1	Conforme expliquei anteriormente, as regras de funcionamento são simples, é que os membros devem conhecer os regulamentos e os saldos, devem participar das reuniões, pagar as contribuições no período estabelecido, devem pagar o valor estabelecido pelo grupo, mas se não conseguir, pode associar-se com outro.
E-2	As regras de funcionamento do grupo é que quem quiser entrar no grupo deve estar envolvido em alguma actividade de geração de renda, para poder contribuir, esse é o primeiro passo para fazer parte do grupo, e depois nós não discriminamos a ninguém, todos podem participar, desde que o grupo todo concorde, não só, este grupo é somente para pessoas do mesmo bairro, assim facilita porque nos conhecemos, para evitar ter membros que receberem dinheiro e depois fugirem.
E-3	Como regras de funcionamento do grupo, primeiro só é admitido entrar quando os membros que iniciaram o grupo concordarem, depois, o grupo tem uma estrutura de funcionamento que deve exercer bem as suas funções, e consoante o desempenho deles, é rotativo, tem um ano para gerirem o grupo, depois entra outro grupo. É um grupo aberto para todos interessados, mas restringimos para pessoas da mesma comunidade, ou que conhecemos em suas casas, também tem que ser pessoas que exercem actividades aqui no mercado.
E-5	O meu grupo tem como regras de funcionamento a participação em todas reuniões do grupo, todos devem estar comprometidos com o grupo, porque além de ser sobre dinheiro, criamos laços de amizade e familiaridade entre os membros, também, os membros devem seguir os prazos que estabelecemos para entregar os valores de xitique, embora seja difícil, mas fazemos de tudo para cumprir, porque o incumprimento é sujeito a sanções com uma multa.
E-6	Para ingressar no grupo, é necessário estar envolvido em alguma actividade de geração de renda, garantindo assim a capacidade de contribuição, ele é restrito a pessoas do mesmo mercado, o que facilita a confiança mútua e evita problemas como membros que recebem dinheiro e depois desaparecem.
E-7	As regras são entregar o dinheiro no período determinado, que no nosso caso é de 30 do mês anterior ao dia 07 do mês a seguir, e também é obrigatório a participação nas reuniões do grupo, porque isso nos ajuda a avaliar o nível de engajamento dos membros do grupo, também, conforme eu falei, temos um comité de gestores que administra o grupo, faz cobranças, entrega o valor ao membro que estiver a receber nesse mês, etc.
	Para participar do grupo, é necessário obter a aprovação dos membros fundadores. O grupo possui uma estrutura que deve ser seguida

E-8	rigorosamente para garantir o bom funcionamento. A liderança do grupo é rotativa, com cada equipe tendo um mandato de um ano para gerir as actividades, após o qual uma nova equipe assume.
-----	---

Fonte: Autora (2024).

No que concerne às regras de funcionamento, os entrevistados revelam que, os membros dos grupos de crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai devem participar das reuniões mensais e semanais dos grupos, comprometer-se com o grupo, concordar com os montantes e periodicidade de pagamentos, assim como com a ordem de recebimentos, e caso alguém não cumprir com essas regras, sofrerá sanções. Por sua vez, os grupos têm dinâmicas de uma organização legítima, embora sejam informais, pois possuem comités de gestão que administram os grupos, onde alguns membros dos grupos de xitique realizam as cobranças, determinam as distribuições e ordem de recebimentos, etc. Outrossim, os membros do grupo reúnem-se regularmente (semanal ou mensalmente), discutem a criação do fundo do grupo ou depósito em dinheiro, decidem sobre a ordem de recebimentos, e no final de cada ciclo, começam o ciclo novamente.

Após conhecer as regras e dinâmicas de funcionamento dos grupos de crédito rotativo, a pesquisa indagou sobre os requisitos mínimos para participar dos grupos, com objectivo de avaliar a seriedade dos grupos, a eficiência e efectividade destes grupos.

Tabela 04: Requisitos para participar dos grupos de Xitique

Participantes	Respostas
E-1	O primeiro requisito é que a pessoa deve estar a fazer uma actividade rentável que lhe permita ter um valor fixo mensalmente para contribuir, segundo, tem que estar a exercer actividades dentro do mercado, por vezes, tem que ser da mesma comunidade, senão, temos que saber onde vive, e depois a pessoa tem que concordar com a periodicidade e os montantes fixados para o crédito e participar das reuniões do grupo.
E-2	Para participar do nosso grupo, os membros devem conhecer as regras de funcionamento do grupo, devem estar envolvidos em actividades de geração de renda, serem da mesma comunidade, ou estarem a exercer actividades dentro do mercado, devem participar das reuniões do grupo, pagarem as multas quando não cumprirem com os prazos ou faltarem das actividades do grupo.
E-3	Os requisitos mínimos para fazer parte do nosso grupo é que nós já definimos como funciona o nosso grupo, por isso quem quiser fazer parte deve concordar com as nossas regras, outro requisito é que esteja a fazer alguma coisa que seja rentável para poder contribuir, participar das

	reuniões mensais ou semanais do grupo, concordar e pagar o valor do xitique no período determinado pelo grupo, e em caso de incumprimento, pagar as multas da percentagem que determinamos.
E-5	O nosso grupo está aberto para todos interessados em fazer parte, sem discriminação, desde que concordem com as nossas normas, e que os membros concordem com a sua admissão, e como requisitos, os possíveis integrantes devem estar envolvidos em actividades de geração de rendimento, estarem disponíveis para participar das reuniões do grupo sempre que assim for solicitado, pagar o valor do xitique no período determinado, sem atrasos.
E-6	A adesão ao nosso grupo é necessário que haja concordância entre os membros anteriores do grupo, depois, os membros que quiserem entrar devem estar cientes das regras de funcionamento do grupo, estarem disponíveis a pagar o valor fixado pelo grupo para as contribuições do xitique, porque todos membros participam poupando e contraindo empréstimo, também devem participar das reuniões, devem estar a fazer algum negócio dentro do mercado de Xai-Xai, e a participação nas reuniões é obrigatória porque é ali onde estabelecemos laços de amizade, e nos conhecemos melhor.
E-7	Para entrar no nosso grupo, as pessoas devem cumprir os seguintes requisitos: ser da nossa comunidade, fazer negócio dentro do mercado, concordar com o valor estabelecido para o xitique e pagar no período estabelecido, participar das reuniões, comprometer-se inteiramente com o grupo em todos aspectos.
E-8	Para fazer parte deste grupo, as pessoas devem ser comerciantes/vendedores do mercado, com uma banca fixa, e serem capazes de pagar o xitique.

Fonte: *Autora (2024).*

Relativamente aos requisitos mínimos para fazer-se parte dos grupos do crédito rotativo, nota-se que há uma uniformidade entre os grupos do crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai entrevistados. Dado que, para ser membro destes grupos, tal como indicado pelos entrevistados, os integrantes devem estar envolvidos em actividades de geração de renda, segundo, devem estar a exercer actividades dentro do mercado ou serem da mesma comunidade, devem concordar com o montante estabelecido para a contribuição, concordar e cumprir com a periodicidade para entrega das contribuições, ordem de recebimentos, mais principalmente, devem participar das reuniões dos grupos.

Conforme pode-se notar, os grupos de crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai são minimamente organizados, com regras claras de funcionamento, assim como requisitos claros e flexíveis. Assim, a pesquisa buscou compreender o processo de tomada

de decisões dentro dos grupos do crédito rotativo dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Tabela 05: Processo de tomada de decisões nos grupos de Xitique de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Participantes	Respostas
E-1	Para decidirmos sobre um assunto, utilizamos o voto da maioria, além disso, quando tratar-se de pagamento do xitique, por exemplo quando é alguém que deve receber, usamos a rotação, cada um se pronuncia sobre em que vez gostaria de receber, mas temos um grupo de gestores do grupo que dirige o nosso grupo, e quando queremos decidir sobre algo, todos membros são consultados para sabermos o que pensam e quais são as suas ideias, e depois de saber as opiniões de todos, vamos a votação, o que a maioria votar é isso que é decidido.
E-3	As decisões dentro do grupo são tomadas quando os membros chegarem a um consenso, então, o consenso do grupo é que determina a decisão, todos assuntos que conversamos, depois de várias ideias, temos que entrar em consenso, para decidir.
E-4	Sendo um grupo informal, não temos lá muita burocracia, ou processos morosos, somos flexíveis, quando temos um assunto que temos que tomar uma decisão, cada um coloca seu ponto de vista, e depois votamos na melhor ideia, e depois decidimos, mas sempre temos que entrar em consenso, para não haver um lesado nos membros do grupo.
E-5	Nós tomamos decisão através do consenso do grupo, sempre tem voluntários, mas todo grupo tem que entrar em consenso, quando não tem consenso, os líderes do grupo é que decidem.
E-7	Este tipo de grupos é informal, não segue um modelo de uma organização reconhecida, procuramos ser flexíveis nas nossas decisões, e nem levamos muito tempo discutindo os assuntos, todos têm direito à ideia, liberdade de opinar, mas no fim entramos em consenso considerando o que é melhor para o grupo como um todo, depois decidimos no meio disso.
E-8	Para tomar uma decisão a maioria dos membros devem concordar, se não, isso não acabara bem.

