

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

Alternative Sources of Funding to Informal Commerce in Mozambique. Case of “Xitiki” in the Markets in Maputo City.

Cheila Cacilda António Hoana

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Gestão de Projectos

Júri

Presidente: Prof. Doutor Pedro Filipe Pereira Pinheiro da Cruz

Orientador: Prof. Doutor José Luís Ferreira

Arguente: Prof. Doutor Rui Moreira de Carvalho

Vogal: Doutoranda Especialista Ana Paula Gaspar Mondego

Maputo, Janeiro de 2021

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

Cheila Cacilda António Hoana

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

Cheila Cacilda António Hoana

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

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Gestão de Projectos no ISG – Instituto
Superior de Gestão, Administração e Educação

Orientador: José Luís Ferreira, Prof. Doutor

Presidente: Prof. Doutor Pedro Filipe Pereira Pinheiro da Cruz

Orientador: Prof. Doutor José Luís Ferreira

Arguente: Prof. Doutor Rui Moreira de Carvalho

Vogal: Doutoranda Especialista Ana Paula Gaspar Mondego

Maputo, Janeiro de 2021

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

Janeiro, 2021

Cheila Cacilda António Hoana

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

Orientador: José Luís Ferreira, Prof. Doutor

A presente dissertação foi julgada e aprovada para obtenção do Grau de Mestre em Gestão de Projectos no ISG – Instituto Superior de Gestão, Administração e Educação.

Maputo, aprovado em Janeiro de 2021

Júri

Presidente: Prof. Doutor Pedro Filipe Pereira Pinheiro da Cruz

Assinatura: _____

Orientador: Prof. Doutor José Luís Ferreira

Assinatura: _____

Arguente: Prof. Doutor Rui Moreira de Carvalho

Assinatura: _____

Vogal: Doutoranda Especialista Ana Paula Gaspar Mondego

Assinatura: _____

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

Dedicatória

A toda minha família, em especial à minha filha, ao meu parceiro e aos meus pais,
por serem a minha motivação e fazerem de mim o seu orgulho.

Agradecimentos

A concretização de um trabalho científico, pela sua natureza, só é possível quando se tem apoio. Por esse feito, endereço os meus agradecimentos:

ao meu tutor doutor José Luís Ferreira, pela sua dedicação, paciência, atenção e ensinamentos transmitidos em cada fase da pesquisa, ao meu colega estatístico Dr. Isac Ilal, por ser novamente meu professor de estatística nesta jornada, ao Dr. Ismael Ismael, por juntos termos construído o tema em estudo e acima de tudo pela sua pré disposição ao longo da minha carreira estudantil e profissional, ao Conselho Municipal da Cidade de Maputo pela autorização, disponibilização e apoio aquando da recolha de dados junto dos mercados nos diferentes distritos municipais, à todos os professores do ISG por se mostrarem disponíveis no esclarecimento de dúvidas quanto ao trabalho de pesquisa, à Dr^a Maria José, responsável pela mulher profissional que me tornei, ao Gonzaga por me ter disponibilizado a sua biblioteca riquíssima em livros de metodologia e por estar sempre presente em todos os momentos da pesquisa, ao meu irmão Ivan pela sua inestimável ajuda no processo de recolha de dados, aos meus colegas de trabalho e amigos, especialmente à Rabeca Cuna por ser uma boa ouvinte e conselheira, à (Barbie) Rossana Malenda e ao Danifo Chutumiã, pelas revisões linguísticas que foram de grande valia.

Se ultrapassei este desafio, devo-o a todos vocês.

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

Declaração de honra

Eu, Cheila Cacilda António Hoana, declaro, por minha honra, que o presente trabalho final de mestrado é original, tendo sido por mim elaborado sem recurso a quaisquer outras fontes para além das indicadas. Os conceitos e formulações retiradas de outros autores, de modo literal ou adaptado, encontram-se rigorosamente identificados e citados, com respeito pelas normas e convenções aplicáveis aos trabalhos académicos. Mais declaro ter consciência de que a utilização de elementos alheios não identificados, bem como a prestação de falsas declarações, constituem graves faltas éticas, susceptíveis de sanções disciplinares e legais. Declaro, ainda, que o presente trabalho não foi submetido a qualquer outra instituição ou entidade para efeitos de avaliação, para além das directamente envolvidas na sua elaboração, e que os conteúdos das versões impressa e electrónica são integralmente iguais.

Mestrado em: Gestão de Projectos

Maputo, Janeiro de 2021

Nº do Aluno: 20170464

Nome: Cheila Cacilda António Hoana

Assinatura _____

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

Resumo

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. 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 foi 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 xitiki, servindo como um meio seguro de obtenção de crédito para financiamento das actividades do comércio informal.

Palavras-Chave

Financiamento, Comércio Informal, Xitiki, Institucionalização, Cidade de Maputo.

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

Abstract

The constraints faced in accessing traditional credit have led traders to look for alternative ways to finance their business. In this context, xitiki assumes particular importance because it is a type of ROSCA that has been practiced for many years in Mozambican society. However, the informal operation of this activity brings insecurity in it, as the probability of not recovering the amount saved in a given period, because it is managed by unlicensed individuals to collect and raise funds saved. In the first phase, there was a need to understand the problem raised and then make a literature review to better understand the most relevant concepts in the subject under study. Subsequently, hypotheses were presented stating, first, that xitiki is the alternative of financing with lower or almost non-existent costs to obtain and that its institutionalization may make this activity more accessible and safe for small businesses. The methodology used was exploratory and descriptive, and a questionnaire was applied to the sellers of the different municipal markets of Maputo city and through the statistical tool SPSS it was possible to extract and analyse the data that led us to validate the hypotheses and conclude that the sellers are prone to the creation of an institution based on a cooperative process where they could practice xitiki, serving as a secure means of obtaining credit to finance informal trade activities.

Key-Words

Funding, Informal Commerce, Xitiki, Institutionalization, Maputo City.

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

Lista de Siglas

Cf. – Confira

Et al. – E outros

PCR – Poupança e Crédito Rotativo

ROSCA - Crédito Rotativo e Associação de Crédito

Lista de Figuras

Figura 1 - Inclusão Financeira em Moçambique	7
Figura 2 - Divisão administrativa do município de Maputo	19

Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Tem usado o xitiki para financiar o seu negócio?	30
Gráfico 2 - Paga juros quando faz xitiki?	30
Gráfico 3 - A Forma como funciona o xitiki é seguro?	34
Gráfico 4 – Existem regras no Xitiki?	34

Lista de Quadros

Quadro 1 - Comparativo dos Diferentes Tipos de ROSCA nos Países da África	9
---	---

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Mercados municipais da cidade de Maputo em 2019	20
Tabela 2 - Diferentes tamanhos de amostra de acordo com o nível de confiança e graus de incerteza	21
Tabela 3 - Tamanho de amostra no distrito Municipal de KaMpfumu	22
Tabela 4 - Tamanho de amostra no distrito municipal NIhamankulu.....	22
Tabela 5 - Tamanho de amostra no distrito municipal Kamaxaquene	23
Tabela 6 - Tamanho de amostra no distrito municipal KaMavota	23
Tabela 7 - Tamanho de amostra no distrito municipal KaMubukwana	24
Tabela 8 - Resultados do teste do questionário e esquema de análise de dados	25
Tabela 9- Idade dos vendedores	27
Tabela 10 - Sexo vs Escolaridade dos Vendedores	28

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

Tabela 11 - Sexo vs Nível Académico	28
Tabela 13 - Tempo de prática do xitiki	29
Tabela 14 - Formas de financiamento do negócio para além do xitiki	32
Tabela 15- Motivo para escolha da forma de financiar o negócio	33
Tabela 16- Conhece alguma instituição de xitiki vs Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki	35
Tabela 17 - Propensão à criação de uma instituição de xitiki.....	36
Tabela 18 - Participaria em uma instituição de xitiki.....	37
Tabela 19- Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki	38

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

Índice

1	Introdução	1
1.1	Justificação	2
1.2	Problema	2
1.3	Objectivos	2
1.3.1	Objectivo geral	3
1.3.2	Objectivos específicos	3
1.4	Proposições de Investigação	3
1.5	Estrutura da pesquisa	3
2	Revisão de Literatura	4
2.1	Referencial Teórico	4
2.2	Sistema Financeiro Nacional	4
2.2.1	Sistema Financeiro Informal	5
2.3	Inclusão Financeira em Moçambique	6
2.4	O uso de produtos financeiros informais em Moçambique	7
2.5	Xitiki no mundo - ROSCA	8
2.6	Vantagens e desvantagens do xitiki enquanto uma forma de ROSCA	11
2.7	Xitiki em Moçambique	11
2.8	Crowdfunding vs Formas Tradicionais de Financiamento	12
2.9	Sustentabilidade das Instituições Financeiras - caso dos Bancos Comerciais	13
2.9.1	Cooperativas de Crédito	14
2.9.2	Instituições do tipo Fintech	15
3	Metodologia e Desenho da Investigação	17
3.1	Contextualização da Investigação	17
3.2	Tipo de Pesquisa/Abordagem de Estudo	17
3.3	Técnicas para a colecta de dados	18
3.4	Necessidade de amostragem e Definição da Amostra	18
3.4.1	Definição da População	19
3.4.2	Técnica de Amostragem	20
3.4.3	Determinação da composição da amostra	21
3.4.4	Execução do processo de amostragem	24

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

3.4.5	Teste - Análise dos dados	24
4	Apresentação e Interpretação dos Resultados	27
4.1	Proposta de Xitiki como um modelo de Negócio	39
4.2	Proposta de uma solução para o xitiki institucionalizado	40
4.3	Contributo para aprofundamento do Tema	42
4.3.1	Algumas Alternativas para a Institucionalização do Xitiki	42
5	Conclusões	45
6	Limitações do estudo	47
7	Referências Bibliográficas	48
8	Anexos	52
8.1	I – Mercados Municipais na Cidade de Maputo	52
8.2	II– População e Amostra: Somatório de Barracas Ocupadas	54
9	Apêndices	57
9.1	I – Inquérito Aplicado aos Comerciantes	57
9.2	II – Dados colhidos no âmbito do teste	59

1 Introdução

O sistema financeiro informal, em Moçambique, tem vindo a crescer ao longo dos anos.

Em 2014, tinha-se cerca de 27% do total da população adulta¹ a usar os mecanismos informais para a gestão das suas finanças, tendo essa percentagem aumentado para 32% em 2020² (FinScope, 2020:18). O sector informal, em Moçambique, surge como uma forma de resposta à pouca capacidade do sector formal para absorver toda a força de trabalho existente e tem contribuído, em grande medida, para o crescimento económico do país, mostrando-se a principal fonte de rendimento. Apesar de existirem algumas alternativas de financiamento tradicional, nem todas se adequam ao sector informal, devido aos constrangimentos para o seu acesso, consequentemente as suas actividades são financiadas, predominantemente, por meios informais. De acordo com os dados do FinScope (2020), quase metade dos adultos (do total de 14,9 milhões da população considerada adulta) fazem uso da poupança, incluindo canais formais. A população que se encontra no informal usa produtos e/ou serviços financeiros não regulados, operando sem procedimentos legais, exemplo do *xitiki*³ ou Crédito Rotativo e Associação de Crédito (ROSCA). Embora assumindo diferentes designações, é uma temática que vem sendo desenvolvida em diferentes países e continentes, como Angola, em que a prática é nomeada *Kixikila*, nos países africanos francófonos denomina-se *tontine*, na República Democrática do Congo designa-se *ikelemba*, *kitemo*, *osassae temo*⁴. Em Moçambique, o *xitiki* é uma prática enraizada na sociedade e funciona como um meio de poupança e crédito informal. Sendo uma prática que já existe no nosso meio, a presente pesquisa pretende abordar sobre os mecanismos que podem ser adoptados para tornar essa ferramenta acessível e segura para os seus utilizadores, tendo como epicentro da investigação alguns mercados informais na cidade de Maputo.

¹ A população adulta é definida como todos os indivíduos com 16 anos ou mais (FinScope, 2020).

² Inquérito ao Consumo FinScope Moçambique (2020).

³ Palavra Tsonga que significa poupança ou sistema informal de poupança, cf. Trindade, Catarina C. (2011) *Convívio e solidariedade: Práticas de xitique em Moçambique*. In: CUNHA, Teresa et al. (org.). *Elas no norte e no sul. Artº Feminino*. Coimbra: AJP.

⁴ Referenciado por: Costa, Paulo C. P. da (2011:20) *Kixikila e Desenvolvimento Local em Angola*. ISCTE, IUL: Dissertação de Mestrado.

1.1 Justificação

A escolha do objecto de estudo da investigação prende-se com a sua grande importância na sociedade e na economia, por se tratar de um meio de socialização e um mecanismo para suprir as necessidades de financiamento dos seus praticantes. Para além da motivação pessoal em procurar entender a prática do xitiki e o seu contributo na dinamização dos negócios, reconhece-se que o xitiki funciona não só como um meio de poupança, mas também como uma nova forma de obtenção de crédito. Trata-se de um tema actual, que tem despertado interesse no seio da comunidade académica. Há outros trabalhos paralelos que se debruçam sobre o tema, em particular, na questão da bancarização e acesso ao formal, como Carvalho et al. (2020).

A presente pesquisa é pertinente, na medida em que os pequenos negócios enfrentam constrangimentos no acesso ao crédito, que deriva das altas taxas de juro praticadas pelas instituições financeiras e, diante desse cenário, novas formas de financiamento podem surgir, para suprir as necessidades de crédito com que se deparam os pequenos negócios. Uma das formas encontradas é o xitiki e o mesmo funciona em moldes informais.

1.2 Problema

Não obstante o crédito bancário constituir uma fonte de financiamento tradicional para os pequenos negócios, o seu acesso exige, para além da satisfação de um conjunto de requisitos e garantias, o pagamento de taxas de juros elevadas, o que constitui um constrangimento para muitos dos pequenos empreendedores. Em alternativa, os particulares recorrem ao xitiki para suprir as suas necessidades de financiamento.

Entretanto, tratando-se de uma prática enraizada na sociedade moçambicana, que funciona em moldes informais, portanto, não existindo formas legais da sua protecção.

Deste modo, coloca-se a seguinte questão:

Que mecanismos adoptar, por forma a tornar o xitiki uma fonte alternativa de financiamento, mais acessível e segura, para os pequenos negócios?

1.3 Objectivos

Para materialização da presente pesquisa, foram traçados os seguintes objectivos:

1.3.1 Objectivo geral

- Analisar o xitiki como fonte alternativa de financiamento para pequenos negócios.

1.3.2 Objectivos específicos

- Caracterizar o xitiki como uma modalidade de financiamento;
- Avaliar formas legais de proteção da prática do xitiki.
- Avaliar em que medida a Institucionalização do xitiki poderá torná-lo uma actividade segura e acessível aos pequenos negócios, sendo esta uma prática enraizada na sociedade moçambicana.

1.4 Proposições de Investigação

De modo a garantir a sua congruência com os objectivos específicos, formulam-se as seguintes proposições:

Proposição 1 - O xitiki constitui uma alternativa de financiamento mais acessível aos pequenos negócios, comparativamente às outras fontes.

Proposição 2 - A adopção de uma alternativa de financiamento, baseada num processo cooperativo, poderá induzir a legalização da prática do xitiki.

Proposição 3 - A institucionalização do xitiki torna-o uma fonte de financiamento segura aos pequenos negócios.

1.5 Estrutura da pesquisa

A pesquisa está dividida em (sete) 7 blocos: o bloco 1, referente à introdução, abarcando a razão da escolha do tema, os objectivos geral e específicos e as hipóteses; o bloco 2, que inicia com um referencial teórico, de seguida uma revisão da literatura sobre o xitiki e sua envolvente, as ROSCA, sistema financeiro informal, inclusão financeira, cooperativas de crédito, entre outros tópicos relevantes, de modo a facilitar a compreensão do tema em estudo; o bloco 3, onde é apresentada a metodologia a ser usada com vista ao alcance dos resultados; o bloco 4, referente à análise de resultados da pesquisa e contributos para trabalhos futuros; o bloco 5, onde serão apresentadas as conclusões; e por fim os blocos 6 e 7, que dizem respeito às limitações do estudo e referências bibliográficas, respetivamente.

2 Revisão de Literatura

2.1 Referencial Teórico

A abordagem do tema que se propõe sustenta-se na teoria dos autores Holmes e Kent (1991), nomeada “Hierarquia das Fontes Modificada⁵”, segundo a qual, a estrutura de capital resulta de decisões óptimas entre as fontes de financiamento, de forma hierárquica e, portanto, as empresas financiar-se-ão seguindo uma ordem: em primeiro lugar, internamente (lucros retidos), a seguir, com dívidas de baixo risco e, por fim, com capitais próprios (novas acções). Os autores referem que a opção pela fonte de financiamento, por parte das empresas de pequeno porte, será determinada pelo contexto, ou seja, pelo acesso ao crédito.

No caso das grandes empresas, as teorias de estrutura de capital foram elaboradas tendo em conta as suas características e acesso a recursos de diversas fontes, portanto não estão condicionadas ao contexto, obedecendo deste modo à hierarquia tradicional⁶.

Considerando que, comparativamente às empresas de maior porte, as Micro, Pequenas e Médias Empresas deparam-se com dificuldades de acesso ao crédito, sendo este, uma ferramenta importante para o desenvolvimento económico, a teoria da hierarquia das fontes modificada enquadra-se na presente pesquisa, ao defender que o contexto é que definirá a melhor forma de financiamento a ser adoptada pelos pequenos negócios. Deste modo, essa realidade abre espaço para a busca de formas alternativas de crédito, que no caso particular remete-nos às práticas de créditos informais, que são muitas vezes motivadas pelas altas taxas de juro das instituições financeiras. Um dos mecanismos de crédito informais praticados em Moçambique é o xitiki, daí o interesse em realizar este estudo.

2.2 Sistema Financeiro Nacional

Um sistema financeiro é constituído por intermediários financeiros e mercados financeiros, que têm a função de angariar fundos excedentários dos agentes económicos e canalizá-los para os agentes económicos deficitários, garantindo assim

⁵Esta teoria foi adaptada para as Micro e Pequenas Empresas e tem como base, a teoria de Pecking Order dos autores Myers e Majluf (1984).

⁶A aplicabilidade dessa teoria em pequenas empresas vem sendo questionada. Cf. Perobeli, Fernanda F. C. (2008) *Identificando Preferências e Atributos Relacionados à Estrutura de Capital em Pequenas Empresas*. Juiz de Fora: Dissertação de Mestrado.

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

o bem-estar e a eficiência na alocação dos recursos (Abreu et al., 2007 apud Josefa, 2011:14).

Segundo Josefa (2011), a base do sistema financeiro nacional é o sector bancário, englobando os bancos comerciais e de investimento, cuja oferta de produtos são os depósitos e créditos. Para além dos bancos, encontram-se as cooperativas de crédito e micro-finanças. As micro-finanças são instituições que se propõem trabalhar com produtos e serviços financeiros que visam atender indivíduos de baixa renda ou em situação de exclusão social (Miranda, 2011).

Segundo Schimmelfening (2010), cooperativa de crédito é uma instituição financeira que se dedica à disponibilização de serviços e produtos financeiros, com custos de crédito mais baixos comparativamente às outras instituições.

2.2.1 Sistema Financeiro Informal

Os constrangimentos dos agentes económicos no acesso ao crédito, derivado, entre outras, da falta de garantias a serem dadas às instituições que concedem empréstimos, tem propiciado ao surgimento do sistema informal, visando a obtenção de rendimentos e sobrevivência (Ducados & Ferreira, 1998).

Ao pretender abordar aspectos relacionado com a economia informal, torna-se pertinente falar do sistema financeiro informal da qual ela faz parte e, de seguida, trazer a definição de financiamentos alternativos e a forma como se distinguem dos complementares.

De acordo com os autores Guedes; Amaro (2004), o financiamento informal é um meio alternativo para aqueles que não têm acesso ao sector formal e, consequentemente, colocam em causa a satisfação das suas necessidades.

“O sector informal surge como uma forma de suprir as faltas do sector formal, nas diversas áreas como a produção, distribuição, construção, serviços sociais e de forma incidente no emprego, que constitui o factor gerador de renda para a população” (Amaral, 2005: 58).

Como se pode depreender pelas abordagens dos autores, o sector informal surge como uma alternativa ao grupo de pessoas que se encontra fora do sistema financeiro formal, essencialmente por este não estar orientado às características desses indivíduos, que praticam o comércio informal. Todavia, este mesmo sector tem

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

contribuído de forma estratégica para o crescimento da economia. “Estima-se que este sector emprega uma percentagem elevada da população activa, permitindo a sua sobrevivência” (Amaral, 2005:58).

“Fala-se em financiamentos alternativos, sempre que estes obedeçam às lógicas diferentes do financiamento tradicional, isto é, sempre que não se enquadrem nos pressupostos da economia de mercado ou da economia pública” (Guedes; Amaro, 2004: 173).

Esta é uma ferramenta de certa forma recente e toma como referência os princípios e valores da Economia Social: predominância do interesse do grupo; o lucro não constitui objectivo principal, os objectivos são de solidariedade e cooperação; primazia da pessoa sobre o capital; gestão democrática; autonomia face ao Estado (Guedes, 2012).

De acordo com Guedes et al (2004), podem existir alguns bancos comerciais disponibilizando certos produtos financeiros que se possam confundir com meios alternativos, entretanto são uma componente de outras formas de financiamento formal, que fazem parte da sua carteira de produtos e serviços oferecidos e que vêm trazer um complemento ao que já existe (os produtos e serviços disponibilizados), garantindo a consecução do seu objectivo de gerar lucro.

Deste modo, dentro do sistema financeiro informal podem verificar-se dois tipos de financiamentos: alternativos e complementares. Dado que pode haver confusão nesses dois termos, a base da sua distinção está nos seus princípios e valores. O que se tem verificado é que o recurso aos financiamentos alternativos está associado à falta de acesso às instituições financeiras formais.

Fazendo, ainda, uma análise do descrito pelos autores, pode-se denotar teoricamente que existe um conjunto de princípios e valores a serem observados para que um financiamento seja considerado alternativo. Não basta fazer parte do sector financeiro informal: neste sentido, as actividades de agiotagem ou alguns bancos populares, apesar de fazerem parte deste sector, não podem ser reconhecidos como financiamentos alternativos, mas sim complementares, pelo facto de terem o lucro como principal objectivo.

2.3 Inclusão Financeira em Moçambique

Segundo os dados do FinScope (2020), o total da população com idade igual ou superior aos 16 anos em Moçambique, equivale a 14,9 milhões, dos quais 54%

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

encontram-se financeiramente inclusos, ou seja, usam ou têm produtos e/ou serviços financeiros, sejam eles formais ou informais. A parte da população que usa/tem produtos ou serviços de uma instituição financeira formal, regida por procedimentos legalmente reconhecidos, é dita formalmente servida, estando com um índice de 43%. Outra parte, 32%, é do grupo da população considerada informalmente servida, por terem ou usarem produtos/serviços financeiros não regulados, operando sem procedimentos legalmente reconhecidos, apresentando-se, como um dos exemplos, o xitiki ou ROSCA.



Figura 1 - Inclusão Financeira em Moçambique

Fonte: Inquérito ao Consumo FinScope Moçambique (2020:18)

Esses dados mostram que o sector informal ocupa um peso considerável no leque da população financeiramente incluída e tem o seu contributo na economia do nosso país. Por isso, é importante que se dê uma maior atenção aos fenómenos e actividades que ocorrem neste sector, que, como referido, estão fora dos procedimentos legalmente reconhecidos.

2.4 O uso de produtos financeiros informais em Moçambique

De acordo com o estudo do Finscope (2020), parte da população considerada adulta, 45%, faz uso da poupança, seja ela formal ou informal. De entre os principais mecanismos utilizados, estão os grupos de poupança. Apenas 7% dos adultos fazem poupança formal e 27% dizem respeito ao informal. Houve um aumento significativo da poupança feita em casa, de 15% em 2014 para 32% em 2019. Com base nestes dados, há necessidade de aprofundar como esses grupos de poupança informal funcionam, e validar, em particular, se os motivos para essa utilização do informal têm alguma relação com constrangimentos do acesso ao crédito no sector formal.

2.5 Xitiki no mundo - ROSCA

A nível internacional, iniciativas como o xitiki são conhecidas por Associações de Poupança e Crédito Rotativo (PCR), abreviadamente ROSCA (do inglês *Rotating Saving and Credit Association*), apresentando variações na nomenclatura de região para região, sem alterar os seus objectivos, assim como as características e seu funcionamento.

A expressão “Associação de Crédito Rotativo” foi inicialmente usada por Geertz (1962), no seu artigo “The Rotating Credit Association: a “Middle-Rung” in Development”, essa nomenclatura surge em substituição do termo *esusu or contribution clubs* que era usado para designar estas instituições ou grupos de poupança. Apesar do grande contributo que este artigo trouxe para o meio académico, Ardener (1964) refere que a definição apresentada por Geertz, neste artigo, é bastante restritiva e não possibilita a inclusão de todos os exemplos que o próprio autor cita. A crítica reside no facto de Geertz, segundo Ardener, ter considerado que as contribuições em valor, dos membros de ROSCA, são sempre fixas, que a quantia é recebida por um único membro e o facto de não incluir a possibilidade das contribuições serem feitas em espécie, por exemplo. Sendo assim, sugeriu-se uma definição de ROSCA, considerada mais abrangente: *an association formed upon a core of participants who agree to make regular contributions to a fund which is given, in whole or in part, to each contributor in rotation* (Ardener, 1964:201).

De acordo com Casimiro (2010), as ROSCA são constituídas por um grupo de pessoas que contribuem, de forma regular, com o objectivo de constituir um fundo que será disponibilizado a um dos elementos desse grupo, possibilitando-lhe, dessa forma, o acesso a um determinado capital.

Ardener (1995), define ROSCA como sendo associações de grupo de participantes que fazem contribuições regulares, num determinado montante, que será disponibilizado, a posteriori, a cada elemento do grupo, rotativamente.

As ROSCA, para Henever (2006), são *Alternative Financial Vehicles*. O autor refere ainda que estas associações, compostas por indivíduos intimamente ligados, apresentam-se como uma alternativa às instituições financeiras tradicionais e verificam-se em países onde o sector formal é nascente. Apesar de as definições

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

apresentadas serem completas e claras no que diz respeito à actividade principal das ROSCA, a presente pesquisa inclina-se mais à definição apresentada por este autor, pois no caso do xitiki, que é uma das formas de ROSCA, pelas suas características e funcionamento, pressupõe-se que seja um meio alternativo de obtenção de financiamento.

A seguir é apresentado o quadro comparativo das associações de poupança e crédito rotativo em alguns países da África, relativamente às suas diferentes designações e as características que assumem em cada região.

Quadro 1 - Comparativo dos Diferentes Tipos de ROSCA nos Países da África

País	Designação da ROSCA	Características	Funcionamento
Angola	kixikila ⁷	Praticada essencialmente por mulheres; baseada na confiança; o montante é fixado previamente; realizada por operadores da economia informal, assim como funcionários públicos; flexibilidade na ordem de recebimento do montante poupado; sendo solidário com quem mais precisa no momento; usado para reforçar as estratégias de sobrevivência, fazendo face às despesas correntes.	Um grupo com uma dimensão média que varia entre 5 a 10 mulheres, associa-se geralmente por bairros ou pertencentes à mesma actividade económica. A liderança do grupo é confiada a uma mulher mais velha, que se denomina mãe da kixikila. O montante fixado e acumulado, é entregue a um dos elementos do grupo, seguindo uma ordem pré-estabelecida pela mãe da kixikila, em coordenação com os elementos.
Cabo Verde	Totocaixa ⁸	É caracterizado pela solidariedade e ajuda mútua; é usado para a sobrevivência económica, social e cultural da população.	A totocaixa é constituída por um grupo de indivíduos, que se reúne livremente, normalmente provenientes do mesmo local de trabalho. O grupo combina o montante de contribuição, bem como a periodicidade de recebimento do valor acumulado. A escolha do elemento do grupo que irá receber o valor numa

⁷ Adaptado de Costa (2011)

⁸ Adaptado de Guedes; Amaro (2004)

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

			determinada data, é feita por sorteio.
Guiné Bissau	Abota ⁹	Os seus valores base são a solidariedade e a entreaajuda	É criado um grupo, em que cada um dos elementos contribui de forma periódica para o fundo comum, que se destina às obrigações sociais, ao financiamento das actividades económicas, despesas correntes, entre outras.
Moçambique	Xitiki ¹⁰	É caracterizado pela coesão social; confiança mútua e responsabilidade; produção alternativa de riqueza; envolve uma ética comportamental e de grupo; exige disciplina orçamental; objectivos traçados e um plano de poupança	Esta prática funciona como uma forma de criação de condições de investimento na habitação, educação, empresa, entre outras. Existe um tesoureiro, guardião das poupanças de todos. A ordem de distribuição do valor acumulado é decidida pelo grupo, podendo esta mesma ordem alterar, mediante acordo dos elementos do grupo, depois de analisada a relevância.

Adaptado de:

- Kixikila em Angola cf Costa, Paulo C. P. da. (2011),
- Xitique em Moçambique cf. Cunha, Teresa (2014),
- Totocaixa em Cabo Verde e Abota em Guiné Bissau cf. Guedes, Joana; Amaro, Rogério R. (2004).

A kixikila em Angola, o Xitiki em Moçambique, a Abota em Guiné Bissau e a Totocaixa em Cabo Verde, são alguns exemplos de ROSCA, que apesar de apresentarem designações diferentes, convergem em muitas das suas características e funcionamento, na medida em que todas são constituídas por um grupo de pessoas que se reúnem com objectivo de poupança e de crédito, que é disponibilizado de forma rotativa entre os elementos do grupo, e uma das suas vantagens reside no facto de existir uma certa flexibilidade na alteração da posição de recebimento do valor acumulado, entre os membros, de acordo com as necessidades dos mesmos. Com a excepção da Totocaixa, em que, numa determinada data, por sorteio, qualquer um dos elementos do grupo pode receber o valor acumulado, nas restantes práticas

⁹ Adaptado de Guedes; Amaro (2004)

¹⁰ Adaptado de Cunha, Teresa (2014)

de ROSCA, a data, bem como o membro do grupo que irá receber o montante poupado, é definido previamente e de forma consensual.

2.6 Vantagens e desvantagens do xitiki enquanto uma forma de ROSCA

A autora Trindade (2015), na sua tese “xitiki é compromisso” salienta que o xitiki fornece um mecanismo colectivo para o autocontrolo (despesas e poupança); não possui custos associados a empréstimo bancário, como é o caso das instituições financeiras; verifica-se uma certa flexibilidade na rotação, podendo ser alterada ou ajustada de acordo com as necessidades dos elementos do grupo, o que não se pode observar nos sistemas bancários.