Fonte: Autora (2024).

Com os dados obtidos, observados na tabela, pode-se constatar que se tratando de grupos informais, a tomada de decisões nestes grupos é flexível, porém, abre-se espaço para que todos integrantes do grupo possam expressar suas opiniões, e os assuntos são decididos mediante o consenso entre os membros envolvidos. Outrossim, embora haja consulta de todos membros, em alguns grupos, caso não se chegar a um consenso, a decisão fica sob responsabilidade do comité de gestão dos grupos. Em geral, os dados mostram que os líderes dos grupos são

seleccionados a cada ciclo de um processo eleitoral aberto, e qualquer pessoa pode ser votada para fazer parte do comitê de gestão, e por sua vez, a tomada de decisões é transparente e inclusiva, pois as decisões dos grupos são tomadas por meio da votação.

Por conseguinte, a pesquisa avançou com o processo de funcionamento dos grupos de crédito rotativo, buscando perceber como é determinada a ordem de recebimentos do dinheiro nos grupos de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Tabela 06: Ordem de recebimento do dinheiro no grupo

Participantes	Respostas
E-1	A ordem de recebimento do valor acumulado é flexível no nosso grupo, isso depende das necessidades do grupo.
E-2	Para recebimento, o grupo combina o montante de contribuição, e o período de recebimento do valor acumulado, e por fim, a escolha do membro do grupo que vai receber o valor é num determinado mês é feita consoante um sorteio, mas isso, no mês seguinte, o nome dessa pessoa já não é sorteado, assim sucessivamente até terminar o ciclo.
E-3	Os valores são distribuídos de forma rotativa entre os membros do grupo, e a ordem de distribuição do valor acumulado é determinada pelo grupo, que pode ser alterada consoante o acordo entre os membros.
E-4	A ordem de recebimento é escolhida sempre que se está a iniciar o ciclo, mas por vezes valorizamos as prioridades de cada um, podendo ceder espaço para que este receba primeiro.
E-5	A ordem altera sempre que se inicia um novo ciclo, se hoje eu sou a primeira pessoa, é provável que eu seja a última pessoa no próximo ciclo, isso se não houver alguém que opte por ser o último.
E-6	A sequência é estabelecida no começo de cada ciclo, mas, ocasionalmente, consideramos as prioridades de cada membro, permitindo que alguém receba primeiro, se hoje eu sou o primeiro, é provável que eu seja o último no próximo ciclo, a menos que alguém prefira ser o último.
E-7	Aqui para o recebimento do valor, cada membro do grupo estabelece o montante mínimo que pretende obter como financiamento e o prazo da recepção do mesmo, e se não atingir o montante, ele não recebe qualquer valor, é devolvido ao que contribuíram com o seu xitique.
E-8	No nosso grupo, cada membro tem direito de receber a quantia que tiver sido angariada naquele mês, porém aquele que contribuir com valor maior, consequentemente receberá maior capital.

Fonte: Autora (2024).

No que concerne à ordem de recebimento, nota-se que em alguns grupos, como por exemplo no grupo dos Entrevistados 1, 2, 3 e 5, afirmam que a ordem de recebimento do valor acumulado no grupo é flexível e depende das necessidades do grupo. Para o recebimento, o grupo decide o montante da contribuição e o período de recebimento do valor acumulado. A escolha do membro que receberá o valor em um determinado mês é feita por sorteio, e no mês seguinte, o nome dessa pessoa não é incluído no sorteio, continuando assim até o fim do ciclo. Os valores são distribuídos de forma rotativa entre os membros, e a ordem de distribuição pode ser alterada conforme o acordo entre os membros.

Os entrevistados 4, 6 e 7 destacam que a ordem de recebimento é definida no início de cada ciclo, mas pode ser ajustada conforme as prioridades individuais. Se alguém recebe primeiro em um ciclo, provavelmente será o último no próximo, a menos que alguém prefira ser o último. Cada membro estabelece o montante mínimo desejado e o prazo para recebê-lo; se não atingir o valor, o dinheiro é devolvido aos contribuintes. Segundo o entrevistado 8, cada membro tem direito ao valor arrecadado no mês, mas quem contribui mais recebe uma quantia maior.

4.4. Contributo do Xitique para a Expansão dos Negócios dos Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Nesta secção, busca-se analisar o contributo do Xitique na expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai, assim avaliando a sua situação financeira, como usam o dinheiro do crédito, e que investimentos realizam com o valor. Assim, a pesquisa buscou avaliar como os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai usam o dinheiro do Xitique que recebem.

Tabela 07: Como o dinheiro do xitique é geralmente usado pelos membros do grupo?

Participantes	Respostas
E-1	Usamos o dinheiro de xitique para construção, pagamento de despesas de escola dos nossos filhos, para negócio e entre outras coisas.
E-2	Nós investimos no nosso negócio, para garantir a nossa sustentabilidade e crescimento financeiro.
E-3	Nós geralmente utilizamos o dinheiro de xitique para reabilitação e reformas da casa, pagar taxas escolares dos nossos filhos, e usamos também como um fundo de seguro básico para emergências.
E-4	Depende de cada período, tem vezes que usamos para coisas de casa, como comida pagar energia e pagar água e outras vezes é pagar escola para meus filhos.

E-5	Nós usamos esse dinheiro para aumentar os produtos na loja, e assim termos algo que nos ofereça dinheiro.
E-6	Eu uso o dinheiro de xitique para investir nos meus negócios, pois pretendo crescer mais, não quero terminar aqui neste mercado, mas também uso para pagamento de grandes despesas como insumos agrícolas, porque tenho machambas também por cuidar.
E-7	Usamos o dinheiro de xitique para criar outros negócios, melhorar as condições da casa, pagar despesas de escola das crianças, ligar a corrente eléctrica.
E-8	Nós geralmente usamos o dinheiro do xitique para fazer negócio, construir e comprar coisas um pouco mais caras.

Fonte: Autora (2024).

Conforme os dados da tabela acima, constata-se que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai entrevistados utilizam o dinheiro de xitique de forma racional, geralmente para investir em negócios, pagar despesas escolares dos filhos, melhorar ou construir casa condigna, e também para efeitos emergenciais da família.

Após saber os objectivos pelos quais aderem ao xitique e os fins do dinheiro do xitique dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai, a pesquisa buscou avaliar a contribuição do Xitique para os investimentos e situação financeira dos pequenos empreendedores entrevistados.

Tabela 08: Contribuição do Xitique para os investimentos e melhoria da situação financeira

Participantes	Respostas
E-1	Na verdade, contribui sim para os investimentos, pois contribuiu para a capacidade de investimentos, consegui melhorar a minha habitação, e de bens domésticos ou produtivos. Não só, a minha situação financeira melhorou desde que comecei a “ <i>ticar</i> ”.
E-2	Acho que contribui, porque com o xitique consegui melhorar as minhas condições de vida através de construção de uma casa condigna, liguei a corrente eléctrica e consigo pagar, consigo pagar a escola dos meus filhos, comprar televisor para assistirmos em casa, entre outras coisas.
E-3	Eu posso dizer com certeza que a minha situação financeira melhorou desde que comecei a fazer xitique, pois antes só trabalhava para garantir alimentação e pagamento de despesas correntes, não sobrava quase nada, mas com xitique já consigo pagar a escola dos meus filhos, consigo comprar roupas condignas, abri até uma conta bancária para fazer poupanças, então, para mim, o xitique contribuiu para melhoria da minha situação financeira.

E-4	O Xitique é uma boa fonte para realizarmos nossos investimentos, pois com o xitique consigo aumentar a minha mercadoria, assim como aumentar a minha renda, e isso automaticamente melhora a minha situação financeira, porque o que eu não conseguia pagar antes, agora consigo pagar, meus filhos já vão à escola de chapa, temos água, luz, televisão em casa, então sim, contribui.
E-5	Eu digo o seguinte, desde que comecei a fazer o Xitique, antes eu só tinha uma banquinha, mas agora tenho outros 3 negócios, vendendo carvão, tomates, produtos agrícolas e sementes, entre outros, e agora sou capaz de sustentar a minha família, embora não muito, mas minha casa já está reformada, posso pagar energia e água, etc.
E-6	O Xitique é muito importante, porque com ele, consigo poupar dinheiro, e no final do mês dá pra comprar coisas que a minha família almeja. Também, com o xitique consigo comprar mercadorias para aumentar o meu negócio.
E-7	Como alguém que almeja sempre crescer, eu vi no Xitique uma forma de alcançar os meus objectivos, e desde que comecei já melhorou muita coisa na minha vida pessoal e empresarial, consigo investir em outros negócios, e também melhorei a minha casa, tenho orgulho de dizer que a minha condição financeira mudou.
E-8	Antes, eu tinha apenas uma banquinha, mas agora possuo três negócios adicionais, vendendo carvão, tomates, produtos agrícolas e sementes. Com isso, consigo sustentar minha família, reformei minha casa e posso pagar contas de energia e água. Além disso, consigo comprar roupas adequadas e até abrir uma conta bancária para poupança. O xitique foi fundamental para essa melhoria financeira.

Fonte: Autora (2024).

Estes dados revelam que o crédito rotativo contribui para os investimentos e melhoria da situação financeira dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai. Alguns dos factores que os entrevistados apontaram como sendo resultados do contributo do crédito rotativo para investimentos e situação financeira é a mudança de actividades, criação de novas fontes de rendimento ou ampliação de negócios/actividades como resultado da oportunidade de desenvolver a actividade financeira.

Por exemplo, um dos entrevistados revelou ter iniciado a exploração de uma machamba. Um dos aspectos destacados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai sobre o contributo do Xitique é o financiamento de bens duráveis, mais especificamente a construção de casas melhoradas, aquisição de eletrodomésticos, mobiliário, vestuário, dentre outros são as finalidades apontadas como sendo financiadas por meio do acesso ao crédito rotativo, vulgo “Xitique”.

A pesquisa buscou avaliar o contributo do Xitique para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Tabela 09: Contributo do Xitique para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Participantes	Respostas
E-1	Contribui sim, pois quanto mais recebemos o valor nos ampliamos os nossos negócios, seja por aquisição de novos produtos ou aluguel de um lugar mais maior para que possa caber os produtos e ter mais espaço.
E-2	O Xitique oferece uma fonte alternativa, que pode ser usada para alavancar os negócios enquanto se espera os lucros, e com as vendas podemos pagar pouco a pouco.
E-3	No Xitique a gente recebe de uma vez quando se é a primeira pessoa, o dinheiro que levaria dias para colectar, então isso ajuda muito porque o negócio não para.
E-4	O Xitique oferece uma certa segurança uma vez que ele aparece para nós que não temos como pedir dinheiro aos bancos, então essa é a nossa saída, e tem surtido efeitos positivos, conheço muita gente que subiu nos seus negócio com isso.
E-5	O Xitique é uma alternativa que temos para obtenção de financiamento para fazermos várias coisas como construir, pagar despesas, dependendo de pessoa para pessoa, no meu caso eu uso com objectivo de financiar o meu negócio, e posso testemunhar que o xitique contribui sim para expandir os negócios, porque eu já tenho 4 pequenos negócios e ampliei o meu negócio graças ao xitique.
E-6	Certamente que sim, o Xitique é uma fonte de financiamento para a expansão de negócios para nós que não temos possibilidades de obter empréstimo bancário, devido aos juros impostos e as garantias exigidas, assim, encontramos no xitique uma oportunidade de levar avante as nossas actividades económicas.
E-7	Se não fosse pelo xitique, eu estaria ainda a trabalhar para o sustento, não iria crescer, nem construir, e acho que já teria falido o meu negócio, mas com o xitique consegui expandir o meu negócio, e ajudou-me a manter o negócio nos momentos de crise, por exemplo no tempo da COVID-19.
E-8	Ajuda a aumentar o stock, e a alcançar os objectivos, posso usar o valor do xitique para adquirir novos produtos, que é o valor dos lucros

Fonte: Autora (2024).

Os dados indicam que, os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai utilizam o xitique como uma fonte de financiamento para expandir os seus negócios, seja por seja por aquisição de novos produtos ou aluguel de um lugar maior para que possa caber os produtos e ter mais espaço. Os entrevistados revelam vários efeitos positivos do xitique para ampliação dos negócios, manutenção de negócios nos momentos de crise, e que encontram no xitique uma oportunidade de levar avante as suas actividades económicas.

Em geral, os dados indicam que, o crédito rotativo, vulgo “Xitique” tem sido uma fonte alternativa de financiamento para a expansão de pequenos negócios, pois os pequenos empreendedores encontram no xitique uma oportunidade de desenvolver suas actividades económicas, que teriam que ser abortadas por falta de financiamento. Assim, o Xitique proporciona uma facilidade e segurança, sendo utilizado para financiar e ampliar pequenos negócios e contribuindo para a melhoria de rendimentos dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Tabela 10: Com o valor acumulado do xitique o que tem feito em benefício do seu negócio?

Participantes	Respostas
E-1	Com o valor acumulado aumento o meu stock, compro mercadoria, pagar banca, licença, e repor o <i>stock</i> .
E-2	Aumentei minha mercadoria, e hoje a minha receita subiu conforme podes ver meu negócio.
E-3	Aluguei mais uma outra barraca, essa é a primeira tenho outra que esta a minha filha ali.
E-4	Ajuda a comprar mais <i>stock</i> , no negócio, comecei com uma banca pequena e fui subindo.
E-5	O valor ajuda a repor o estoque e manter o negócio sem precisar esperar pelo fim do mês. Esse dinheiro me permitirá aumentar a variedade de produtos, expandir o estoque e sustentar o negócio.
E-6	Com o valor acumulado, aumento as coisas, compro mercadorias, pago a banca e a licença, e reponho o produto. Isso ajuda a expandir o negócio. Comecei com uma banca pequena e fui crescendo gradualmente.
E-7	Vai me ajudar a aumentar os produtos, aumenta o stock e ajuda a manter o negócio.
E-8	Ajuda a repor o produto na banca, e manter o negócio, sem ter que esperar pelo fim do mês.

Fonte: *Autora (2024).*

Conforme os dados obtidos, com o valor acumulado do xitique, os pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai se beneficiam bastante, pois conseguem aumentar ou repor o stock, manter o negócio, ampliar as bancas, e pagar as taxas no mercado. Estes dados demonstram que o valor do xitique é crucial para a manutenção e expansão do negócio dos pequenos empreendedores sem acesso ao financiamento formal.

4.5. Desafios da Prática do Xitique aos Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai

Nesta secção, buscou-se descrever os principais desafios e riscos associados o crédito rotativo enfrentados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai. Dessa forma, foi questionado aos participantes sobre os principais desafios e riscos associados ao crédito rotativo “Xitique” observados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai, as formas de lidar com os desafios ou mitigar os riscos associados ao Xitique e estratégias para melhorar a prática do Xitique.

Tabela 11: Principais Desafios e Riscos Associados ao Crédito Rotativo “Xitique” observados pelos Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Participantes	Respostas
E-1	Os principais desafios que eu já enfrentei sobre o xitique é que no início eu não conseguia articular os pagamentos das contribuições e as despesas correntes das coisas lá em casa, porque chegava o final do mês, eu tinha que cortar parte dos lucros para contribuir no Xitique, e aí, sobrava pouco para suprir as despesas em casa, o que algumas vezes implicava nos meus negócios.
E-2	O Xitique é uma prática que nós temos que nos comprometer como membros do grupo que criamos, e eu no início tinha dificuldades de cumprir com todos procedimentos do grupo, as vezes marcava-se o encontro, e eu tinha meus assuntos, como ir à igreja ou cuidar da casa, já que nossas reuniões aconteciam aos domingos.
E-3	O xitique tem vários benefícios quando bem gerido, e houve épocas em que só comíamos não investíamos, como na época de COVID-19, como não produzíamos muito, depois da abertura, não usava o valor para quase nada, guardava para pagar nos outros meses, porque não sabia se conseguiria dinheiro nos outros meses para pagar o xitique.
E-4	Um dos desafios que eu já enfrentei, mas superei, foi o facto de que sempre que receber o xitique tinha que dar uma festa para o grupo, e o dinheiro da festa, tenho que tirar alguma parte do xitique, mas eu já havia feito planos para aquele dinheiro todo, só que epah com o tempo, fui me adaptando, e consegui superar o desafio.
E-5	Eu já não lembro bem, mas acho que lembro mais de benefícios, do que de desafios, mas está bem, tem um desafio que eu tive com a prática do xitique, era a minha vez de receber, e dois dos membros do grupo que haviam recebido, saíram do mercado e mudaram-se da nossa comunidade, por isso que tive um valor muito pouco, devido a isso, mas depois fomos atrás deles, lhes encontramos, e comprometeram-se a nos pagar.