Os factores acima descritos apresentam-se como sendo algumas das vantagens do xitiki. Apesar de alguns autores afirmarem que o dinheiro, tempo e energia gastos socializando constituem uma desvantagem das ROSCA no geral, este pode ser um motivo da adesão por parte dos seus membros, dado que se constitui amizade, troca de informações e experiências, organização de negócios entre os membros, entre outros.

2.7 Xitiki em Moçambique

De acordo com Casimiro (2011), o *xitique* é uma palavra em Tsonga, que traduz uma prática social de ajuda mútua baseada em associações de Poupança e Crédito Rotativo (PCR).

Cunha (2011) define o *xitique*¹¹ como uma palavra Tsonga que é traduzida para o português como poupar, amearhar, juntar. A autora afirma tratar-se de uma prática económica e financeira, comum em Moçambique.

A semelhança do referido por Isabel Casimiro, a autora Trindade (2011), defende que o xitiki é um modelo de poupança e crédito rotativo, que permite às pessoas fazerem poupanças entre si. É uma prática que existe em quase todo o território moçambicano, assumindo diferentes designações, de acordo com a região, sendo mais notória na zona sul, principalmente em Maputo e, apesar de ser mais comum entre pessoas de classes sociais mais baixas, com fraco acesso a recursos e créditos bancários, é uma prática que se verifica em todos os estratos sociais.

¹¹A palavra é escrita dessa forma, nas partes do texto em que são feitas citações, de modo a manter a originalidade dos autores.

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

As autoras apresentam definições muito claras relativamente ao xitiki e convergem ao assumir o xitiki como poupança que surge como uma forma de apoio familiar. Entretanto, pretendendo trazer uma abordagem que vai além de poupança de recursos financeiros e crédito rotativo, para efeitos da presente pesquisa, o xitiki será abordado como sendo uma fonte de financiamento colectivo, para o investimento. Neste sentido, o xitiki, enquanto alternativa de financiamento ao crédito bancário, torna-se uma forma de apoio aos pequenos negócios, procurando suprir o défice na oferta do financiamento tradicional, dados os constrangimentos no acesso ao crédito junto de instituições financeiras. Este cenário potencia a adopção da prática do xitiki. E, sendo este um recurso financeiro obtido através das contribuições fixas de um grupo, apresentando similaridade às práticas de *crowdfunding*¹² pelo acto de juntar certas quantias de dinheiro de diversas origens.

2.8 Crowdfunding vs Formas Tradicionais de Financiamento

Leal (2016) na sua pesquisa sobre *Crowdfunding* em Portugal, salienta que, na fase de criação de um negócio, vários são os esforços envidados no sentido de angariar fundos para suprir as necessidades de financiamento, todavia é necessário avaliar, primeiro, quais são as fontes de financiamento disponíveis e quais se adequam a cada contexto de negócio.

Para garantir o acesso aos serviços financeiros, os pequenos negócios têm à disposição um conjunto de opções (Leal, 2016:11):

- **Capitais próprios:** Provenientes de famílias, amigos, entre outros.
- **Empréstimos Bancários:** usada em economias desenvolvidas.
- **Business Angels,** ao ser disponibilizado o crédito, os empreendedores recebem, por parte dos investidores, aconselhamento na gestão da empresa, que representa uma vantagem importante para empreendedores com pouca experiência empresarial.

¹²Em tradução livre para o português, *Crowdfunding* significa “financiamento pela multidão”, mas tornou-se mais popular pelo termo “financiamento colectivo” cf Henriques e Lima, 2014, apud Amedomar, André de A. (2015:15), *O Crowdfunding de recompensas como alternativa de capital empreendedor para Empresas de Base Tecnológica no Brasil*. Universidade de São Paulo: Dissertação de Mestrado.

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

- **Capital de Risco**, há partilha de risco por parte do investidor uma vez que ele passa a fazer parte da gestão da empresa por um período de tempo, facto que poderá contribuir para o aumento do valor da empresa.
- **Crowdfunding**, o empreendedor utiliza uma campanha de financiamento colaborativo para a angariação de fundos, sem ter a necessidade de intermediários financeiros, acumulação de dívidas, partilha de capital social e pré-venda de bens.

Apesar de se ter um leque de opções de financiamento, para os pequenos negócios, nos países em desenvolvimento, como os da África subsariana, o facto de se verificar, entre outros, falhas na gestão e no controlo da situação económica, social e política, faz com que predomine, nestes casos, o sector financeiro informal (Guedes & Amaro, 2004).

E fazendo uma análise dos meios de financiamento ao dispor para os pequenos negócios, podem constatar-se duas situações, descritas de seguida.

No que concerne aos empréstimos bancários, estes apresentam constrangimentos no seu acesso, advindos de ausência de garantias, o que, associado às altas taxas de juro praticadas pelas instituições financeiras, representa um desincentivo na busca pelo crédito bancário, levando ao colapso de alguns negócios.

Em relação ao Crowdfunding, não obstante ser um modelo que permite financiar projectos criativos, normalmente através de avultados valores monetários, provenientes de um elevado número de pessoas que têm interesses em comum, possui características que se assemelham ao xitiki, na abordagem desta pesquisa, em que um grupo de pessoas obtém financiamento pela colectividade de modo a suprir as necessidades de crédito com que se deparam. Esta ferramenta surge como alternativa às fontes tradicionais de obtenção de crédito, como é o caso do empréstimo bancário, Business Angels, entre outras.

2.9 Sustentabilidade das Instituições Financeiras - caso dos Bancos Comerciais

A autora Naves (2007), no seu artigo sobre sustentabilidade financeira, refere que, para garantir que as instituições financeiras cumpram o seu papel de fornecimento de crédito aos clientes, bem como outros serviços financeiros, é importante que elas tenham sustentabilidade financeira.

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

De acordo com Bezerra, 2001 apud Naves, (2007:67) a sustentabilidade financeira possui dois factores críticos: a cobertura dos custos de empréstimos e os de transacção.

As taxas de juros elevadas, praticadas pelos bancos comerciais, justificam-se, na medida em que os custos operacionais da actividade, assim como as perdas, deverão ser cobertas pelo *spread*, os poupadores devem ser estimulados a depositar seus fundos, que serão usados para financiar os tomadores de crédito e, portanto, precisam obter lucros capazes de garantir o retorno razoável sobre esse capital investido (Meyer, 2000).

Pode-se notar, nos argumentos dos autores, que a banca comercial, para manter a sua sustentabilidade e garantir o cumprimento do seu papel de provedor de recursos financeiros, opera com taxas de juro que, em particular para os pequenos negócios, são consideradas elevadas.

Naves (2007), estabelece diferenças entre as cooperativas de crédito e os bancos comerciais, que residem no facto de as cooperativas não terem o lucro como objectivo, cobrando apenas pelos serviços prestados ao menor custo possível. A autora Naves (2007) salienta que os riscos podem ser divididos em riscos de clientes e riscos do sector. Quanto aos riscos dos clientes, estes são considerados menores para as cooperativas de crédito, dado que os clientes fazem parte das cooperativas e devido ao capital social existente. Quanto aos riscos de crédito, podem ser considerados os mesmos custos para as duas organizações. Constatase que um dos maiores constrangimentos no acesso ao crédito, na banca comercial é, para além das altas taxas de juro, as garantias exigidas, no âmbito da disponibilização dos recursos financeiros aos pequenos negociantes, sendo estes, na sua maioria, pessoas de baixa renda, sem possibilidade de oferecer garantias, privando-os, deste modo, do uso desses produtos financeiros. Ao mesmo tempo, reconhece-se que estas instituições, para poderem operar no mercado e garantir o princípio de continuidade, necessitam de manter a sua sustentabilidade financeira e operacional, para além da maximização do lucro e, ao perseguir esses objectivos, tornam-se inacessíveis aos praticantes do comércio informal.

2.9.1 Cooperativas de Crédito

De acordo com Freitas (2013), as cooperativas de crédito enquadram-se no sistema financeiro, na medida em que permitem a captação de recursos, por parte dessas

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

instituições, e, para satisfazer os interesses do grupo, conforme referido por Bressan *et al.* (2003), as cooperativas de crédito realizam as operações básicas de um banco, promovendo a intermediação entre os agentes poupadores e os que procuram financiamentos, ocorrendo apenas dentro da associação.

Segundo Freitas (2013), a cooperativa é formada por um grupo de pessoas, com vista a satisfazer interesses comuns. Por esta via, os indivíduos procuram atingir os seus objectivos económicos, sociais e culturais, através do uso da cooperação e ajuda mútua como estratégia.

As cooperativas de crédito dão a possibilidade de acesso ao crédito aos que não fazem parte do sistema financeiro tradicional, com a finalidade de fomentar o desenvolvimento local, viabilizando, deste modo, as actividades económico-produtivas. De acordo com Bressan *et al.* (2003), não obstante as cooperativas de crédito tratem-se de instituições financeiras, diferem dos bancos comerciais, pois não visam o lucro, constituídas com o objectivo de propiciar crédito e prestar serviços aos seus associados, estando a sua eficiência assente em suprir necessidades dos seus membros. Os custos são distribuídos entre os membros, na forma de juros e de pequenas taxas. Essas características distinguem as cooperativas de crédito das outras instituições financeiras (Freitas et al, 2013).

Analisando os preceitos dos autores relativamente às cooperativas de crédito, pode-se dizer que estas não só propiciam os recursos financeiros, por parte da população que não tem acesso aos serviços financeiros formais, como também constitui, de certa forma, um mecanismo seguro de obtenção de crédito, menos oneroso relativamente às outras instituições financeiras.

2.9.2 Instituições do tipo Fintech

O termo fintech provém da junção de duas palavras inglesas: *finance and technology*, ou seja, aliam a tecnologia ao alto nível de inovação no oferecimento de serviços financeiros. As fintech apresentam-se como um modelo de negócio digital acessível aos seus associados no que diz respeito à sua capacidade de rapidez na disponibilização dos serviços financeiros, reduzidas taxas, ausência de burocracias e juros baixos. Por se tratar de um modelo baseado no uso de tecnologias, propicia a

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

que operem a custos baixos relativamente às instituições financeiras tradicionais físicas, o que culmina nas taxas e juros reduzidos (Faria, et al, 2019).

Tomando em consideração o actual cenário do sistema financeiro no que tange, entre outros, à falta de acesso aos serviços financeiros, à elevada burocracia na disponibilização de recursos financeiros e elevadas taxas de juro com que se deparam as pessoas que necessitam de crédito, as fintech apresentam-se como soluções inovadoras e rápidas para os seus usuários.

3 Metodologia e Desenho da Investigação

3.1 Contextualização da Investigação

A cidade de Maputo possui cerca de 65 mercados (vide anexo I), nos quais encontramos os pequenos negociantes, na sua maioria praticantes do xitiki, uma actividade que surge decorrente da necessidade de se procurarem formas alternativas para financiar o negócio. E começou como uma forma de entesourar o dinheiro e só receber no final do mês, para aliviar nas despesas, e por se partir do pressuposto que não é fácil guardar dinheiro sem um comprometimento com alguém. O termo xitiki significa “juntar dinheiro para aliviar algo que é pesado”. O xitiki é uma contribuição diária, semanal ou mensal, feita entre os membros de um determinado mercado. Existem várias tipologias de xitiki, dentre elas: o xitiki de cartão, em que os membros pagam à pessoa que amealhou o dinheiro por eles, uma taxa de 10% do valor total do xitiki, que foi acumulado ao final do período inicialmente acordado; xitiki da banca, onde os membros contribuem com um certo valor para a compra de produtos para uma determinada banca de um dos seus elementos do grupo. Este processo é repetido diariamente até abranger todos os membros do grupo.

No xitiki de cartão, o valor é entregue diariamente a uma senhora confiada por todos, que pode ser daquele mercado ou não. A respectiva senhora recolhe o dinheiro, em cada banca, que fica em sua posse e será devolvido no final do mês a cada vendedor que acumulou.

3.2 Tipo de Pesquisa/Abordagem de Estudo

A presente investigação classifica-se como exploratória e descritiva. É exploratória porque procurou-se, inicialmente, compreender aspectos sobre o xitiki, suas características, tipologia e funcionamento. Segundo Andrade (2007), a pesquisa exploratória é o primeiro passo de todo o trabalho científico, pois permite a familiarização do tema, o que por sua vez facilita a delimitação exacta do tema, a formulação do problema, dos objectivos e das hipóteses do problema. Esse processo permitiu, não só a familiarização com o objecto de estudo, como também ajudou no melhoramento do inquérito desenvolvido.

De acordo com Malhotra (2006), a pesquisa exploratória tem como objectivo prover critérios e compreensão. Dado que os seus resultados não são definitivos, a pesquisa

exploratória foi seguida de uma pesquisa conclusiva do tipo descritiva, visto que descreve as características dos entrevistados e suas preferências em formas de financiamento. A pesquisa descritiva permite o teste de hipóteses previamente formuladas por meio da pesquisa exploratória.

3.3 Técnicas para a colecta de dados

As técnicas usadas para a colecta de dados foram: questionário (vide apêndice I) e entrevista. O questionário teve como objectivo obter informações dos entrevistados em relação a acessibilidade e segurança na prática do xitiki. De acordo com Malhotra (2006:290), o questionário é uma técnica estruturada para a colecta de dados, que consiste em uma série de perguntas, escritas ou orais, que um entrevistado deve responder.

A técnica de entrevista permitiu que se pudesse ter um melhor enquadramento sobre a prática e o funcionamento do xitiki. Esta técnica tem como aplicação proporcionar à pesquisa exploratória maior compreensão e entendimento a respeito do problema (Malhotra, 2006).

3.4 Necessidade de amostragem e Definição da Amostra

De um modo geral, as pesquisas sociais abrangem um universo de elementos tão grande que se torna impossível considerá-los em sua totalidade. Daí que é muito frequente trabalhar com uma amostra (Gil, 2007). Para a presente pesquisa, dado que a população em estudo é consideravelmente grande, será usada a técnica de amostragem, que passa pela definição de uma amostra.

O processo de definição da amostra para um estudo é determinante, numa pesquisa em que se pretendem tirar conclusões para uma determinada população e que, de facto, a mesma seja representativa, com o mínimo de erro possível e, consequentemente, um grau de confiança aceitável. Para este estudo, foram considerados **cinco passos** para a concepção da amostra, a saber: definição da população alvo, escolha das técnicas de amostragem, determinação da composição da amostra, execução do processo de amostragem e teste.

3.4.1 Definição da População

O município de Maputo está localizado na margem ocidental da Baía de Maputo, no extremo sul do país, e faz fronteira com o distrito de Marracuene, ao norte; o município de Matola, a noroeste; o distrito de Boane, a oeste; e o distrito de Matutuíne, a sul. Em relação à fronteira com África do Sul e Suazilândia, a distância do município de Maputo a estes pontos são, respectivamente, de 120 e 80 quilómetros.

Constitui, administrativamente, um município com um governo eleito. Embora não se deva confundir com Província de Maputo, a cidade de Maputo tem estatuto de província. Com uma área de cerca de 300 quilómetros quadrados, possui uma população residente de 1.080.277 (um milhão, oitenta mil, duzentos e setenta e sete) habitantes (censo 2017).