E-6	Como desafios, é o não cumprimento dos prazos, no nosso grupo tem sido dia 27 de cada mês, e em relação aos empréstimos tem pessoas que não devolvem a tempo ou devolvem o dinheiro incompleto, tem que ir atrás da pessoa, levar um bem correspondente ao valor.
E-7	Falta de cumprimento dos prazos, algumas pessoas são desonestas, não cumprem com os prazos, a primeira pessoa do xitique foi assaltada.
E-8	Nos dias em que não há movimentos no mercado, não temos como cumprir com o xitique.

Fonte: Autora (2024).

Em termos de desafios e riscos associados à prática do crédito rotativo “Xitique”, os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai, enfrentam os seguintes: a falta de segurança na movimentação dos valores, e fuga ou mudança dos outros membros do grupo sem pagar as contribuições, obrigatoriedade de pagar as contribuições do xitique no período estipulado pelo grupo, cumprimento dos procedimentos do grupo como participação em todos encontros do grupo, falta de cumprimento dos prazos de pagamentos do xitique, entre outros desafios. Assim, conhecidos os desafios, a pesquisa indagou aos entrevistados como lidam ou lidaram com esses desafios identificados.

Tabela 12: Formas de lidar com os desafios ou mitigar os riscos associados ao Xitique

Participantes	Respostas
E-1	Para lidar com os desafios, como eu disse, tive de fazer alguns cortes das despesas por forma a conseguir o valor da contribuição do xitique, e também, quando recebi o dinheiro, ampliei o meu negócio, aumentando a mercadoria, o que aumentou as minhas chances e lucros, e daí não tive mais que cortar as minhas despesas, consegui equilibrar a minha vida.
E-2	Para lidar com esse desafio, começamos a usar o sistema dos membros serem do mesmo mercado e cada pessoa depositar a sua contribuição do xitique por meio do Mpesa ou Emola, e no final, mandamos todo valor arrecadado para a pessoa que estiver a receber nesse mês.
E-3	Para lidar com os desafios que eu tinha, informei ao grupo sobre a minha situação, pedindo que os nossos encontros fossem no período da tarde, depois dos cultos da igreja, a partir daí comecei a frequentar normalmente as reuniões e cumprir com todas regras.
E-4	Bem, para lidar com esses desafios, não tive outra opção, tive que pagar o xitique, porque embora seja algo rotativo que se formos 15, eu receber este ano, o próximo pagamento será próximo ano, mas como já me ajudou a aumentar os negócios, consigo guardar um dinheiro somente para o xitique.
E-5	Como eu disse, para superar este desafio não foi fácil, porque era uma época que não tínhamos outras opções, mas assim que consegui o meu pagamento, e recuperamos o movimento das pessoas, comecei a investir noutras áreas com o dinheiro de xitique.

E-6	Na verdade, eu já respondi, mas como eu falei, tive que me adaptar ao ambiente, pois é uma cultura do grupo de xitique, temos que respeitar e cumprir, comecei a fazer planos de guardar alguns lucros dos negócios, para que quando chegar a minha vez de receber o xitique, tirar daquelas poupanças para a festar, e usar o xitique para as coisas mais importantes como negócio, mercadoria, construir, essas coisas.
E-7	Sabe isso tem a ver com segurança, por isso que nós costumamos admitir membros que sejam das nossas comunidades ou estejam a trabalhar aqui no mercado, assim estabelecemos confiança, e sabemos como lidar com eles, e não têm como fugir.
E-8	Para enfrentar esses desafios, optei por receber primeiro o xitique. Embora seja rotativo e eu receba apenas uma vez por ano, isso me ajudou a expandir meus negócios, permitindo que eu economize dinheiro especificamente para o xitique.

Fonte: Autora (2024)

Para lidar com os desafios, os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai adotaram como estratégias, por exemplo, o E-1 reduziu as despesas para conseguir pagar o xitique, o E-2 sugeriu o uso das carteiras móveis (M-pesa e E-mola) para depósitos do xitique e transferências ao membro receptor do crédito rotativo mensalmente, os E-3, E-4, E-5 e E-8 buscaram usar o valor do xitique recebido para ampliar o negócio, por forma a obter fluxo de caixa suficiente para contribuir mensalmente sem atrasos no pagamento do xitique, e o E-2 afirma que tiveram que adoptar a estratégia de admitir apenas membros do mesmo mercado e o valor de contribuição ser depositado no M-pesa ou E-mola.

Assim, a pesquisa procurou saber dos pequenos empreendedores entrevistados o que poderia ser feito para melhorar a experiência na prática do Xitique, e destacaram as seguintes estratégias:

Tabela 13: Estratégias para melhorar a prática do Xitique

Participantes	Respostas
E-1	O governo devia reconhecer o xitique e garantir segurança da sua prática, pois é uma fonte que tem ajudado muito os pequenos empreendedores sem acesso ao crédito bancário ou microcrédito.
E-2	Dado que as instituições bancárias impõem muitos requisitos, procedimentos complexos, garantias e juros elevados, não é mais viável esperar por seu financiamento. Portanto, as pessoas devem considerar o uso do Xitique como uma alternativa para financiar e expandir seus negócios.
E-3	Que os participantes cumprissem os prazos, porque no xitique não há multas.

E-4	Que os participantes devolvessem o valor a tempo, por se trabalhar a base de confiança, nunca sabemos se a pessoa vai cumprir ou não.
E-5	Embora os problemas com inadimplência sejam menos comuns, a implementação de legislações que nos permitam cobrar ou penhorar bens de devedores garantiria uma prática mais justa.
E-6	As pessoas devem passar a usar M-pesa e E-mola para realizarem suas operações de transferência e depósitos de contribuições de Xitique de forma segura, para não serem assaltados.
E-7	O governo deveria reconhecer o xitique e assegurar a segurança dessa prática, pois tem sido uma fonte crucial de apoio para pequenos empreendedores que não têm acesso ao crédito bancário ou microcrédito.
E-8	Já não se pode mais esperar pelo financiamento de instituições bancárias, pois esta impõe diversos condicionalismos, exigem vários procedimentos, garantias, e juros altos, por isso que as pessoas devem passar a considerar o uso do Xitique como uma forma de financiar e ampliar os seus negócios.

Fonte: Autora (2024).

Os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai destacaram as seguintes estratégias para melhorar a prática do Xitique: o reconhecimento do xitique como uma fonte legítima de financiamento e investimento, o uso das carteiras móveis para o depósito e transferência dos valores do crédito rotativo, o uso do crédito rotativo como uma fonte de financiamento de negócios e cumprimento dos prazos de pagamento do xitique por parte dos participantes.

4.6. Discussão dos Resultados

Neste ponto é feita a discussão dos resultados obtidos por meio das entrevistas, revisão da literatura e ideias da autora. Para tanto, a discussão cingiu-se nos seguintes pontos: Sobre o funcionamento dos grupos do Xitique de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai, sobre o contributo do Xitique na expansão de negócios de pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai e desafios inerentes à prática do Xitique pelos pequenos empreendedores do Mercado Xai-Xai.