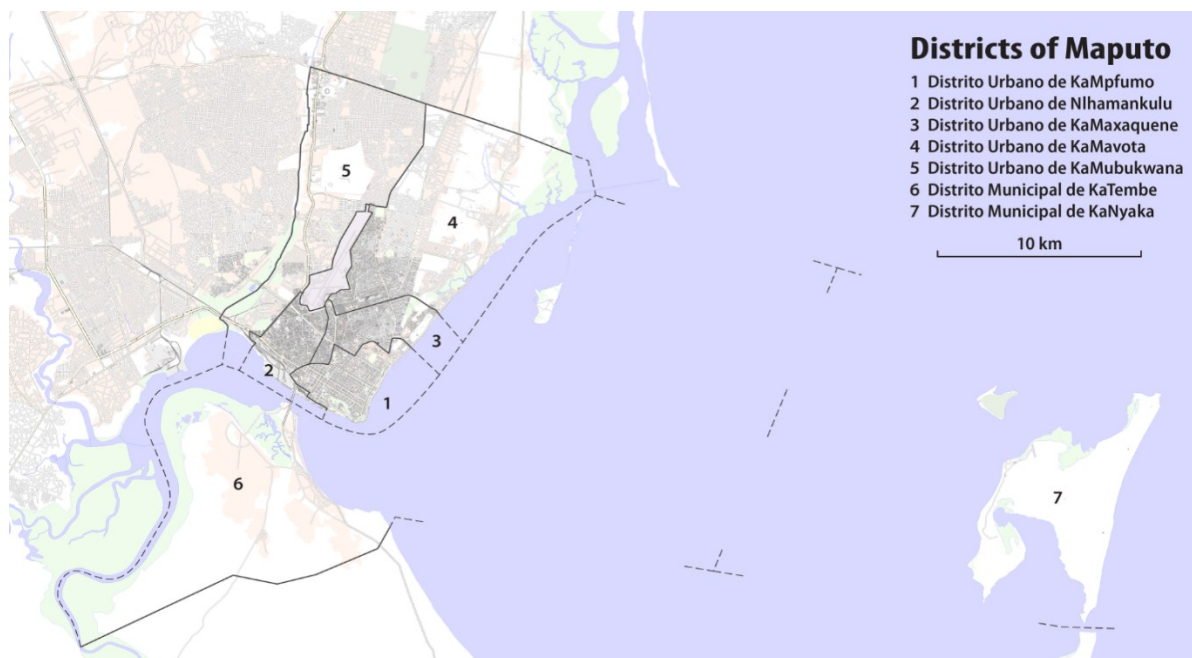


Figura 2 - Divisão administrativa do município de Maputo

O município de Maputo possui 65 mercados municipais, distribuídos pelos seus 7 municípios, dentre os quais a maior parte deles situa-se no Distrito Municipal KaMavota. O distrito municipal KaNyaka possui apenas 1 mercado municipal (Conselho Municipal de Maputo, 2019).

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

Tabela 1 - Mercados municipais da cidade de Maputo em 2019

Distrito Municipal	Nº de Mercados	%
KaMpfumo	10	15.2
Nlhamankulu	10	15.2
KaMaxaquene	10	15.2
KaMavota	17	25.8
KaMubukwana	16	24.2
KaTembe	2	3.0
KaNyaKa	1	1.5
	65	

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

De acordo com os dados disponibilizados, em Abril de 2019, pela Direcção de Mercados e Feiras, o total dos vendedores nestes 65 mercados dos 7 distritos municipais corresponde a 16.241. Por razões financeiras e por limitação do tempo de pesquisa, decidiu-se excluir:

1. Os distritos municipais KaTembe e KaNyaKa – a localização dos mesmos está distante dos outros distritos municipais e possuem um número reduzido de mercados;
2. Os vendedores de lojas, uma vez que quase não existem lojas nos mercados (como os dados demonstram);
3. Os vendedores de bancas, pelo facto de estes não terem lugares fixos.

Sendo assim, considera-se para o presente estudo uma população de 6.296 vendedores em barracas pertencentes aos distritos municipais de KaMpfumo, KaNhlamankulu, KaMaxaquene, KaMavota e KaMubukwana.

3.4.2 Técnica de Amostragem

Segundo McDaniel; Gates (2003), para um estudo deste tipo, a amostragem adequada é a amostragem probabilística, pelas suas vantagens, como:

- cada um dos elementos da população tem uma probabilidade conhecida e diferente de zero de ser seleccionado para integrar a amostra;
- obter informações de um corte transversal representativo da população de interesse;
- os erros de amostragem podem ser computados e o resultado da pesquisa pode ser projectado para a população.

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

Tratando-se de cinco distritos municipais com características mutuamente exclusivas – heterogéneas, a amostragem probabilística usada foi a estratificada, com repartição proporcional, segundo a fórmula adaptada da regra de “três simples” que a seguir é apresentada:

$$\frac{n_h}{N_h} = \frac{n}{N} \Leftrightarrow n_h = \frac{n \times N_h}{N} \quad [1]$$

Onde:

N_h ... é o número total de unidades no estrato;

n_h ... é o número de unidades da amostra no estrato;

n ... é o tamanho da amostra obtido da população;

N ... é o tamanho da população.

Para retirada dos elementos da amostra, no intuito de tentar garantir a representatividade da amostra, foi usada a amostragem sistemática.

3.4.3 Determinação da composição da amostra

Triola (1999), refere que, quando a população é relativamente pequena e a amostragem é sem reposição, modifica-se a margem de erro ou erro máximo de estimativa (ϵ) para incluir o factor de correcção para população finita.

Deste modo, considerando uma população de 6.296 vendedores em barracas (como mostra o anexo 2, somatório de barracas ocupadas), trabalhando com um nível de confiança de 95% e um erro de 5%, o tamanho mínimo da amostra que se obtém é de 362 vendedores.

Tabela 2 - Diferentes tamanhos de amostra de acordo com o nível de confiança e graus de incerteza

α	Confiança %	Z	Tamanho da amostra	N	
0.200	80	1.282	10	6.296	
0.150	85	1.440	23	6.296	
0.100	90	1.645	67	6.296	
0.050	95	1.960	362	6.296	
0.025	98	2.240	1522	6.296	
0.010	99	2.576	4564	6.296	

Fonte: A Autora (2019)

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

Sendo assim, baseando-se numa amostra mínima de 362 vendedores dos cinco municípios, foi determinado, proporcionalmente, o tamanho da amostra para cada estrato, o que resultou nos seguintes quadros de amostragem:

Tabela 3 - Tamanho de amostra no distrito Municipal de KaMpfumu

	Mercado	N	nh
Distrito Municipal KaMpfumu	Central	171	10
	Povo	127	7
	Janeth	267	15
	Praça de Touros	64	4
	Feira P. Touros	92	5
	Mandela I	30	2
	Mandela II	45	3
	Estrela Vermelha	270	16
	4 de Outubro	54	3
	Agostinho Neto	175	10

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

Tabela 4 - Tamanho de amostra no distrito municipal Nhlamankulu

	Mercado	N	Nh
Distrito Municipal Nhlamankulu	Xipamanine Formal	842	48
	Xipamanine Informal	63	4
	XipamanineBazuca	17	1
	Malanga Formal	156	9
	Malanga Informal	22	1
	Fajardo Formal	1887	108
	Fajardo Informal	102	6
	Lhanguene	7	0
	Vulcano	29	2
	7 de Abril	16	1

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

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

Tabela 5 - Tamanho de amostra no distrito municipal Kamaxaquene

	Mercado	N	nh
Distrito Municipal KaMaxaquene	Mazambane	112	6
	Khalene Formal	40	2
	Khalene Informal	29	2
	1º de Maio	6	0
	Chai	18	1
	Mafalala	16	1
	Feira de Maxaquene	28	2
	Maxaquene	50	3
	1º de Agosto	14	1
	Peixe	58	3

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

Tabela 6 - Tamanho de amostra no distrito municipal KaMavota

	Mercado	N	nh
Distrito Municipal KaMavota	Hulene	19	1
	PolanaCanico	48	3
	Estaleiro	5	0
	Missavane	4	0
	Mavalane	21	1
	Praça dos Combatentes	192	11
	1 de Junho	50	3
	Mahotas	22	1
	Romão	15	1
	3 de Fevereiro	4	0
	Lauallane I	38	2
	lauallane II	6	0
	Ferroviano	10	1
	Muchapo	27	2
	Magoanine A	22	1
	Albasine	0	0
	Magoanine B	20	1

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

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

Tabela 7 - Tamanho de amostra no distrito municipal KaMubukwana

	Mercado	N	nh
Distrito Municipal KaMubukwana	Grossista do Zimpeto	152	9
	Anexo MGZ	413	24
	Drive in	18	1
	Zimpeto Retalhista	33	2
	Matendene	64	4
	Mbuzine	11	1
	Malhazine	55	3
	Volante 6	8	0
	George Dimitrov	51	3
	Bagamoyo	28	2
	10 de Novembro	5	0
	25 de Junho	40	2
	Inhagoia	24	1
	Jardim	26	1
	Unidade 7	24	1
	Luis Cabral	34	2

Fonte: Adaptado de: Conselho Municipal da Cidade de Maputo, Direcção de Mercados e Feiras (2019)

3.4.4 Execução do processo de amostragem

Definida a população, segue-se a metodologia de amostragem e cálculo do tamanho mínimo de amostra.

Foi criado um grupo de trabalho, composto por cinco pessoas, previamente treinadas e familiarizadas ao questionário, que iniciou a recolha de dados nos mercados municipais, sob pressuposto de que os chefes dos mercados estivessem avisados da vinda de inquiridores.

3.4.5 Teste - Análise dos dados

Dada a natureza da pesquisa, baseada em recolha de dados brutos, que para a sua interpretação e compreensão há uma necessidade de resumir os dados em tabelas e gráficos, o pacote estatístico usado foi SPSS e a probabilidade usada de rejeição de uma hipótese verdadeira foi de 5% - *erro do tipo I*.

Uma vez que o tamanho da amostra de 362 é considerada suficientemente grande, pelo teorema do limite central, a distribuição da média é aproximadamente normal.

As análises descritas foram feitas em função dos objectivos traçados e aos resultados do teste do questionário, cujos resultados e esquema de análise constam do anexo

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

B, revelaram que existia uma necessidade de mudar a estrutura do questionário, vistos que algumas questões não se apresentavam claramente explicadas e não trariam respostas que poderiam responder aos objectivos traçados.

Tabela 8 - Resultados do teste do questionário e esquema de análise de dados

Secção	Variável	Análises	Resultados
Perfil do inquirido	A1	Frequências	O teste foi feito a uma amostra não aleatória de 16 vendedores, cuja idade média era de 45 anos. O centro das idades encontrava-se entre 36 e 52 anos. Embora a variabilidade das idades tenha sido de cerca de 27%, pode-se considerar que o desvio entre idades não seja acentuado, consequentemente a média das idades é representativa. Entre o vendedor mais novo (30 anos) e o mais velho (72 anos), a diferença de idades foi de 42 anos (ver tabela 8.1).
	A2 x A3	Tabela cruzada	Dos 16 vendedores entrevistados, a maior parte é de do sexo feminino (87,5%). Destes, 84,6% possui escolaridade e a probabilidade de encontrar um vendedor do sexo feminino sem escolaridade é de 16,4% (vide tabela 8.2).
	A2 x A4	Tabela cruzada	Apenas 3 vendedores preferiram não responder à questão relativa ao nível académico. Todavia, da maioria representada pelo sexo feminino, 69,2% possui o nível básico. Dois vendedores possuem uma licenciatura e outro mestrado (ver tabela 8.3).
	A5 x A6	Tabela cruzada	A maior parte dos entrevistados vende no mercado do Povo (56,25%). No conjunto dos 3 mercados mais da metade vende há mais de 3 anos (ver tabela 8.4).
Financiamento do Negócio	B1 x B2	Tabela cruzada	Embora o objectivo não fosse exactamente entrevistar somente os que praticam o Xitiki, mas sim os vendedores dos mercados e de seguida perguntar se praticam a actividade de Xitiki, para depois aferir sobre essa prática, constatou-se que maior parte dos entrevistados está nesta actividade a mais de 3 anos.
	B3	Gráfico de barras	De acordo com os dados resumidos no gráfico 1, pode-se constatar que a maior parte dos vendedores usa o Xitiki para financiar o seu negócio (vide gráfico 1)
	B4	Gráfico de barras	Apenas 31,25% dos vendedores paga juros no financiamento pelo Xitiki (vide gráfico 2)
	B5 x B5.1	Tabela cruzada	Esta questão mostrou-se irrelevante, uma vez que apenas 18,75% dos vendedores respondeu à esta questão. Dos que responderam referem que a outra forma de financiamento que usam é microfinanças (vide tabela 8.6) .
Acessibilidade do	C x C.1	Tabela cruzada	De acordo com os dados dos 15 entrevistados, a probabilidade de um vendedor que pratica xitiki buscar financiamento via xitiki é de 45,9% (vide tabela 8.7).
Segurança na prática do xitiki	D1	Gráfico de barras	Apenas 18.75% refere que não é segura a forma como é praticada o Xitiki (vide gráfico 3).
	D2	Gráfico de barras	Um quarto dos vendedores diz que não existem regras na prática do Xitiki (vide gráfico 4)
	D3 x D4	Tabela cruzada	Dos que responderam às questões: “Conhece alguma instituição de xitiki?” e “Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?”, cerca de 78,6% não conhece alguma instituição de xitiki. No entanto, dos que conhecem, apenas 21,4% participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki (vide tabela 8.8).

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

	D3 x D5	Tabela cruzada	Cerca de 87,5% dos entrevistados não conhece nenhuma instituição de xitiki, Todavia, mais da metade (cerca de 53,85%) gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar xitiki(vide tabela 8.9).
	D3 x D6	Tabela cruzada	Todos os participantes que conhecem uma instituição de xitiki, responderam que não participariam da mesma, se ela fosse criada enquanto que os participantes que não conhecem (cerca de 83,33%) participariam. (vide tabela 9).
	D3 x D7	Tabela cruzada	A maioria dos vendedores (87,5%), embora não conhecer uma instituição de xitiki, são unânimes em afirmar que a criação de uma instituição de xitiki, trairia segurança à esta prática(vide tabela 10).

Fonte: A Autora (2019)

4 Apresentação e Interpretação dos Resultados

Tabela 9- Idade dos vendedores

	Tamanho da amostra	357
	Não respondentes	5
Média		39.73
Mediana		39.00
Moda		32
Desvi opadrão		9.695
Variança		93.992
Mínima		17
Máxima		63
Percentil	25	32.00
	50	39.00
	75	46.00

Fonte: A autora (2019)

De acordo com o plano de amostragem traçado para a presente pesquisa, o tamanho mínimo de amostra calculado, a um erro amostral de 5% (o que de acordo com Pereira (2004) um erro até 14% é aceitável para inferências), foi de 362 vendedores dos diferentes mercados municipais.

A primeira característica demográfica analisada foi a idade dos vendedores. Antes de iniciar a análise, foi feita uma limpeza da base de dados e eliminados 3 *outliers* (vendedores com idades de 70, 72 e 80 anos) de modo a diminuir o desvio padrão e amplitude do intervalo de confiança, tornando-o mais preciso. Não obstante 1,4% dos vendedores não ter respondido à questão sobre a idade, a média foi de 40 anos, com um desvio de idades de cerca de 10 anos, o que corresponde a um coeficiente de variabilidade de 24,4%. Entre o vendedor mais novo (de 17 anos) e o mais velho (de 63 anos) existe uma diferença de idades de 46 anos. Todavia, mais de metade dos vendedores tem idades iguais ou inferiores a 39 anos. Esta média de idades mostra que, apesar do xitiki ser uma prática antiga, já enraizada na sociedade moçambicana, é praticada também pela camada jovem. E segundo os dados do FinScope Moçambique (2020), 54% da população considerada adulta, ou seja, superior aos 16 anos, usa serviços financeiros, sejam eles formais ou informais.