4.6.1. Sobre o funcionamento dos grupos do Xitique de Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

A pesquisa constatou que, os grupos de Xitique dos comerciantes do Mercado de Xai-Xai foram criados com objectivo de financiar os negócios e melhorar a situação financeira dos integrantes, e estes grupos realizam reuniões semanal e mensalmente, definem regras de funcionamento,

determinam os montantes de contribuição, assim, como a periodicidade de pagamentos e o ciclo e/ou ordem de recebimentos do valor. Estes grupos, conforme os dados, são compostos entre 10 e 12 membros, e possuem um comité de gestão. Para fazer parte dos grupos de Xitique, os novos integrantes devem estar envolvidos em actividades de geração de renda, segundo, devem estar a exercer actividades dentro do mercado ou serem da mesma comunidade, devem concordar com o montante estabelecido para a contribuição, concordar e cumprir com a periodicidade para entrega das contribuições, ordem de recebimentos, mais principalmente, devem participar das reuniões dos grupos tal como afirmaram autores como Quive e Patrice (2005).

Ele serve fundamentalmente para responder as necessidades de consumo imediato e também para suprir as necessidades de longo prazo. E ele funciona na base de normas não documentadas resultantes de experiência de interação entre indivíduos. Dessa forma, esta pesquisa se identifica com o conceito de Meneses (2011). Esta ideia é compartilhada também por Casal (2005), ao considerar que o surgimento do sector informal teria incentivado as práticas de Xitique pelo facto de os trabalhadores deste sector não possuírem mecanismos de segurança social criados pelo governo sendo que para os praticantes o Xitique funciona como um meio de proteção social.

Como regras de funcionamento, os membros dos grupos de Xitique dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai devem participar das reuniões mensais e semanais dos grupos, comprometer-se com o grupo, concordar com os montantes e periodicidade de pagamentos, assim como com a ordem de recebimentos, e caso alguém não cumprir com essas regras, sofrerá sanções. Por sua vez, os grupos têm dinâmicas de funcionamento de uma organização legítima, embora sejam informais, pois possuem comités de gestão que administram os grupos, realizam as cobranças, determinam as distribuições e ordem de recebimentos, etc. Outrossim, os membros do grupo reúnem-se regularmente (semanal ou mensalmente), discutem a criação do fundo do grupo ou depósito em dinheiro, decidem sobre a ordem de recebimentos, e no final de cada ciclo, começam o ciclo novamente. Todavia, as sociedades desenvolvem actividades socioeconómicas diferentes e importantes em cada contexto sociocultural. No entanto, observamos que o xitique é também uma dessas actividades apesar de estar assegurado por um sistema de funcionamento considerado informal na poupança e obtenção de bens materiais (Argemir, 2008).

Conforme afirma Mafico (2009), as regras e contribuições podem ser ajustadas de acordo com as necessidades e capacidades dos membros, permitindo que os fundos sejam utilizados de maneira eficaz para atender às demandas de crescimento dos negócios.

Quive e Patríce (2005) salientam que existe uma diversidade nas práticas de xitique de acordo com a finalidade de cada grupo dos praticantes. Para estes autores cada grupo define os seus objectivos, fazendo com que exista xitique de loiças e capulanas, de construção e de casamento.

Na prática do Xitique cada grupo obedece às regras do funcionamento que vão ao encontro da respectiva modalidade de Xitique. Para efectivação de Xitique diário, é formado o grupo que obedece às dinâmicas. A composição dos grupos varia entre 05 e 30 elementos. O valor varia de grupo para grupo e de acordo com o tempo porque é reajustado de acordo com as necessidades, por isso que os encontros semanais dentro dos grupos de xitique dos pequenos empreendedores do mercado de Xa-xai são considerados importantes para os membros e são obrigatórios.

Quanto ao processo decisório, constatou-se que se tratando de grupos informais, a tomada de decisões nestes grupos é flexível, porém, abre-se espaço para que todos integrantes do grupo possam expressar suas opiniões, e os assuntos são decididos mediante o consenso entre os membros envolvidos. Outrossim, embora haja consulta de todos membros, em alguns grupos, caso não se chegar a um consenso, a decisão fica sob responsabilidade do comité de gestão dos grupos. Em geral, os dados mostram que os líderes dos grupos são seleccionados a cada ciclo de um processo eleitoral aberto, e qualquer pessoa pode ser votada para fazer parte do comité de gestão, e por sua vez, a tomada de decisões é transparente e inclusiva, pois as decisões dos grupos são tomadas por meio da votação. Tal como declarou Eusébio (2015), o xitique é uma estrutura simples e flexível, adaptável às necessidades dos seus membros.

Em que muitas vezes o seu processo decisório e colocado a cargo do coordenador do mesmo, porem para o caso do grupo do mercado de Xai-xai, o processo decisório obedece ao critério de votação, onde os membros expõem suas ideias e juntos decidem como prosseguir.

No que concerne à ordem de recebimento, nota-se que em alguns grupos, como no grupo do E-2, combina o montante de contribuição, e o período de recebimento do valor acumulado, e a escolha do membro a receber o valor é feita consoante um sorteio, ao passo que, em outros grupos, como no grupo da E-3, a ordem é determinada pelo grupo, e altera-se mediante o acordo dos membros, outros grupos, como de E-4 e E-5, depende do montante que cada membro tiver

contribuído, e quem tiver contribuído com maior valor, recebe maior capital, conforme indicaram os autores (Quive & Patrice, 2005).

Para receber e depois indica-se o momento e o local de entrega do valor ao coordenador, e este por sua vez faz chegar na pessoa que é a vez dela de receber. O último a receber, na ronda seguinte é o primeiro. Para o funcionamento dos grupos de xitique, existe um regulamento elaborado e partilhado pelos membros do grupo, mas que tal regulamento não se encontra em forma de documento escrito (Costa, 2007).

4.6.2. Sobre o Contributo do Xitique na Expansão de Negócios de Pequenos Empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

A pesquisa constatou que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai entrevistados utilizam o dinheiro de xitique de forma racional, geralmente para investir em negócios, pagar despesas escolares dos filhos, melhorar ou construir casa condigna, e também para efeitos emergenciais da família. Ademais, os dados revelaram que o crédito rotativo contribui para os investimentos e melhoria da situação financeira dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Estes resultados entram em consonância com Machava (2018), ao dizer que o Xitique é um sistema tradicional de poupança comunitária muito popular em Moçambique, desempenha um papel significativo na expansão dos negócios, especialmente entre pequenos empreendedores e comerciantes. Este método de poupança e crédito informal tem sido fundamental para fornecer capital inicial e de crescimento a indivíduos que, de outra forma, teriam dificuldades em a cessar serviços bancários formais.

Alguns dos factores que os entrevistados apontaram como sendo resultados do contributo do crédito rotativo para investimentos e situação financeira é a mudança de actividades, criação de novas fontes de rendimento ou ampliação de negócios/actividades como resultado da oportunidade de desenvolver a actividade financeira. Por exemplo, um dos entrevistados revelou ter iniciado a exploração de uma machamba. Um dos aspectos destacados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai sobre o contributo do crédito rotativo é o financiamento de bens duráveis, mais especificamente a construção de casas melhoradas, aquisição de eletrodomésticos, mobiliário, vestuário, dentre outros são as finalidades apontadas como sendo financiadas por meio do acesso ao crédito rotativo, vulgo “Xitique”.

A este respeito, autores como Eusébio (2015), Machava (2018), Meneses (2011) e Nhatsave (2010) consideram que o Xitique é uma forma de poupança que permite a inclusão financeira de indivíduos sem acesso aos serviços bancários formais, que serve para responder as necessidades de consumo imediato, assim como para suprir as necessidades de longo prazo.

Deste modo, foi constatado que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai utilizam o xitique como uma fonte de financiamento para expandir os seus negócios, seja por aquisição de novos produtos ou aluguel de um lugar maior para que possa caber os produtos e ter mais espaço. Por sua vez, os dados indicam vários efeitos positivos do Xitique para ampliação dos negócios, pois os pequenos empreendedores encontram no xitique uma oportunidade de desenvolver suas actividades económicas, que teriam que ser abortadas por falta de financiamento, assim contribuindo para a melhoria de rendimentos dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai.

Paulo e Jaintilal (2006) consideram que o xitique desempenha um papel importante pelo facto de absorver parte considerável da população desempregada devido a crescente onda de migrações de campo para cidade a procura de melhores condições de vida, bem como pela guerra que impediu as pessoas de trabalhar na machamba. Parte dessa população passou a dedicar-se ao comércio “informal”. Em algumas situações para a aquisição dos produtos de venda era necessário um apoio financeiro entre amigos, vizinhos e familiares formando redes de cooperação do tipo xitique que por seu turno, contribui na economia da unidade doméstica, fazendo face a certas despesas e permitindo uma acumulação (Loforte, 2006).

Os que já vinham praticando alguma actividade geradora de renda, o mesmo ao praticar o xitique tem a capacidade de ampliar o volume do seu negócio através do fundo disponibilizados pelo xitique.

Conforme alguns autores, o xitique proporciona o acesso ao capital necessário para iniciar ou expandir um negócio, especialmente para aqueles que não têm acesso aos serviços bancários formais (Eusébio, 2015), pois não envolve taxas de juros elevadas ou custos adicionais, tornando-se uma opção financeira mais acessível e menos onerosa, proporcionando uma plataforma para poupança e acesso ao crédito (Serra, 2000).

Os dados desta pesquisa entram em concordância com a conclusão da pesquisa de Nhatsave (2011) de que o Xitique tem um impacto positivo nos níveis de rendimentos dos participantes do xitique e conseqüentemente no orçamento familiar ao contribuir na compra de bens duráveis

do agregado familiar em curto tempo. Deste modo, conforme Loforte (2010), as práticas de Xitique devem ser vistas como relevantes, uma vez que contribuem para poupança e para ganhos materiais tais como: dinheiro, material de construção, diversos objectos de uso doméstico, pagamento de despesas para a educação dos filhos e familiares, compra de alimentos e apoio financeiro na organização de eventos sociais. Para vendedores, o Xitique contribui para melhorar as condições de vida para suas famílias e expansão do seu negócio.

A autora percebe que o uso do xitique na expansão de negócios tem várias vantagens, como a acessibilidade ao capital e o fortalecimento das redes sociais, mas também apresenta desvantagens, como o risco de inadimplência e a limitação de capital disponível. É essencial que os membros dos xitiques estejam cientes dessas dinâmicas para maximizar os benefícios e mitigar os riscos associados.

4.6.3. Desafios inerentes à prática do Xitique pelos Pequenos Empreendedores do Mercado Xai-Xai.

Quanto aos constrangimentos, a pesquisa constatou que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai enfrentam vários desafios relativamente ao uso do Xitique como a falta de segurança na movimentação dos valores, e fuga ou mudança dos outros membros do grupo sem pagar as contribuições, obrigatoriedade de pagar as contribuições do xitique no período estipulado pelo grupo, cumprimento dos procedimentos do grupo como participação em todos encontros do grupo, pagamentos do xitique, entre outros desafios.

Tal como afirmam alguns autores como Machava (2018) e Eusébio (2015), o risco de inadimplência é uma preocupação significativa, pois a falha de um ou mais membros em cumprir suas contribuições pode desestabilizar o fundo e prejudicar os outros participantes. Além disso, a limitação do capital disponível pode ser um impedimento para grandes expansões, uma vez que o montante acumulado no xitique pode não ser suficiente para investimentos substanciais (Machava, 2018; Eusébio, 2015). Outro desafio inerente ao uso do xitique, conforme os dados obtidos é a informalidade e falta de institucionalização do xitique, que segundo Serra (2000), pode levar aos conflitos internos e falta de transparência na gestão dos fundos.

Segundo Jones (2019), os pequenos empreendedores frequentemente enfrentam vários constrangimentos ao utilizar o crédito rotativo. Esses desafios podem impactar significativamente a gestão e a operação de seus negócios.

A gestão eficiente do fluxo de caixa é um desafio, pois os empreendedores devem equilibrar o pagamento de dívidas rotativas com as necessidades operacionais diárias. A gestão do fluxo de caixa pode ser particularmente desafiadora para pequenos empreendedores que utilizam crédito rotativo, pois precisam equilibrar pagamentos regulares com as necessidades operacionais do negócio (Westhead & Wright, 2019).

Entende a autora, que a prática do Xitique, enfrenta vários desafios, especialmente entre os pequenos empreendedores do Mercado Xai-Xai, dentre os quais destacam-se:

- **Confiança e Confiabilidade:** O Xitique baseia-se na confiança mútua entre os membros. Pequenos empreendedores podem enfrentar dificuldades em encontrar participantes confiáveis, o que pode comprometer a eficácia do grupo.
- **Capital Inicial:** Para participar de um Xitique, é necessário um capital inicial. Pequenos empreendedores muitas vezes têm recursos limitados, dificultando a sua capacidade de contribuir regularmente.
- **Gestão do Grupo:** A gestão eficaz de um Xitique requer habilidades organizacionais e de liderança. Pequenos empreendedores podem não ter a experiência necessária para gerenciar o grupo de forma eficiente.
- **Acesso a Mercados e Financiamento:** Embora o Xitique possa ajudar a resolver problemas de liquidez a curto prazo, ele não substitui a necessidade de acesso a mercados maiores e a financiamento formal para crescimento e expansão.
- **Impacto de Crises Econômicas:** Em tempos de recessão econômica, a capacidade dos membros de contribuir para o Xitique pode ser afetada, reduzindo a eficácia do sistema como uma ferramenta de financiamento.

CAPÍTULO 5: CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

5.1. Conclusão

Com a elaboração do presente trabalho, nota-se que a expansão dos negócios depende de estratégias de mercado, gestão financeira eficiente e planeamento adequado para garantir a sustentabilidade e a lucratividade. Portanto, é fundamental que os empreendedores avaliem cuidadosamente as opções de financiamento disponíveis e escolham aquelas mais adequadas às necessidades de crescimento do negócio. Ao estarem limitado a escolha de financiamentos que ofereçam seguranças, os pequenos empreendedores criam a própria rede de financiamento, denominada créditos rotativos, onde destaca-se em especial o xitique, que é uma prática que sido levada à cabo até os dias actuais que contribui para o crescimento de vários negócios.

A presente pesquisa teve como objectivo central analisar o impacto do crédito rotativo na expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai no período de 2021-2023. Para tal, a pesquisa procurou descrever o processo de funcionamento do crédito rotativo no Mercado de Xai-Xai, examinar o contributo do crédito rotativo para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai e por fim identificar os principais constrangimentos enfrentados pelos pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai na prática do crédito rotativo.

Quanto ao funcionamento do crédito rotativo, os dados revelaram que varia de cada grupo e dos acordos fixados pelos elementos de cada grupo, sendo estabelecido um período em que deverão ser feitos os pagamentos sem atraso, correndo o risco de multa para o contribuinte que não o cumprir. Outrossim, constatou-se que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai formam grupos de crédito rotativo com objectivo de obter financiamento para seus negócios, e esses grupos são compostos entre 5, 10 à 15 membros, um comité de gestão, e como requisitos para participar do grupo, é necessário que os novos integrantes estejam a exercer alguma actividade rentável, dentro do Mercado de Xai-Xai e que sejam da mesma comunidade, por sua vez, devem participar das reuniões do grupo, contribuírem com os montantes definidos mediante a periodicidade determinada pelo grupo, e por fim, a tomada de decisões do grupo é flexível, mediante o consenso do grupo, e votação.

No que concerne ao contributo do crédito rotativo, os entrevistados revelaram sendo resultados do contributo do crédito rotativo para investimentos e situação financeira a mudança de actividades, criação de novas fontes de rendimento ou ampliação de negócios/actividades como resultado da oportunidade de desenvolver a actividade financeira. Outro aspecto tem a ver com

o financiamento de bens duráveis, mais especificamente a construção de casas melhoradas, aquisição de eletrodomésticos, mobiliário, vestuário, dentre outros são as finalidades apontadas como sendo financiadas por meio do acesso ao crédito rotativo.

Em suma, os resultados revelaram que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai utilizam o xitique como uma fonte de financiamento para expandir os seus negócios, seja por aquisição de novos produtos ou aluguel de um lugar maior para que possa caber os produtos e ter mais espaço, contribuindo para a melhoria de níveis de rendimentos, melhorando as condições de vida para as suas famílias.

Entretanto, apesar dos benefícios destacados, existem alguns desafios que os pequenos empreendedores do Mercado de Xai-Xai enfrentam na prática do crédito rotativo como a falta de segurança, o risco de inadimplência, a limitação do capital disponível, a informalidade e falta de institucionalização do Xitique. Para mitigar estes desafios, foram sugeridas algumas estratégias como o reconhecimento do Xitique como uma fonte legítima para financiamento e investimentos, o uso das carteiras móveis para o depósito e transferência dos valores do crédito rotativo e o uso do crédito rotativo como uma fonte de financiamento de negócios.