Olhando para o centro de distribuição de idades, as estatísticas mostram que 50% dos vendedores têm idades compreendidas entre 32 e 46 anos (ver tabela 9).

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

Tabela 10 - Sexo vs Escolaridade dos Vendedores

			Possui escolaridade?		Total
			SIM	NÃO	
Sexo	Masculino	Entrevistados	133	8	141
			94.3%	5.7%	100.0%
		Os que possuem escolaridade	42.0%	17.8%	39.0%
	Feminino	Entrevistados	184	37	221
			83.3%	16.7%	100.0%
		Os que possuem escolaridade	58.0%	82.2%	61.0%
Total			317	45	362
			87.6%	12.4%	100.0%
			100.0%	100.0%	100.0%

Fonte: A autora (2019)

Tabela 11 - Sexo vs Nível Académico

			Nível Académico				Total
			Básico	Médio	Licenciatura	Mestrado	
Sexo	Masculino	Entrevistados	86	35	7	1	129
			66.7%	27.1%	5.4%	.8%	100.0%
		Nível Académico	41.3%	36.5%	87.5%	100.0%	41.2%
	Feminino	Entrevistados	122	61	1	0	184
			66.3%	33.2%	.5%	.0%	100.0%
		Nível Académico	58.7%	63.5%	12.5%	.0%	58.8%
Total	Entrevistados	208	96	8	1	313	
		66.5%	30.7%	2.6%	.3%	100.0%	
	Nível Académico	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Fonte: A autora (2019)

Uma outra característica demográfica importante que é usada quando se estuda uma determinada população é o género. Na nossa pesquisa, foi visto que a actividade de xitiki é praticada por indivíduos do sexo masculino e feminino que, em grande número, possuem escolaridade e com níveis académicos que variam desde o básico ao mestrado. De acordo com os resultados encontrados, a maior parte dos entrevistados (61%) são do sexo feminino e com um nível básico de escolaridade na sua maioria. Aquando da descrição das características do xitiki, foi visto que o mesmo é praticado

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

maioritariamente por mulheres de diferentes níveis de escolaridade e este resultado comprova tal facto.

Tabela12- Tempo no Negócio

	Frequência	Prequência relativa	Frequência relativa válida ¹³	Frequência Acumulada
Menos de 1 ano	20	5.5	5.6	5.6
2 anos	45	12.4	12.5	18.1
Mais de 3 anos	295	81.5	81.9	100.0
Total	360	99.4	100.0	
Casos perdidos	2	0.6		
Total	362	100.0		

Convidados a responder à questão sobre o tempo em que se encontra no negócio, apenas 2 inqueridos não se recordam ao certo do tempo, não obstante a pergunta permitir uma resposta aproximada. Sendo assim, das 360 respostas válidas, chegou-se à conclusão de que a maior parte dos vendedores (81,9%) encontram-se no negócio há mais de 3 anos (ver tabela 12).

Tabela 13 - Tempo de prática do xitiki

		Há quanto tempo pratica o xitiki?			Total
		Menos de 1 ano	2 anos	Mais de 3 anos	
Pratica o Xitiki? SIM	Entrevistados	38	44	253	335
	Pratica o Xitiki?	11.3%	13.1%	75.5%	100.0%
	Há Quanto tempo pratica o xitiki?	97.4%	100.0%	100.0%	99.7%
NÃO	Entrevistados	1	0	0	1
	Pratica o Xitiki?	100.0%	0.0%	0.0%	100.0%
	Há Quanto tempo pratica o xitiki?	2.6%	0.0%	0.0%	0.3%
Total	Entrevistados	39	44	253	336
	Pratica o Xitiki?	11.6%	13.1%	75.3%	100.0%
	Há Quanto tempo pratica o xitiki?	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Cerca de 7,2% da população amostral não respondeu à questão relacionada com o tempo em que pratica o xitiki. No entanto, dos que optaram por responder a esta

¹³ Não considerando os casos perdidos (excluindo os que não responderam)

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

questão, 99,7% pratica oxitiki. Dentre estes, 75,5% pratica já há mais de 3 anos (ver tabela 13).

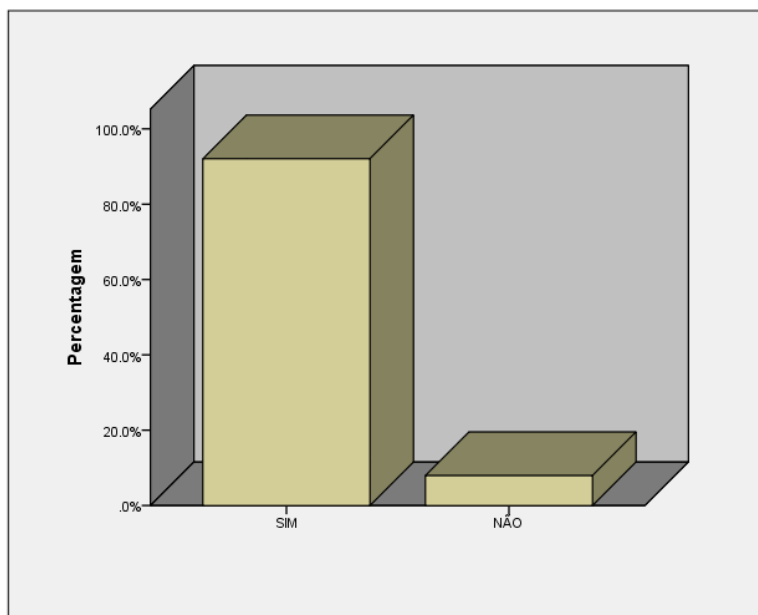


Gráfico 1 - Tem usado o xitiki para financiar o seu negócio?

De acordo com os dados resumidos no gráfico 1, pode-se constatar que a maior parte dos vendedores (cerca de 92%) usa o Xitiki para financiar o seu negócio (vide gráfico 1)

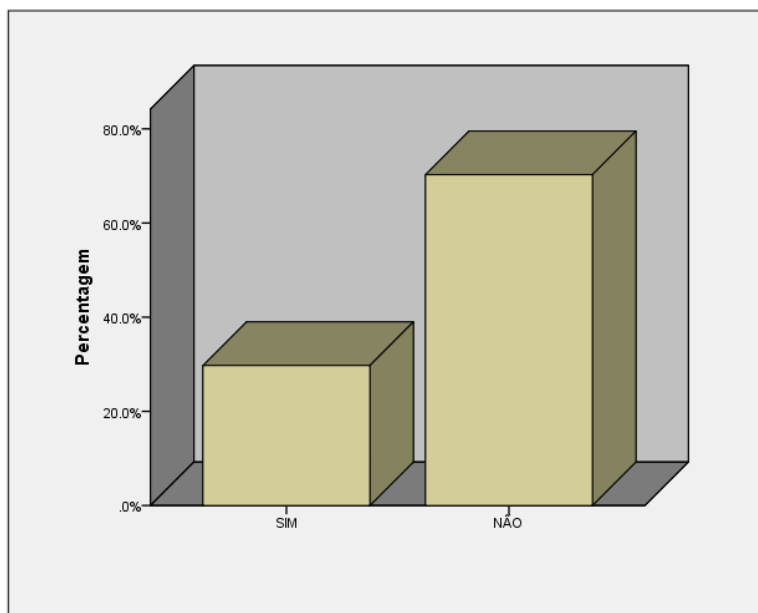


Gráfico 2 - Paga juros quando faz xitiki?

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

Apenas 29,7% dos trabalhadores paga juros quando faz xitiki, (vide gráfico 2). O xitiki é uma modalidade de financiamento, na sua essência, com custo nulo, mas dependendo da tipologia (por exemplo o xitiki de cartão), os seus praticantes podem incorrer a um custo, embora este seja muito reduzido, comparativamente a outras alternativas.

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

Tabela 14 - Formas de financiamento do negócio para além do xitiki

			Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?		Total
			SIM	NÃO	
Qual?	Crédito Bancário	Entrevistados	71	0	71
		Qual?	100.0%	0.0%	100.0%
		Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	53.8%	0.0%	48.3%
	Micro-finanças	Entrevistados	29	0	29
		Qual?	100.0%	0.0%	100.0%
		Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	22.0%	0.0%	19.7%
	Familiares/Amigos	Entrevistados	29	1	30
		Qual?	96.7%	3.3%	100.0%
		Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	22.0%	6.7%	20.4%
	Nenhuma	Entrevistados	0	14	14
		Qual?	0.0%	100.0%	100.0%
		Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	0.0%	93.3%	9.5%
	Outros	Entrevistados	3	0	3
		Qual?	100.0%	0.0%	100.0%
		Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	2.3%	0.0%	2.0%
Total	Entrevistados		132	15	147
	Qual?		89.8%	10.2%	100.0%
	Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?		100.0%	100.0%	100.0%

Embora nem todos tenham respondido a esta questão colocada, 89,8% dos inqueridos utiliza outras formas para financiar o seu negócio, sendo que a maior fonte

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

de financiamento é o crédito bancário. Esta constatação constituiu uma das fundamentações na problemática do presente trabalho.

Tabela 15- Motivo para escolha da forma de financiar o negócio

			porquê?				Total
			Exige menos requisitos	Possui custos mais baixos	O local para a busca do financiamento é mais próximo	Não há pagamento de juros	
É mais fácil ter financiamento por via de:	Crédito Bancário	Entrevistados	33	11	16	0	60
		É mais fácil ter financiamento por via de:	55.0%	18.3%	26.7%	0.0%	100.0%
		porquê?	22.0%	22.4%	19.8%	0.0%	17.0%
	Micro-finanças	Entrevistados	10	5	2	0	17
		É mais fácil ter financiamento por via de:	58.8%	29.4%	11.8%	0.0%	100.0%
		porquê?	6.7%	10.2%	2.5%	0.0%	4.8%
	Familiares/ Amigos	Entrevistados	6	5	6	14	31
		É mais fácil ter financiamento por via de:	19.4%	16.1%	19.4%	45.2%	100.0%
		porquê?	4.0%	10.2%	7.4%	19.2%	8.8%
	Xitiki	Entrevistados	98	28	57	56	239
		É mais fácil ter financiamento por via de:	41.0%	11.7%	23.8%	23.4%	100.0%
		porquê?	65.3%	57.1%	70.4%	76.7%	67.7%
	Outras	Entrevistados	3	0	0	3	6
		É mais fácil ter financiamento por via de:	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	100.0%
		porquê?	2.0%	0.0%	0.0%	4.1%	1.7%
Total	Entrevistados	150	49	81	73	353	
	É mais fácil ter financiamento por via de:	42.5%	13.9%	22.9%	20.7%	100.0%	
	porquê?	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

Questionados sobre a forma mais fácil de obter financiamento, 67,7% dos vendedores são da opinião de que é mais fácil obter financiamento por via de Xitiki, pois não há pagamento de juros (com 76,7% de observações para este item) (ver tabela 15).

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

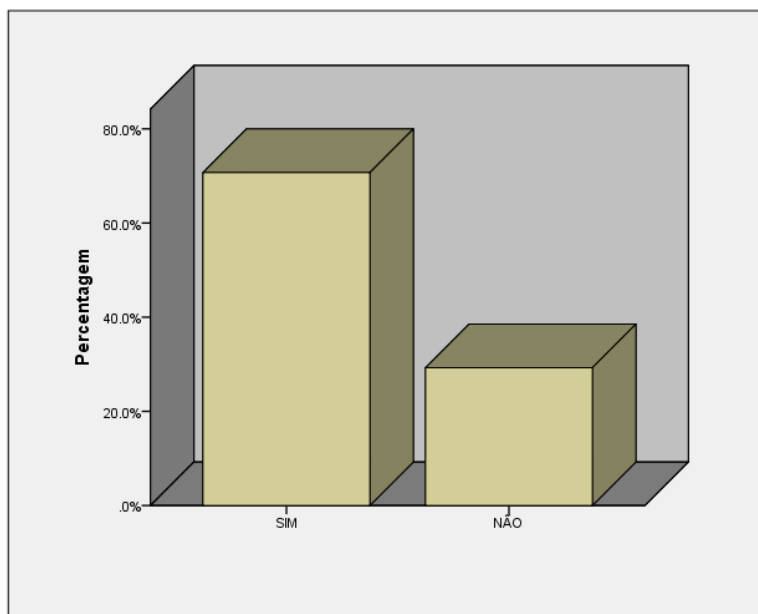


Gráfico 3 - A Forma como funciona o xitiki é seguro?

Apenas 29,3% refere que não é segura a forma como é praticada o Xitiki (vide gráfico 3).

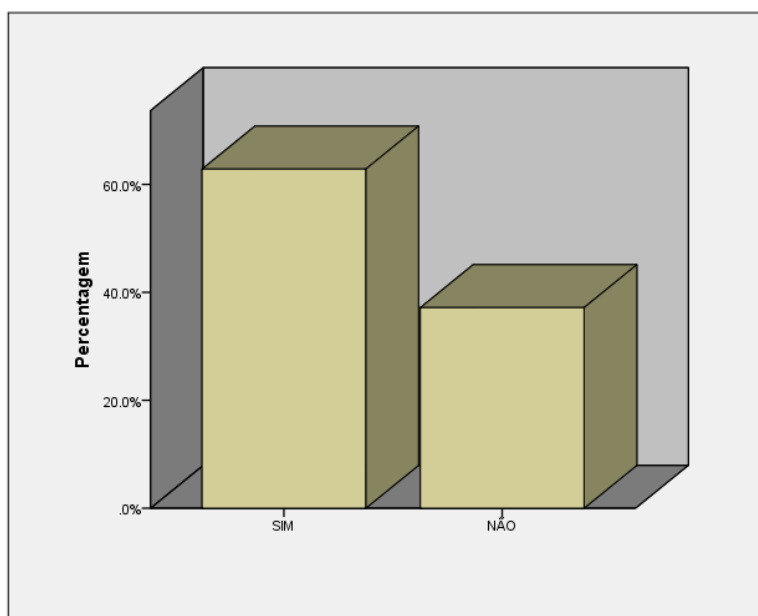


Gráfico 4 – Existem regras no Xitiki?

37,2% dos vendedores diz que não existem regras de prática do Xitiki(vide gráfico 4)

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

Tabela 16- Conhece alguma instituição de xitikivs Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki

			Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?		Total
			SIM	NÃO	
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	Entrevistados	63	61	124
		Conhece alguma instituição de xitiki?	50.8%	49.2%	100.0%
		Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?	80.8%	25.8%	39.5%
	NÃO	Entrevistados	15	175	190
		Conhece alguma instituição de xitiki?	7.9%	92.1%	100.0%
		Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?	19.2%	74.2%	60.5%
Total	Entrevistados	78	236	314	
	Conhece alguma instituição de xitiki?	24.8%	75.2%	100.0%	
	Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?	100.0%	100.0%	100.0%	

Dos 314 participantes do inquérito que responderam às questões: “Conhece alguma instituição de xitiki?” e “Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?”, cerca de 60,5% não conhece alguma instituição de xitiki. Dos que conhecem, apenas 50,8% participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki (vide tabela 16).

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

Tabela 17 - Propensão à criação de uma instituição de xitiki

			Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?		Total
			SIM	NÃO	
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	Entrevistados	128	17	145
		Conhece alguma instituição de xitiki?	88.3%	11.7%	100.0%
		Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?	48.3%	22.4%	42.5%
	NÃO	Entrevistados	137	59	196
		Conhece alguma instituição de xitiki?	69.9%	30.1%	100.0%
		Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?	51.7%	77.6%	57.5%
Total	Entrevistados		265	76	341
	Conhece alguma instituição de xitiki?		77.7%	22.3%	100.0%
	Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?		100.0%	100.0%	100.0%

Os resultados mostram que a maioria dos vendedores 77,7% são propensos à criação de uma instituição onde as pessoas pudessem praticar xitiki. Quando entrevistados, no âmbito da pesquisa exploratória, os vendedores preferem que seja uma instituição a gerir os valores monetários que são usados para o xitiki em vez de uma pessoa particular, que, muitas vezes, desaparece com o montante poupado.

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

Tabela 18 - Participaria em uma instituição de xitiki

			Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada		Total
			SIM	NÃO	
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	Entrevistados	125	20	145
		Conhece alguma instituição de xitiki?	86.2%	13.8%	100.0%
		Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada	48.8%	24.1%	42.8%
	NÃO	Entrevistados	131	63	194
		Conhece alguma instituição de xitiki?	67.5%	32.5%	100.0%
		Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada	51.2%	75.9%	57.2%
Total	Entrevistados		256	83	339
	Conhece alguma instituição de xitiki?		75.5%	24.5%	100.0%
	Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada		100.0%	100.0%	100.0%

Uma instituição só sobrevive se tiver pessoas interessadas em fazer parte da mesma. Portanto, uma das questões colocadas aos vendedores é se eles participariam em uma instituição de xitiki se ela fosse criada, foi obtida resposta satisfatória, em 75,5% dos 339 inquiridos que responderam a essa questão. O que significa que não só há propensão à criação de uma instituição de xitiki, como também existe grande probabilidade de os vendedores participarem nela.

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

Tabela 19- Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki

			Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki?		Total
			SIM	NÃO	
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	Entrevistados	126	19	145
		Conhece alguma instituição de xitiki?	86.9%	13.1%	100.0%
		Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki?	46.3%	29.7%	43.2%
	NÃO	Entrevistados	146	45	191
		Conhece alguma instituição de xitiki?	76.4%	23.6%	100.0%
		Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki?	53.7%	70.3%	56.8%
Total	Entrevistados		272	64	336
	Conhece alguma instituição de xitiki?		81.0%	19.0%	100.0%
	Acha que a instituição de xitiki trará segurança na prática do xitiki?		100.0%	100.0%	100.0%

A segurança na prática do xitiki, constitui a maior preocupação na presente pesquisa, portanto, tornou-se necessário, em primeiro lugar, aferir se os vendedores dos mercados municipais da cidade de Maputo conhecem alguma instituição de xitiki, e em segundo, saber qual a sua sensibilidade em relação à institucionalização vs segurança na prática do xitiki. Dos 191 vendedores (76,4%) que não conhecem as instituições de xitiki, acham que a segurança no xitiki seria conseguida com a sua institucionalização. Em termos gerais, os inquiridos consideram que a institucionalização trará segurança a esta prática e, pelos dados, estes constituem a maioria (81%).

4.1 Proposta de Xitiki como um modelo de Negócio

O xitiki é uma prática enraizada na sociedade moçambicana que envolve indivíduos de diferente *status* sociais e visa alcançar essencialmente dois grandes objectivos: social e financeiro.

O xitiki é praticado em diferentes contextos da sociedade: família, amigos, colegas de trabalho, entre pequenos comerciantes, vendedores ambulantes.

Por um lado, os que perseguem o objectivo social, procuraram estreitar laços de familiaridade ou de amizade, através de convívios/confraternização.

Por outro lado, é visto como um meio de obtenção do financiamento para a realização de diferentes propósitos, tais como: alcançar uma finalidade comum, compras em grupo embora o objecto possa variar de pessoa para pessoa ou ainda financiar pequenos negócios (formais ou informais).

Considerando que o acesso ao crédito bancário em Moçambique possui limitações de vária ordem e, portanto, quase impossível a uma parte significativa da população, que não reúne requisitos de elegibilidade para obter o crédito e, por outro lado, o preço e as demais condições de elegibilidade praticados pelas microcréditos são proibitivos, o xitiki constitui um meio alternativo, aliás, o mais acessível para financiar as actividades dos pequenos comerciantes do sector informal.

Importa referir que o recurso ao xitiki, como modalidade de financiamento, pode ser uma forma de evitar a utilização do dinheiro dos agiotas, cujas condições podem "hipotecar" a vida de muitas famílias.

Sucedem, porém, que o xitiki não é mais que um grupo de indivíduos cujas regras de criação, funcionamento, desvinculação e extinção são de carácter informal, frágeis e variam de grupo para grupo, estando essencialmente sujeitas à determinadas qualidades pessoais dos seus membros.

A priori, é uma actividade com as suas especificidades próprias e não reconhecida por lei. Neste contexto, a resolução de prováveis litígios pode não ser justa, equilibrada e equitativa, alguns dos princípios que estão protegidos por lei em actividades formais.

É, neste contexto, que foi desenvolvido um trabalho de pesquisa visando essencialmente tornar o xitiki uma actividade e ainda uma modalidade de financiamento reconhecida por lei, daí a necessidade imperiosa da sua institucionalização.

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

A institucionalização do xitiki que se pretende propor pode equiparar-se às organizações de condóminos, designadas por condomínios, em que são constituídos por moradores dum prédio ou empreendimento imobiliário cujas regras de criação, funcionamento, etc., estão definidas na lei.

A institucionalização do xitiki pode trazer inúmeras vantagens para os seus membros, a sociedade e o Estado. Pode ser uma das formas de converter actividades informais em formais, permitindo arrecadação de mais impostos.

A organização disciplinada dos grupos de xitiki, além de reduzir alguns inconvenientes, pode ser um veículo para sua bancarização e com a possibilidade de criação de produtos bancários específicos para este tipo de organizações e seus membros.

O licenciamento das organizações de xitiki numa instituição do Estado, à semelhança das igrejas, associações desportivas, etc., permite um maior controlo das suas actividades, incluindo o controlo da prática de crimes conexos ao branqueamento de capitais.

Em relação aos vendedores em mercados municipais, o Município pode desempenhar um papel relevante (conferido por lei) na organização, funcionamento e disciplina dos respectivos grupos de xitiki.

Como se pode depreender, a institucionalização do xitiki traz benefícios inegáveis ao Estado, sociedade e aos seus membros.

4.2 Proposta de uma solução para o xitiki institucionalizado

Os mercados da cidade de Maputo estão sob gestão directa do município, especificamente a Direcção Municipal de Mercados e Feiras. A participação de um vendedor num mercado não implica o pagamento de uma taxa. Os interessados preenchem um formulário e submetem ao município que posteriormente atribuirá uma banca, loja ou barraca por ordem de chegada dos pedidos. Esses lugares são limitados pela capacidade do mercado em causa. Após a aquisição de um lugar no mercado, o vendedor é obrigado a pagar taxas diárias para a manutenção do mercado.

Segundo o seu responsável, o controlo do volume de negócios transaccionados nos mercados ainda não está implementada, com a excepção do Mercado Grossista de Zimpeto, no qual existe informação referente às quantidades de produtos exportados

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

e importados bem como o seu apuramento em termos monetários. Dados do município indicam que esse mercado, localizado no distrito municipal kaMubukwana possui um volume de negócio, relativo ao segundo semestre de 2019 (Julho a Dezembro) de cerca de **1.688.743.500,00 meticaís** (um bilhão, seiscentos e oitenta e oito milhões, setecentos e quarenta e três mil e quinhentos meticaís).

Assumindo que o mercado grossista abastece o restante dos mercados municipais da cidade de Maputo, podemos estabelecer uma analogia, para os restantes mercados do mesmo município e aos outros dos cinco distritos analisados, considerando a distribuição do volume de negócio envolvido nos mercados informais na base desse montante.

Nos dados colhidos do inquérito feito aos vendedores, existe uma percentagem de 75,5% que participaria numa instituição de xitiki se ela fosse criada. Usando a distribuição de probabilidades, pelo menos 10% do que é movimentado em termos de receita, seria expectável passar a ser transaccionado via Xitiki institucionalizado, caso existisse uma organização que a suportasse.

A institucionalização do xitiki a que se propõe na presente pesquisa pressupõe a criação de uma organização de crédito e poupança que se dedicaria à arrecadação e concessão de crédito aos vendedores dos mercados municipais da cidade de Maputo sobre a forma de rotatividade. Assumindo que o xitiki se traduz numa fonte de financiamento mais simplificada, esta deverá ter custos transaccionais reduzidos. O financiamento inicial para a organização de xitiki seria através de Fundos próprios, entretanto a sua subsistência seria garantida por via dos juros arrecadados. Seria uma instituição privada com fins lucrativos e não carece de apoio, monetário, do governo. Entretanto espera-se um papel do Estado, concretamente do Município de Maputo nas seguintes vertentes:

- **Regular:** criação de uma legislação que se adapte a matéria de xitiki;
- **Viabilizar:** proporcionar condições materiais e imateriais para que o xitiki funcione normalmente, por exemplo; a disponibilização de contratos modelos que regem e regulam o funcionamento de um grupo de xitiki; campanhas de sensibilização das pessoas, pois trata-se de um ajuntamento de pessoas que passa a ser objecto jurídico; condições para que as entidades estejam devidamente reguladas; a criação de um espaço físico para esclarecimento de dúvidas em relação ao licenciamento da actividade, etc.

- **Controlar:** a obrigatoriedade de reporte por parte das entidades das contribuições feitas pelos membros; obrigação efectiva do grupo de comunicar sempre que houver alteração; deve haver uma inspecção regular.

4.3 Contributo para aprofundamento do Tema

4.3.1 Algumas Alternativas para a Institucionalização do Xitiki

A instituição vem permitir o licenciamento do xitiki por forma a acabar com os conflitos existentes nos pequenos grupos de xitiki criados, em que há uma pessoa responsável pela recolha dos montantes poupados e muitas vezes há reclamações de fuga, por parte deste, com o valor dos vendedores. Portanto, propõe-se as seguintes alternativas:

- Cooperativas de Crédito
- Crowdfunding
- Instituições do tipo Fintech

4.3.1.1 Cooperativas de Crédito

O modelo económico de uma cooperativa de crédito é mais vantajoso para seus membros uma vez que eles assumem o papel de donos do negócio; as taxas e tarifas são reduzidas; processo para obtenção do crédito é ausente de burocracias e há participação nos resultados.

Os 7 (sete) princípios universais que regem as cooperativas de crédito

De acordo com a revisão coordenada pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI) em 1995, vigente até hoje, a lista dos 7 princípios pelos quais as cooperativas se devem reger em qualquer parte do mundo são (1) ADESÃO LIVRE VOLUNTÁRIA: todo o individuo interessando em ser membro da cooperativa poderá fazê-lo desde que respeite as normas previstas. (2) GESTÃO DEMOCRÁTICA: as políticas e directrizes são formuladas pelos membros e, as decisões são de consenso e tomadas a nível do grupo. (3) PARTICIPAÇÃO ECONÓMICA: os membros do grupo contribuem de forma equitativa para formar o capital da cooperativa e desta forma cooperam para a ajuda mútua e solidariedade. (4) AUTONOMIA E INDEPENDÊNCIA: as cooperativas são formadas por pessoas que fazem por si a gestão da organização

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

e não tem vínculo com qualquer tipo de entidade. (5) EDUCAÇÃO, FORMAÇÃO E INFORMAÇÃO: ao fazer parte da cooperativa, os membros são treinados de modo a assumirem a identidade e políticas da organização bem como passarem esses valores ao público. (6) INTERCOOPERAÇÃO: as cooperativas trabalham em conjunto, tanto a nível interno como com outras cooperativas, em prol do bem comum, massificando e melhorando os seus serviços. (7) INTERESSE PELA COMUNIDADE: Todos os membros cooperam no sentido de manter a ligação com a comunidade, ajudando-a no seu desenvolvimento através das suas políticas. (Portal do cooperativismo financeiro, 2014)

4.3.1.2 Crowdfunding

Sendo uma plataforma de obtenção de financiamento através da contribuição de várias pessoas, que o fazem através de meios eletrónicos, este modelo apresenta inúmeras vantagens às pessoas que necessitam de fundos, que vantagens passam por permitir ampliar o acesso ao financiamento; os custos associados à obtenção de financiamento são inferiores, relativamente às outras vias; para os poupadores de fundos reduzidos, é uma opção mais barata, porque não implica o pagamento de comissões; é uma via para obtenção de financiamento alternativo, que tem sua base assente em relações sociais; recurso ao público vai além da obtenção do financiamento, podendo se beneficiar de ideias e/soluções para o projecto ou negócio; pela possibilidade de recorrer ao financiamento por um grande número de pessoas, facilmente o acesso ao crédito é garantido. Entretanto, o acesso ao financiamento pelas pessoas, por esta via, implica um registo ou inscrição prévia, através de plataformas electrónicas ligadas à internet, da actividade ou negócio desenvolvido por parte de quem deseja obter o crédito. Outro facto é que, dependendo do princípio estabelecido pela plataforma, os que pretendem ser financiados podem ou não receber o valor solicitado.

Os 3 (três) Princípios ou condições da oferta de Financiamento

O valor angariado pelos membros que fazem parte desta modalidade tem a sua entrega sujeita aos princípios seguintes: (1) PRINCÍPIO TUDO OU NADA: cada elemento do grupo deverá estabelecer o montante mínimo que pretende obter como financiamento bem como o prazo da recepção do mesmo. Caso não atinja o montante

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

requerido naquela data, o membro do grupo não recebe qualquer valor, sendo o mesmo devolvido aos que contribuíram com suas poupanças. (2) PRINCÍPIO GUARDAR TUDO: apesar de se definir o montante mínimo requerido a semelhança do princípio anterior, neste caso, o membro tem direito a receber a quantia que tiver sido angariada até ao momento. (3) PRINCÍPIO PRIMEIRO A CHEGAR, PRIORIDADE NO RECEBIMENTO DO CRÉDITO: se o investidor tiver maior disponibilidade de crédito poderá participar igualmente com um maior valor na sua contribuição e consequentemente adquirir maior capital, inibindo a participação de outros elementos. (Rodrigues, 2019)

4.3.1.3 Instituições do tipo Fintech

As fintech representam um conjunto de inovações tecnológicas que tem impacto no sistema financeiro e são consideradas um tipo especial de instituição financeira por trazer consigo grandes inovações no que tange à disponibilização de serviços financeiros direcionados às necessidades dos clientes; dado que a sua base de funcionamento é totalmente digital, possibilita que operem a baixos custos e, consequentemente, uma disponibilização de produtos e serviços mais acessíveis do que as tradicionais instituições financeiras; prima pelo benefício ao consumidor, por trazer consigo taxas reduzidas, relativamente aos meios tradicionais; o seu modelo de negócio é de acordo com a regulamentação de cada país, eliminando enormes custos associados à condução do negócio. Este sistema pode permitir maior rapidez no levantamento de valores previamente poupados pelos seus participantes, sendo que todas as transações são efectuadas a partir da internet ou de um simples telemóvel.

5 Conclusões

O xitiki é uma prática globalmente conhecida como associação de poupança e crédito rotativo e, no caso vertente de Moçambique, a actividade funciona em moldes informais, não existindo formas legais para a sua protecção. Portanto, foi levantada uma pergunta de partida que incidia sobre mecanismos a serem adoptados por forma a tornar esta actividade mais acessível e segura, para aqueles que o praticam. Em primeiro lugar, procurou-se mostrar que o xitiki, para além de ser uma prática enraizada na sociedade moçambicana, vem sendo usado como uma fonte alternativa de financiamento para os pequenos negócios. Para dar forma à hipótese levantada, segundo a qual a institucionalização do xitiki torna-o uma fonte de financiamento segura aos seus praticantes, foi aplicado um questionário à 362 vendedores dos diferentes mercados municipais na cidade de Maputo, e através da análise de variáveis, utilizando a ferramenta estatística SPSS, os resultados revelaram que o xitiki constitui a primeira opção para os vendedores, quando estes buscam por financiamento, dado que os custos para a obtenção do crédito são reduzidos e em alguns casos, quase inexistentes. Esta constatação foi também verificada na fase de testes. Tal facto leva-nos a confirmar a primeira hipótese da investigação, que diz que o xitiki constitui uma alternativa de financiamento mais acessível aos pequenos negócios comparativamente as outras fontes.

A pesquisa revelou que os vendedores são propensos à criação de uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki. Apesar de afirmarem, maioritariamente, que existem regras na forma actual de funcionamento do xitiki, foram elevados os casos em que os mesmos não puderam reaver os montantes poupados, por estes terem sido confiados a indivíduos não licenciados para o efeito. Deste modo, constatou-se que seria necessária a adopção de uma alternativa de financiamento baseada num processo cooperativo, que preste serviços de poupança e concessão de crédito rotativo. Considerando que essa medida poderá tornar a modalidade de xitiki uma fonte formal para aqueles que a praticam, foram estudadas algumas alternativas para à institucionalização desta prática, sendo estas, o crowdfunding; instituições do tipo fintech e cooperativas de crédito. Depois de analisadas as vantagens e desvantagens de cada uma delas, pôde-se entender que adopção destas alternativas é algo estritamente necessário visto que as mesmas podem ajudar a resolver o problema da acessibilidade e segurança nesta prática.

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

Entretanto pela natureza deste tipo de actividade, pode-se considerar a cooperativa de crédito como a solução mais favorável para o contexto moçambicano visto que elas possuem um modelo que se enquadra aos fundamentos da prática do xitiki, entre outros motivos, pelo sentido de democracia, solidariedade e autonomia nelas instaladas. Além disso, as cooperativas constituem uma fonte de financiamento que possui serviços adaptados às condições financeiras dos associados. Não obstante ter se proposto as cooperativas de crédito como uma das alternativas que melhor se enquadra a realidade moçambicana, sugere-se a continuidade do estudo com maior robustez de modo a analisar profundamente estas e outras alternativas e por fim, seria interessante estudar a sua aplicabilidade como um modelo de negócio que trará um contributo para a sociedade.

6 Limitações do estudo

A primeira limitação de estudo tem que ver com o facto de alguns mercados terem o nome de registo diferente do conhecido pela população, o que dificultou, em certos casos, a localização dos mesmos, tendo levado tempo mais do que previsto para a recolha de dados.

A segunda limitação está relacionada ao facto de algumas questões não terem sido respondidas pelos inquiridos, reduzindo assim a precisão na análise em determinadas respostas.

7 Referências Bibliográficas

Abreu, M., Barata, L.; Escária, V.; Ferreira, C. (2007) *Economia Monetária Financeira*. Lisboa, Portugal: Editora Escolar.

Amaral, Ilídio do. (2005) “A Importância do Sector Informal da Economia Urbana em Países da África Subsariana”, *Finisterra*, XL, 79, 53-72.

Amedomar, André, de A. (2015) *O Crowdfunding de Recompensas como Alternativa de Capital Empreendedor para Empresas de Base Tecnológica no Brasil: um estudo descritivo-exploratório*. Dissertação de Mestrado em Administração. Universidade de São Paulo.

Andrade, Maria M. (2007). *Introdução à Metodologia de Trabalho Científico*, São Paulo: Atlas.

Ardener S. (1964), “The Comparative Study of Rotating Credit Associations” *Mun.* 94(2), 201-229.

https://www.jstor.org/stable/2844382?seq=4#metadata_info_tab_contents.
[Dezembro de 2018].

Ardener S., Burman, S. (1995), “Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Association for Woman”. Berg Publishers: Oxford.

Bezerra, Ednéia S. (2001) *Metodologia de Análise de Viabilidade Financeira das Instituições de Microcrédito: Aplicação de um Modelo a Organização VIVA CRED*. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo.

Bressan, Valéria G. F.; Braga, Marcelo J.; Bressan, Aureliano A. (2003) “Avaliação financeira das cooperativas de crédito rural do Estado de Minas Gerais” *Revista de Administração da UFLA*. 5(2), 21-35.

Carvalho, Rui M. de.; Vieira, Carlos; Ivone, Soares (2020) “Mobile Money Como Instrumento de Desenvolvimento Rural no Norte de Moçambique” *Revista da UI-IPSantarém*. 8(4), 7-26.

Casimiro, Isabel M.; de Souto, Amélia N. (2010) “Empoderamento Económico da Mulher, Movimento Associativo e Acesso a Fundos de Desenvolvimento Local”. *Centro de Estudos Africanos, Universidade Eduardo Mondlane*. Maputo.

Casimiro, Isabel (2011) “Mulheres em Actividades Geradoras de Rendimento-Experiências de Moçambique”. *Centro de Estudos Africanos da Universidade Eduardo Mondlane*. Maputo.

Costa, Paulo C. P.da. (2011) *Kixikila e o Desenvolvimento Local em Angola*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Diversidades Locais e Desafios Mundiais. ISCTE-IUL.

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

Cunha, Teresa (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.) Elas no Norte e no Sul. Artº Feminino*. Coimbra.

Cunha, Teresa (2014) “O xitique Delas: Um ensaio Feminista Pós Colonial sobre o Xitique em Moçambique”. Centro de Estudos Sociais da Universidade de Coimbra; Centro de Estudos Africanos da Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Ducados, Henda L.; Manuel Ennes F. (1998) “O Financiamento Informal e as Estratégias de Sobrevivência Económica das Mulheres em Angola: a Kixikila no Município de Sambizanga (Luanda)”. *V Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais* 53. Lisboa.

Faria, Carolinne R.; Faria, Carlos E. S.; Faria, Brunno R. de. (2019) “Fintech Cooperativista de Crédito Rural: Um Estudo Sobre a Viabilidade de uma Startup Digital-Ganha-Ganha”, *Anas Sintagro, Ourinhas-SP*, 11 (1), 233-243.

Finscope (2020). *Inquérito ao Consumo Finscope Moçambique*. Maputo.

Freitas, Alair F. de; Freitas, Alan F. de. (2013) “O Cooperativismo de Crédito no Brasil e a Emergência de uma Vertente Solidária”. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*. 10 (2), 46-74.

Guedes, Joana F. M. N. (2012) *O Microcrédito Como Instrumento de Luta Contra a Pobreza e Exclusão Social e Promotor do Empowerment em Cabo Verde: o caso do CITI-Habitat*. Dissertação de Mestrado em Economia Social e Solidária. ISCTE-IUL.

Guedes, Joana; Amaro, Rogério R. (2004) “Economia Informal e Experiências de Crédito Solidário Popular na África Lusófona”. *Centro de Estudos Internacionais ISCTE-IUL*.

Geertz, C. (1962) “Rotating Credit Association, a MiddleRung in Development” *Economic Development and Cultural Change. University of Chicago Press Journals* 10(3), 241-263.

Gil, António C. (2007) *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*, 5ª edição, SP.

Hevener, Christy C. (2006) “Alternative Financial Vehicles: Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs)” *Discussion Papers, Community Affairs Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia*. 1-31.

Holmes, Scott; Kent, Pam. (1991) “An Empirical Analyses of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises” *The Journal of Small Business Finance*. 1(2), 141-154.

Josefa, António L. (2011) *Determinantes do Acesso ao Sistema Financeiro: o caso de Moçambique*. Dissertação de Mestrado em Economia Monetária e Financeira. Universidade Técnica de Lisboa.

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

Leal, Gabriel F. (2016) *Crowdfunding em Portugal: Estudo de Caso da Plataforma PPL*. Dissertação de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial. Universidade de Lisboa.

Malhotra Naresh K. (2006) *Pesquisa de Marketing. Uma orientação Aplicada*. 4ª edição, Porto alegre, Bookman.

McDaniel, C.; Gates R. (2003) *Pesquisa de Marketing*. 2ª edição. 760 pp. São Paulo, Brasil.

Meyer, Richard. L. (2000) “Iniciativas Asiáticas para Desenvolver Mercados Financeiros Rurais: algumas ideias para o Brasil (versão preliminar)”. In: seminário internacional bndes microfinanças. Ohio State University.

Miranda, Rodrigo (2011) “Microfinanças: um levantamento bibliográfico sobre o panorama mundial e local sobre a inclusão social através do acesso a serviços financeiros”. In: seminários em administração. <http://sistema.semead.com.br/14semead/resultado/trabalhosPDF/418.pdf> [06 de Março de 2020].

Myers, Stewart C.; Majluf, Nicholas S. (1984) “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investor Do Not Have” *Journal of Financial Economics*. 13(2), 187-221.

Naves, Carolina de F. B. (2007) *A sustentabilidade Financeira das Cooperativas de Crédito Rural: Um Estudo de Caso no Estado de São Paulo*. Dissertação de Mestrado em Economia Aplicada. Universidade de São Paulo.

Trindade, Catarina C. (2011) *Convívio e solidariedade: Práticas de xitique em Moçambique*. In: CUNHA, Teresa et al. (org.). *Elas no norte e no sul. Artº Feminino*. Coimbra: AJP.

Trindade, Catarina C. C. N. (2015) *Xitiki é Compromisso: os sentidos de uma Prática de Sociabilidade na Cidade de Maputo, Moçambique*. Dissertação de Mestrado em Antropologia Social. Universidade Estadual de Campinas.

Triola, M. F. (1999). *Introdução à Estatística*. 7ª edição. 410 pp. Rio de Janeiro, Editora LTC.

Pereira, Gustavo.H.A. (2004) *Modelos De Riscos De Crédito De Clientes: Uma Aplicação a Dados Reais*. Dissertação de mestrado em Estatística. Instituto de Matemática e Estatística, Universidade de São Paulo.

Perobeli, Fernanda F. C. (2008) *Identificando Preferências e Atributos Relacionados à Estrutura de Capital em Pequenas Empresas*. Dissertação de Mestrado. Juiz de Fora.

Portal do Cooperativismo Financeiro “Cooperativismo” [\[12 de Março de 2020\]](#).

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

Rodrigues, Ana R. A. (2019) *Crowdfunding: uma análise sobre o financiamento colaborativo por empréstimo e as vantagens face ao financiamento tradicional*. Dissertação de mestrado em Direito e Mercados Financeiros. Universidade Nova de Lisboa.

Schimmelfening, Cristiano (2010) “Cooperativismo de Crédito: Uma tendência.” *Revista de Administração e Ciências Contábeis do Idau*. 5 (10), 1-12. https://www.getulio.ideal.com.br/wpcontent/files_mf/ab03a29089b69f1df7fbef5350cab84084_1.pdf [06 de Março de 2020].

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

Distrito Municipal KaMaxaquene											
Nº	Mercado	Barracas			Bancas			Lojas			Capacidade
		Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	
1	Mazambane	112	33	145	42	22	64	0	0	0	209
2	Khalene Formal	40	10	50	265	150	245	0	0	0	465
3	Khalene Informal	29	7	36	300	0	300	0	0	0	336
4	1º de Maio	6	14	20	7	0	7	0	0	0	27
5	Chai	18	15	33	2		2	0	0	0	35
6	Mafalala	16	8	24	31	14	44	0	0	0	68
7	Feira de Maxaquene	28	6	34	0	0	0	0	0	0	84
8	Maxaquene	50		50	70	188	258	0	0	0	308
9	1º de Agosto	14	23	37	6	0	6	0	0	0	43
10	Peixe	58	2	100	48		48	0	0	0	148
Sub total											1723

Distrito Municipal KaMavota											
Nº	Mercado	Barracas			Bancas			Lojas			Capacidade
		Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	
1	Hulene	19	0	19	18	126	144	6	1	7	233
2	Polana Caniço	48	38	86	40	101	141	3	3	6	233
3	Estaleiro	5	23	28	16	0	16	0	0	0	44
4	Missavane	4	14	18	55	13	68	0	0	0	86
5	Mavalane	21	10	31	15	8	23	0	0	0	54
6	Praça dos Combatentes	192	19	211	840	110	950	0	0	0	1061
7	1 de Junho	50	6	56	55	19	74	0	0	0	130
8	Mahotas	22	154	36	8	6	14	0	0	0	50
9	Romão	15	0	15	50	46	96	0	0	0	111
10	3 de Fevereiro	4	111	115	37	0	37	0	0	0	152
11	Lauulane I	38	22	60	21	38	59	0	0	0	119
12	lauulane II	6	18	24	5	0	5	0	0	0	29
13	Ferroviano	10	9	19	34	24	58	0	0	0	78
14	Muchapo	27	2	29	34	24	58	0	0	0	107
15	Magoanine A	22	19	41	38	10	48	0	0	0	89
16	Albasine	0	0	0	0	46	46	0	0	0	46
17	Magoanine B	20	5	25	18	0	18	0	0	0	43
Sub total											2665

Distrito Municipal KaMubukwana											
Nº	Mercado	Barracas			Bancas			Lojas			Capacidade
		Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	
1	Grossista do Zimpeto	152	0	151	533	0	533	0	0	0	684
2	Anexo MGZ	413	0	413	718	0	718	0	0	0	1131
3	Drive in	18	0	18	88	0	88	0	0	0	106
4	Zimpeto Retalhista	33	12	145	5	4	9	0	0	0	54
5	Matendene	64	81	145	33	492	525	0	0	0	664
6	Mbuzine	11	78	89	12	0	12	0	0	0	101
7	Malhazine	55	24	31	32	8	24	0	0	0	55
8	Volante 6	8	7	15	7	0	7	0	0	0	22
9	George Dimitrov	51	52	103	213	56	269	0	0	0	372
10	Bagamoyo	28	10	38	0	0	0	0	0	0	38
11	10 de Novembro	5	7	12	6	21	27	0	0	0	39
12	25 de Junho	40	25	65	36	0	36	0	0	0	101
13	Inhagoia	24	3	27	40	0	40	0	0	0	67
14	Jardim	26	1	27	44	89	133	6	0	6	166
15	Unidade 7	24	6	30	28	89	107	0	0	0	137
16	Luis Cabral	34	7	44	86	329	415	0	0	0	459
Sub total											4196

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

Distrito Municipal KaTembe											
Nº	Mercado	Barracas			Bancas			Lojas			Capacidade
		Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	
1	Katembe	45	4	49	28	36	64	0	0	0	113
	Chai	0	0	0	0	24	24	0	0	0	24
Sub total											137
Distrito Municipal KaNyaKa											
Nº	Mercado	Barracas			Bancas			Lojas			Capacidade
		Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	Ocup.	Desoc.	Sub-Total	
1	Inhaca										
Capacidade de Mercados e Feiras Total											21281
Elaborado por: Fernando Macandja											
Abr-19											

Fonte: Conselho Municipal da Cidade de Maputo (2019)

8.2 II– População e Amostra: Somatório de Barracas Ocupadas

	Mercado	N	n
Distrito Municipal KaMpfumu	Central	171	10
	Povo	127	7
	Janeth	267	15
	Praça de Touros	64	4
	Feira P. Touros	92	5
	Mandela I	30	2
	Mandela II	45	3
	Estrela Vermelha	270	16
	4 de Outubro	54	3
	Agostinho Neto	175	10
Distrito Municipal Nhlamankulu	Xipamanine Formal	842	48
	Xipamanine Informal	63	4
	Xipamanine Bazuca	17	1
	Malanga Formal	156	9
	Malanga Informal	22	1
	Fajardo Formal	1887	108
	Fajardo Informal	102	6
	Lhanguene	7	0
	Vulcano	29	2
	7 de Abril	16	1
Distrito Municipal KaMaxaquen	Mazambane	112	6
	Khalene Formal	40	2

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

	Khalene Informal	29	2
	1º de Maio	6	0
	Chai	18	1
	Mafalala	16	1
	Feira de Maxaquene	28	2
	Maxaquene	50	3
	1º de Agosto	14	1
	Peixe	58	3
Distrito Municipal KaMavota	Hulene	19	1
	Polana Caniço	48	3
	Estaleiro	5	0
	Missavane	4	0
	Mavalane	21	1
	Praça dos Combatentes	192	11
	1 de Junho	50	3
	Mahotas	22	1
	Romão	15	1
	3 de Fevereiro	4	0
	Lauvalane I	38	2
	lauvalane II	6	0
	Ferroviano	10	1
	Muchapo	27	2
	Magoanine A	22	1
	Albasine	0	0
	Magoanine B	20	1
Distrito Municipal KaMubukwana	Grossista do Zimpeto	152	9
	Anexo MGZ	413	24
	Drive in	18	1
	Zimpeto Retalhista	33	2
	Matendene	64	4
	Mbuzine	11	1
	Malhazine	55	3
	Volante 6	8	0
	George Dimitrov	51	3
	Bagamoyo	28	2
	10 de Novembro	5	0
	25 de Junho	40	2
	Inhagoia	24	1
	Jardim	26	1
	Unidade 7	24	1

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

	Luis Cabral	34	2
	Total	6296	362

Estrato						
	1	2	3	4	5	Total
T. estrato	1295	3141	371	503	986	6296
Amostra	74	181	21	29	57	362

0,057497 0,057497 0,057497 0,057497 0,057497 0,057497

Fonte: Conselho Municipal da Cidade de Maputo

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

9 Apêndices

9.1 I – Inquérito Aplicado aos Comerciantes



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

QUESTIONÁRIO

- O presente questionário é realizado no âmbito de um trabalho de investigação para a obtenção do grau de mestre em Gestão de Projectos.
- Marque com um **x** a sua resposta.
- Garantimos o anonimato e confidencialidade dos seus dados.

Agradecemos desde já a sua colaboração, pois a sua resposta irá contribuir para o enriquecimento da pesquisa.

A - PERFIL DO INQUERIDO

- A1 Idade _____
- A2 Sexo: 1 ☐ Masculino 2 ☐ Feminino
- A3 Possui escolaridade?
1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;
- A4 Nível Académico:
- 1 Básico ☐ 3 Licenciatura ☐
- 2 Médio ☐ 4 Mestrado ☐ 5 Doutoramento ☐
- A5 Nome do mercado onde possui o seu negócio _____
- A6 Tempo em que se encontra no negócio
- 1 Menos de 1 ano ☐ 2 ☐ 2 anos 3 ☐ Mais de 3 anos

Cheila Hoana

Pág. 1



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

B – Financiamento do Negócio

- B1 Pratica o Xitiki?
1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;
- B2 A Quanto tempo pratica o xitiki?
- 1 Menos de 1 ano ☐ 2 ☐ 2 anos 3 ☐ Mais de 3 anos
- B3 Tem usado o xitiki para financiar o seu negócio?
1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;
- B4 Paga juros quando faz xitiki?
1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;
- B5 Para além do xitiki, utiliza outra (s) forma (s) para financiar o seu negócio?
1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;
- B6 Qual (s)?
- 1 Crédito Bancário ☐ 3 Familiares/Amigos ☐
- 2 Micro-finanças ☐ 4 Nenhuma ☐ 5 Outros, Qual?-----

Cheila Hoana

Pág. 2

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



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

C – Acessibilidade da fonte de financiamento

C1 É mais fácil ter financiamento por via de:

- 1 ☐ Crédito Bancário 3 ☐ Familiares/Amigos
2 ☐ Micro-finanças 4 ☐ Xitiki 5 ☐ Outras

C2 porquê?

- 1 ☐ Exige menos requisitos 3 ☐ O local para a busca do financiamento é mais próximo
2 ☐ Possui custos mais baixos 4 ☐ Não há pagamento de juros

D – Segurança na prática do xitiki

D1 A Forma como funciona o xitiki é seguro?

1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;

D2 Existem regras no xitiki?:

Cheila Hoana

Pág. 3



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

1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;

D3 Conhece alguma instituição de xitiki?

1. ☐ SIM; Qual _____ 2. ☐ NÃO;

D4 Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?

1. ☐ SIM; Qual _____ 2. ☐ NÃO;

D5 Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?

1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;

D6 Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada

1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;

D7 Acha que a instituição de xitiki trará segurança a esta prática?

1. ☐ SIM; 2. ☐ NÃO;

Agradeço pela sua colaboração

Maputo, Maio de 2019

Cheila Hoana

Pág. 4

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

9.2 II – Dados colhidos no âmbito do teste

Tabela 1 – Idade dos vendedores do pré-teste

	Tamanho da Amostra	16
	Não respondentes	0
	Média	44.63
	Mediana	42.00
	Moda	42
	Desvio Padrão	10.788
	Variancia	116.383
	Mínimo	30
	Máximo	72
Percentil	25	36.75
	50	42.00
	75	51.50

Tabela 2 – Sexo vs Escolaridade

		Possui escolaridade?		Total
		SIM	NÃO	
Sexo	Masculino	2	0	2
	Feminino	11	3	14
Total		13	3	16

Tabela 3 – Sexo vs Nível Académico

		Nível Académico				Total
		Básico	Médio	Licenciatura	Mestrado	
Sexo	Masculino	0	0	1	1	2
	Feminino	9	2	0	0	11
Total		9	2	1	1	13

Tabela 4 – Tempo no Negócio

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

		Tempo em que se encontra no negócio			Total
		Menos de 1 ano	2 anos	Mais de 3 anos	
Nome do mercado onde possui o seu negócio	Janete	0	0	3	3
	Povo	2	0	7	9
	Central	0	1	3	4
Total		2	1	13	16

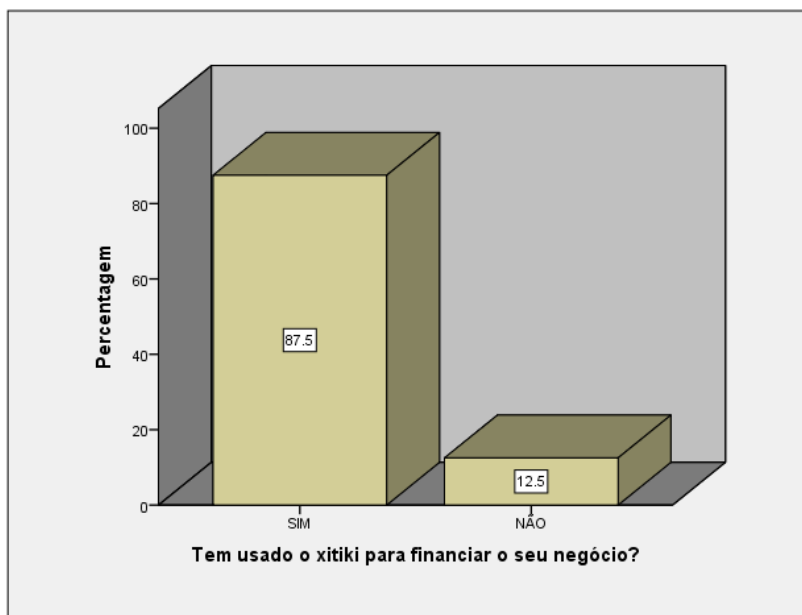


Gráfico 1 – Uso do xitiki no financiamento do negócio

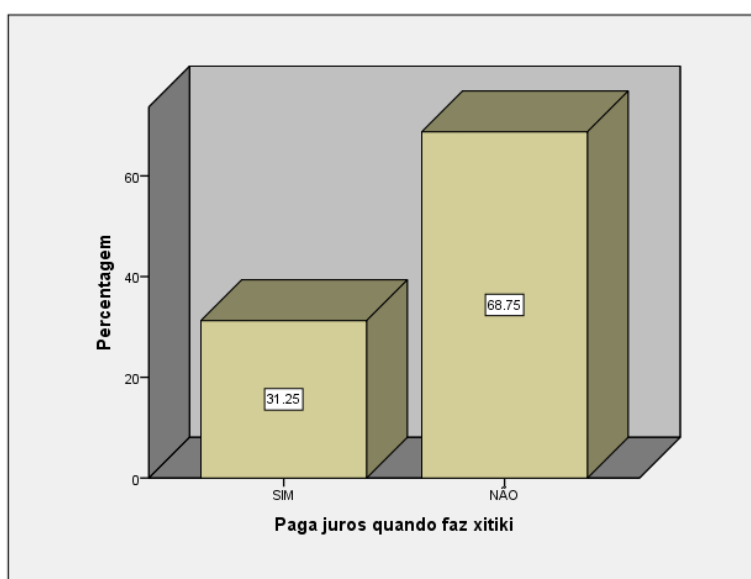


Gráfico 2 – Pagamento de juros no xitiki

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

Tabela 5 – Tempo de Prática do xitiki

	A Quanto tempo pratica o xitiki?		Total
	Menos de 1 ano	Mais de 3 anos	
Pratica o Xitiki? SIM	2	14	16
Total	2	14	16

Tabela 6 – Outras fontes de financiamento usadas para além do xitiki

		Qual?		Total
		Micro- finanças	Outros	
Para além do xitiki, utiliza outras formas para financiar o seu negócio?	SIM	2	1	3
Total		2	1	3

Tabela 7 – Motivo do uso de uma determinada fonte de financiamento

		porquê?		Total
		O local para a busca do financiamento é mais próximo	Não há pagamento de juros	
É mais fácil ter financiamento por via de:	Micro-finanças	1	0	1
	Xitiki	6	8	14
Total		7	8	15

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

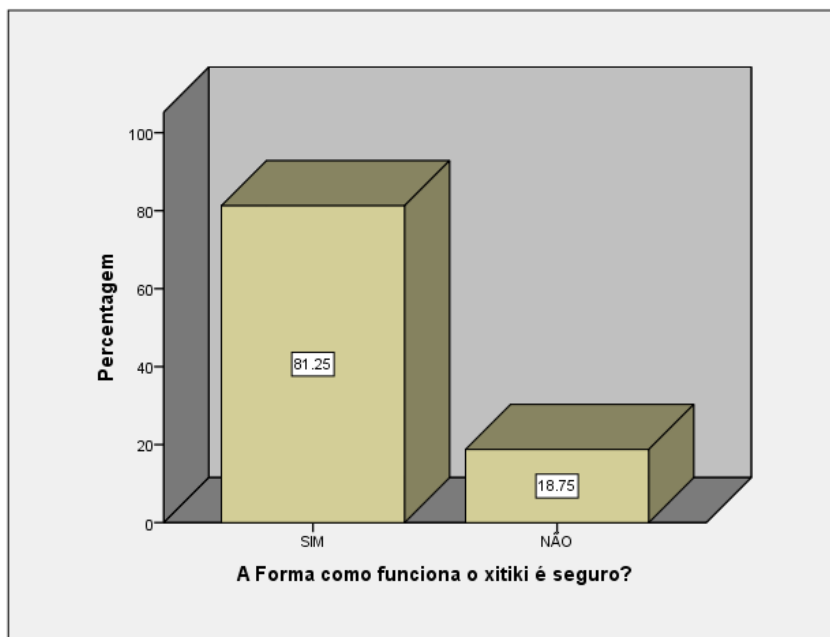


Gráfico 3 – Segurança no funcionamento do xitiki

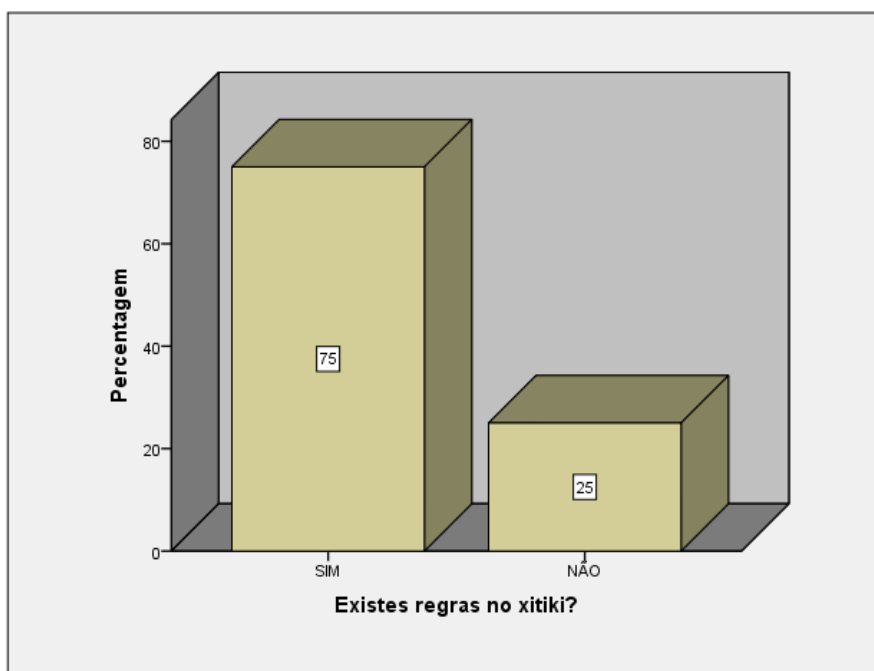


Gráfico 4 – Existência de regras no xitiki

Tabela 8 – Conhece alguma instituição de xitiki vs participa em alguma

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

		Participa em alguma instituição física ou virtual de xitiki?	
		NÃO	Total
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	3	3
	NÃO	11	11
Total		14	14

Tabela 9 – Conhece alguma instituição de xitikivs gostaria que se criasse uma instituição de xitiki

		Gostaria que se criasse uma instituição em que as pessoas pudessem praticar o xitiki?		
		SIM	NÃO	Total
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	1	0	1
	NÃO	7	6	13
Total		8	6	14

Tabela 10 – Conhece alguma instituição de xitikivs participaria em uma instituição de xitiki

		Participaria em uma instituição virtual, de xitiki se ela fosse criada		
		SIM	NÃO	Total
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	1	0	1
	NÃO	5	5	10
Total		6	5	11

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

Tabela 11 – Conhece alguma instituição de xitiki? acha que a instituição de xitiki trará segurança à prática

		Acha que a instituição de xitiki trará segurança a prática do xitiki?	
		SIM	Total
Conhece alguma instituição de xitiki?	SIM	1	1
	NÃO	7	7
Total		8	8