Assim sendo, a pergunta da pesquisa foi respondida olhando para os resultados onde, a maior parte dos entrevistados assume que o Xitique (crédito rotativo) tem um impacto na expansão de negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-xai, e que o mesmo a maioria conseguiu expandir os seus negócios e que o xitique tem ajudado muito no quesito expansão de negócio. Olhando para aquilo que são os objectivos da pesquisa pode se afirmar categoricamente que foram alcançados na medida que se descreveu aquilo que é o processo de funcionamento do crédito rotativo dos entrevistados do Mercado de Xai-Xai, na medida que se examinou o contributo do crédito rotativo para a expansão de negócios dos pequenos empreendedores do mercado de Xai-Xai e na identificação dos constrangimentos enfrentados na prática do crédito rotativo nos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai que estão supracitados na conclusão em alusão.

Com isso, afere-se que o Xitique é uma ferramenta poderosa para a expansão dos negócios dos pequenos empreendedores em Xai-Xai. Ele oferece acesso rápido a capital, permitindo que os empreendedores cubram despesas inesperadas ou aproveitem oportunidades de crescimento imediato. Além disso, proporciona flexibilidade financeira, pois permite pagar apenas uma parte da fatura e adiar o restante, ajudando a gerenciar o fluxo de caixa em períodos de baixa

receita. A facilidade de uso do Xitique, geralmente acessível através de uso de carteira móvel, é outro ponto positivo, pois não requer um processo de aprovação complexo.

5.2. Recomendações e Sugestões

5.2.1. Recomendações

- Que seja criada uma organização formal de xitique e poupança que se dedicaria à arrecadação e concessão de crédito aos vendedores dos mercados municipais da cidade de Xai-Xai sobre a forma de rotatividade, e que irá permitir o licenciamento do xitiki por forma a acabar com os conflitos existentes nos pequenos grupos de xitiki criado;
- Que os pequenos empreendedores procurem investir em outras modalidades de crédito rotativo, não só acumulam, mas também geram lucros, como por exemplo as ASCAs;
- Que os pequenos comerciantes do sector informal passem a adoptar o sistema de carteiras móveis como M-pesa e E-mola para realizarem os depósitos e transferências das contribuições dos montantes do Xitique, para garantir a segurança.
- Se requer um esforço conjunto do governo, sector privado e organizações da sociedade civil para criar políticas e programas que apoiem e incentivem o empreendedorismo entre os jovens.
- É crucial que os empreendedores sejam educados sobre como usar o xitique de forma responsável, evitando gastos desnecessários com o valor do crédito rotativo.
- Deve-se incentivar um planeamento financeiro rigoroso, pois pode ajudar os empreendedores a usar o crédito rotativo apenas quando necessário e a pagar a sua cota o mais rápido possível;
- Deve-se explorar outras formas de crédito, como microcrédito ou empréstimos com juros mais baixos, pode ser uma estratégia complementar para evitar a dependência excessiva do crédito rotativo/xitique.

5.2.2. Sugestões para pesquisas futuras:

- Investigar em programas de educação financeira podem melhorar a gestão do crédito rotativo/xitique entre pequenos empreendedores e reduzir a inadimplência;

- Estudar casos de sucesso de pequenos empreendedores que utilizaram crédito rotativo/xitique de forma eficaz para expandir seus negócios, identificando práticas e estratégias comuns;
- Examinar como diferentes condições econômicas locais afectam o acesso e a utilização do crédito rotativo/xitique pelos pequenos empreendedores;
- Avaliar a sustentabilidade do crédito rotativo/xitique a longo prazo para pequenos empreendedores, considerando factores como risco de inadimplência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaker, D. A. (2001). *Gestão Estratégica de Mercado*. Bookman.
- Agostinho, K. P. (2022). *Quais são os motivadores do empreendedorismo em Moçambique*. Rev. Dossiers Factos.
- Argemir, C. (2008). “*La antropologia económica estuda la economía*”. In *antropologia Económica*. Barcelona: UAB, pp.1125.
- Andrade, X. (2009). *Para uma Reflexão Sobre o Sector Informal Cidadino*. Maputo: Centro de estudos Africanos-UEM, pp.76-85.1990.
- Ansoff, I. (1965). *Estratégia Corporativa: Uma Abordagem Analítica à Política Empresarial para Crescimento e Expansão*. Atlas.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2020). *A More Complete Concept of Credit Risk: The Role of Small Business Credit*. *Journal of Financial Services Research*, 58 (3), 325-355.
- Burns, P. (2016). *Entrepreneurship and Small Business*. 4ª ed. Palgrave Macmillan.
- Black, J. K. (2020). *Personal Finance and Credit*. Pearson.
- Cantillon, R. (1755). *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*. Escola Austríaca.
- Casal, A. (2010). *Entre a dádiva e a mercadoria*”. *Ensaio de antropologia económica*. Editora Printipo indústrias gráficas Ltd.
- Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2018). *The Impact of Credit Conditions on Small Business Performance*. *Review of Financial Studies*, 31 (6), 2143-2175.
- Costa, A. B. 2007.” *O preço da sombra*”. *Sobrevivência e Reprodução Social entre Família de Maputo*. Livros Horizonte.
- Chandler, A. D. (2002). *Estratégia e Estrutura: Capítulos na História da Empresa Industrial Americana*. Editora Unesp.
- Chicombo, A. (2008). *Sector informal e estratégias de sobrevivência dos grupos urbanos*. UEM tese de licenciatura- Maputo.

- Chivava, A. (1998). *O sector informal e as economias locais*. Texto N° 8 in: programa das reformas dos órgãos locais. Maputo.
- Cruz, D.R., & Silva, T. (2002). *Determinantes Globais e Locais na Emergência de Solidariedades Sociais. O caso do sector informal nas áreas periurbanas da cidade de Maputo*. Revista Crítica de Ciências Sociais, Coimbra, n. 63, out. p. 75-90. Disponível em: <<http://rccs.revues.org/1260>>. Acesso em: 20 jun. 2012
- Cunha, T. (2011). *A arte de xiticar num mundo de circunstâncias não ideais. Feminismo e descolonização das teorias económicas e contemporâneas*. In: Cunha, Teresa et al. (org.) Ensaio pela democracia. Justiça dignidade e bem-viver. Porto: Afrontamento,
- CTA. (2013). *Avaliação da Evolução do Ambiente de Negócios em Moçambique 1996 – 2013*.
- Da Costa, A. B. (2007). *O preço da sombra. Sobrevivência e Reprodução Social entre Família de Maputo*. Livros Horizonte.
- Dava, G. et al. (1996). *Pobreza e Bem-estar em Moçambique. Mecanismos de ajuda mútua e redes informais de protecção social*. Maputo: Ministério de Plano e Finanças. UEM.
- Dias, B. (2023). *Os desafios e oportunidades de Moçambique na senda da transformação digital*. Maputo: EY.
- Doriot, G. (1971). *Reflexões sobre Capital de Risco*. Harvard Business School Press.
- Drucker, P. F. (2006). *Inovação e Espírito Empreendedor*. HarperCollins.
- Econsult, (2024). *Estratégias de expansão de negócio: crescendo de forma sustentável*. Rev.
- Eusébio, H. (2015). *Microfinanças Comunitárias em Moçambique: O Sistema de Xitique*. Maputo: Editorial N'Weti.
- Eys, T. V. (2002). "Solidariedade com os pobres ou comércio no mercado de desenvolvimento". *Associação moçambicana de progresso*. Maputo, Moçambique.
- Filipui, A. (2000). *The MB and IMF in África and South América*". Califórnia: Calif. University, economy D.
- Faria, J. A. F. (2001). *Poupanças Rurais em Moçambique*. Moçambique.

- Feliciano, J; Lopes, C., & Rodrigues, C. (2008). *Protecção Social, Economia Informal e Exclusão Social nos PALOP*. João do Estoril: Principia. Lisboa.
- Francisco, A., & Paulo, M. (2006). *Impacto da Economia Informal na Protecção Social, Pobreza e Exclusão: A Dimensão Oculta da Informalidade em Moçambique*. Cruzeiro do Sul e Centro de Estudos Africanos.
- Ganho, A. S. (2014). *O regalo do baixo Limpopo (xai-xai, Gaza): o despertar de um “gigante adormecido”?* Maputo: FAN.
- Gil, A. C. (2007). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo. Atlas.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship*. 10ª ed. McGraw-Hill Education.
- Hoana, A. C.C. (2021). *Fontes Alternativas de Financiamento ao Comércio Informal em Moçambique*. Caso do “Xitiki” nos Mercados na Cidade de Maputo.
- Jones, S. R. (2019). *Modern Banking Practices*. Routledge.
- Kay, J. (1993). *Fundamentos do Sucesso Corporativo: Como as Estratégias de Negócios Agregam Valor*. Oxford University Press.
- Katz, J. A., & Green, R. P. (2017). *Entrepreneurship: A Small Business Approach*. 8ª ed. Pearson.
- Kotler, P. (2012). *Administração de Marketing*. Pearson Prentice Hall
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. A. (2007). *Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos*. 6ª ed. São Paulo: Atlas.
- Loforte, A. M. (2006). *Género e poder entre os tsongas de Moçambique*. Lisboa. pp. 26-40.
- Loforte, A. M. e Arthur, M. J. (2005). *Família em contextos de mudança*. Maputo. Centro de Estudos africano. Faculdade de Letras. pp. 1-29.
- Lopes, M. A. (2014). *Desenvolvimento de Empreendedoras em Moçambique*. Escolar editora
- Machado, H. P. V. (2016). *Crescimento de pequenas empresas: revisão de literatura e perspectiva de estudos*. V. 23, n. 2, São Carlos.
- Machava, P. (2018). *Economia Solidária e Inclusão Financeira: Um Estudo sobre o Xitique em Moçambique*. Maputo: Instituto de Estudos Sociais e Económicos (IESE).

- Mafico, J. (2009). *The Role of Informal Savings Groups in Developing Economies: A Case Study of Xitique in Mozambique*. Maputo: University of Maputo Press.
- Meneses, E. L. (2011). *Impacto da Poupança e Crédito Rotativo no Domínio de Desenvolvimento Comunitário dos Pescadores Artesanais, Caso: Comunidade de Pescadores artesanais de Zalala (2004-2009)*. Universidade Eduardo Mondlane: Maputo.
- Mester, L. J. (2017). *The Role of Credit in the Economy*. Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- Mintzberg, H. (1994). *Ascensão e Queda do Planejamento Estratégico*. Bookman.
- Miller, M. S. (2021). *Principles of Financial Management*. McGraw-Hill Education.
- Mussagy, I. H. e Manjoro, A. E. (2015). *Empreendedorismo e inovação em moçambique panorâmica actual*. Moçambique, Maputo: ICTEM.
- Nhane, A. J. (2013). *Dinâmicas do Xitique entre Vendedores do Mercado 25 de Setembro no Bairro Patrice Lumumba na província de Maputo-Moçambique*.
- Nhatsave, N.A. (2011). *Mecanismos Informais de Protecção Social em Moçambique O Caso do Xitique*. Maputo-Moçambique.2011.
- Nunes, S. J. A. (2015). *As Solidariedades Primárias e os Limites da Sociedade-Providência*. São Paulo, Brasil.
- Oliveira, F.E.B. (2008). *Providência, Poupança e Crescimento Económico=Interações e Perspectivas*. Rio de Janeiro-Brasil.
- Paulo, M. e Jaintilal, D. (2006). “*Sobre a possibilidade de transformação de Micro Empresas Informais para Pequenas Empresas: Estudo de Casos da Cidade de Maputo*”. Maputo: GTZ. Pp: 197-199.
- Porter, M. E. (1985). *Vantagem Competitiva: Criando e Sustentando um Desempenho Superior*. Elsevier.
- Portugal, S. (2007). *Contributo para uma discussão do conceito de rede na teoria Sociológica*. Lisboa, pp: 5-20.
- Puerari, S.C. (2018). *Consumo ou Poupança: O que Pode Influenciar a Escolha entre estas duas opções?* Alto Uruguai-Brasil.2018.

- Quijano, D. H. D., & Castro, J. D. B. (2012). *A Influência da Poupança sobre o Crescimento Económico*. Anápolis no Brasil.
- Quive, A., & Patrice, G. (2005). *Sistemas informais de segurança social em desenvolvimento*. Maputo: Federação Friedric Ebert.
- Quive, A. (2009). *Sistemas formais e informais de protecção social desenvolvimento em Moçambique*. Conference Paper n. 43. In: CONFERÊNCIA IESE, 2, Dinâmicas da pobreza e padrões de acumulação económica em Moçambique. Maputo: IESE,
- Quive, A. e Patrice, G. (2005). *Sistemas informais de segurança social em desenvolvimento*. Maputo: Federação Friedric Ebert.
- Resende, G. L. C. B. O. (2015). *Estudo da Poupança das Famílias Brasileiras*. Rio de Janeiro-Brasil.
- SEBRAE (2020). *Expansão: o modelo certo para sua empresa crescer*. São Paulo, Brasil.
- Seleman, R. A. (2020). *Empreendedorismo em Mocambique*. Nampula: ISCED.
- Serra, C. (2000). *Finanças Informais em Moçambique: O Papel do Xitique*. Maputo: Edições Universitárias.
- Smith, E. L. (2022). *Corporate Finance: Theory and Practice*. Wiley.
- Sousa, P. (2024). *Poupança - O que é, características, funcionamento e vantagens*. São Paulo, Brasil
- Tiryaki, G. A. (2008). *Informalidade e as flutuações na actividade económica*. Instituto de Pesquisa Económico da FEA-USP. São Paulo, Brasil.
- Trindade. C.C. (2015). *Além do económico: reflexões sobre os significados do xitiki, uma prática informal de poupança e crédito rotativo de maputo, moçambique*. Maputo, Moçambique.
- Westhead, P., & Wright, M. (2019). *The Dynamics of Small Business: Financial Management and Business Performance*. Routledge.

APÊNDICES

Apêndice 1: Roteiro de Entrevista para os Pequenos Empreendedores do Mercado De Xai-Xai

Universidade Católica de Moçambique

Guião de Entrevista

O presente guião tem como objectivo colher dados sobre o Crédito Rotativo na Expansão de Negócios dos Pequenos Empreendedores do Mercado De Xai-Xai (2021-2023). Os dados serão utilizados para elaboração de uma Dissertação para a conclusão de curso de Mestrado em Administração e Gestão de Negócios. A resposta ao guião é livre e existem garantias de anonimato para proteger as fontes (respondentes).

NB: Prometo sigilo com a informação que irei de tal forma que só será usada para o fim o apresentado acima.

Parte I: Dados Pessoais do Entrevistado

1. Qualificações Académicas: _____
2. Área de Trabalho (tipo de Negócio): _____
3. Tempo de trabalho: _____
4. Estado Civil: Casado (a)____, divorciado (a)____, Viúvo (a)____, Solteiro (a)____;
5. Genero: Masculino____; Femenino ____;

Parte II. GPC (Grupos de Poupança e Crédito) - Descrever o processo de funcionamento do Xitique no Mercado de Xai-Xai (Limpopo)

1.1 Como é formado o seu grupo de Xitique? Quantos homens e quantas mulheres?

1. R: _____

2. Há quanto tempo faz parte do grupo?

R: _____

3. Quais são os requisitos mínimos para participar de um grupo de Xitique?

R: _____

4. Quais são as principais motivações aderência ao grupo de Xitique?

R: _____

5. Como é determinada a ordem de recebimento do dinheiro no grupo? Qual é o valor mínimo para fazer parte do xitique?

R: _____

6. O grupo tem um líder (tesoureiro ``a``)? Qual é o papel dessa pessoa?

R: _____

7. Que tipo de grupo faz parte do xitique

- Diário _____; Quinzenal _____; Mensal _____;

Parte III. Estabelecer a relação existente entre a prática do Xitique e a expansão dos negócios

8. O PCR (Xitique), trouxe mudanças para a sua família? Se sim, quais foram as mudanças na sua família e na expansão do seu negócio?

R: _____

9. Com o valor acumulado do xitique o que tem feito em benefício do seu negócio?

10. Tem alguma taxa extra dentro do grupo em que participa (fundo social)?

R: _____

Parte IV. Demonstrar os constrangimentos enfrentados dentro PCR nos pequenos empreendedores no mercado de Xai-Xai

11. Já deparou-se com algum conflito (desentendimento) dentro do grupo do Xitique?

R: _____

12. Quais são os principais desafios (dificuldades) que já enfrentou na prática do Xitique?

R: _____

13. Como os membros do grupo lidam com questões como confiança, responsabilidade e prestação de contas na prática do Xitique?

R: _____

14. Se você pudesse mudar algo sobre a prática do Xitique? O que seria?

R:
