



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

*Kixikila* e o Desenvolvimento Local em Angola

Paulo César Pereira da Costa

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de  
Mestre em Desenvolvimento, Diversidades Locais e Desafios Mundiais

Orientador:

Doutor Carlos Manuel Mira Godinho Fernandes Lopes, Investigador  
Centro de Estudos Africanos do ISCTE-IUL

Outubro, 2011



Aos meus pais

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todos os meus colegas, professores e amigos de mestrado com quem partilhei conhecimento e vivências no ISCTE, em especial ao coordenador do mestrado, professor Rogério Roque Amaro e ao meu orientador, o professor Carlos M. Lopes, pela preciosa, disponível e sábia ajuda.

À mamã Delfina e à mamã Amélia, verdadeiras mães *bakongo* para quem, em 2005, chegou a uma terra estranha, e que um dia me revelaram o que faziam com o seu pouco dinheiro. Muito mais do que isso, revelaram segredos, confessaram sonhos e partilharam projectos, sucessos e fracassos.

À ONGD Leigos para o Desenvolvimento o meu agradecimento nesta hora, que me enviou como seu voluntário para o Uíge, em Angola, onde pude, entre muitas outras coisas, descobrir e interrogar-me sobre o que seria a *kixikila*.

À ONGD Rosto Solidário e aos Missionários Passionistas que, conciliando a minha actividade profissional e esta investigação, me permitiram realizar este projecto com menos custos, nomeadamente na deslocação a Angola e no alojamento ao longo de várias semanas no Uíge.

Agradeço também a muitas outras entidades e pessoas em Angola, sobretudo no Uíge, em especial aos entrevistados Modesto Kiame, Joaquim Catinda, Emília Fernandes e Helena Swana Lukoki, à Diocese do Uíge e à família Silva.

A todos aqueles que, de alguma forma, directa ou indirecta, contribuíram para o meu trabalho, vontade, dedicação e entusiasmo...

Muito obrigado!

## RESUMO

A *kixikila* é conhecida em Angola por grande parte da população. É uma associação de poupança e crédito rotativo, em inglês *Rotating Saving and Credit Association*, ROSCA é o acrónimo pelo qual é referida na literatura económica. É utilizada num contexto informal em diversos países e continentes. É feita pelas pessoas, através da livre associação, pela criação de grupos de auto-ajuda financeira. Contribui para processos de combate à pobreza, de entreaajuda e de desenvolvimento local, numa lógica “de baixo para cima”, centrados nas pessoas, reforçando a comunidade e promovendo o *empowerment* das pessoas.

Este trabalho, baseado num contexto angolano, tem como relação-chave a *kixikila* e o desenvolvimento. Iniciamos o trabalho por um enquadramento teórico, relacionando os três conceitos principais: desenvolvimento, ROSCA e *empowerment*, além de outros conceitos acessórios. Posteriormente realizamos um estudo de caso na cidade do Uíge, capital da província do Uíge, no norte de Angola. Metodologicamente integramos duas abordagens, uma análise quantitativa e uma mais qualitativa, procurando aprofundar e tornar visíveis especificidades dos actores sociais. Foram realizadas entrevistas semi-estruturadas a actores de *kixikila*, como informadores privilegiados, e a outros informadores especializados.

O estudo realizado permitiu-nos concluir que a *kixikila* poderá impulsionar alterações significativas na vida das pessoas, mudanças para consumo de bens mais duradouros, aumento do rendimento, do emprego e do investimento, ou seja, o desenvolvimento. Isto, num contexto informal, com base na dimensão comunitária e associativa, reforçando formas de solidariedade, a partir de respostas criativas, aumentando a rede social e o capital social das pessoas.

### **Palavras-chave:**

Economia Informal; Desenvolvimento Local; *Kixikila*; ROSCA; *Empowerment*; Angola;

### **JEL Classification System:**

G21, O17, O55, P46, Z13

## ABSTRACT

*Kixikila* is known in Angola by a big part of the population. It's a Rotating Saving and Credit Association, the acronym ROSCA in economic literature. In an informal context it's used by many people in several countries and continents. It's made by people, through free association in groups, who create financial self-help groups. Contributes to poverty reduction, mutual aid and local development processes, with a bottom-up approach, people-centered, enhancing the community and the people empowerment.

This work in Angolan context had an essential link between *kixikila* and development. We started this work with a theoretical framework, relating the three main concepts: development, ROSCA and empowerment, as well as other secondary concepts. Afterward we carry through a case study in Uíge city, the capital of the Uíge Province, north of Angola. Methodologically we integrate two approaches - a quantitative and a qualitative analysis - looking for to extend and to become more visible the specificities of the social actors. We carried semi-structuralized interviews with the actors, as privileged informers, and to others as specialized informers.

The case study allowed us to conclude that *kixikila* is able to stimulate significant changes in people life's, by changing the consumption to more long-lasting goods, by increasing the income, employment and investment, that is the development. In an informal context, based in the community and associative life, strengthening solidarity forms, with creative answers, increasing the social network and social capital of people.

### **Keywords:**

Informal Economy; Local Development; *Kixikila*; ROSCA; Empowerment; Angola;

### **JEL Classification System:**

G21, O17, O55, P46, Z13

## ÍNDICE

<b>0</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
0.1	ENQUADRAMENTO	1
0.2	TEMA E OBJECTIVOS	3
<b>1</b>	<b>ENQUADRAMENTO TEÓRICO</b>	<b>5</b>
1.1	A EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO	5
1.2	O CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL	7
1.3	COMUNIDADE E DESENVOLVIMENTO LOCAL	11
1.4	ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO LOCAL	15
1.5	<i>EMPOWERMENT</i> E DESENVOLVIMENTO LOCAL	17
1.6	ASSOCIAÇÃO ROTATIVA DE POUPANÇA E CRÉDITO	19
1.7	ROSCA: UMA PERSPECTIVA DE <i>EMPOWERMENT</i> E DESENVOLVIMENTO	25
<b>2</b>	<b>METODOLOGIA</b>	<b>27</b>
<b>3</b>	<b>ESTUDO DE CASO</b>	<b>29</b>
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA POPULAÇÃO ENTREVISTADA	29
3.2	CARACTERIZAÇÃO QUANTITATIVA DAS <i>KIXIKILAS</i> ENCONTRADAS	30
3.3	A <i>KIXIKILA</i>	31
3.4	MECANISMOS DE FUNCIONAMENTO DA <i>KIXIKILA</i>	35
3.5	FUNÇÕES ECONÓMICAS DA <i>KIXIKILA</i>	43
3.6	DINÂMICAS COMUNITÁRIAS E ASSOCIATIVAS	50
3.7	MODELOS DE MICROCRÉDITO BASEADOS NA <i>KIXIKILA</i>	57
<b>4</b>	<b>CONCLUSÃO</b>	<b>59</b>
<b>5</b>	<b>FONTES</b>	<b>70</b>
<b>6</b>	<b>REFERENCIAÇÃO BIBLIOGRÁFICA</b>	<b>71</b>
<b>7</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>77</b>

## GLOSSÁRIO DE SIGLAS

ROSCA - *Rotating Saving and Credit Association*

ONG – Organização Não Governamental

ONGD – Organização Não Governamental para o Desenvolvimento

Kz – Kwanza, unidade monetária de Angola

USD – *United States Dollar*, Unidade monetária dos Estados Unidos da América

DW – *Development Workshop*

EAK1 – Entrevista a actores de *kixikila* (numeradas de 1 a 24)

O1 – Entrevista a outros informantes especializados sobre *kixikila* (numeradas de 1 a 4)

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa



## **0 INTRODUÇÃO**

### **0.1 ENQUADRAMENTO**

Da nossa vivência em Angola, concretamente no Uíge, trouxemos o conhecimento da *kixikila* e uma profunda reflexão - dada a formação em Economia - sobre as questões do desenvolvimento. O que parecia inicialmente um jogo, com uma lógica estranha, com o tempo, colocando de parte preconceitos, percebemos que era – nada mais, nada menos – a *kixikila* e que até era uma acção com repercussões económicas. Este trabalho nasce assim da motivação pessoal de “arrumar” a experiência e também de voltar à experiência da *kixikila* agora na perspectiva do investigador.

Por outro lado, se ao nível científico deparamos com uma série de abordagens às associações rotativas de poupança e crédito, usualmente denominadas de ROSCA especialmente na literatura anglo-saxónica, na verdade a *kixikila* não tem sido alvo de grande estudo e análise. Concretamente, os estudos efectuados, em língua portuguesa, sobre a *kixikila* são escassos e abordam-na de forma secundária em muitos dos casos, centrando-se essencialmente na área da antropologia, dos estudos africanos e menos numa perspectiva económica e do desenvolvimento.

Estando uma boa parte da população angolana, pelo menos, alguma vez na vida, envolvida num grupo de *kixikila* e tendo ele impactos na sua capacidade de poupar, investir e/ou consumir, é naturalmente um interesse para todo o sistema económico mas especialmente para a economia dos mais pobres. A compatibilização das bases da *kixikila* com projectos de intervenção social na área das microfinanças pode ser uma mais-valia económica e social, nomeadamente pelo papel que pode desempenhar em termos de combate à pobreza.

Angola vive um acelerado crescimento económico com base em grandes investimentos nacionais e internacionais. O Estado está focado na criação de infra-estruturas, nas questões macroeconómicas, nos sistemas de saúde e educação. As desigualdades sociais têm aumentado e colocam em risco o caminho feito pelo crescimento económico. O desenvolvimento local, as questões sociais e a economia informal, ainda muito representativa no PIB, têm tido pouca atenção e há como que uma secundarização destes problemas face ao crescimento económico. É, assim, importante que ao nível académico e das ONG sejam estudados, ensaiados e aprofundados caminhos alternativos, que promovam uma maior equidade e que iniciem ou avaliem um caminho em que posteriormente o governo tenha de intervir como parceiro para que o desenvolvimento de Angola seja sustentável e para todos.



## 0.2 TEMA E OBJECTIVOS

A *kixikila* pode inicialmente ser vista como uma forma arcaica, restrita aos mais pobres e de características informais. Uma associação informal de poupança e crédito rotativo terá algo de positivo e acima de tudo pode contribuir para a construção de um futuro diferente? Foi depois de muita interrogação que partimos para esta investigação com a seguinte pergunta: **terá a *kixikila* uma contribuição para processos de desenvolvimento local?**

Para tal, definimos objectivos de trabalho. O primeiro deles é **identificar e caracterizar as funções económicas da *kixikila***. Sendo a *kixikila* uma associação de poupança e crédito tem claramente uma acção ao nível económico, podendo viabilizar pequenos negócios e novos negócios, numa perspectiva de contribuição para a produção. Por outro lado, há também a perspectiva de criar novos consumos, elevando o nível de bem-estar das pessoas, investindo em habitação, transporte ou outros consumos duradouros. A relação entre pares permite ainda um reforço das capacidades de gestão dos menos capazes do grupo e a transmissão de valores de empreendedorismo.

Para este objectivo formulamos várias hipóteses, sendo a primeira a de que **a *kixikila* contribuiu para uma melhoria efectiva das condições materiais de vida dos indivíduos através da criação de emprego ou do aumento do rendimento mensal**, com as seguintes sub-hipóteses: a *kixikila* permite aumentar a capacidade produtiva; a *kixikila* aumenta e/ou diversifica o rendimento mensal dos indivíduos; a *kixikila* possibilita uma maior circulação de moeda. Numa segunda hipótese definida, **a *kixikila* contribui para mudanças no tipo de consumo para bens mais duradouros com impacto no desenvolvimento social e humano**, com as seguintes sub-hipóteses definidas: a *kixikila* permite a aquisição de bens de consumo duradouros; a *kixikila* permite o acesso a serviços básicos; a *kixikila* permite a realização de investimentos com retorno. Na terceira hipótese definida, **a *kixikila* contribui para processos de empowerment ao nível da gestão e do empreendedorismo**, com as seguintes sub-hipóteses: a *kixikila* contribui para processos de aprendizagem, individuais e/ou colectivos, pela prática; a *kixikila* contribui para processos de autonomização individuais e/ou colectivos; a *kixikila* contribui para despoletar ou incentivar o empreendedorismo individual.

No entanto, analisar a *kixikila* numa dimensão económica seria limitado, dado que esta tem uma dimensão associativa forte e, como tal, baseia-se numa dinâmica comunitária. Assim, e como segundo objectivo, pretendemos **identificar e caracterizar dinâmicas comunitárias e associativas que originam e reforçam a *kixikila***. A primeira hipótese definida é a de que **a *kixikila* reforça a rede social dos indivíduos: familiar, profissional e de vizinhança**, com as seguintes sub-hipóteses: a pertença ao grupo reduz riscos e potencia alianças; o grupo permite acesso a recursos que de outro modo não estariam acessíveis (informação, contactos, etc.); a associação num grupo dá mais força e capacidade de enfrentar problemas comuns. Como segunda hipótese, **a *kixikila* funciona como suporte social e de entreajuda em tempos de crise**, com as seguintes sub-

hipóteses: em alturas de crise para cada um dos elementos há uma atitude flexível e condescendente; em contextos de crises económicas ou sociais a *kixikila* torna-se mais relevante.

Um terceiro objectivo será **caracterizar os mecanismos de funcionamento da *kixikila* ao nível da organização, estrutura e regras**, tendo como hipóteses: **nos casos de *kixikila* observam-se padrões comuns nos critérios de selecção, regras e estrutura; identificam-se semelhanças com as ROSCA.**

O último objectivo é **comparar a *kixikila* com modelos de microcrédito baseados na *kixikila*** procurando confirmar a hipótese de que **as entidades de microcrédito usam modelos baseados na estrutura e formas de controlo social características da *kixikila*.**

# **1 ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

## **1.1 A EVOLUÇÃO DO CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO**

O conceito de desenvolvimento afirma-se como conceito científico no pós-guerra. A visão dominante caracteriza o desenvolvimento como crescimento económico. Assenta numa perspectiva unidimensional da realidade humana, reduzindo-a à visão material, centrada no homem, especialmente no homem ocidental, na sua capacidade racional de conhecer e de produzir tecnologia.

O conceito nasce com uma referenciação geográfica precisa, centrado na Europa e América do Norte, na sequência do processo de industrialização ocorrido ao longo dos últimos séculos. O intuito inicial era disseminar os modelos de desenvolvimento daqueles que conseguiram atingir o crescimento económico e industrial, decorrente da revolução industrial. É uma visão retrospectiva do percurso já feito por alguns dos países desenvolvidos. Baseava-se na cópia dos modelos de industrialização seguidos pelos países onde a revolução industrial se tinha dado e, como tal, sustentado no crescimento económico, no aumento do produto, da produtividade, do emprego industrial, na acumulação de capital físico. Estava assim definido um caminho a percorrer pelos menos avançados. O progresso tecnológico permitia o crescimento exponencial e o progresso torna-se norma. O desenvolvimento é um caminho a ser percorrido com base no crescimento económico, sendo assumidos quase como sinónimos e para o atingir há receitas que podem ser automaticamente prescritas e seguidas pelos países que ainda não iniciaram esse processo.

Assim, nesta visão, o desenvolvimento era um processo de imitação, de adopção do mesmo padrão, de adopção da modernidade por oposição à tradição. As metodologias eram quase sempre prescritas, preferencialmente induzidas pelo investimento estrangeiro ou pelo Estado. Numa perspectiva de “cima para baixo”, por arrastamento do sector moderno que se iria alastrando aos sectores tradicionais.

Nesta mesma linha, Rostow (1964) assumia cinco etapas que seriam seguidas pelos países à medida que se desenvolviam. O desenvolvimento era, ao mesmo tempo, uma ambição, mas confundia-se com uma inevitabilidade dum receita certa, definida e conhecida. As metodologias adoptadas, pela cooperação para o desenvolvimento, passavam essencialmente pela imitação, modernização e transferência de tecnologia.

No entanto, os efeitos esperados das acções para o desenvolvimento, especialmente da cooperação, nem sempre funcionaram, demonstrando que o efeito de arrastamento não é automático nem sistemático. As sociedades não têm necessariamente de evoluir para o desenvolvimento e não evoluem de uma forma cumulativa. Concretamente, começa-se a questionar o porquê dos processos

de imitação e o efeito de arrastamento. Alguns autores começam a propor abordagens explicativas não economicistas que vão além da explicação económica para o efeito de arrastamento não acontecer. É o caso de alguns contributos de técnicos das Nações Unidas (Amaro, 2003: 51) ao “darem-se conta da inadequação dos modelos e dos «kits» que levavam na cabeça, nos livros e nas pastas” no apoio a projectos de desenvolvimento. Nas sociedades desenvolvidas começa a ser impossível conciliar o crescimento económico com emprego para todos. Não é líquido que o desenvolvimento traga a melhoria das condições de vida, da maioria da população e, como tal, o desenvolvimento começa a ter custos insuportáveis.

Nos últimos trinta anos, foram surgindo uma série de abordagens de ruptura com a concepção de desenvolvimento como crescimento económico, e passam pelo sentimento de expectativas frustradas nos países menos desenvolvidos e também por manifestações, causadas pelos custos sociais associados aos processos de desenvolvimento, segundo o modelo dominante, nos países desenvolvidos (Amaro, 2003: 53). Surge, assim, uma variedade de abordagens que procuram contrariar a lógica do desenvolvimento como caminho prescrito, de modelos standard e baseados na tecnologia e nos investimentos em capital físico.

Segundo *The Cocoyoc Declaration* (UNEP/UNCTAD, 1974), o desenvolvimento só o é, de facto, enquanto desenvolvimento do homem, recusando-se o desenvolvimento como crescimento e portanto como aumento da disponibilização de coisas. Assim, um processo de desenvolvimento passa pela satisfação de necessidades básicas dos mais pobres – recusa, como tal, a teoria “primeiro crescimento e mais tarde redistribuição”. Além das necessidades básicas, o desenvolvimento passa também por outras metas como a liberdade de expressão, de troca de ideias e estímulos. Há também a necessidade de cada um procurar uma base da sua existência e contribuir socialmente para o futuro. O desenvolvimento incluiu o direito ao trabalho como uma forma de realização pessoal. O desenvolvimento é, assim, uma diversidade de caminhos, que partem da satisfação das necessidades básicas, recusando a imitação de modelos de sucesso, bem como o conceito de “gap”, pois não podemos medir a distância ainda a percorrer se existem diferentes caminhos. O objectivo não é alcançar a meta mas promover a qualidade de vida de todos, com um sistema de produção que não ponha em causa as gerações futuras.

O relatório *What now? Another Development* (Dag Hammarskjold Foundation, 1975) apresenta o desenvolvimento, de cada homem e mulher e de toda a pessoa humana, não apenas como o crescimento de coisas, pois estas são apenas meios. Um desenvolvimento dirigido às necessidades básicas dos pobres, capaz de humanizar o homem, através da satisfação das necessidades do homem de se exprimir, criar, conviver e decidir sobre o seu próprio destino. O desenvolvimento é um todo e não existe uma fórmula universal; é endógeno, brota do interior da sociedade, na definição livre do seu futuro (Dag Hammarskjold Foundation, 1975: 7). Um outro conceito de desenvolvimento é assim apresentado, tendo por base três pilares: o primeiro, a satisfação das necessidades, erradicando a pobreza; o segundo, que o desenvolvimento deve ser

endógeno, confiando e baseando-se na força das sociedades; e o terceiro, a relação e respeito com o meio ambiente (Dag Hammarskjold Foundation, 1975: 28).

Resumindo, desenvolvimento não é nem uma impossibilidade nem uma inevitabilidade. Não se resume a uma análise monetária do rendimento ou a uma análise de um caminho prescrito e a percorrer. Nem deve excluir condições de cariz local e dificilmente comparáveis como a felicidade adquirida por determinado bem ou situação, vista a um nível mais micro que é cada um dos indivíduos. Para Stiglitz (2007: 80), o fim último do desenvolvimento são as pessoas, tem de transformar a vida às pessoas, mesmo àquelas que se situam em sectores menos avançados como as áreas rurais.

Essencialmente, surgem três “fileiras”, como Amaro (2003: 56) designa, ou linhas de conceitos: uma associada às pessoas, à valorização e auscultação das mesmas, à mobilização prioritária dos seus recursos e com uma visão mais integrada do que é o desenvolvimento; uma outra, associada às questões sociais que os processos de crescimento começavam a criar, a questão dos custos sociais do modelo de desenvolvimento, e que procura uma reformulação do desenvolvimento para que seja mais humano e mais participado; uma ultima, ligada às questões ambientais e a uma visão mais integrada entre homem e natureza.

As três fileiras surgem assim numa época em que o crescimento económico, contínuo e sustentado, é posto em causa nos países desenvolvidos, quando o crescimento económico não foi uma realidade em países menos avançados, quando o crescimento económico deixa de significar emprego para todos e quando é tomada a consciência dos limites da natureza. Surgem também numa altura em que, na Europa, em certa medida, o modelo social é posto em causa e se afirmam teorias neoliberais.

## **1.2 O CONCEITO DE DESENVOLVIMENTO LOCAL**

### **1.2.1 DEFINIÇÃO**

Como afirma Amaro (2003: 57), a fileira das pessoas e das comunidades procura coloca-las no centro do processo de desenvolvimento. Inicialmente, a fileira afirma-se com uma série de conceitos dispersos e técnicas aplicadas por funcionários, de entidades nacionais e internacionais, especialmente em países subdesenvolvidos. Destaca-se o “desenvolvimento comunitário”, definido como técnica, e que tem particular proximidade ao conceito de desenvolvimento local. Vários foram os conceitos que floresceram e que se centravam em abordagens de desenvolvimento “a partir de baixo”, endógeno e alternativo.

O conceito de desenvolvimento local exprime-se como um processo de satisfação de necessidades, de melhoria das condições de vida de uma comunidade concreta, a partir das suas capacidades, assumindo esta o protagonismo no processo. Teve particular aceitação na União

Europeia a partir da década de 90 do século XX, dadas as crises, falhas do mercado e do Estado Providência, que ocorreram na Europa desde a década de 70. Essas circunstâncias colocaram em crise a visão da Economia Regional de que os centros urbanos fariam desenvolver automaticamente a periferia, “de cima para baixo”. Nos países subdesenvolvidos, as experiências de ONG, que usavam técnicas de desenvolvimento comunitário, iam construindo também de forma indutiva uma nova perspectiva, “de baixo para cima”, que colocava no centro a iniciativa e o protagonismo da comunidade local.

Segundo Amaro (2009: 111), o desenvolvimento local não é um desmembrar funcionalista do desenvolvimento regional. É antes uma outra perspectiva do desenvolvimento, por oposição às perspectivas “*top-down*”, uma perspectiva “de baixo para cima”. Os críticos desta perspectiva (Stöhr: 1990) apresentam três argumentos para a sua inviabilidade face ao actual contexto internacional, sendo um económico, outro político e, um terceiro, de informação. A razão económica relaciona-se com a globalização económica, a divisão internacional do trabalho e a incapacidade de localmente se deter essas imposições determinísticas. A nível político, centra-se na incapacidade de localmente se possuir voz e força para ombrear com multinacionais, organizações internacionais ou até com o Estado Central. A nível de informação, numa linha de ausência de evidências de casos de sucesso visíveis e conhecidos publicamente. Isso está relacionado com a pequena dimensão do “local”, sendo negligenciado pelos média ou pela comunidade científica, mas também porque se valorizam, no desenvolvimento local, dimensões do desenvolvimento que são negligenciadas pela visão ainda dominante na sociedade em geral.

Então o que é desenvolvimento local? Nem tudo o que é feito num local pode designar-se como desenvolvimento local. Acções de desenvolvimento do tipo “de cima para baixo” estão excluídas. Sendo assim, é importante que a acção seja do tipo “de baixo para cima” e que a iniciativa seja de origem local ou de aplicação local, ou ambas. Quatro aspectos do desenvolvimento local segundo Stöhr (1990) são: a origem da iniciativa, a origem de todos os recursos, a origem do controle da acção e os seus beneficiários.

De uma forma mais operacional, e segundo Amaro (2009, pág. 111), o desenvolvimento local caracteriza-se por se basear num território e comunidade concreta; centrar-se na melhoria das condições de vida das pessoas; partir das capacidades das pessoas, comunidades e territórios; como resultado de um processo de participação, de aumento da capacidade e autonomia de indivíduos e comunidades.

### **1.2.2 POTENCIALIDADES, DIFICULDADES E LIMITES**

As sociedades vivem hoje problemas novos para os quais ainda não encontraram respostas globais e uniformes, como esperaríamos. O desemprego tem hoje uma expressão marcante em todos os países, quer nos mais, quer nos menos desenvolvidos. Deixou de representar o atraso, o subdesenvolvimento e passou a apresentar-se como uma incapacidade de, ao nível nacional ou



global, se integrar e tornar a globalização eficaz, ou seja, para todos. Hoje deparamo-nos com a precarização dos vínculos laborais e com o desemprego estrutural nos países desenvolvidos. Por outro lado, assistimos à falência dos sistemas de protecção social, o que significa que o risco social - dos indivíduos que compõem a sociedade - aumenta e não é minimizado pelo Estado. Esse Estado é ultrapassado por acontecimentos, empresas multinacionais, entre outros, na sua capacidade de se tornar um agente eficaz de regulação económica e de controlo eficaz do desemprego. Os países mais pobres são normalmente os que conseguem proteger menos os seus habitantes, especialmente em períodos de desemprego, tornando-os mais vulneráveis em situações de crises económicas.

A forma de ultrapassar os problemas da pobreza não tem necessariamente de ser apenas pelos sistemas do Estado Providência. A experiência dos mais pobres mostra que a necessidade de sobreviver leva a sistemas e solidariedades intra-familiar e intra-comunitários. Assiste-se, hoje, à perda de velhas formas de relação familiar e comunitária, fruto dos fenómenos de globalização, de urbanismo e da imposição do Estado-Nação. As relações são cada vez menos delimitadas por variáveis espaciais e passam para um nível virtual, tornando mais ténue a definição de local e de espaço como cenário de acção dos indivíduos. Segundo Appadurai (2004: 251) “a tarefa de produzir localidade (como uma estrutura de sentimento, uma propriedade da vida social e uma ideologia de comunidade situada) é cada vez mais uma luta.” pois se, por um lado, o Estado-Nação ainda impera, por outro lado os movimentos sociais nem sempre têm contiguidade territorial, criando-se espaços virtuais, concorrenciais aos bairros espaciais.

É neste contexto que as estratégias e tentativas de desenvolvimento acontecem. Especialmente nos meios urbanos, é necessário, em primeiro lugar, recuperar as relações comunitárias de base local, buscando as entidades comuns perdidas ou escondidas e, acima de tudo, criar a possibilidade de participação dos indivíduos. Numa época em que o risco é evidente, em que as relações laborais são cada vez menos estáveis, em que até mesmo o Estado é posto em causa como garantia dos mínimos aos seus cidadãos, é clara a busca de formas alternativas de reduzir o risco e de protecção face ao mesmo risco de exclusão e pobreza.

### **1.2.3 CARACTERÍSTICAS AFRICANAS**

O desenvolvimento local tem-se afirmado globalmente, por várias razões, como: a descentralização do poder para um nível local e a crescente afirmação de correntes neo-liberais; a afirmação da globalização que retira poderes aos Estados e leva à necessidade de respostas locais; a existência de respostas locais inovadoras decorrentes da desindustrialização; o falhanço de várias estratégias de desenvolvimento a nível nacional ou regional.

África é um continente heterogéneo ao nível do desenvolvimento local, ou das abordagens de desenvolvimento “de baixo para cima”. Também o é, desde logo porque os percursos e a situação actual, dos diversos países, também o são. No entanto, podemos constatar algumas características

diferenciadoras face aos países desenvolvidos como, por exemplo, uma maior tendência para estratégias centradas nos pobres e no alívio da pobreza (Abrahams, 2005).

É importante analisarmos historicamente o contexto do desenvolvimento local em África. O continente africano caracteriza-se por um passado colonial comum mas não é uma realidade homogênea. A marca da colonização moderna, no período pós Conferência de Berlim, ocorrida no final do século XIX, é um contributo fundamental para a ausência de desenvolvimento. Genericamente, ao longo do século XX a população negra foi impedida de participar e, muitas das vezes, o colonizador usou uma etnia, de entre as várias dentro de cada país, dando-lhe privilégios, “seguindo a regra de dividir para reinar” (Pinto, 2005: 184). Após a segunda guerra mundial, caem os grandes impérios coloniais e África passa a ser influenciada pelos dois blocos dominados pelos Estados Unidos da América e pela União das Repúblicas Socialistas Soviéticas. Os países africanos, mais tarde ou mais cedo, ascendem à independência formal e alinham-se com um dos blocos. Genericamente, no período pós-colonial, muitos dos países seguiram modelos dos antigos colonizadores, com estruturas burocráticas, muitos assentes num partido único, com níveis de corrupção generalizada e excluindo a maioria dos cidadãos de participar na vida da sua comunidade e país. A nível global, encontram-se também alguns constrangimentos, como uma perspectiva neoliberal dominada por “multinacionais apátridas sempre com origem nas economias do centro” (Pinto, 2005: 190). Além disso, a ajuda internacional nem sempre tem resultado, sendo por vezes duvidosa a sua eficácia.

Com o acelerar do ritmo e intensidade dos processos de globalização, o aumento do desenvolvimento local surge como parte do ênfase na responsabilidade local e na democratização. No caso concreto da África do Sul (Abrahams, 2005), o desenvolvimento local é marcado por uma carga histórica de desigualdades raciais, a nível social e territorial, que dão um novo reforço a intervenções locais. Parte dos países africanos enfrentaram, após a independência, a guerra civil. Em cenários de pós-conflito, como o caso de Angola e muitos outros países de vários continentes, têm sido usadas estratégias de desenvolvimento local. O objectivo é superar as dificuldades do presente, contribuindo para o diálogo social, potenciando os recursos locais e criando um clima social de participação e discussão das prioridades para o futuro, onde se incluem os diversos actores e facções do conflito (Hoyle, 2003: 193).

Especificamente em Angola, e segundo a ONG angolana “ADRA – Acção para o Desenvolvimento Rural e Ambiente”, “a sociedade civil angolana de hoje é pouco vibrante” (Adra Angola, 2009a), apresentando imensas fragilidades apesar de ser o sector mais dinâmico do país nos últimos anos. Em especial, destacamos o papel das igrejas e das ONG. De referir que a ADRA refere como actor da sociedade civil aquilo a que denomina de “iniciativas e dinâmicas individuais ou de grupo que contribuem para a sobrevivência das famílias e para a luta contra a pobreza no quadro do que se designa por sector informal” (Adra Angola, 2009a). No que se refere à cidadania, a mesma organização refere algumas limitações. De entre elas, o défice de cultura democrática, o conformismo

e o desconhecimento da lei, já que muitos dos cidadãos ainda se regem por regras tradicionais ou “costumeiras” (Adra Angola, 2009b).

Segundo a Organização Internacional do Trabalho, apenas “10% dos africanos dos países subsaarianos estão cobertos pela segurança social” (Bailey, 2004: 20). A cobertura da segurança social nos PALOP está limitada aos trabalhadores assalariados. A partir deste dado é possível evidenciar uma grande diferença da realidade africana face à europeia. Na Europa, o desenvolvimento local é a resposta aos efeitos do desenvolvimento como crescimento económico; em África, é, muitas das vezes, pela ausência de investimentos, do Estado ou do sector privado, ou pela ausência de efeitos dos investimentos existentes. Se na Europa é a resposta ao recuo do modelo social europeu e ao aumento do desemprego, em África é a expressão da criatividade e autonomia de povos e comunidades, face à ausência quase total do Estado, sem intervenção social. Por outro lado, na Europa o desenvolvimento local afirma-se num contexto de decadência do Estado-Nação; em África, esse Estado-Nação nunca se conseguiu afirmar realmente.

Em África, temos o desenvolvimento local partindo das pessoas e das comunidades, como resposta à ausência do Estado e das instituições do mercado, partindo de contextos tradicionais de organização social, de entreajuda comunitária, associando-se muitas das vezes à economia informal ou familiar, às formas tradicionais de associação ou à solidariedade entre pares.

### **1.3 COMUNIDADE E DESENVOLVIMENTO LOCAL**

#### **1.3.1 RISCO**

Risco ou incerteza é a impossibilidade de prevermos com rigor absoluto o que os outros agentes vão decidir de acordo com os seus interesses (Samuelson e Nordhaus, 1993: 230). Na realidade económica acontece sistematicamente e foram-se construindo soluções para anular os riscos, ou seja, cobrindo o risco. Sistematicamente, os agentes no mercado recorrem a estratégias de dispersão de risco através da cobertura de riscos. Os indivíduos com aversão ao risco procuram precaver-se dos seus efeitos e, não podendo eliminar o risco, procuram estratégias para o reduzir. Os seguros são a forma mais importante de dispersão do risco, aumentando a utilidade dos indivíduos.

Quando o mercado não providencia seguros, nos países desenvolvidos temos os sistemas de segurança social, cabendo ao Estado providenciar o mínimo dos mínimos. A protecção social é a protecção contra os riscos e a adversidade, proporcionada por um conjunto de acções destinadas a combater a vulnerabilidade da vida das pessoas através da segurança social (O Relatório Europeu sobre o Desenvolvimento, 2010: 1).

Em África, a protecção social tem uma cobertura “limitada e irregular”. Apenas em alguns países há “sistemas de bem-estar social institucionalizados, à luz do modelo Europeu de segurança” (Maunder, Jere, e Tembo, 2006). Esses sistemas são restritos a funcionários públicos, trabalhadores

do sector formal e outros grupos especiais como os militares. Trabalhadores agrícolas e da economia informal estão excluídos da maioria das formas de assistência social formal. Várias formas de “assistência social informal” persistem como a “ajuda mútua, grupos de rotação de poupanças e crédito, sociedades de apoio mútuo em casos de luto” (Maunder, Jere, e Tembo, 2006). No caso dos candongueiros de Luanda, um caso de economia informal, o risco é diário e minimizado por estratégias integradas nas relações sociais dos indivíduos. Um dos elementos característicos é o uso de redes sociais que “permitem assegurar a estabilidade e os níveis de confiança (minimizar riscos em contextos de incerteza)” (Lopes, 2006: 81).

As alternativas de cobertura do risco através de um emprego estável, sistema de segurança social e sistema privado de cobertura do risco – os seguros, são claramente as relações de solidariedade de base comunitária e familiar. A racionalidade individualista, defensora dos próprios interesses, é uma estratégia arriscada em tempos de crise. Há que reconhecer que sempre houve, por parte dos indivíduos, uma vivência social e comunitária. Nem mesmo nas economias mais liberais as relações sociais, a solidariedade comunitária e familiar deixaram de ter o seu peso e o seu papel. Destaca-se o papel da família na divisão produtiva dos seus membros quer cronologicamente (pois as crianças e os velhos não produzem) quer também nas funções específicas adstritas, trabalho remunerado *versus* cuidar dos filhos (Coelho, 2009).

### 1.3.2 SOLIDARIEDADE

Segundo Caillé (2009: 103), “dáviva pode ser definida como o oferecimento aos outros de um bem ou serviço sem garantia de que haverá retribuição, mas com esperança de que ocorrerá correspondência”, permitindo serem estabelecidas relações de aliança e de amizade. Diferencia-se de dádiva a filantropia, o sacrifício e a gratuidade sem motivo. Dáviva entende-se por oposição ao interesse individual e do lucro. Segundo o mesmo autor, temos duas grandes abordagens da dáviva, a anutilitarista e a antiutilitarista. A primeira, segundo Caillé (2009: 103), caracterizada como radical pois assume “o rompimento definitivo com toda a ideia de interesse particular” e é atribuída a pensadores como Stalin, Mao Tse-Tung e também a correntes teológicas, “que a tua esquerda não saiba o que fez a direita” (Paulus, 1993: 1378). Vamos centrar-nos na segunda, afastando a primeira, pela sua recusa radical à existência de interesse individual. A perspectiva antiutilitarista baseia a dáviva como um “criador de aliança, laços afectivos e acções solidárias” (Caillé, 2009: 104). O princípio da reciprocidade é, em Mauss (2008), expresso pela obrigação de dar, receber e devolver, ou expresso no provérbio maori “Dá tanto quanto recebes e tudo estará bem.” (Mauss, 2008: 202).

Tal como Todd (1999: 27) o afirma, “O indivíduo existe, com a sua procura do prazer e o seu evitamento dos sofrimentos”, independentemente das sociedades concretas em que se encontre, demonstrando uma racionalidade económica individual muito anterior ao capitalismo ou à economia de mercado. No entanto, encontramos também “... uma existência específica da colectividade, de um grupo cuja estruturação não revela inteiramente de uma racionalidade individual e consciente.”. Em

conclusão, o “*homo economicus* é de certa maneira universal, mas age sempre no interior de um sistema antropológico inconsciente”.

Segundo Godbout (2002), nem o modelo mercantil, ou promotor do *homo economicus*, nem o modelo holístico, em que “os agentes sociais não agem somente em função dos seus interesses, mas também em função de normas e valores” da sociedade a que pertencem, poderá explicar a dádiva (Godbout, 2002: 73). Pois não é na racionalidade individual nem em regras holísticas que se baseiam as decisões, mas sim nas relações sociais, reportando-nos para o conceito de rede.

Resumindo, não podemos limitar a razão das acções em sociedade como puramente de interesse individual, mas também providas de uma lógica de simpatia e uma sistemática tensão entre interesse e desinteresse. Longe de separar interesse individual e dádiva, é importante perceber que todas as acções provêm duma tensão e relação dialéctica dinâmica entre dádiva pura e interesse individual.

Por fim, referir que a família é, em todas as sociedades, em certa medida, e numas sociedades mais do que noutras, uma fonte de solidariedade. Ou seja, há muitos serviços que não passam pelo mercado, mas são satisfeitos por trocas e dádivas intra-família. Os valores familistas enraízam-se em tradições, mas também no enquadramento jurídico. As sociedades africanas são marcadas por relações familiares extremamente fortes, baseadas numa estrutura familiar alargada (avós, primos, tios, etc.).

### 1.3.3 CAPITAL SOCIAL

O capital social surge do princípio de que as redes, os contactos sociais dos indivíduos, são valiosos recursos. Esta ideia contraria a ideia de que os indivíduos são independentes uns dos outros. Isto, no entanto, só é verdade se as ligações entre os indivíduos puderem ser rentáveis na perspectiva do capital, ou seja, poder investir e vir a ter no futuro uma determinada rentabilidade. No seguimento do progressivo alargamento do conceito económico de capital, deixa de se chamar capital apenas ao financeiro quando se passa a assumir a existência do “capital físico” e, mais tarde, do “capital humano”. O investimento em capital físico ou humano permite uma maior produtividade e, como tal, um maior retorno. O capital social tem tido a sua afirmação dificultada, ao longo do tempo, pela dificuldade de o medir, bem como de medir o respectivo retorno, numa análise de âmbito económico (Hintze, 2009).

O capital social passa por analisar a capacidade potencial das relações sociais de um indivíduo terem um retorno, como outro qualquer capital. Estes recursos, decorrentes das relações sociais, são diferentes entre as diversas pessoas e variam ao longo da vida. Ele é particularmente importante para os jovens e adolescentes no desenvolvimento do seu capital humano (Coleman, 2000: 300). Concebendo os recursos sócio-estruturais como um bem de capital para o indivíduo, Coleman (2000: 302) define-nos o capital pela sua função, não sendo uma entidade mas uma

diversidade de entidades que têm duas características em comum: são algum aspecto de uma estrutura social ou com ela relacionada; facilitam certas acções ao indivíduo dentro da estrutura.

Como qualquer outro capital, o capital social é produtivo e torna possível certos objectivos que sem ele não seriam atingíveis. Exemplos de capital social são as relações sociais; as formas de organização social como grupos e associações; a relação social que facilita a vida, por exemplo a capacidade acrescida que os vendedores do mesmo mercado têm face aos compradores quando existem fortes relações entre esses vendedores. Todos estes exemplos são resultado do capital social que não poderiam ser conseguidos de outro modo, ou que o seriam mas apenas com um custo muito mais elevado.

O capital social baseia-se nas relações entre as pessoas, surge quando estas facilitam as acções dos indivíduos, enquanto o capital humano é algo inerente ao indivíduo e que ele vai adquirindo ao longo da vida como o conhecimento e as suas competências. Um elevado grau de desorganização social, em que as pessoas não confiam nos que lhe estão próximos, poderá ser um sinónimo de baixo capital social, no fundo, de falta de confiança, em que as pessoas não sabem se serão retribuídas e se as suas expectativas serão atingidas. A título de exemplo, um baixo nível de confiança no ambiente social limita a existência de associações rotativas de crédito (Coleman, 2000: 306) que em determinados contextos são uma importante ajuda ao desenvolvimento económico. Sem capital social, sem confiança alta, as pessoas não se associarão neste tipo de grupos, pois a probabilidade de não serem retribuídas será um factor determinante.

Temos várias dimensões de análise empírica do capital social, sendo as principais: os grupos e redes e a forma como os indivíduos, partindo destes, geram rentabilidade; a confiança e a solidariedade que permite aos indivíduos tirar partido de uma maior certeza nas acções sociais, sabendo que contam com apoio em casos difíceis, reduzindo custos e incertezas; a acção colectiva e cooperação na medida em que os indivíduos participam e se envolvem em acções conjuntas, dando respostas mais rentáveis a problemas comuns; informação e comunicação que, muitas vezes, é escassa, ou tem custos, e pode ser acessível através do capital social conseguindo que também sejam rentabilizadas (Grootaert et al., 2003).

## **1.4 ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO LOCAL**

### **1.4.1 ECONOMIA INFORMAL**

Nas cidades de países em desenvolvimento tem-se verificado um conjunto de actividades económicas denominadas de informais, que advêm da incapacidade do Estado e da economia, dita formal, corresponder à procura de bens e serviços. Isso deve-se, na maior parte dos casos, à rápida urbanização, à burocratização do Estado, aos monopólios estatais ou de grandes empresas, que não acompanham com agilidade a procura.

Nalguns casos, as actividades económicas informais tomam tais dimensões que pesam mais na criação de emprego que as actividades da economia formal. Segundo Amaral (2005: 58), está provado que o informal é responsável pelas diversas actividades desde a produção, construção, serviços sociais, criação de emprego, complementando as actividades ditas formais e do próprio Estado. Poderemos dizer que, em muitos casos, as actividades informais deixaram de ser residuais para ser numericamente dominantes e maioritárias. Para a maioria da população, a oportunidade não é o emprego no sector estatal ou em grandes empresas, mas a criação de auto-negócios por indivíduos com algumas capacidades, criativos e empreendedores. A economia informal cresceu, muitas das vezes, em tempos de crise, de desemprego na economia formal. E não significa que sejam duas realidades separadas, há interligação entre elas, ou seja, há indivíduos que passam de um sector para o outro. A economia informal e formal comunicam, são interdependentes e há actividades formais que alimentam informais e vice-versa.

Economia informal é o “conjunto de actividades e práticas económicas legais realizadas por agentes económicos total ou parcialmente ilegais” (Lopes, 2004: 2) ou o conjunto das actividades não reguladas pelo Estado em contextos onde actividades semelhantes são regulamentadas (Roberts, 1994: 6). Ou seja, a economia informal refere-se a actividades legais mas em que, de algum modo, os seus agentes se encontram em estado de ilegalidade.

Em certos casos, há indivíduos que acumulam actividades formais e informais, como forma de superar os baixos rendimentos ou a incerteza de os auferir. As actividades informais não podem ser vistas de forma isolada, mas devem ser analisadas na perspectiva da economia e subsistência das famílias. Muitas das vezes o sector informal é uma forma de elementos da família, como mulheres e crianças, contribuírem para o orçamento familiar.

A economia informal pode ir da produção de bens, à sua comercialização e ao financiamento. Em situação de crise, de desemprego ou de baixos rendimentos, é esta economia que serve como último recurso, especialmente aos mais pobres. A economia informal caracteriza-se pela ausência de contratos vinculativos e, muitas vezes, as relações, de parentesco e vizinhança, são sua a base. Este

tipo de economia é, nalguns casos, mais flexível, tornando-se mais acessível e rápida às respostas concretas do mercado.

#### **1.4.2 INFORMALIDADE E DESENVOLVIMENTO**

É inegável o papel da economia informal, ao nível económico e social, “ao assegurar a manutenção dos níveis mínimos de coesão da sociedade através da criação de empregos em situação de crise económico-social e da geração de oportunidades de obtenção de rendimentos para os grupos mais desfavorecidos” (Lopes, 1999a). As limitações da economia informal devem, no entanto, ter-se também em conta, sendo ela um contributo, e não a base, de um processo de desenvolvimento.

Para a economia informal poder contribuir para um processo de desenvolvimento é importante que existam estatísticas e contas nacionais, como base de análise e planeamento económico e da formulação e avaliação de políticas, com vista ao incremento do potencial das actividades informais (Silva, 2010: 70). A economia informal deve coexistir com a formal, cabendo ao Estado criar regulamentar, enquadrar e criar políticas adequadas que partam da economia informal e melhorem o seu potencial.

O sector financeiro informal tem um papel a desempenhar no desenvolvimento dos sistemas financeiros das economias africanas, e conseqüentemente no desenvolvimento económico, dado o seu dinamismo e a capacidade de se adaptar às necessidades das pessoas. No entanto, mesmo tendo algumas virtualidades, em muitos casos é eficiente, o sector financeiro informal poderá ser potenciado nas suas virtualidades por “uma adequada estrutura formal de base, que constitui o alicerce do sistema financeiro geral...” (Coelho, 2000: 175). Assim, a estratégia passa por uma indispensável ligação e articulação entre os dois sectores, formal e informal, a partir de instituições na fronteira, entre o formal e o informal, como instituições semiformais, que concedem crédito usando estratégias características do sector informal como um acompanhamento intensivo e uma análise mais vasta além da análise estrita do projecto, mas mantendo uma ligação forte ao sector formal. Esta relação de proximidade entre o formal e o informal pode, a prazo, reduzir custos de transacção, expandir a base de empréstimo e reduzirá o risco corrido pelos bancos.

Em suma, no desenvolvimento do sistema financeiro formal de um país africano como Angola, onde predomina a economia informal, não se deverá descuidar “a devida articulação com instituições semiformais que assegurem (...) a ligação ao significativo sector informal da economia angolana...” (Coelho, 2000: 175).



## 1.5 EMPOWERMENT E DESENVOLVIMENTO LOCAL

### 1.5.1 EMPOWERMENT

*Empowerment* não é um conceito novo, se o entendermos como a expressão daquilo que, em muitos locais e culturas, se foi chamando ao longo dos tempos por diversos nomes. É um conceito muito pouco consensual e usado com diversos enquadramentos. Aumentar as opções de escolha livre dos indivíduos, aumentar o controlo destes sobre os recursos e as escolhas e libertar os mesmos de instituições que oprimem, formais ou informais, são algumas das definições possíveis.

Em primeiro lugar, é importante centrarmo-nos numa perspectiva de desenvolvimento alternativo, de combate à pobreza, centrada nas pessoas e no seu contexto, por oposição à perspectiva produtiva, da mera análise do lucro, do rendimento ou do crescimento económico. Parte-se assim de um pressuposto alternativo que põe em causa a visão do homem como racional e maximizador da utilidade individual. As famílias compõem-se de pessoas normais, com relações sociais, obrigações morais e necessidades psicossociais. Nesta perspectiva, a família é vista, não apenas como unidade de consumo, mas como entidade em que, nas suas diversas funções, podemos incluir a produtiva. A família é a mais pequena unidade da sociedade civil e definida como o conjunto de pessoas que vivem debaixo do mesmo tecto e que comem da mesma panela (Friedmann, 1992: 32). As famílias têm três tipos de poderes: social, político e psicológico, que lhes permitem a realização e subsistência dos seus membros. O poder político, poderemos entendê-lo como o acesso aos processos de tomada de decisão. O poder psicológico, como um sentido individual de capacidade, que permite um comportamento confiante. O poder social desmembra-se em várias dimensões, ou bases, que permitem a produção familiar. O *empowerment* de indivíduos e famílias é analisado com base nestes três poderes enunciados.

Centrando-nos, um pouco mais, no poder social, partindo do pressuposto de que as famílias pobres têm falta de poder social, para melhorar as condições dos seus membros, Friedmann (1992: 66) apresenta-nos a pobreza como a ausência de *empowerment*. Apresentamos de seguida as oito bases ou dimensões para a existência, ou não, de poder social e, como tal, de *empowerment*: (i) existência de um espaço de vida protegido, ou seja, de um local que se define como casa, seja como espaço físico, seja também todas aquelas pessoas que, não vivendo no mesmo espaço, estão próximas e garantem apoio e suporte sempre que necessário; (ii) tempo excedentário - se gastam o tempo todo para garantir o objectivo primário de subsistência ou se lhes sobra tempo depois de garantido esse objectivo; (iii) conhecimento e competências, definidos pelo nível escolar, mas também por todas as competências e capacidades mais específicas; (iv) acesso a informação relevante, que permita a subsistência das famílias em áreas como a produção económica, a saúde, o acesso a serviços públicos, a direitos e a oportunidades de emprego remunerado; (v) participação em organizações sociais, ou seja, a participação num conjunto de grupos, formais ou informais, que

permitem às pessoas, além de convivência social, acesso a informação relevante, ajuda mútua ou acção colectiva; (vi) as redes sociais, olhando-as em número de relações sociais e na sua força, pois as pessoas com uma rede social mais alargada têm maior espaço de manobra na gestão da sua vida; as pessoas que pertencem a grupos ou associações aumentam a sua rede social; (vii) o acesso a instrumentos de trabalho é outra das bases de poder social; esses instrumentos são, genericamente, a saúde e robustez física; para os agricultores, a terra e a água; para trabalhadores de economia informal, as ferramentas usadas, como a bicicleta, a máquina de costura, ou utensílios domésticos, como fogão, utensílios de cozinha ou instalações sanitárias; (viii) por último, o acesso a recursos financeiros, onde se inclui o rendimento das famílias e o crédito formal e informal.

### **1.5.2 EMPREENDEDORISMO**

Para Drucker (2005: 34), o “empreendedorismo é um comportamento e não um traço de personalidade”, sendo que as suas bases são a teoria e a construção conceptual e não a intuição. O empreendedor procura a mudança, assumindo-a e, acima de tudo, explorando-a como uma oportunidade. O espírito empreendedor não está apenas vinculado às pessoas bem-sucedidas, muito mais a pessoas que passam situações de vida particularmente difíceis, que empreendem na forma como conduzem a sua vida no meio dos problemas. Associado a qualquer empreendedor, poderíamos identificar características que contribuem para que os indivíduos assumam os processos de mudança como oportunidades, das quais destacamos: a dimensão da responsabilidade, da iniciativa e criatividade, do trabalho em equipa e cooperação, das relações interpessoais e sociabilidade.

Hespanha (2009: 56), afirma que “muitos dos negócios criados por indivíduos isolados ou por pequenos colectivos não obedecem a todos os requisitos da teoria”, que são, por norma, a criação de valor, a inovação e a capacidade de desenvoltura do empreendedor. Isso deve-se ao facto de a criação de empresa poder resultar de duas situações bem distintas: a primeira, para aproveitar uma oportunidade de negócio e, a segunda, pela necessidade de obter um rendimento, que de outra forma não seria viável. Nesse sentido, Hespanha propõe contrapor ao “empreendedorismo de oportunidade”, associado à capacidade de detectar oportunidades, inovar e potencialmente ter lucro, o “empreendedorismo de necessidade”, que engloba os indivíduos que, por ausência de outras oportunidades no mercado de trabalho, se decidem a criar um negócio que lhes permita a sobrevivência individual ou da sua família.

Degen (2008) tem-se preocupado com a forma como o empreendedorismo poderá ser uma contribuição para o desenvolvimento e a redução da pobreza. Segundo ele, o empreendedorismo, ou a riqueza gerada pelos empreendedores, foi superior, nas últimas décadas, nos países desenvolvidos, em relação aos países em desenvolvimento. Isto deve-se, segundo o mesmo autor, ao facto de o impacto do empreendedorismo depender da motivação do empreendedor, por oportunidade ou por necessidade. O empreendedorismo por oportunidade é aquele que, por norma, tem maior impacto no crescimento ou criação de emprego, pois estes empreendedores têm

geralmente mais preparação e a sua acção advém de detectarem uma oportunidade, incluírem inovação, nalguns casos tecnologias, tendo assim potencial de crescimento. O empreendedorismo por necessidade tem menos impacto, pois não usa tanta tecnologia e inovação, gerando um mínimo de riqueza e emprego. O empreendedorismo por necessidade reflecte, em regra, a falta de oportunidades no país, a redução ou a ausência de empregos, a situação de pobreza e a necessidade de sobrevivência. Outros factores influenciam o empreendedorismo, entre os quais a educação da população. A consciência de que nem sempre o crescimento beneficia os pobres leva a que se procure focar o empreendedorismo por necessidade em estratégias de inclusão social e redução da pobreza.

O facto de o empreendedorismo por oportunidade ter mais impacto não significa que o empreendedorismo por necessidade não tenha um papel importante. A maioria desses negócios são de auto-emprego e classificados por Degen (2008: 25) como “mediócras”, ou seja, o empreendedor trabalha mais e ganha menos do que se tivesse um emprego. Apesar de alguns fracassarem, os negócios que sobrevivem proporcionam aos empreendedores uma vida digna e, muitas das vezes, são a única via possível. No entanto, nem todos os empreendedores por necessidade têm de se limitar a ter negócios “mediócras”, podendo, sozinhos ou com apoio de entidades para tal vocacionadas, torná-los em negócios de sucesso.

Quanto ao financiamento disponível para empreendedores, é importante notar que, por todo mundo, de acordo com o Global Entrepreneurship Monitor (Minniti, Bygrave e Autio, 2006: 55), o financiamento para os empreendedores advém maioritariamente do auto-financiamento e do financiamento informal, especialmente na fase inicial. As fontes de financiamento que são viáveis, na maioria, são os vizinhos e os familiares. Face a este cenário, é importante que legisladores, decisores políticos e educadores dêem maior destaque e valorizem a realidade do auto-financiamento e do financiamento informal.

## **1.6 ASSOCIAÇÃO ROTATIVA DE POUPANÇA E CRÉDITO**

### **1.6.1 ROSCA**

Em diversos países africanos e asiáticos existe uma longa tradição e diversidade de sistemas de ajuda mútua, com a utilização rotativa de poupanças e créditos, como sistemas de sobrevivência dos pobres no âmbito da economia informal. As ROSCA, *Rotating Savings and Credit Association*, devem ser distinguidas das ASCRA, *Accumulating Savings and Credit Association*, pois as segundas implicam a acumulação de um fundo para um futuro empréstimo (Ducados e Ferreira, 1998: 5).

As suas origens, de certa forma incertas, remontam aos séculos passados, tendo evoluído a partir de experiências de cooperação entre vizinhos, de forma regular, sob a forma de ajudas em espécie ou em trabalho, estando interligadas com necessidades tradicionais, como as celebrações

associadas a óbitos, casamentos e outros rituais. O crescente interesse académico das últimas décadas estará relacionado com o progressivo interesse dos diversos actores da cooperação pela economia informal dos países em desenvolvimento, buscando alternativas aos modelos de desenvolvimento tradicionais, que foram usados anteriormente sem grandes sucessos. Segundo Low (1995), encontramos muitos exemplos de ROSCA em África e na Ásia, mas é possível encontrá-las em comunidades minoritárias na América e na Europa. As áreas mais exaustivamente documentadas são a Indonésia e a África Ocidental.

Segundo Ardener e Burman (1995: viii), em autores e áreas francófonas, o termo *tontine* é usado como sinónimo de ROSCA. Em Angola, o termo usado é *kixikila* (Ducados e Ferreira, 1998), em Moçambique, é *xitique* e, no Zaire, actual República Democrática do Congo, os termos são diversos: *ikelemba*, *kitemo*, *osassa* e *temo* (Low, 1995: 25).

As ROSCA têm-se afirmado como solução alternativa, sendo nalguns casos de uso sistemático para determinados grupos da população. De estrutura simples, baseiam-se num grupo de indivíduos que acordam informalmente contribuir regularmente para uma caixa e, rotativamente ou segundo regras mais elaboradas, os elementos do grupo ficam com o valor recolhido. A simplicidade torna esta associação fácil de começar e de acabar, pois só depende dos indivíduos, as contas são fáceis de fazer e também não há armazenamento do fundo. A partir de Ardener (1995: 1), poderemos definir ROSCA como uma associação, formada por um grupo de participantes que fazem contribuições regulares para um fundo que é dado, no todo ou em parte, a cada contribuinte na sua vez.

Essencialmente, as pessoas associam-se com conhecidos de origem familiar, vizinhança ou colegas de trabalho, formando-se grupos homogéneos. No entanto, os grupos podem nascer em diversas faixas sociais, não sendo exclusivo dos mais pobres. Segundo Low (1995), o número de membros de uma ROSCA é variável, entre 2 e 100. Os membros destes grupos podem ter também uma função secundária de estabelecer amizades. Tipicamente, os membros da ROSCA relacionam-se entre eles por outras razões ou contextos.

A razão, mais imediata e individual, que motiva os indivíduos a associarem-se numa ROSCA é a capacidade de poupança individual, dado que há uma maior capacidade de poupança na ROSCA. Além disso, o crédito é recíproco, pela poupança comum. Os indivíduos que recebem o montante, antes do último, ficam numa posição melhor do que se poupassem sozinhos, uma vez que é mais rápido, e o último não perde nada. Outras razões para a constituição de ROSCA são: a necessidade que as mulheres poderão ter de guardar o dinheiro, evitando que o marido o tome; a vantagem de conseguirem poupar mais do que individualmente, dado o compromisso de poupar assumido com o grupo. Low (1995), refere vantagens, tais como, a ROSCA estar próxima e mais acessível que o banco, o custo de transacção ser mínimo e a burocracia inexistente. Além disso, o secretismo destes grupos limita a proliferação de informações pessoais que podem ser usadas pelo fisco. Adair (1997: 116) salienta o baixo risco decorrente do processo de selecção, pois este baseia-se em sistemas de confiança recíproca. O risco de sobreendividamento é pouco provável, dado que o

endividamento é proporcional à poupança dos elementos do grupo, sendo que isto lhes coloca um limite ao crédito e a potenciais investimentos.

Ao participar na ROSCA, o facto de os elementos darem indicações de qual será o seu rendimento é apontado como uma desvantagem. O risco de incumprimento, é outra desvantagem, caso o grupo ultrapasse um determinado número de elementos ou se for constituído por elementos pouco próximos entre si, que se conhecem mal. Em alguns dos formatos de ROSCA, a flexibilidade, de adaptar os receptores dos fundos às necessidades do momento de cada um é pouca e nem sempre se adapta a todos os elementos. Também é apresentado, como desvantagem, o facto de o crédito resultar das poupanças dos elementos do grupo e, como tal, limitar investimentos maiores. Os ambientes de instabilidade e mutabilidade social são um factor limitador para a ROSCA, por esta assentar na confiança mútua.

As ROSCA demonstram que, mesmo dentro dos países mais pobres e em pequena escala, é possível mobilizar alguns recursos internos através de sistemas informais de poupança. Os sistemas financeiros formais estão longe da perfeição e da abrangência de toda a população. As dificuldades do sistema financeiro são diversas, em especial por carecer de formas de garantias por parte de quem recebe empréstimos. Os mercados de capitais são imperfeitos: sistemas pouco desenvolvidos, informação incompleta, funcionamento imperfeito do mercado de taxa de juro. Assim, o sistema financeiro informal tem tido um papel, pequeno mas importante, na mobilização de recursos, e deparamo-nos com um dualismo no sistema financeiro.

A função social da ROSCA é, em muitos casos, relevante e destaca-se especialmente em grupos de mulheres que não têm oportunidade de terem contactos sociais fora do círculo familiar. No caso específico das mulheres, regista-se a dificuldade acrescida de acederem ao crédito formal, reforçando-se assim o papel das ROSCA no acesso ao crédito por parte das mulheres. Nalguns casos, a ROSCA permite a mobilidade social e impõe disciplina na poupança aos seus membros (Low, 1995: 13).

### **1.6.2 ASSOCIATIVISMO**

Segundo Chanial e Laville (2009: 21), “a criação associativa é impulsionada pelo sentimento de defesa de um bem comum que pressupõe a acção colectiva” e, nesse sentido, a associação é um espaço, de carácter interpessoal, entre redes de sociabilidades, que ultrapassam o contrato individual entre pessoas para alcançar fins comuns.

Explicar o acto de associação como uma acção de motivação, pura e simples, individualista e utilitarista é, acima de tudo, redutor. A associação pressupõe que há um sentimento ou uma vontade de defesa de um bem comum. A acção colectiva mostra-nos um laço social – a solidariedade. Solidariedade como princípio, liberto dos utilitarismos e individualismos, que permite ultrapassar a lógica do interesse. Aí se percebe a criação de regras fiáveis que cristalizam e criam as instituições

associativas. O associativismo está sempre entre o material e o não material, entre o interesse individual e o interesse colectivo, entre liberdade e solidariedade.

A realidade da associação em África é complexa, sendo diversa de país para país e, dentro do mesmo, existem diferentes realidades. Podemos encontrar desde associações legalmente constituídas até práticas associativas de origem informal, ou praticadas por pessoas envolvidas nas actividades informais, que nunca se preocuparam em se registar ou optam por não o fazer (Tostensen, Tvedten e Vaa, 2001: 14).

Em Angola, o papel dos líderes tradicionais, também conhecidos por sobas, ainda têm relevância em áreas rurais e nalgumas urbanas, sendo que, no passado, eram pessoas em quem se tinha confiança. Na cidade de Luanda, não existem líderes que consigam responder por toda a comunidade e nem sempre é fácil encontrar associações de carácter étnico. Na etnia *bakongo*, foi identificada por Robson (2001: 256) uma maior importância dada ao papel da cultura tradicional, da solidariedade, da comunidade, expressando o reconhecimento de trabalharem juntos e serem parte de um grupo, numa ligação à tradição africana de auto-ajuda colectiva. O mesmo autor refere que os *bakongo* são os angolanos de maior iniciativa, não esperando por atitudes paternalistas. As igrejas acabam por substituir as estruturas tradicionais que desapareceram, apesar da dispersão de pequenas igrejas criar divisão e não oferecer um trabalho coordenado nos sectores em que intervêm, como é o caso da saúde.

Uma das formas associativas identificadas por Robson em Luanda foi a das organizações de bairro *ad-hoc*, com maior frequência nos bairros de etnia *bakongo*, onde se identificam organizações comunitárias, criadas para resolver problemas específicos, e, no caso dos jovens, os grupos desportivos, culturais e de lazer, valorizados pelo sentimento de comunidade que criam. As ONG locais são identificadas como sendo bastante limitadas ao nível de fundos, orientadas para objectivos sociais de longo prazo e dependentes de doadores internacionais. As diversas igrejas são referidas como fundamentais, justificando o seu crescimento em número, especialmente em situações de dificuldade e tempos turbulentos. As organizações *ad-hoc*, na economia informal, são também referidas por Paul Robson (2001: 258), dado que a maioria das pessoas sobrevive, através da economia informal, em actividades comerciais. Essa capacidade de participar na economia informal depende de redes escondidas mas fluídas, por norma horizontais, entre pessoas com o mesmo interesse. De notar que o acesso a estas redes é limitado, privilegiando-se quem está há mais tempo e a pertença a grupos etnolinguísticos, com ligações a relações familiares e ao local de origem. Estes grupos, ligados ao comércio, estão também associados ao sistema de crédito conhecido como *kixikila*. A existência de uma *kixikila* é indicador de um elevado grau de confiança entre colegas, amigos ou vizinhos.

Em Luanda, num contexto urbano, de uma forma geral a função tradicional da solidariedade, característica das zonas rurais, tem sido assumida essencialmente por formas de organização informal e também pelas igrejas (Paul Robson, 2001: 260).

### 1.6.3 KIXIKILA

Em Angola, as ROSCA são conhecidas como *kixikila* (Ducados e Ferreira, 1998) e praticadas essencialmente por mulheres. Estas associações agem no âmbito da economia informal, mais concretamente num sistema paralelo às instituições bancárias, de financiamento e poupança. Os grupos têm uma dimensão média entre 5 a 10 mulheres, provenientes do mesmo bairro ou que têm o mesmo tipo de actividade económica. Normalmente, há uma mulher mais velha que lidera o grupo, com influência sobre os outros elementos, com a responsabilidade de garantir que todos paguem, e que normalmente é mais rica que os restantes membros. As pessoas são seleccionadas com base na confiança. Depois de formado o grupo, são efectuadas contribuições pelos elementos do grupo, de forma regular e num montante fixado previamente. O montante total fica na posse de um dos elementos, em ordem predeterminada, de acordo com a frequência estabelecida, até ser atribuído a todos os elementos. Depois disso, pode recomeçar novamente a rotação. A análise de Ducados e Ferreira (1998: 9) centra-se nas mulheres, na área peri-urbana de Luanda, pertencentes ao estrato mais pobre da população e num período em que toda a sociedade angolana enfrentava enormes dificuldades, no final da década de noventa do século passado.

Numa perspectiva histórica e de âmbito nacional, Sousa afirma tratar-se “de uma prática oriunda das zonas rurais das várias regiões de Angola” (2009: 17), enraizada nas zonas agrícolas e com diferentes denominações, de acordo com a língua local. O facto de a prática de *kixikila* ser mais regular e eficaz entre mulheres terá determinado que o líder do grupo se denomine como a “mãe da *kixikila*”. A *kixikila* não é apenas realizada por operadores da economia informal mas também por funcionários públicos, por exemplo. A mãe de *kixikila* é quem recolhe o valor e entrega à pessoa definida. A ordem é definida pela mãe após consultar os elementos. Alguns grupos são solidários com aquele que no momento precisa do dinheiro, alterando a ordem previamente estabelecida se necessário.

Pela prática da *kixikila*, muitas pessoas, em especial mulheres, reforçam as suas estratégias de sobrevivência, pois é com o montante recebido do grupo que incrementam os negócios e conseguem fazer face a despesas de casa, com a educação dos filhos e com cuidados de saúde. As estratégias de sobrevivência são definidas, muitas das vezes, ao nível familiar, e conjugam actividades desenvolvidas na economia informal e formal. De referir um grupo específico estudado por Almeida (2009: 54), que são as pessoas portadoras de deficiência, residentes no Lobito, sendo que algumas delas incluem nas suas estratégias de sobrevivência a *kixikila*.

Um dos maiores problemas da pobreza urbana é a dificuldade dos pobres em acumularem poupanças ou solicitarem empréstimos. Hodges (2002: 34) refere que esse problema se relaciona com a necessidade de aumentar as actividades geradoras de rendimento, de fazer investimentos em habitação ou de fazer face a despesas não previstas por morte ou doença. Os bancos comerciais em Angola têm pouca orientação para as pessoas pobres, tendo valores elevados para a abertura de conta, por exemplo. Em 2002, em Angola, o microcrédito estava restrito a algumas ONG e ao Banco Sol, criado em 2001, e a um pequeno grupo da população total de Luanda e do restante território. A

maioria da população acedia ao crédito através das fontes informais tradicionais, de onde destacamos a *kixikila* mas também o *kilapi*, que é um crédito em produto que os comerciantes obtêm de um armazenista, devolvendo o preço da mercadoria após a venda com uma pequena margem (Lemos, 2007: 18).

Ao nível das microfinanças, a ONG Canadiana “Development Workshop (DW)” desenvolveu, desde a década de noventa, um modelo de crédito solidário, em grupo, baseado no espírito da *kixikila* (DW, 2006: 2). O programa chamou-se Kixicrédito e baseou-se inicialmente na concessão de crédito a grupos de mulheres. A *kixikila* só pode ser praticada por quem tem uma fonte de rendimento certa, de forma a inspirar confiança nos outros membros do grupo. Assim, a única forma de crédito para aquelas que não detêm rendimento certo são os amigos e familiares. Os programas de microfinanças da DW inspiraram-se na metodologia do *Grameen Bank* tendo tido, após alcançada a paz no país, um grande crescimento, já que angolano se caracteriza como empreendedor e desejoso de ganhar dinheiro. O projecto da DW cresceu, mas manteve-se no espírito da *kixikila*, através do uso do princípio da solidariedade, ou seja, se um falha, pagam todos. O nome Kixicrédito prevalece e o problema inicial, que levou à sua criação, foi a necessidade de prestação de um serviço de microfinanças que fosse simples, fácil e rápido. Para quem necessita de financiamento, os empréstimos possíveis, da economia informal, são, em regra abusivos, como o *kilapi*, ou, então, os do sistema financeiro são rígidos e caros. É importante, nestes programas, que o crédito seja apenas concedido quando as oportunidades de geração de rendimento existem de facto.

A crescente promoção de modelos de microfinanças inspirados na *kixikila*, como o da DW, é referida por Catarino (2006: 78) como sendo uma forma de “libertar ou abrandar as expectativas das comunidades no Estado” e, ao mesmo tempo, “enfraquecer as ligações verticais de clientelismo e criar novas solidariedades horizontais que promovam a união dos membros da comunidade”, fomentando a cooperação e a construção de capital social.

Encontramos, no âmbito das finanças solidárias, algumas parecenças com modelos de microfinanças inspirados na *kixikila*, especialmente na experiência brasileira, através de algumas das suas formas como as “cooperativas de crédito” e também os “Fundos Solidários” (Passos, 2007).



## 1.7 ROSCA: UMA PERSPECTIVA DE *EMPOWERMENT* E DESENVOLVIMENTO

O conceito de desenvolvimento mais recente, decorrente das diversas abordagens e eixos dos conceitos de desenvolvimento, segundo Amaro (2003: 59), assenta em sete pontos dos quais destacamos: a relação deste com processos de participação e uma lógica de *empowerment*; a associação deste com múltiplos protagonistas, independentemente das formas de organização, formais ou informais, e não ficando dependente apenas do Estado e das empresas; a valorização das capacidades das pessoas e não apenas das suas necessidades; a diversidade de caminhos propostos e ensaiados assentes na criatividade.

Os grupos de auto-ajuda financeira, entre eles as ROSCA, têm um claro reflexo no bem-estar humano e no nível do desenvolvimento socioeconómico (Bouman, 1995: 372). A diversidade nos grupos é a maior característica, entre países e dentro do mesmo país, devendo-se aos diferentes ambientes, finalidades ou emergência. As inovações e adaptação são testemunho das necessidades das pessoas e da sua capacidade de inovar para responder e satisfazer as suas necessidades. A sua importância crescente, dada pela visibilidade e interesse de académicos, em países e populações de menor rendimento, é expressa em termos de pessoas envolvidas nesses grupos. Particularmente em África, é notável a proliferação de grupos de auto-ajuda financeira. Em vários países, como a República do Congo, a Libéria, a Costa do Marfim, o Togo, a Nigéria ou os Camarões, uma parte significativa da população adulta está envolvida. Em determinadas zonas rurais desses países, a percentagem é superior a 50% (Bouman, 1995: 372).

A relação directa entre os “*booms económicos*” e os “*booms financeiros*” de crescimento das associações de ajuda mútua financeiras deve-se, acima de tudo, ao aumento da poupança, da necessidade de colocar no grupo essa mesma poupança e, também, das oportunidades de investimento que, se não existirem, não criam a necessidade das ROSCA ou de outro tipo de associação. Estas associações têm sido fundamentais para acumular capital, para construir empresas e para criar independência de grupos sociais face a elites tradicionais que são pouco empreendedoras. A actividade comercial estimula o surgimento de associações de poupança e crédito, e permite aos seus membros diversas formas de poder de mercado, através de compras em grande quantidade, da fixação de preços, entre outras.

Recuperando o conceito de desenvolvimento local (Amaro, 2009: 111), constatamos diversas características comuns com as ROSCA, dado que estas se centram num local ou comunidade concretos, visando a melhoria das condições de vida, partindo das capacidades e recursos de cada elemento, promovendo a capacidade e participação das pessoas. Coleman (2000: 306) reforça ainda que as associações rotativas de crédito são uma importante ajuda ao desenvolvimento, que o papel das comunidades é fundamental para estas serem viáveis, sendo factor limitador um baixo nível de confiança no ambiente social.

O crédito, fruto da poupança, direcciona-se genericamente para consumos privados mais duráveis, garantindo a sobrevivência e a melhoria da qualidade de vida. Também é utilizado, em parte, para investimento, constituindo-se como uma ferramenta importante para o processo de desenvolvimento (Bouman, 1995: 373). O impacto destas associações vai muito para lá da dimensão financeira, chegando a áreas como a segurança social, as infra-estruturas, a recreação, o desenvolvimento comunitário, a saúde e a educação.

Os conceitos actuais de desenvolvimento e de desenvolvimento local referem-se à necessidade de um processo de *empowerment* na linha de um desenvolvimento de “baixo para cima”. Friedmann (1992: 66) apresenta-nos a pobreza como a ausência de *empowerment* a diversos níveis. Destacamos algumas dimensões de poder social, apontadas por Friedmann, que estão directamente relacionadas com a actividade, resultado ou influência das ROSCA na vida das pessoas: permitir o acesso a informação relevante; proporcionar aos membros a participação numa organização social; dar acesso aos seus membros a novas relações, aumentando-lhes a rede social; poderão ainda proporcionar a aquisição de instrumentos de trabalho, com o acesso ao fundo rotativo; o grupo é também uma forma de acesso a recursos financeiros, poupança e crédito. Nalguns casos, a ROSCA permite a mobilidade social, segundo Low (1995: 13), e também não devemos esquecer que o financiamento é captado por empreendedores de todo mundo maioritariamente através do auto-financiamento e do financiamento informal (Minniti, Bygrave e Autio, 2006: 55).

Inspiradas pelo sucesso do *Grameen Bank* no Bangladesh, diversas ONG têm desenvolvido projectos de microfinanças, em diversos países e locais, sendo que a maioria não tem tido sucesso. A mais-valia das associações de poupança e crédito é a proximidade, pois cada fórmula é única, deve ser constantemente adaptada ao ambiente e orientada para a satisfação das diversas necessidades das pessoas. No fundo, conclui-se que o conjunto de associações de auto-ajuda proporciona aos seus membros o seu próprio meio de se ajudarem a si próprios, ideias a perseguir e a forma e o tempo para lá chegar (Bouman, 1995: 382), ao contrário dos contributos externos e induzidos, característicos das ONG.

Por último, refira-se que a economia informal, caracterizada pela heterogeneidade e diversidade das actividades, pelo importante papel socioeconómico, e pela sua dimensão híbrida e plural (Lopes, 2004: 14), tem sido alvo, em alguns casos, de políticas com vista ao incremento do potencial das actividades informais (Silva, 2010: 70), criando regulamentações, enquadramentos e políticas adequadas a partir do melhoramento do potencial da economia informal.

## 2 METODOLOGIA

A metodologia proposta assentou, num primeiro momento, na pesquisa bibliográfica que contribuiu para a construção da problemática, partindo da pergunta de partida, objectivos, hipóteses e simultânea definição dos conceitos e das suas diversas dimensões. A pesquisa bibliográfica foi realizada em bibliotecas, centros de documentação, entre outros. A delimitação de hipóteses e sub-hipóteses, bem como de diversos conceitos acessórios, foi definindo um conjunto de dimensões a serem exploradas na fase de pesquisa.

Ao prepararmos a fase de observação definimos, em primeiro lugar, o nosso campo de análise que, dentro de Angola, se centrou na província do Uíge, e concretamente na cidade do Uíge. A razão da escolha deve-se à nossa proximidade a esse território, em que assumimos o risco de perda de objectividade, para ganhar uma maior possibilidade de realizar a investigação.

O presente trabalho de investigação integra-se numa abordagem metodológica mista. Por um lado, procurou-se identificar regularidades, típico de uma abordagem quantitativa, e, por outro, aprofundar e tornar visíveis especificidades dos actores sociais, o que só possível através do cruzamento com uma abordagem de carácter qualitativo. Assim, valorizamos o estatuto dos entrevistados como “informadores privilegiados” (Guerra, 2006: 18), ganhando em profundidade mas correndo o risco de perda de alguma objectividade. Como forma de garantirmos que não ficávamos apenas na recolha de poucas opiniões individuais, mas almejando uma possível generalização para o contexto social, sempre limitados pela metodologia de base escolhida, orientámos a selecção dos entrevistados pelas noções de diversificação e saturação. A diversidade passou por encontrarmos um conjunto de sujeitos socialmente significativos. Para tal, procurámos englobar, nos entrevistados, actores de *kixikila* que incluíssem: homens e mulheres; jovens e adultos; trabalhadores assalariados e trabalhadores de economia informal ou micro-empresários; membros de diversos grupos de *kixikila*; membros de grupos de *kixikila* constituídos por elementos da mesma família, do mesmo emprego ou profissão ou, ainda, do mesmo bairro, ou seja, por vizinhos; pessoas para quem a *kixikila* tem corrido bem e pessoas para quem tem corrido mal; pessoas que sejam líderes do grupo e pessoas que não o sejam; pessoas para quem a rotação do grupo fosse diária, semanal ou mensal; pessoas que integram grupos pequenos ou grupos grandes. Assim, a escolha das pessoas orientou-se de acordo com os princípios da diversidade, procurando a heterogeneidade nas opiniões dos entrevistados e a sua origem, e a saturação - chegou-se a um número de entrevistas em que, à medida que se adicionava mais um entrevistado, nada mais de relevante era acrescentado. O conjunto de entrevistas a actores de *kixikila* foi de vinte e seis, sendo os actores sensivelmente trinta, pois, em duas das entrevistas, intervêm mais do que um actor. Foi definido um guião de entrevista, semi-estruturada com base nas problemáticas identificadas previamente através da pergunta de partida, objectivos e hipóteses prévias (guião em anexo). No entanto, a postura do entrevistador nas entrevistas foi sempre de usar esse guião na condução de uma entrevista semi-estruturada sem condicionar o discurso sequencialmente e tematicamente.

Uma abordagem de carácter mais qualitativo provocou a abertura à possibilidade de a indução ser um caminho viável, partindo inicialmente da dedução, na construção do modelo teórico de análise definido previamente. Procurou-se, neste estudo, adoptar uma postura analítica e de reconstrução de sentido (Guerra, 2006: 31), combinada com uma postura ilustrativa e lógica causal.

A análise dos dados centrou-se numa abordagem de cariz categorial pois é a que mais se aproxima também de abordagens mais descritivas e, como tal, mais características de abordagens lógico-dedutivas.

As entrevistas foram gravadas, transcritas integralmente, e o seu tratamento baseou-se em reler, resumir e destacar (frases relevantes, dados quantitativos e questões “novas”, além das previamente identificadas pelas hipóteses e sub-hipóteses). Para tal, foram realizadas duas sinopses diferentes. Uma, de carácter quantitativo e que procurou sistematizar estatisticamente alguns dados recolhidos a partir de dois quadros: um, em que sistematizámos dados biográficos dos entrevistados e, outro, em que sistematizámos dados dos grupos de *kixikila* em que intervêm. Uma segunda sinopse de carácter qualitativo, que procurou sistematizar, de acordo com as sub-hipóteses pré-definidas, o material relevante retirado da leitura das entrevistas. Para este trabalho mais qualitativo, contribuiu também outro material recolhido, em especial as quatro entrevistas livres, além das entrevistas a actores, que foram realizadas a quatro informadores especializados de ONG, instituição de crédito e governo.

### 3 ESTUDO DE CASO

#### 3.1 CARACTERIZAÇÃO DA POPULAÇÃO ENTREVISTADA

Angola localiza-se a sul do equador, na África Central Ocidental, na costa do Atlântico Sul e apresenta uma grande diversidade ao nível do clima, vegetação e relevo. Faz fronteira com o Congo, a Zâmbia, a Namíbia e a República Democrática do Congo, o antigo Zaire.

Uma das seis “províncias geográficas” (Wheeler e Pélissier, 2009: 27) em Angola é a região do Congo. A região do Congo é, desde há séculos, palco de encontros entre africanos e europeus. As actuais províncias do norte de Angola - Zaire e Uíge, a província de Cabinda, e algumas regiões fronteiras do Congo e da República Democrática do Congo, foram, no passado, parte integrante do Reino do Congo. Os *bakongo*, cuja língua é o *kikongo*, habitam essa zona desde tempos anteriores à colonização. O Reino do Congo, apesar da resistência, foi sendo enfraquecido, acabando por desaparecer como reino. No combate à colonização portuguesa, de entre o nacionalismo angolano e prévio a este, há a destacar o nacionalismo *bakongo*, que remonta ao século XVI. Foi nesta região que a guerra colonial foi despoletada e manteve-se em guerra ao longo de quatro décadas; depois da guerra colonial, veio a guerra civil. Durante a guerra colonial, muitos *bakongo* fugiram para a actual República Democrática do Congo. Alguns regressaram após a independência de Angola, outros apenas nos últimos anos, já em tempos de paz. A proximidade à República Democrática do Congo não se limita aos angolanos que para lá emigraram, ou se refugiaram, mas centra-se numa ligação que, mais do que comercial, foi de livre-trânsito, de pessoas e mercadorias, entre territórios do norte de Angola controlados pela UNITA (União Nacional para a Independência Total de Angola) e esse país vizinho, especialmente durante a década de noventa do século passado.

A economia angolana, ao fim de quase uma década de paz, tem apresentado, nos últimos anos, taxas de crescimento assinaláveis. Após uma desaceleração, nos anos de 2009 e 2010, em 2011 irá previsivelmente obter uma taxa de crescimento do produto interno bruto de 7,5% (African Economic Outlook, 2011). Essa aceleração deve-se essencialmente à recuperação dos preços do petróleo e demonstra ainda o peso e importância do sector petrolífero na economia angolana, apesar das taxas de crescimento médio de 14% do sector não petrolífero, nos últimos quatro anos. Apesar do crescimento e dos muitos investimentos públicos, ainda não é visível um impacto na redução da pobreza, desigualdade e desemprego jovem, que são especialmente reforçados por um acelerado crescimento da população.

As entrevistas aos actores de *kixikila* foram realizadas na cidade do Uíge, capital da província do Uíge, em Março e Abril de 2010. Na sua maioria, os entrevistados foram mulheres (58%), sendo a média de idades de 43 anos, e tendo o mais velho 59 e o mais novo 19.

De etnia *bakongo*, os entrevistados eram residentes nos bairros *Dunga*, em maioria, *Kandombe Velho*, *Mbemba Ngango*, *Papelão* e *Pedreira*. Os rendimentos que permitiam a realização da *kixikila* eram sobretudo provenientes de rendimentos do trabalho. A maior parte dos entrevistados trabalhava no sector público (58%), seguido dos trabalhadores de economia informal (21%), dos funcionários do sector privado (13%) e de outras fontes de rendimento que representavam 8%.

### **3.2 CARACTERIZAÇÃO QUANTITATIVA DAS KIXIKILAS ENCONTRADAS**

Das entrevistas realizadas, foi possível apurar vinte e nove grupos distintos de *kixikila*, apresentados pelos entrevistados. A contribuição periódica, de cada elemento, para a *kixikila*, variou de 200 kz a 100.000 kz, tendo 17.293 kz como valor médio e 5.000 kz como moda e mediana.

As periodicidades encontradas são cinco: diário, trissemanal, semanal, bimensal e mensal. A periodicidade mensal é maioritária, devendo-se em muito ao facto de a maioria dos entrevistados serem assalariados do sector público, que recebem mensalmente o seu salário. O período está tendencialmente relacionado com o valor da contribuição, sendo os valores mais baixos originários de contribuições diárias e, os mais altos, de contribuições mensais, mas há muitas excepções que contrariam esta aparente tendência.

O número de elementos dos grupos de *kixikila* é muito variável. O grupo mais pequeno tem 2 elementos e o maior tem 49 elementos, sendo a média 12, a moda 5 e a mediana 6. O número de elementos está tendencialmente relacionado com o valor da contribuição, sendo os valores mais baixos de grupos mais numerosos e os mais altos de grupos mais pequenos. Nos valores intermédios, continuam a existir excepções.

Em todos os grupos existe um líder, denominado de “mãe de *kixikila*”, mesmo nos casos em que é um homem. Apenas um grupo não tem uma “mãe de *kixikila*”, formal e assumida, mas justifica-se por ser constituído apenas por dois elementos.

Analisando a origem dos elementos dos grupos, constatamos que se constituem maioritariamente entre colegas de trabalho ou, então, num misto, que inclui colegas de trabalho, família ou vizinhos. Só numa única situação todos os elementos são vizinhos e, apenas numa outra são todos amigos.

Um grande número de grupos – catorze, em vinte e nove - é constituído apenas por mulheres, seguido de onze grupos mistos, entre homens e mulheres, e apenas quatro grupos eram constituídos exclusivamente por homens.

Calculámos o valor que cada um recebe rotativamente da *kixikila*, cruzando o número de membros e a contribuição individual, obtendo um máximo de 300.000 kz e um mínimo de 9.800 kz, tendo média de 78.224 kz, moda 30.000 kz e mediana 40.000 kz.

Conseguimos saber, apenas de alguns dos entrevistados, o peso da contribuição para a *kixikila* no seu rendimento mensal. Assumimos o risco desta análise pois, num país em que a economia informal, familiar e de subsistência tem um grande peso, é sempre relativo fazer esta análise de cariz monetário. Assim, tendo em conta as doze respostas, de onde foi possível retirar estes dados, obtemos um máximo em que a *kixikila* representa 95% do rendimento do indivíduo em causa e um mínimo de 15%, sendo que, em média, representa 50%.

### **3.3 A KIXIKILA**

#### **3.3.1 DEFINIÇÃO**

A *kixikila* é um programa para as (O3) “pessoas poderem-se desenvolver (...), é uma forma de poder economizar e também resolver algum problema ou pequeno projecto, que a gente pretende realizar, que na altura não temos aquela soma e podemos conseguir com *kixikila*”.

Poderemos considerar que a *kixikila* é um conjunto de contribuições regulares, que tem uma pessoa responsável, (O3) “...a mãe de *kixikila*, que é a responsável pela recolha deste valor”. O valor é variável e dependente da negociação entre os elementos do grupo, reflectindo a capacidade que cada um tem de cumprir com o grupo no futuro, sendo estabelecido de acordo com todos, pois (EAK10) “...ao determinar a quantia que cada um deve dar, é preciso ver quanto cada um ganha”. É preciso que o valor esteja (O3) “de acordo com a sua capacidade financeira”, o que origina que, por norma, os colegas de grupo tenham sensivelmente o mesmo rendimento. Caso contrário, a prestação é fixada por referência ao elemento que tem rendimento mais baixo. Segundo alguns dos entrevistados, (EAK10) “Não se pode dar o salário completo. Porque (...) então os outros ficam sem nada” no mês em que não recebem e isso pode prejudicar a subsistência familiar dos elementos do grupo.

Com a periodicidade previamente estabelecida, os elementos do grupo entregam o valor definido e seguem (O3) “uma espécie de calendário”, lista ou ordem de recepção, da soma das contribuições de todos os membros naquele período. Além de *kixikilas* mensais, (O2) “Há *kixikilas* semanais e pode haver diárias. Tudo em função do interesse do grupo”.

Faz-se *kixikila* para a pessoa obter um valor maior e, então, (O3) “...posso comprar algo que, só com o meu salário, não consigo fazer”. No caso dos comerciantes, eles “...podem empregar na compra de mercadoria que lhes vai render” um lucro, após a venda da mercadoria.

A *kixikila* é um fundo, captado individualmente, através de um processo que só ao próprio diz respeito. A entrevistada em EAK7 refere a possibilidade de vender algo da lavra como forma de jogar na *kixikila*: “...vai na lavra e não leva lá coisa do melhor que podes vir a vender...”, ou seja, abdica de consumir, para vender e obter o dinheiro que permite jogar *kixikila*. No entanto, é importante que ao jogar *kixikila* não falte o mínimo na vida da pessoa e da sua família: (EAK7) “...uma outra parte tem

de ficar em casa para ajudar nas preocupações”. Em alguns dos casos, (EAK2) “A lavra é que permite comer durante o mês” pois o “dinheiro do *kixikila* quando recebo tenho projecto”, daí alguns dos entrevistados investirem quase a totalidade do seu rendimento na *kixikila*, dado terem a dieta familiar dependente da lavra, ou seja, da agricultura familiar de subsistência.

### 3.3.2 ORIGENS E VARIANTES DO TERMO *KIXIKILA*

Alguns dos entrevistados fazem *kixikila* há muitos anos: (EAK13) “Estamos há 10 anos...”, referindo-se aos primeiros anos de independência de Angola, (EAK19) “Essa “*maka*” de *kixikila* já ando a fazer (...) desde o tempo do partido único...”. Há também a referência a pessoas com ligações ao “Zaire”, actual República Democrática do Congo: (EAK19) “Esse grupo veio através dessa gente que vem do Zaire”.

Segundo O2, “*kixikila* é uma expressão *kimbundo*”, língua nacional em Angola originária do centro do país, e, no Huambo, onde se fala *umbundo*, também existe nas zonas rurais e chama-se “*oxikila*”. Além disso, segundo o entrevistado O4, a *kixikila* é uma forma que existe em dinheiro, essencialmente para quem tem emprego e acesso ao salário, mas também é uma forma que existe em trabalho, troca de horas de trabalho, para quem trabalha em agricultura de subsistência. A palavra *kixikila* é fruto de duas palavras (O4) “*kixi* é «deixar» e *kila* «com alguém»”.

No Uíge, o *kikongo* é a língua materna da maioria da população. A palavra em *kikongo* que significa *kixikila* é (EAK24) “*temo*”, sendo uma palavra historicamente associada às associações rotativas de mão-de-obra que se faziam nas aldeias, para trabalhar nas lavras de cada um rotativamente: (EAK24) “...as mããs juntavam-se em grupos de dez, hoje vão trabalhar na lavra de uma pessoa, amanhã noutra, depois de dez dias têm dez lavras”. A palavra *temo* encontra-se no dicionário de *kikongo* (PETTERLINI, 1997, pág. 118) definida como “associação em forma de cooperativa”.

Alguns dos entrevistados referem a palavra “*dikelemba*” que, para alguns, (EAK24) “...é Lingala”, que é uma das línguas faladas na República Democrática do Congo, também falada e compreendida por muitos dos habitantes do Uíge, mas, para outros, “*dikelemba*” é uma palavra *kikongo*. O seu significado é (EAK24) “...troca, na mesma medida...” e (O3) “...saber retribuir, uma reciprocidade”.

Há também a referência ao uso da expressão “*dikelemba*” em actos fúnebres, ou seja, no (EAK24) “*nkango*”, traduzindo-se nas condolências dadas à família próxima do falecido. As celebrações fúnebres duram vários dias, a família não trabalha e tem de alimentar as visitas. Assim, os familiares e amigos dão algum apoio, porque (O3) “...vou receber pessoas, vou ficar alguns dias sem trabalhar...”. Ficarão à responsabilidade da família do falecido vários dias e a despesa é grande e imprevista. A morte não se prepara, segundo a tradição local, (O3) “...as pessoas sabem que ninguém trabalha para um óbito, é algo que acontece, é uma casualidade, e ninguém prepara fundo



para enterrar, a nossa tradição diz assim”. Assim, a família que “teve óbito”, no dia em que outras famílias e amigos “tiverem óbito”, vai retribuir o apoio que lhe foi dado, o “Nkango”, retribuição que é feita em função do que anteriormente foi dado pela pessoa, pois (O3) “...há pessoas que têm até caderno para apontar...”. Nas celebrações fúnebres, “no óbito”, (EAK24) “Eles cantam, vem pagar *dikelemba*, é *kixikila*, se você dormir num óbito, também vou dormir no seu óbito, se der uns 20.000 kz no óbito também lhe vou dar 20.000 kz no seu...” e “...que se foi dormir eu também virei dormir, *dikelemba*, quer dizer saber retribuir, uma reciprocidade”.

Em suma, em Angola, a diversidade de termos é grande e a *kixikila* é uma generalização nacional que provém das zonas habitadas pelos povos que têm por língua materna o *kimbundo*. No Huambo, sul de Angola, chama-se *oxikila* e, no Uíge, os termos poderão ser *temo* e *dikelemba* que, pela proximidade geográfica à República Democrática do Congo, poderão ser partilhadas ou influenciadas por povos migrantes entre os dois territórios. Acima, referimos que as ROSCA, na República Democrática do Congo, têm várias denominações e, entre elas, o *temo*, tal como no Uíge, e também *ikelemba*, extremamente parecido com *dikelemba*.

### 3.3.3 A KIXIKILA E O SISTEMA FINANCEIRO FORMAL

A relação entre a *kixikila* e o sector financeiro formal, a banca comercial, dá-se de muitas formas. Há pessoas que, tendo acesso a conta bancária e outros serviços financeiros, também fazem *kixikila*. Uma das questões colocadas pelos entrevistados prende-se com os problemas que os bancos em Angola apresentam. Exemplo disso é o facto de o sistema informático do banco falhar e isso impedir os clientes de efectuarem transacções, depósitos ou levantamentos, nalguns casos durante vários dias; o problema é (EAK12) “...no acto de levantar o dinheiro não haver sistema!”. Usar o banco para depósito e poupança, segundo o entrevistado O4, implica ir à fila do banco, nalguns casos perder duas ou três horas para depositar ou para levantar. Para além disso, as pessoas de rendimentos mais baixos não cumprem critérios mínimos para abrir conta bancária, pois é necessário ter-se documento de identificação e um montante mínimo de 200 USD para depósito.

Depositar no banco pequenos valores, com os custos de tempo e deslocação, não é fácil e, muitas das vezes, a pessoa não deposita de imediato, havendo a tendência para gastar mais. A *kixikila* é, assim, a forma que as pessoas encontram para acumular um valor maior, para depositá-lo posteriormente no banco pois, no caso de pequenos valores, (EAK22) “...às vezes há problemas e não vais conseguir depositar...”. Quando recebem o valor da *kixikila*, que já é um valor relativamente elevado, então vão depositá-lo no banco: (EAK13) “Esse dinheiro meto (...) no banco, fica guardado no banco, já não estou a gastar assim”. Como é um valor grande, (EAK13) “...você vai pôr directamente em tua conta, já não pensas em fazer nada...”, sendo por isso que a entrevistada em EAK13 afirma que “Mesmo que estejamos a receber o salário “bancalizado” (através de transferência bancária) o *kixikila* não pode acabar...”, porque (EAK21) “...o *kixikila* tem vantagem porque quando o recibes, podes ir depositar no banco...” e “...aquele do *kixikila* é já um valor elevado (...), agora do

próprio do teu salário é baixo...”, ou seja, colocas menos e em geral pouparás menos do que com *kixikila*.

Ocorre também fazer-se a *kixikila* com cheque, facto que ocorre em alguns grupos que recebem o salário por transferência bancária. Na altura de entregar à mãe de *kixikila* (EAK16) “...há um cheque, passamos o cheque em nome dessa colega, entregamos à colega, ela levanta todo o dinheiro e passa ao colega que deve beneficiar...” da *kixikila* naquele período. Do mesmo modo se passa no caso que a entrevistada EAK24 nos apresenta, de um familiar seu, caso em que, em vez do cheque, depositam na conta do colega que recebe a *kixikila* naquele período, “...eles até usam o método de depositar no banco...”.

O banco, para pessoas que fazem *kixikila*, é também usado para colocar uma parte do rendimento, que não é colocada na *kixikila*, pois (EAK23) “...é sempre melhor no banco do que em casa”. Há a possibilidade de, no banco, se poder levantar e, na *kixikila*, não: (EAK23) “É mais vantagem o banco porque o *kixikila* só se faz mensalmente e quando não chegar a sua vez já sabes que no banco tens arrecadado para colmatar certas dificuldades”, ou seja, diversifica-se a colocação do rendimento e tira-se partido das vantagens de cada um, seja a *kixikila*, seja o banco.

### **3.3.4 A KIXIKILA NO FUTURO**

Quando questionamos alguns dos entrevistados sobre o futuro da *kixikila*, face ao crescimento do número de bancos e da sua rede de balcões, a entrevistada em O2 foi clara, no sentido de que a *kixikila* no futuro “Vai existir, porque (...) não quero ir ao banco buscar dinheiro (crédito), porque no banco vão-me penalizar” e com a *kixikila* “...cada uma vai receber (...) e cada uma vai fazer o que quer”, aludindo à vantagem de a *kixikila* ser um crédito sem juros. Segundo a mesma entrevistada, a prestação do crédito bancário deve ser paga numa data certa, sendo um problema num contexto de atraso recorrente no pagamentos do salário pois, quando não se tem o dinheiro no banco para pagar o crédito no dia exacto, vencem-se “...juros de mora, juros aldrabados e tudo...”, daí preferir a *kixikila* face ao crédito bancário.

No entanto, o entrevistado em EAK16 foca a questão legal. Segundo ele, “...numa perspectiva futurista esse papel deve ser assumido pelos bancos. Os bancos devem assumir, porque tem de haver uma política de Estado (...) e são necessárias regras, mas quem deve ditar as balizas deve ser primeiro o governo”, pois “...com o empréstimo bancário estão postas as regras...”. Aqui está a desvantagem da *kixikila*. “Este compromisso interpessoal peca nisso... porque não há só histórias bonitas...”. O mesmo entrevistado coloca uma simples questão: a de, a meio da *kixikila*, um dos colegas falecer, sendo que “...o que procuramos fazer é (...) informar as famílias, porque na eventualidade de uma delas desaparecer fisicamente, então as famílias sabem que há este compromisso”. No entanto, a questão essencial colocada não é a *kixikila* em si, mas a ausência de enquadramento legal para a mesma, pois (O3) “...se as pessoas pensarem, conseguem aproveitar as vantagens da *kixikila*, a tendência é talvez um dia trabalhar, encontrar algum fundo jurídico para

que esse *kixikila* tenha um outro âmbito...”, ou seja, uma formalização e enquadramento legal. Uma solução cooperativa, equivalente ao exemplo do (EAK16) “Lar do Patriota” que “...é uma cooperativa de construção de imóveis... (...), os resultados são fantásticos...”, ou seja, a *kixikila* enquadrada juridicamente pode ser uma opção de futuro, mas “O importante é o enquadramento jurídico...” e, especialmente no Uíge, isso ainda hoje é difícil, pois na província “não temos juristas, não há advogados, não há documentos...”.

No entanto, partindo da necessidade de enquadrar juridicamente a *kixikila*, é referido que (O3) “...eu posso ter saldo no banco, precisar dele, vou ao banco não tem sistema, então este é também um problema...”, ou seja, aquela que supostamente é a entidade credível, tem falhas, cria desconfiança nas pessoas e leva-as a achar a *kixikila* mais segura, “...porque quando chegar a minha vez, eu recebo com segurança”.

Por último, referir, também, que há casos de pessoas a optar pelo banco, desvalorizando o papel da *kixikila* hoje e no futuro, dada a facilidade de utilização dos serviços bancários: (EAK11) “Agora que já temos muitos bancos, jogar *kixikila* e economizar no banco é quase a mesma coisa. Mas há menos vantagem no *kixikila*...”.

### **3.4 MECANISMOS DE FUNCIONAMENTO DA KIXIKILA**

#### **3.4.1 COMO SE COMEÇA E PORQUE SE FAZ A KIXIKILA**

Uma das premissas da *kixikila* é a de que, para se fazer *kixikila*, para se entrar num grupo, é fundamental ter-se uma fonte de rendimento, mais ou menos certa. É o caso da entrevistada em EAK1, que começou com as colegas “...quando iniciamos a trabalhar...”, ou seja, quando passaram a ter rendimento certo, que tanto pode ser do comércio como de trabalho assalariado, pois (EAK6) “Antes de entrar no *kixikila* tem de ter fundo. Se não, não pode entrar...”. Alguns dos entrevistados, referem que, desde há muito tempo, a *kixikila* é conhecida e praticada nos meios comerciais, (EAK1) “já andou primeiro nas praças”, e já é do conhecimento das (EAK1) “mais velhas”, ou seja, das mulheres com mais idade e experiência.

Em algumas situações, a *kixikila* cria-se quando (EAK14) “...eu não consigo comprar” sozinho algo, tendo a possibilidade de criar um grupo e ser o primeiro a receber. Então, o interessado irá (EAK14) “...no colectivo de trabalhadores ou de pessoas assim mais chegadas, amigos...”, contactá-los no sentido de aderirem ao grupo.

O grupo da entrevistada EAK1 foi iniciado por um elemento mais experimentado, “a actual mãe foi quem lançou a ideia...”, pois já conhecia a *kixikila* e argumentava que esta era uma boa forma de poupar: (EAK1) “vale a pena a *kixikila*, não é guardar, se não, não se consegue fazer nada”. Em suma, as pessoas aderem a um grupo de *kixikila* se o (EAK10) “...salário não é compatível para realizar um projecto... assim surgiu esta ideia, é muito vantajoso”.

Fazer *kixikila* é a forma de muitos para acumular um valor, pois depois (EAK2) “...podes comprar uma coisa mais pesada...”, ou seja, ter um montante maior, para (EAK3) “...fazer empreendimentos...”, dado que o que a pessoa tem é “...muito pouco para começar com aquilo que era o (...) plano”. Em suma, a *kixikila* permite acumular um valor maior do que seria possível individualmente. Se, sozinho, (EAK14) “...um indivíduo tem possibilidades financeiras não tem nada que buscar esse bocado” jogando a *kixikila*. Para muitos, há ainda uma segunda razão para fazer *kixikila*, que é a necessidade daquele que (EAK14) “...quer um trabalho rápido...”, ou seja, não pode ou não quer - esperar o tempo necessário para poupar sozinho o mesmo montante que obtém na *kixikila*.

A selecção de elementos do grupo de *kixikila* assenta, em muito, no conhecimento das pessoas em causa. Uma das acções usuais é o investimento no conhecimento do outro, o possível colega de grupo: (EAK18) “...fomos falando e então fizemos o *kixikila*.”. Muitos referem, ainda, a necessidade e importância de conhecerem o local de residência dos colegas, como é o caso do entrevistado EAK11, que afirma que “...entre essas pessoas tem de se conhecerem, como vivem, os costumes, as residências...”.

Por norma, a selecção é feita com recurso a informações recolhidas junto de vizinhos e conhecidos, pois (EAK7) “Tem de ser pessoa de confiança na vizinhança...” e (EAK8) “Em princípio tem de haver alguém que dê testemunho de comportamento dela”, de forma a validar-se a boa impressão que se tem da pessoa. Em grupos constituídos, é usual que o elemento novo, que adere ao grupo já constituído, tenha (EAK1) “...de ser o último a receber...”, o que evita riscos e permite ir avaliando, (EAK11) “...como é que ele (...) nas vezes dos outros vai-se comportar...”, por forma a integrar-se plenamente no grupo.

### **3.4.2 MÃE DE KIXIKILA: PERFIL, FUNÇÃO, PODERES E RESPONSABILIDADES**

A mãe de *kixikila* é o elemento chave em muitos dos grupos, pois (EAK8) “...é uma líder (...) quando reunimos damos por ela ser a chefe, como a mãe. Todos nós depositamos a confiança nela.”, ou seja, a mãe é alguém em quem os outros confiam, (EAK12) “...porque ela foi mesmo uma pessoa consciente, não foi aldrabona, foi sincera mesmo”.

Os grupos de *kixikila* têm (EAK14) “...um representante (...), a chamada mãe de *kixikila*...”. Por norma, a mãe de *kixikila* coordena quem recebe, de cada vez, garantindo que quem recebe é o elemento que ficou estabelecido previamente. Por vezes, (EAK2) “...eles fazem luta de poder...” e só há excepção para receber caso haja motivo: (EAK2) “Para receber o dinheiro rápido tem de ter preocupação”. Por outro lado, as pessoas só podem entregar ou pedir dinheiro à mãe: (EAK8) “...só podem ser solicitadas à mãe e não a um qualquer dos colegas dos membros do grupo.”. Sempre que chega o tempo de recolher, a mãe (EAK8) “...tem por missão recolher, informar a quem tocar a vez...” e entregar o montante à pessoa devida, de forma que quem (EAK14) “...recebeu primeiro já não recebe mais, (...) até dar-se a volta toda!”.

A recolha do montante é sempre uma altura crítica, criando potencialmente conflitos e desconfianças. Por norma, a recolha está definida. No caso em que dependem do salário, a recolha está dependente do recebimento do mesmo e, aí, é bom para grupos de (EAK14) "...pessoas que trabalham juntas, para pessoas mais chegadas", porque assim todos sabem quando há salário e "...sabemos que o fulano tem que dar e aí a mãe de *kixikila* ataca mesmo", ou seja, a mãe procura activamente que os elementos cumpram e entreguem o valor. Genericamente, a função da mãe de *kixikila*, seja mulher ou homem, (EAK23) "...serve para maior controle..." de quem recebe e dos outros que têm a obrigação de entregar.

Uma outra função da mãe é exercida quando há possibilidade de novos elementos entrarem para o grupo: (EAK18) "Se alguém quer entrar no grupo posso decidir só eu que sou mãe (...), então eu vou escrever (no caderno onde está a lista do grupo) e ela vai entrar porque eu assentei". Há outros grupos, em que a mãe toma uma posição e (EAK8) "...depois levava-nos a informação a nós, a saber se nós também estávamos de acordo ou não". Por norma, o novo elemento recebe em ultimo e é sempre à condição, pois (EAK18) "...se não for de confiança, a segunda vez ela já não joga".

A mãe de *kixikila* é, em regra, alguém em que o restante grupo confia e reconhece capacidade de ser responsável. No mercado, é normal referir-se que quando as coisas correm mal (EAK20) "...não tens outro refúgio, só tens de recorrer na mãe...", sendo que aí a *kixikila* funciona como um seguro, em que a mãe é o garante. A mãe é, muitas das vezes, referida como a "mais velha", no sentido de mais experiente, tal como a entrevistada em EAK21 que é mãe "...eu sou a mais velha do grupo e tenho a melhor consciência de guardar aquele dinheiro".

O coordenador do grupo chama-se mãe de *kixikila* mesmo quando é um homem a ocupar o cargo, como é o caso do entrevistado EAK14 que afirma que no grupo "Era eu a mãe de *kixikila*...". No entanto, segundo o entrevistado em EAK16, "...sobretudo são as mulheres a quem nós damos maior credibilidade...", podendo servir este argumento como hipótese para a razão de o coordenador, seja homem ou mulher, se chamar mãe de *kixikila*, além das mulheres também representarem a maioria dos actores de *kixikila*.

### **3.4.3 NÚMERO DE MEMBROS DO GRUPO E ENTRADA DE NOVOS MEMBROS**

Ao integrar um grupo de *kixikila*, os seus membros devem ter em conta, em primeiro lugar, que ao (EAK5) "...dar aquilo na outra, faz de conta que foi depositar na outra" e, numa das vezes seguintes, será devolvido, ou seja, uma ideia de reciprocidade e de compromisso. Outra ideia importante, que nunca se deve perder de vista, é a de que (EAK6) "Seja da praça ou do bairro, não pode meter uma pessoa que não conhece", pois jogar com quem não se conhece é correr o risco de incumprimento. Estes são dois pressupostos para se seleccionar elementos de um grupo, influenciando o número de membros do mesmo.

Num grupo de *kixikila* que esteja em funcionamento, a entrada de novos membros não pode dar-se de um momento para o outro, pois (EAK13) “Temos de acabar a primeira volta.”. Além disso, tem de ser estudado o seu comportamento, (EAK13) “tem de ser conhecido, tem de estudar a pessoa (...) se ele é bom ou mau...”. No entanto, a entrevistada em EAK22 afirma que é possível uma pessoa entrar a meio de uma rotação do grupo, sendo que quem já recebeu não vai dar a quem entra de novo. Por norma, todos afirmam que (EAK16) “...nós queremos terminar primeiro o período, (...), depois aí talvez enquadrá-lo”; (EAK19) “Depois de acabarmos, se for para renovar, então a pessoa entra. Coloca-se já o nome dela no caderno, quando chegar o dia dela então ela recebe”.

Nem sempre há interesse em que haja mais elementos no grupo, em especial porque (EAK15) “Não adianta ter muita gente por causa de certas confusões...” e (O2) “o tamanho do grupo também depende da confiança das pessoas”. Muitas vezes, ter um grupo grande não interessa ao grupo, porque leva muito tempo para receberem e o valor recebido já lhes basta, como é o caso da entrevistada EAK13 que diz: “Já chega assim, quatro pessoas é suficiente porque por ano fazemos duas ou três voltas...”.

É consensual que fazer *kixikila* com (EAK22) “...uma pessoa estranha, não!”. Princípio básico é o de que preferencialmente devem ser pessoas próximas: (EAK22) “...trabalhamos juntos na mesma escola...”, por exemplo, para evitar que a pessoa fuja com o dinheiro. Uma das limitações quando se lida com pessoas conhecidas mas com empregos e trabalhos diferentes é o facto de salário de alguém poder atrasar e (EAK23) “...ele vai aparecer com lamentação, não tem salário ainda...”. Mas há grupos que aceitam, com o argumento de que (EAK24) “Se for uma pessoa séria, mesmo que não seja professora, quando estiver a cobrar, chegou a data de recolher, eu recebo...” e o que é realmente fundamental é o (EAK23) “...o comportamento dele...”, mas “Tem de estudar primeiro a pessoa...”.

As garantias dadas ao grupo para haver confiança, muitas das vezes, alteram-se e isso implica a suspensão do grupo de *kixikila*. Pode ser devido à mudança de residência, de serviço ou de local de venda, pois (EAK9) “...devido à mudança do mercado, vendíamos na feira (na cidade), depois de mudar o mercado, outros ficaram para outros mercados e ali o grupo ficou desorganizado”. Alguns entrevistados referem-se à necessidade de trabalharem juntos, (EAK14) “...Porque se a pessoa faz junto com (pessoas de) outros ministérios que não trabalham juntos, você não consegue nada...”. Assim que os salários são pagos, a mãe de *kixikila* actua e, segundo o entrevistado em EAK14, “...sabemos que o fulano tem que dar e aí a mãe de *kixikila* ataca mesmo”, caso algum dos elementos esteja a dar sinais de que pode querer fugir, sem entregar à mãe de *kixikila* o valor devido.

#### **3.4.4 ORDEM DE RECEBIMENTO**

A ordem de recebimento no grupo de *kixikila* é, segundo o entrevistado em EAK10, alterada pela “mãe” de cada vez que acaba uma rodagem do grupo, “Uma vez que acaba uma rodagem ele

altera a ordem da lista... não pode manter”, pois “Caso contrário, os outros ficam prejudicados.”, especialmente os que ficam longe do primeiro lugar de recepção.

Havendo grupos que alteram de outro modo, é norma que, na segunda rodada, o primeiro da primeira rotação passe a último e o último passe a primeiro. Em alguns casos, há pessoas que querem ficar em último na primeira rotação, pois (EAK6A) “...Quando recebe em último, pela segunda vez, se continuar ou recomeçar o mesmo grupo, a que foi a última passa a primeira” e permite a essa pessoa receber dois montantes de *kixikila* sucessivamente, ou seja, é possível acumular o dobro do valor num curto período de tempo. No entanto, é sempre possível trocar a ordem do grupo, (EAK11) “Através de um pedido quando se tem uma situação, temos de reunir primeiro e alteramos a ordem do recebimento”, se todos os elementos do grupo estiverem de acordo e em especial aquele que receberia no período em causa.

No entanto, a ordem do grupo (EAK24) “Depende da necessidade de cada pessoa...”, sendo que essa necessidade tanto pode ser receber muito rápido e, como tal, em primeiro, como receber numa data precisa, para fazer algo numa data específica, ou ficar para último para acumular duas rodadas. É importante perceber-se que quem decide a ordem do grupo (EAK24) “...não é a mãe de *kixikila* (...), são as pessoas”, ou seja, o consenso de todo o grupo.

É norma os elementos do grupo respeitarem uma ordem predefinida de recebimento da *kixikila*. Mas há grupos em que não há ordem fixa de recebimento. É o caso do grupo em que está inserida a entrevistada em EAK20 - o recebimento “Depende da situação”. Segundo ela, vão contribuindo para o grupo e, quando têm problemas, podem solicitar à mãe: (EAK20) “...dou todos os dias, quando o dinheiro que negoceio estiver pouco, vou-lhe pedir, até acabar todos nós”, ou seja, quando terminar a rotação e todas tiverem recebido formam uma nova lista.

### **3.4.5 GARANTIAS DE CUMPRIMENTO**

Estamos perante grupos que funcionam com base na confiança entre as pessoas. Como tal, (O2) “A forma de garantia é na verdade a pressão do grupo e o papel que a mãe vai desempenhar também no grupo”, na medida em que a mãe dá confiança ao grupo e como “mais velha” funciona como fonte de pressão e de controle.

Algumas das entrevistadas que fazem *kixikila* com colegas da “praça” afirmam que o nome dos elementos se escreve numa lista: (EAK6) “...façamos uma lista!”. No ambiente informal em que vivem, trabalham e constituem o grupo, isso torna-se numa obrigação de cumprir. Caso contrário serão alvo de grande pressão do grupo e podem chegar à justiça pelas próprias mãos: (EAK6) “Se não cumprir... É barulho! No comércio vão-te tirar”.

Outros entrevistados referem (EAK3) que “Se ele não quiser pagar por bem ou contactamos a justiça ou os mais velhos do bairro, para nos ajudar a dar solução a esse problema. Pois é um roubo”. Engloba-se um misto de sistema de justiça, mais formal e da responsabilidade do Estado, por um

lado, e ,por outro, as autoridades tradicionais, ainda presentes nos bairros da cidade e em muitos casos com bastante poder social, denominadas de “os mais velhos do bairro”.

No caso dos funcionários públicos é usual, em caso de incumprimento, o recurso ao chefe do departamento respectivo, responsável pelos pagamentos. Desde que ele tenha conhecimento prévio, é apresentada a possibilidade deste chefe, de forma informal, na hora do pagamento do salário, obrigar ao pagamento do valor da *kixikila*: (EAK6A) “Quando houver desobediência, desde que o director tenha conhecimento vai descontar o dinheiro daquele que não pagou...”.

Em suma, as garantias da *kixikila* resumem-se sempre ao reconhecimento desta e à aceitação, entre grande parte da sociedade, de como se faz. Em caso de incumprimento, a garantia é a pressão social dentro do grupo, entre os elementos ou através da mãe, com recurso a autoridades tradicionais ou até a agentes de autoridade formal que de alguma forma são usados como pressão.

### **3.4.6 VANTAGENS DA KIXIKILA**

As vantagens da *kixikila* dependem das razões pelas quais as pessoas fazem a *kixikila*, do contexto social em que a fazem, do seu nível de rendimento e da actividade económica que desenvolvem.

Para muitas das pessoas entrevistadas, a vantagem da *kixikila* face à poupança individual é real. Elas referem-se à impossibilidade de usarem o dinheiro, em caso de necessidade, caso esteja aplicado na *kixikila*, o que leva a que a poupança seja maior em caso de fazer *kixikila* do que poupando sozinho. Segundo a entrevistada em EAK7, é essa a razão principal de jogar *kixikila*, “...pode ser que tem mesmo de puxar daquele lugar (poupança), mas essas coisas que já estão nas mãos da outra (*kixikila*) você não vai conseguir naquela hora, não vai dar para sair e pedir-lhe aquele dinheiro, se a tua vez não chegou não dá para ir buscar”.

Segundo a entrevistada em O3, “O *kixikila* é rigoroso!” e isso é uma vantagem, uma vez que “quando entrego (...), durante esse período não posso mexer, porque está com alguém. Por mais necessidade que eu tenha, eu não vou nessa pessoa que recebeu para me dar...” em caso de necessidade, mas se a poupança estiver “...na minha conta, eu posso levantar a qualquer altura”.

Alguns dos entrevistados utilizam conta bancária e os serviços dos bancos comerciais: (EAK10) “Pode depositar o dinheiro no banco, durante algum tempo, desde que tenho o dinheiro suficiente para sustentar a família” ou (EAK8) “Eu tenho contas bancárias. Até tenho em três bancos...”. Referem ainda que, em determinadas circunstâncias, a *kixikila* é um meio mais eficaz de poupar do que colocar o dinheiro no banco, uma vez que (EAK10) “No *kixikila*, se não chegar a sua vez não pode receber”, (EAK12) “Tem de esperar a sua vez...”.

Segundo O3, na *kixikila* “Poupas mais do que no banco, no banco é aquela liberdade que nós temos, é meu, eu preciso agora, (...) eu tenho”. Um exemplo concreto é o das obrigações sociais de



receber bem os familiares e amigos, que aumentam os gastos mensais em alimentação da família. Caso haja dinheiro no banco (O3) “...é muito mais fácil eu mexer (...), porque é a minha conta, tenho autonomia, não posso ficar com fome...”. Em outras situações isso também acontece, se (O3) “...tenho um problema de óbito, doença, eu vou levantar. Mas se eu já entreguei a alguém não tenho como”.

A *kixikila* é também destacada como forma de conseguir dinheiro mais rápido, na perspectiva de poder ser uma forma de antecipar a recepção de um valor determinado, ou seja, (EAK23A) “O *kixikila* também é uma forma de te emprestarem dinheiro porque tu se fores o primeiro a receber ao fim de um mês recebes logo um valor que sozinho ficarias muito tempo à espera”. Se a pessoa tem um projecto, pretende concretizá-lo e não tem o valor total para o fazer (EAK14) “...entra no *kixikila* para conseguir dinheiro rápido, para juntar e rapidamente realizar os trabalhos que pretende”, pois “...adquire-se uma espécie de empréstimo...” e assim “...amanhã vou comprar aquilo que quero fazer, em vez de esperar meses...” porque “É demora, que a gente não gosta!”.

Na comparação da *kixikila* com um possível crédito, a entrevistada em O3 afirma: “Se eu encontrasse um grupo forte de *kixikila*, dou preferência ao *kixikila*. Porque no *kixikila* não pago juros de mora, ninguém me desconta nada, é só o tempo que eu fico à espera, mas não tem nenhum juro”. O entrevistado em EAK14 refere que “...pedir empréstimo ao banco, ali existe juros, paga-se juros no banco, mas no *kixikila* não se paga juros, (...) aí não cresce nada...”, por oposição a créditos que crescem com o valor do juro aplicado, como é o caso do crédito bancário e do crédito informal, o “*kilapi*” - “...*kilapi* é já um crédito conforme está no banco...”. Muitas pessoas que já recorreram a um primeiro crédito, agora voltam-se preferencialmente para a *kixikila*, apontam os elevados juros como causa, (EAK16) “...porque de princípio as pessoas já não concordam com os elevados juros que os bancos estão a adoptar” e consideram (EAK24) “...não fazer crédito no banco, *kixikila* é melhor, porque não perco nada”.

A *kixikila* poderá até estar a aumentar, a tornar-se predominante, depois da experiência do primeiro crédito, no caso dos funcionários públicos, pois no (EAK16) “...serviço somos 40 a 50 trabalhadores e o método que estamos a utilizar é este (*kixikila*). Já não recorremos à segunda vez que o banco nos dá (crédito) ...”. A *kixikila* é (EAK16) “...um método que ajuda, digamos assim, ao desenvolvimento sustentado das famílias”.

Em último lugar, alguns dos comerciantes que gerem pequenos montantes do negócio diariamente, e que não podem ir diariamente ao banco, usam a *kixikila* não como uma poupança mas como meio de conservação do fundo de maneio do negócio. Vai-lhes permitindo ir comprando mais *stock* sempre que recebem a *kixikila*, como é o caso da entrevistada em EAK12, que afirma que “...no *kixikila* você vai comprando o negócio”.

### 3.4.7 DESVANTAGEM DA KIXIKILA

A desvantagem da *kixikila*, reconhecida por quase todos, tem a ver com o possível incumprimento de algum elemento do grupo, prejudicando quem cumpre e está de boa-fé. Segundo o entrevistado em O4, a *kixikila* é uma ferramenta de empoderamento das pessoas, mas hoje em dia é frequente as pessoas faltarem à verdade.

Um segundo problema abordado, na entrevista a O4, são as falhas decorrentes do conflito entre elementos, sobre quem é o elemento que recebe em primeiro lugar e sucessivamente, mas também porque as faltas de pagamento acontecem nos elementos que já receberam em primeiro.

A falta de seriedade nalguns argumentos, utilizados com objectivo de mudança da ordem de recepção, leva a que o entrevistado em EAK14 afirme que “Aqueles é que estragam os grupos, são oportunistas! Tem que esperar a sua vez” e que havendo atenuantes a pessoa “...tem de saber que tem dinheiro dos outros para pagar”. Nesse sentido, uma má mãe de *kixikila* é uma desvantagem, pois a mãe (EAK14) “...tem de ser um indivíduo que saiba controlar devidamente, porque há aí indivíduos que quando vão receber o salário já não conseguem pagar o dinheiro dos outros não podem aparecer no colectivo de outros colegas para não verem que levantou, vai sozinho levantar e foge”; nesses casos, a mãe tem de estar a controlar as pessoas e muitas das vezes, tem de chegar ao ponto de pedir o dinheiro.

Alguns tipos de incumprimento ou desrespeito levam à dissolução dos grupos: (EAK14) “Estava mesmo interessado mas as pessoas tinham outras intenções e decidimos terminar”, mas a dissolução só se dá quando as contas ficam saldadas, (EAK14) “...tem de se pagar ainda aos outros!”. Um dos casos que levam à dissolução é a existência de pessoas que querem receber repetidamente sem os outros receberem: (EAK14) “Viu que da outra vez recebeu ele mas da segunda vez também quer receber!”. Ou, então, pessoas que recebem e depois não querem devolver: (EAK10) “Já tem a sua parte e agora não quer entregar ao outro”.

Há também relatos de pessoas que ficaram sem o seu dinheiro na *kixikila* como é o caso do entrevistado na EAK10: “Éramos quatro indivíduos... Eu era o último a receber... depois de eu dar três vezes, chegou a minha vez, suspenderam a *kixikila* e eu perdi”. No entanto, ele continua a acreditar nas vantagens e a fazer *kixikila*, (EAK10) “...porque a segunda experiência que eu fiz já conhecia os indivíduos. Foram meus colegas e coordenamos muito bem. No princípio elegemos o coordenador...” e correu bem, sem problemas.

Estas desvantagens e dúvidas, que sempre se vão levantando, não impedem que nos grupos haja flexibilidade, tal como abordada anteriormente mas desde que devidamente justificada: (EAK10) “Se tiver um grupo flexível vão ter mesmo paciência, mas tens mesmo de ter a preocupação (...). Se começam a acontecer outros porquê o grupo vai desconfiar e pensar que tu não és fiel” e aí está posta em causa a continuidade do grupo ou, pelo menos, da pessoa em causa no mesmo.

Uma limitação, mais do que desvantagem, é a necessidade de, para alguém fazer *kixikila*, necessitar de ter um certo grau de confiança de que terá alguma regularidade no seu rendimento, para que possa entregar ao grupo de acordo com o estabelecido. A pessoa tem de fazer um esforço, para (EAK7) "...ver se pode ganhar aquela quantia que está a jogar no *kixikila*...", mas "...tem pessoas que bate a cabeça...", ou seja, não conseguem cumprir e depois entram nos procedimentos normais, em caso de incumprimento.

### **3.5 FUNÇÕES ECONÓMICAS DA KIXIKILA**

#### **3.5.1 A KIXIKILA CONTRIBUIU PARA UMA MELHORIA EFECTIVA DAS CONDIÇÕES MATERIAIS DE VIDA DOS INDIVÍDUOS ATRAVÉS DA CRIAÇÃO DE EMPREGO OU DO AUMENTO DO RENDIMENTO MENSAL**

##### **A KIXIKILA PERMITE AUMENTAR A CAPACIDADE PRODUTIVA**

A preocupação básica de um empresário é tornar sustentável no tempo o fundo de maneiço do negócio. Esse fundo permite reforçar o *stock* do respectivo negócio. Segundo o entrevistado O4, a *kixikila* funciona bem nos mercados, dado que a vantagem da *kixikila* é poupar e impõe uma certa disciplina. A conservação do fundo do negócio do entrevistado em EAK9 assentava, em parte, na prática da *kixikila*, pois "Assim, era para fortificar o negócio. Quando recebesse esse dinheiro... ia buscar mais outra mercadoria...", funcionando com um fundo de caixa baixo, por opção ou por necessidades do dia-a-dia, e "no momento em que receber o *kixikila* acrescenta..." esse dinheiro ao fundo e permite-lhe repor o *stock*.

Muitas vezes, falamos de negócios familiares e, na linha da sobrevivência, o risco dos indivíduos gastarem o fundo em necessidades da família ou pessoais é forte: (EAK6) "nesse momento sem *kixikila* é difícil você ir à frente... 5000 kz sem *kixikila* não demora, já está no chão, já não aparece mais na praça... porque é dor de cabeça...". Rapidamente aparecem pequenas preocupações e em poucos dias esse valor desaparece. Por vezes, as pessoas ficam mesmo sem dinheiro e aguentam o negócio com a flexibilidade da mãe de *kixikila*, pois "...há momentos em que ficamos sem dinheiro, quando chega o *kixikila* já temos qualquer coisa. É um bom projecto o *kixikila*, e ajuda muito mesmo. Nós que vendemos aqui no mercado, não tens outro refúgio, só tens de recorrer na mãe..." (EAK20).

A criação de um negócio a partir do valor recebido na *kixikila* é, para muitas das pessoas que dependem de salário, uma ambição nem sempre conseguida e realizada, com o objectivo de aumentar e diversificar o seu rendimento no futuro. O entrevistado em EAK10 planeava que "A próxima *kixikila* que receber, vou destinar a outro fim. Estou pretendendo pôr uma pequena cantina (espécie de mercearia), para um pequeno negócio".

Por outro lado, há casos de mulheres em que a única forma de iniciar uma actividade económica é a *kixikila*, como se refere na entrevista O3, pois “elas dizem muitas vezes que o *kixikila* ajuda a sair mesmo, a resolver o seu problema de negócio, (...), eu não tenho dinheiro, não tenho fundo para fazer o comércio, mas se eu tenho 5.000 kz entro num grupo de dez pessoas, cada pessoa dá 5.000 kz...”, permitindo a uma mulher com apenas 5.000kz fazer um investimento num negócio de 50.000 kz, que a partir desse investimento devolverá ao grupo o empréstimo obtido.

#### **A KIXIKILA AUMENTA OU DIVERSIFICA O RENDIMENTO MENSAL DOS INDIVÍDUOS**

Criar negócio, como uma nova fonte de rendimento, é uma estratégia sugerida por alguns dos entrevistados. É o caso da EAK2 que “Se tivesse numa casa com energia, queria comprar uma arca, já me ajudaria com a arca a vender gelado, vender água fresca, (...), o jantar também já não me preocupa”. Muitas das vezes, os investimentos em bens duradouros como viaturas, fogão, arca, entre outros, permitem criar pequenos negócios de carácter familiar, que vão contribuindo e diversificando o orçamento da família.

O entrevistado em EAK9 adquiriu uma viatura com a *kixikila*, que era proveniente de actividade comercial no mercado. Agora a viatura rende-lhe também, colocou-a na cidade a efectuar serviço de táxi. Ele vai-se organizando no sentido de manter os dois negócios separados em termos de fundo, o fundo da viatura “...vou vendo, quando a viatura tiver uma avaria, na minha caixa também se tiver uma falha fortifico também!”, referindo-se à caixa do comércio. O mesmo caso acontece ao entrevistado em EAK10, funcionário público, e que projecta que “A próxima *kixikila* que receber, vou destinar a outro fim. Estou pretendendo pôr uma pequena cantina, para um pequeno negócio”. Por um lado, estes negócios servem para aumentar o rendimento e, por outro, diversificam-no, evitando depender apenas de uma fonte de rendimento. É normal os rendimentos serem bastante incertos, até mesmo os salários dos funcionários públicos, como é o caso deste último.

Um investimento muito usual em diversos entrevistados, já executado ou em projecto, é a construção de casa. Em alguns dos casos, essa construção permite que as pessoas deixem de pagar renda de casa, como é o caso da entrevistada em EAK17, que tinha renda mensal de “2.000 kz, agora deixei de pagar”, permitindo hoje direccionar o rendimento disponível para outras aplicações. No entanto, há também quem construa para arrendar, diversificando assim as suas fontes de rendimento; é o caso da EAK2: “...fiz uma casa em 2006, (...) já tem inquilino...” e com o dinheiro da renda tem construído mais anexos e “...é assim que eu consigo construir mais outra casa, é o dinheiro daquela casa aí, a primeira casa, que construí mais outra casa”.

Os próprios negócios criados a partir da *kixikila* podem, através do rendimento criado, gerar uma segunda *kixikila*. É o caso da entrevistada EAK1, que a partir da *kixikila* de salário sugere “Quando você recebe pode comprar um negócio...”, jogando *kixikila* com o resultado das vendas do negócio, fica a jogar “...no *kixikila* do salário e no *kixikila* do negócio”, isso permite que comece a “...ganhar de dois sítios”.

### **A KIXIKILA POSSIBILITA UMA MAIOR CIRCULAÇÃO DE MOEDA**

A *kixikila* possibilita uma maior circulação de moeda, porque todos os intervenientes, em especial os primeiros a receber, ficam com o total do dinheiro pretendido mais rapidamente do que se o fizessem poupando sozinhos. Segundo o entrevistado EAK14, a pessoa "...entra no *kixikila* para conseguir dinheiro rápido, para juntar e rapidamente realizar os trabalhos que pretende", o que significa que mais rapidamente vai aplicar o seu dinheiro novamente na economia adquirindo produtos ou serviços. Assim sendo, o montante usado na *kixikila* chega mais rapidamente aos participantes e àqueles que receberão pagamento pela venda de um produto ou serviço.

A *kixikila* permite, muitas das vezes, aos seus membros, juntar valores relevantes que possam ser depositados no banco, como é o caso do EAK2 que "...se não tiver plano com o dinheiro meto-o ao banco, já abri conta, e quando não tenho projecto ele fica lá guardado"; ou (EAK23) "Deposita-se o dinheiro na conta bancária e depois usa-o em situações de doença e de morte.". Estes depósitos, muitas vezes, só são feitos devido à *kixikila*, pois esta permite acumular um montante maior. Depositar pequenos montantes não seria fácil, devido ao tempo dispendido e à dificuldade em abrir conta bancária com pequenos montantes. Estes depósitos contribuem, como todos os outros no sistema bancário, para aumentar a poupança disponível, aumentando assim a possibilidade dos bancos concederem créditos através do sistema bancário formal, passando de uma perspectiva de papel-moeda para moeda bancária.

### **3.5.2 A KIXIKILA CONTRIBUI PARA MUDANÇAS NO TIPO DE CONSUMO PARA BENS MAIS DURADOUROS COM IMPACTO NO DESENVOLVIMENTO SOCIAL E HUMANO**

#### **A KIXIKILA PERMITE AQUISIÇÃO DE BENS DE CONSUMO DURADOUROS**

Segundo a entrevistada O3, a *kixikila* "...ajuda muitas vezes a adquirir um bem duradouro que com o meu salário não tenho capacidade...", e a entrevistada O2 diz que "Há a *kixikila* de computadores... há *kixikila* de tudo! Agora não sei ainda, se de casas". Com base nestes argumentos e na maioria das respostas conseguidas no nosso estudo, adquirir bens mais duradouros é dos mais generalizados fins para quem faz *kixikila*.

A aquisição de terreno para construção e a posterior construção de habitação são também dos projectos mais referidos pelos entrevistados. A construção de casa (EAK16) "nesta altura é a grande febre, as famílias perderam as casas, os bens... a família vai-se alargando... então é a intenção de ter uma casa própria. O material de construção é caríssimo e com a *kixikila* já conseguimos...". Muitas vezes constrói-se em vários locais - é o caso da entrevistada EAK24 que planeia com a *kixikila* o seguinte: "...terei 300.000 kz, estou a pensar depositar 100.000 kz no banco, 100.000 kz tenho terreno em Luanda, vou mandar fabricar blocos, depois os outros 100.000 kz também tenho terreno aqui (no Uíge), tenho uma casa para acabar". Exemplo completo desse processo de construção, que leva anos e se baseia em várias rotações de *kixikila*, é o caso da

entrevistada EAK1 que, de cada vez que recebia, tinha um plano de “Compra folhas de chapa, da segunda vez compra uns barrotes, até que consegues construir uma casa”. Os materiais mais usados e referidos, onde é aplicado o dinheiro, são (EAK13) “...adobes, chapas, barrotes, mandei construir, paguei os mestres (pedreiros)”. São também referidos os passos a dar, pois (EAK14) “...ainda não consegui rebocar a casa nem cimentar, o importante é ter parede e tecto, o indivíduo está lá dentro...”. Também é referido o trabalho prévio à construção, de produção artesanal de adobes para construção: (EAK18) “Quando receber vou pensar mandar amassar a terra e fabricar os adobes”.

Por vezes, a preocupação não é apenas com o próprio, mas com uma segunda casa para familiares - é o caso da (EAK8) “...construção dum casinha para a minha mãe...”, ou da entrevistada EAK20, que espera conseguir “...um outro terreno, mesmo fora da cidade, para conseguir fazer também uma casa para o rapaz (o filho) ”.

A aquisição de material para a casa, mobiliário e electrodomésticos, também é referida por muitos dos entrevistados. A título de exemplo: (EAK3) “as cadeiras, a mesa, uma televisão, um leitor e um colchão...”, (EAK16) “alguns electrodomésticos, alguma mobília, mesa, cama...”, (EAK2) “uma estante”, (EAK23) “instrumentos eléctricos”, (EAK2) “...arca, gerador,...”.

Muitos dos investimentos em habitação, terreno, mobiliário e electrodomésticos, afectam directamente a família e especialmente os filhos. No entanto, destacam-se algumas referências a despesas com as crianças, nomeadamente o vestuário (EAK20), (EAK2) “Tem um rapaz (filho) que lhe dou (...) para consumir, comprar sabão, comprar roupa” e (EAK17) “propinas, material escolar...”.

Um equipamento referido por mais do que uma das entrevistadas do sexo feminino, que é uma melhoria efectiva pela poupança de dinheiro e também de tempo, é a aquisição de um fogão a gás e a respectiva botija: (EAK2) “Comprei para evitar saco de carvão (1000 kz) porque uma botija faz um mês e meio e a botija está a 500 kz. O carvão está mais caro”, assim (EAK18) “...poupa-se carvão”. Um outro projecto nesta linha de aumentar a qualidade de vida, proporcionar poupanças e até poder gerar oportunidades de negócio é o referido pela entrevistada EAK19: “Tenho um projecto de puxar energia para por em casa”, permitindo, por exemplo, poder ter em funcionamento uma arca.

A aquisição de produtos alimentares em quantidade também é viabilizada pela *kixikila*. Isso gera poupança de tempo e de dinheiro, pois em quantidade fica mais barato e perde-se menos tempo, por oposição a comprar pequenas quantidades diariamente no mercado. São referidos (EAK5) “saco de arroz, bidão de óleo, botija de gás” e (EAK17) “bombom”, a farinha da mandioca que é uma das bases da dieta alimentar da população do Uíge.

Alguns dos entrevistados referem ainda a aquisição de equipamentos ou produtos diversos, como o caso da entrevistada EAK15 que era estudante e “comprava sempre livros (...) esse ano o *kixikila* que vou jogar, vou comprar um computador...”, e o entrevistado EAK8 - “comprei também a motorizada”.

### **A KIXIKILA PERMITE O ACESSO A SERVIÇOS BÁSICOS**

O acesso à educação na província do Uíge não exige os níveis de despesas, legais e ilegais, que atinge na cidade de Luanda, através de propinas e “gasosas”. No entanto, continua a ser referida a importância da *kixikila* no apoio às despesas de educação dos filhos, nomeadamente pagando (EAK1) “...propinas de escola, cadernos, quando calha na altura de receber...” a *kixikila*.

Questões relacionadas com a doença e mortes na família são referidas também como um potencial uso da *kixikila*. A sua imprevisibilidade leva a que a poupança feita na *kixikila*, previamente ou *a posteriori*, apoie apenas indirectamente esses casos. Um caso claro é o da entrevistada EAK2 a quem, no primeiro aniversário da morte de um familiar, foi solicitada a quantia de “...5.000 kz, tive de tirar da *kixikila* para ir dar no óbito”. No caso da doença, o entrevistado EAK6A afirma que “Se calhar quando estou doente também posso usar, o dinheiro está para meu alcance!”.

### **A KIXIKILA PERMITE A REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS COM RETORNO**

A *kixikila* permite poupar para a realização de investimentos e também pode permitir realizar um investimento apenas com parte do capital. Este é o caso apresentado pela entrevistada O2, que diz “... eu quero realizar uma actividade geradora de rendimento mas não tenho fundo, (...) somos um grupo de 10 pessoas, eu que só tenho 10.000 kz, vou-me candidatar a ser a primeira a receber porque tenho necessidades, então eu acabo a receber 100.000 kz, com este 100.000 kz posso adquirir os bens que eu quero (...)” e se fizer uma boa aplicação do montante, nas vezes seguintes, conseguirá devolver aos outros elementos do grupo. Com o decorrer do tempo, cada um dos elementos do grupo voltará a receber o valor, no exemplo acima 100.000 kz, e poderá reinvestir no negócio mantendo-o ou fazendo-o crescer. Assim se constata que (O2) “...é uma forma que se encontra para equilibrar, sair da pobreza, para ir fazendo alguns investimentos.”.

Além da manutenção e reforço de negócios existentes, muitas das pessoas ambicionam criar empreendimentos diferentes da sua actividade principal. É o caso da entrevistada EAK2, que conseguiu construir uma segunda casa: foi com “...o dinheiro daquela casa aí, a primeira casa, que construí mais outra casa.”. Um exemplo de como, partindo de um investimento feito com a *kixikila*, se consegue fazer outro, sinal de que está a dar retorno o primeiro investimento, fruto da *kixikila*. Um outro caso é o do entrevistado EAK9, que graças à *kixikila* “Comprei uma viatura!” e faz serviço de táxi na cidade do Uíge com recurso a um jovem motorista.

Apesar de nem todos os entrevistados se aventurarem nos negócios, uns por medo e outros por darem prioridade à construção e equipamento da casa, muitos são os que confessam ideias e vontades futuras, como de ir a (EAK15) “...Luanda comprar e venho vender aqui...” e (EAK24) “...outros compram carro, mete na via, rende. Outros podem comprar muita mercadoria, mete na loja, começa a render”.

### **3.5.3 A KIXIKILA CONTRIBUI PARA PROCESSOS DE EMPOWERMENT AO NÍVEL DA GESTÃO E DO EMPREENDEDORISMO**

#### **A KIXIKILA CONTRIBUI PARA PROCESSOS DE APRENDIZAGEM, INDIVIDUAIS OU COLECTIVOS, PELA PRÁTICA**

Uma das principais características da *kixikila* é a proximidade. Permite, entre os elementos do grupo, saber informações sobre o destino que cada um dá à *kixikila*, mesmo sem conversarem muito entre eles. A entrevistada EAK1 diz “Comecei a ver nas outras.”, referindo-se à construção, e a entrevistada em EAK5 refere que “Quando a gente entra no grupo às vezes descobre que o outro faz com o dinheiro que eu ainda não fiz”, devendo-se isso a elas trabalharem e almoçarem juntas.

Na mesma linha de aprendizagem, mas de forma mais directa, temos aquilo a que muitos referem ser (EAK2) “bom conselho”. EAK18 afirma que as colegas “...me deram uma boa ideia”. Entre os elementos do grupo de *kixikila*, uns vão transmitindo e sugerindo aos outros o que devem seguir, como algo de positivo e benéfico, para a sua vida. É o caso da entrevistada EAK2: “...pelas conversas que fazemos nós também ficamos despertos naquilo”, pois ouviu do amigo “é o dinheiro que eu recebi, comprei meu terreno...”. Os conselhos, de quem já tinha feito *kixikila* no passado, ouvidos pela EAK1, eram no sentido de imitar outros mais experientes; diziam-lhe: “quando fiz *kixikila* consegui fazer isso e tu como vais iniciar *kixikila* também podes fazer isso”. No entanto, nem todos os grupos dão bons conselhos e há os casos em que os elementos do grupo pressionam o que recebe a *kixikila* no sentido de que (EAK15) “Você recebeu *kixikila*, hoje é dia de você pagar. Então, aquele grupo não adianta nada”, pois pressiona a pessoa a gastar a poupança em consumos desnecessários.

A necessidade de um bom grupo é tal que EAK9 afirma que necessita de continuar a fazer *kixikila*, mas só “...caso apareçam elementos de bom coração. Não é com pessoas que amanhã sai confusão, não adianta”. Por outro lado, EAK8 destaca a motivação gerada nos elementos do grupo, pela partilha entusiasta dos diversos projectos que cada um tinha, pois cada um “...concretizasse ou não, sempre vinha com algo de bom, (...), vou fazer isso, vou comprar isso (...), então aquilo foi motivando. Cada um tinha sempre um propósito melhor...”.

O aumento da capacidade de poupar é uma outra aprendizagem, em resultado da prática da *kixikila*. A entrevistada EAK2 afirma que “... se não tiver plano com o dinheiro meto-o ao banco...”, mas é também o caso do entrevistado EAK3: “...aprendi a gerir o dinheiro. Porque se eu não tivesse gerido bem o dinheiro eu não teria possibilidade de devolver o dinheiro à pessoa”.

O papel da mãe de *kixikila*, em muitos dos grupos, é também importante por ser, por norma, alguém mais experiente. É o caso da entrevistada EAK21, que encoraja as colegas para “...não gastarem aquele dinheiro assim folgadoamente...”, mas para terem um plano para o dinheiro. Um outro caso, é a aprendizagem para ser no futuro mãe de *kixikila*, coordenar o grupo, como é o caso da EAK17 que já liderou no passado a criação de um grupo mas que não correu bem. Agora apoia a mãe do grupo em que está, “...quando ela vai a Luanda deixa comigo a lista. Ela sempre me dá essa



experiência, como a *kixikila* é, como a pessoa pode recolher, como a pessoa pode fazer entrega, a quem dar primeiro...”, o que permitirá que ela no futuro possa liderar sozinha um grupo de *kixikila*, estando agora a substituir e a apoiar a mãe que tem experiência e capacidade.

#### **A KIXIKILA CONTRIBUI PARA PROCESSOS DE AUTONOMIZAÇÃO INDIVIDUAIS E / OU COLECTIVOS**

Geralmente, a autonomização é conseguida através da possibilidade de adquirir algo maior, dado que o (EAK1) “...*kixikila* é para guardar melhor, porque com o salário, quando recibes compras (...) uma coisa maior”, em muitos dos casos que vimos, concretiza-se em “consegui construir a casa, devido ao *kixikila*, investi na casa que é para os filhos”. Garante-se nestes casos um espaço de vida privada melhor, mais estável e com menos custos.

Além disso, a autonomização vai sendo progressiva, como no caso da EAK18: “Agora estou a pensar jogar um *kixikila* de 5.000 kz e esse vai-me evoluir mais um bocado”, ou seja, vai aumentar o montante poupado e, como tal, a possibilidade de consumir e investir.

Alguns dos entrevistados destacam as aprendizagens ao nível da sua capacidade de poupança e gestão do dinheiro, como o entrevistado EAK3: “Aprendi a maneira de gerir o dinheiro, porque antes de começar a fazer este jogo, eu gastava o meu dinheiro em coisas que não eram essenciais...”. O comerciante EAK9 destaca a vantagem que tem ao ser do grupo, da experiência ganha que lhe permite “poupar e de continuar a avançar com o negócio!”.

Muitas das pessoas a fazer *kixikila* começam pequenos negócios. O entrevistado EAK3 destaca que recebeu no grupo informações “...de como manter um negócio firme”, devendo ter em conta, ao comprar, por quanto vai vender e o que lhe rende. Isso permitiu-lhe ponderar iniciar um pequeno negócio de venda de alguns maços de cigarro e pilhas, na bancada de um dos colegas.

O entrevistado EAK11 destaca que “...conversávamos nas horas vagas, porque jogar *kixikila* é ser conhecido e ao mesmo tempo ser quase família...”; vão dando conselhos e, através disso, “...aprendemos a não gastar mais os valores anarquicamente como antigamente, (...) temos vindo a nos aconselhar para esse dinheiro servir para o desenvolvimento da nossa vida, em todos os termos sociais, principalmente, na educação dos nossos filhos, ajudar a família...”. Sobressai o sentido comunitário entre os elementos da *kixikila*, o impacto familiar e comunitário das aprendizagens e das aplicações do dinheiro poupado na *kixikila*.

O alargamento das relações sociais aos elementos da *kixikila* e respectivas famílias, é também um contributo para a diversificação e reforço da rede social dos indivíduos, dando mais tarde ou mais cedo acesso a recursos, em especial entre grupos de pessoas que partilham problemas e necessidades comuns. A *kixikila* (EAK16) “...fortifica a nossa relação pessoal...” e entre os colegas (EAK16) “...temos confiança, é uma pessoa que para nós torna-se quase uma segunda família”.

### **A KIXIKILA CONTRIBUI PARA DESPOLETAR OU INCENTIVAR O EMPREENDEDORISMO INDIVIDUAL**

O empreendedor é alguém que tem um projecto, seja pequeno ou grande. Em muitos casos, é referido que, para a *kixikila* não ser um esforço de poupança em vão, há a necessidade de haver um projecto: (EAK8) “tem de haver já um plano, onde aplicar, não vai ter um montão de dinheiro só para dar nas vistas...”. Segundo o entrevistado EAK10, “O povo está empenhado em construção, em empreender... o nosso salário não é compatível e assim com *kixikila* já dá”, sendo claro o papel impulsionador da *kixikila* para os indivíduos e os respectivos projectos.

Muitas das vezes, os empreendimentos começam com apoio e suporte de algum colega do grupo, como no caso do entrevistado EAK3, que pôs à venda na bancada do colega “...alguns maços de cigarros e pilhas...”. Noutras vezes, há um processo de imitação; é o caso de elementos de um grupo que (EAK1) “Estão a jogar mas estão a fazer outro negócio. Estou a fazer também esse plano, como já consegui a casa, para ver se consigo mais um dinheiro do *kixikila* para fazer também um negócio. Para ver se ajuda já...”, ou seja a entrevistada viu que os colegas fizeram negócios com a *kixikila* e pretende imitá-los e empreender, porque viu nos colegas do grupo a vantagem disso mesmo.

Em muitos casos, o empreendedorismo dá-se com pessoas que têm o seu salário e assim procuram uma segunda fonte de rendimento. É o caso do entrevistado EAK9 que, tendo casa, depois da aquisição de uma viatura com a *kixikila* planeia “...arranjar um meio, arranjar uma cantina” e o caso do entrevistado EAK10, que argumenta que com os atrasos sistemáticos nos salários “...se tiver alguma forma de obter uma pequena cantina (...) aos poucos ajuda muito para sustentar a família” para não ficar dependente apenas do salário, que tem sistemáticos atrasos.

## **3.6 DINÂMICAS COMUNITÁRIAS E ASSOCIATIVAS**

### **3.6.1 A KIXIKILA REFORÇA A REDE SOCIAL DOS INDIVÍDUOS: FAMILIAR, PROFISSIONAL E DE VIZINHANÇA**

#### **A PERTENÇA AO GRUPO REDUZ RISCOS E POTENCIA ALIANÇAS**

Como muitos dos entrevistados referem, a redução de possíveis riscos e incumprimentos vem da confiança que têm nos outros elementos. A confiança vem do conhecimento que têm uns dos outros, (EAK3) “...a confiança significa conhecer, se eu não conheço alguém não posso confiar”. O conhecimento não é algo simples, implica, no caso da entrevistada EAK5, conhecer “...a casa dela, (...) o comportamento dela, ela também conhece o meu comportamento”, ou, no caso da EAK13, que confia “...porque trabalhamos juntos no mesmo órgão (do governo)”. Se não se conhece a pessoa há

muito tempo ou não se trabalha no mesmo local não se pode confiar, sendo que (EAK5) “Qualquer pessoa de fora, (...), ela vai receber e vai fugir!”.

Muitos dos funcionários públicos referem a vantagem de trabalharem no mesmo local e nos mesmos horários, pois controlam o recebimento de todos os elementos do grupo: (EAK14) “...todos nós estamos no mesmo sítio, e ali já se sabe, você fica a dever dinheiro de fulano, fulano, fulano...” criando-se uma pressão social para pagar. É também o que acontece no caso das vendedoras do mercado, pois para a entrevistada EAK19, “Quando você coloca uma mamã que não vende aqui na praça ela foge com o dinheiro”.

Corre-se sempre algum risco, apesar de todos procurarem reduzi-lo, porque cada um dos participantes reconhece uma vantagem na *kixikila*. Pois (EAK3) “Se as pessoas derem todas é uma dependência boa”, (EAK11) “...estando no *kixikila* a pessoa não se sente isolado, está seguro” e (EAK13) “...com aquilo que vai recolhendo dos outros te fortificas mais...”.

A vantagem da *kixikila* não se resume apenas à poupança, mas também ao reforço das relações pessoais entre os diversos elementos do grupo e suas famílias. O reforço dessas relações constata-se na afirmação de que numa (EAK11) “...situação de emergência, (...) esses seus colegas podem dar-te uma mão (...) ou amparar-te num momento de tristeza ou alegria. Alguns podem dar-te mesmo dinheiro, se estiveres em problemas”. Segundo o entrevistado EAK16, a *kixikila* “Melhorou mesmo a nossa relação laboral. Passamos a ter maior intimidade, sabemos que é uma pessoa de confiança”. Isso, no local de trabalho, leva a que, entre os colegas de *kixikila*, se defendam e aliem contra injúrias e difamações, alegando que “...é uma pessoa séria porque sempre honrou os compromissos”.

Outras lógicas de solidariedade estão associadas a grupos de *kixikila*, como o caso do grupo onde está a entrevistada EAK17 que, reconhecendo a dificuldade de todas, decidiram apoiar a mãe do grupo - vão “...contribuir com 28.000 kz para mandar fazer a escavação e mandar fabricar os adobes...” para a casa da mãe, afirmando que é “Sempre aquela ideia de unir!”.

Para alguns dos entrevistados, a confiança é tal que, quando lhes é colocada a hipótese do risco de o outro não pagar, a resposta é (EAK13) “Não tem mesmo! Não tem!”. Reconhecendo que não há protecção legal, mas que a *kixikila* (EAK22) “É dinheiro mandado guardar nas outras” e que se na vez delas as outras não derem “...é problema!”. No caso dos funcionários públicos, a possibilidade de pressão para quem não cumpre é ir (EAK24) “...ter com o financeiro dele” e “...na altura do salário eu vou lá, em vez de lhe dar o dinheiro a ele, vai-me dar a mim, ele assina só!”. Temos aqui o superior hierárquico, responsável pelos pagamentos, a descontar a *kixikila* no salário de quem incumpe com o grupo.

No entanto, a ideia geral é a de que a *kixikila* deve ser apenas uma parte do rendimento do indivíduo. Deve garantir-se alguma diversificação, pois (EAK10) “...não podes dar os 100% para

*kixikila*, apenas uns 30 a 40%. Porque se der os 100% cai numa falência e pode provocar transtornos com a família”.

Reforçando a ideia de que a confiança se constrói, temos os casos de elementos que não cumpriram e foram obrigados a sair do grupo: (EAK11) “...quando recibes depois tens de dar ao outro o mesmo valor”, caso contrário, saem, porque “Pessoas desse tipo já não dá para confiar...”.

#### **O GRUPO PERMITE ACESSO A RECURSOS QUE DE OUTRO MODO NÃO ESTARIAM ACESSÍVEIS**

A *kixikila* é também uma fonte de informação que resulta da relação de proximidade dos seus membros, pois (EAK10) “...geralmente o grupo sempre se conhece, em termos de convivência, em termos de deslocar-se de uma casa à outra...”. Nem sempre é necessário falar pois (EAK10) “Basta não falar, desde que vejas...”.

No caso de *kixikila* entre comerciantes do mercado, segundo o entrevistado EAK9, “Quando vou explico aos outros! Vou explicar aos outros no armazém x comprei x, pelo valor”. Casos de informações, indicações de preços e fornecedores também se dão em indivíduos fora do mercado; é o caso da entrevistada EAK15 que, em vez de comprar uma máquina no Uíge, seguiu as indicações da mãe de *kixikila*, “...é melhor você viajar porque lá em Luanda é barato, aqui é mais elevado.”.

Relativamente a construções, há o caso de quem percebeu a possibilidade de construir com recurso à *kixikila*, por indicações de outro elemento do grupo. A entrevistada EAK16 soube “...que ela está a construir a casa nessas modalidades (de *kixikila*), foi assim que ela orientou-me...” fazendo-a ver que iria poder fazer o mesmo com recurso à *kixikila*. Na fase de construção, também são transmitidas indicações relativamente a valores de pagamento a mestres pedreiros e (EAK16) “...alguém nos orienta onde o material é mais barato, o *kixikila* também serve para trocar informação...”. O entrevistado EAK10 tomou também conhecimento que “...um dos indivíduos do meu grupo, aposta mais na construção, ele vai pondo pessoas em arrendamento e no futuro vai beneficia-lo muito”.

Além de informações, há casos em que as pessoas conhecem mestres pedreiros para construção, trabalhadores para cavar terreno e fazer adobes. É o caso da entrevistada em EAK18, que diz que “...uma delas, já me deu boa ideia sobre as pessoas que cavaram o terreno dela (e que) também vieram cavar o meu”. Uma das entrevistadas (EAK2) refere que “A vizinha primeiro tinha comprado o terreno, construiu, comprou fogão, comprou gás...” e começou a dar-lhe a indicação de que se “estás na casa do teu marido, tens de construir a tua parte particular, porque às vezes os homens não é de confiar...”, alertando-a para a possibilidade de o marido a expulsar de casa.

#### **A ASSOCIAÇÃO NUM GRUPO DÁ MAIS FORÇA E CAPACIDADE DE ENFRENTAR PROBLEMAS COMUNS**

Apesar dos riscos e limitações, estar num grupo de *kixikila* faz a pessoa ficar mais forte, alguém sozinho não faz nada, (EAK8) “...ficamos mais fortes com os outros!”. A dependência é algo

que EAK12 nega, pois afirma, “...eu também tenho que trabalhar, (...) quando eles me dão e assim junto com o meu, já tenho um valor maior.”, ou seja, a *kixikila* dá mais força.

Na mesma linha das vantagens de associação, foi apresentada a situação de que, além da *kixikila* (EAK10) “...uns optam por um projecto secundário, ser sócio”. Associam os dois recebimentos da *kixikila*, um de cada um; “...quando um recebe depositam, no mês seguinte o outro recebe e depositam, e avançam para um negócio juntos, conheço uma empresa que começou assim”.

Para o entrevistado em EAK11, a *kixikila* proporciona também “Um convívio social entre as pessoas e ao mesmo tempo é uma forma de nos ajudarmos...”, o que também é reforçado pelo assumir de que (EAK16) “Os problemas pessoais (...) passam a ser problemas até do colectivo”, pois a associação na *kixikila* “...fortifica a nossa relação pessoal, conhecemos os problemas das famílias dos membros...”. Quando há algum problema os elementos do grupo solidarizam-se, seja (EAK13) “...quando houver problema de doença nós nos vamos deslocar a casa desse colega para o visitar”, seja na morte de algum familiar de um dos membros. A entrevistada EAK19 diz que “...nós temos direito de associar o dinheiro e dar ou vamos na casa da outra que tem óbito”. Em suma, a *kixikila* acaba por criar uma relação que ultrapassa o sistema de poupança e, em casos de dificuldade, (EAK16) “...as pessoas podem dar uma pedalada (ajuda) a ele até, questões de solidariedade também surgem no *kixikila*...”.

O grupo da *kixikila*, em vários casos, passa a ser uma segunda família, que se apoia em momentos difíceis e têm conhecimento da vida uns dos outros: (EAK16) “...conhecemos os problemas, o número de familiares, de parentes, as relações mesmo entre casais – as divergências que vão surgindo às vezes são-nos comunicadas... temos confiança, é uma pessoa que para nós torna-se quase uma segunda família”.

A proximidade e as relações de confiança que se criam nunca põem em causa a liberdade individual de cada um, pois cada um (EAK14) “...vai empregar num trabalho que ele deseja, não vamos dizer que fulano tem de fazer o trabalho x, vai depender dos seus projectos...”, porque “Nós somos adultos, cada qual sabe o que está a fazer”.

Por outro lado, a *kixikila* normalmente associa pessoas próximas no nível de rendimento, no tipo de trabalho, no local de trabalho ou no local de residência. Essa proximidade caracteriza-se pela presença de necessidades e dificuldades idênticas, a *kixikila* é uma forma de (EAK17) “...Todos nós sairmos mais fortes, ninguém pode depender do outro, temos de igualar a ideia, ninguém pode comer do suor do outro...”. Quem fica sozinho, quem não se associa na *kixikila*, não consegue melhorar a vida: (EAK17) “Se não unirmos (...) não estamos a fazer quase nada no mercado...”, pois não consegue de outro modo poupar e até conservar o fundo do negócio.

### **3.6.2 A KIXIKILA FUNCIONA COMO SUPORTE SOCIAL E DE ENTREAJUDA EM TEMPOS DE CRISE**

#### **EM ALTURAS DE CRISE PARA UM DOS ELEMENTOS HÁ UMA ATITUDE FLEXÍVEL E CONDESCENDENTE**

Em alturas de dificuldades para um dos elementos, é possível que na *kixikila* existam atitudes e disponibilidade para alguma flexibilidade, como nos confirma o entrevistado em EAK8, ao referir que "...uma coisa que é boa no *kixikila* (...), pode mesmo surgir questões de urgência... (...), esse está mesmo necessitado, (...) e então vamos priorizar a deste", isto se houver consenso e disponibilidade do líder do grupo, a mãe de *kixikila*. No entanto, não pode ser uma situação recorrente e sem justificação, pois (EAK8) "Se na vez do outro deu tudo certo (...), chega à minha vez já começa a haver desculpas, então a pessoa fica aborrecida". A flexibilidade é negociada e bem estudada, contemplando, muitas vezes, por exemplo em caso de doença, diligências para se averiguar sobre a veracidade da doença, encarregando-se alguém de uma visita a casa do doente (EAK8) "...ou o grupo vai lá e visita mesmo".

Se o incumprimento de algum elemento acontece sem justificação, há duas situações: na primeira (EAK1), "Se alguém falha e ainda não recebeu então depois não recebe"; na segunda, "Se você já recebeu, chega na vez da outra, e você não entregar, então começa a sair confusão". Quando se levanta a hipótese de incumprimento, a resposta muitas das vezes é (EAK21) "Tem que entregar mesmo!" ou (EAK24) "...vai ser pressionada..." a cumprir, sendo que todos admitem formas de flexibilidade. Essas formas são diversas, em níveis diferentes entre os diversos entrevistados e nas razões para ser aplicada essa flexibilidade, mas de uma forma geral (EAK21) "Tem de haver uma razão muito forte, caso não é difícil."

A forma mais vezes referida de flexibilidade é a de inverter a ordem do grupo, podendo a pessoa que tem necessidade receber antes do estipulado previamente. Se alguém está com problemas, os elementos do grupo juntam-se, avaliam e podem (EAK12) "...conversar com aquela que está para receber (...) então ela fica para mais tarde (...), para facilitar à outra que está em problemas". Uma situação possível, em alguns dos grupos, é a possibilidade de não entregar na altura em que o problema ocorre, entregando o dobro na vez seguinte. É o caso de entregas diárias num grupo de vendedoras no mercado, que (EAK17) "Se não há vendas, amanhã quando conseguirei, dou o valor dos dois dias, de hoje e de amanhã." e o caso do grupo de professoras com entrega mensal, que (EAK22) "...em vez de dar 10.000 kz vai dar 20.000 kz no outro mês". É possível que os atrasos sejam de mais do que uma prestação, como é o caso de um elemento ter óbito, que dura uma semana, para grupos de comerciantes no mercado, que fazem entrega diária. Nestes casos (EAK18) "...descontamos a cabeça dela nas pessoas que vão recebendo dinheiro. Quando ela puder vender, só assim que vai entregar a quem não entregou", ou seja, o grupo continua a funcionar mas aqueles que devem receber, recebem o valor total menos a prestação em atraso e depois o valor é repostado, assim que a pessoa que tem o problema possa cumprir.

É também possível que o grupo seja de tal forma flexível que não há ordem de recepção previamente estabelecida. A recepção vai-se fazendo em função das necessidades, urgências e problemas dos elementos do grupo. Esta situação dá-se mais em casos de comerciantes do mercado, em que (EAK17) “...se não consegues, vem ter com a mãe de *kixikila*, ela dá-te algum dinheiro e podes fazer o que precisas”; quem tem a maior urgência é quem recebe. Pode haver a situação de, em determinado dia, ninguém precisar do dinheiro e, então, (EAK20) “Se naquele dia ninguém precisa do dinheiro ela (a mãe) guarda, e tarde ou cedo, noutra dia haverá alguém que precise”, embora se continue a efectuar a entregar diária.

#### RAZÕES PARA A FLEXIBILIDADE

As razões aceites, genericamente referidas por diversos entrevistados, são as relacionadas com questões de saúde e com a morte de um familiar próximo, que origina despesas, faltas ao trabalho, entre outros. Genericamente, quando alguém fica em (EAK23) “situação crítica podemos aceitar” ou perante “...questões que afligem o ser humano”.

As questões relacionadas com o óbito (a morte de um familiar próximo) são críticas, pois as obrigações sociais são fortes e levam a que os familiares próximos, além de incorrerem em gastos elevados, falem vários dias ao trabalho. No caso de comerciantes da praça, (EAK19) “...quando tem óbito vai suspender a ela até que ela saia de casa...”, pois reconhece-se que a pessoa não pode continuar a contribuir para a *kixikila* pois não trabalha, neste caso não vende durante esses dias. Por norma, entre elementos do grupo de *kixikila*, (EAK1) “Quanto está num óbito (...) eles aceitam porque estás num óbito. Mas vais ter forma de adquirir aquele dinheiro depois do óbito para dar na mesma pessoa”.

Uma outra razão para o grupo aceitar algum incumprimento temporário é (EAK1) “Quando (tu) estás doente e não tens forma de dar, eles vão esperar”, mas “Quando tiveres o dinheiro tens de devolver mesmo que o *kixikila* já tenha acabado”, não é uma dádiva mas uma simples prorrogação do prazo de entrega.

Em grupos de comerciantes do mercado há ainda a situação relacionada com o desenrolar do negócio; (EAK9) “...pode às vezes que o negócio arreiou,...”, ou seja, o negócio está numa fase má, porque as vendas foram poucas ou aconteceu algum imprevisto. Aí, desde que seja verdade, os colegas aceitarão um atraso no pagamento ou a troca na ordem de recebimento.

Nem sempre todos os elementos aceitam, de ânimo leve, os vários tipos de flexibilidade e as várias razões apresentadas. É que (EAK15) “Por vezes o elemento que vai comer não vai aceitar...” pois já tem planos, compromissos assumidos e necessita realmente de receber o dinheiro, tal como estava previsto. A mentira, ou as falsas razões, são também referidas como o que leva, muitas vezes, a que dentro dos grupos haja pessoas renitentes a aceitar algum tipo de flexibilidade. Muitos deslocam-se à casa do colega a confirmar os motivos invocados (doença, morte ou outro). A proximidade permite que a entrevistada em EAK19 afirme que “...nós conhecemos as casas, vamos

na casa dela, vamos escutar o que vai falar”. Só aceitam se realmente confirmarem o problema apresentado pela colega pois (EAK15) “...tem pessoas que mentem, às vezes é mentira, não tem óbito não tem nada, mentem mesmo...”. Há pessoas que mentem com o objectivo claro de, depois de ter recebido primeiro, não pagar aos outros membros. No caso dos funcionários públicos, (EAK15) “...a pessoa que não comeu tem de procurar o financeiro da escola para receber...” e, como tal, é importante que “...para jogar tem de encontrar pessoas boas mesmo!”.

De forma geral, os elementos da *kixikila* aceitam alguma flexibilidade, pois (EAK6A) “...somos humanos, vamos entender!”, mas com muitas precauções e as devidas justificações.

### **EM CONTEXTOS DE CRISES ECONÓMICAS OU SOCIAIS A *KIXIKILA* TORNA-SE MAIS OU MENOS RELEVANTE?**

Em contextos de crises ou de maiores dificuldades a *kixikila* tem relevâncias diferentes, ganha ou perde importância, na vida das pessoas, dependendo das circunstâncias particulares de cada um.

Alguns dos entrevistados afirmam que, em tempos difíceis, a *kixikila* (EAK2) “É mais importante”, o que é muito justificado pelo argumento de que o grupo de *kixikila* (EAK1) “...é onde estão as irmãs”, especialmente pela proximidade entre os elementos e, como tal, pela entreatura e pela solidariedade, inerentes ao grupo.

No entanto, muitos dos entrevistados, que dependem do salário para participar na *kixikila*, argumentam que sempre que há incerteza e atrasos constantes do salário a *kixikila* ressentem-se. Muitas das vezes, termina pela instabilidade criada no grupo, pois (EAK5) “Se o dinheiro atrasa-se então temos de esperar até quando o dinheiro vai sair!”. Muitos param de fazer em tempos de atrasos salariais: (EAK8) “...não estou a fazer exactamente devido a uma condição que nos deixou a todos nós numa condição, em que não há condições de poder fazer, que é as finanças agora não vêm certas ou em tempo que nós previsivelmente tínhamos em mente”, pois isso pode provocar que (EAK8) “...alguém que fica no longo prazo à espera”, por exemplo caso o atraso se dê a meio da rotação do grupo.

De um outro ponto de vista, muitos argumentam que, em tempos mais favoráveis, é possível que a *kixikila* se torne mais relevante, dado que há mais oportunidades de investimento ou aplicação do dinheiro. O entrevistado em EAK16 afirma que “...temos maior capacidade de investir esse dinheiro”. As razões são várias pois, no passado, em tempos mais difíceis, (EAK16) “...os salários eram muito ínfimos e não servia para nada...” e “Hoje já temos a possibilidade de ter mais produtos (...), já há estabilidade e já nos dá esses sonhos de melhorar a vida”. A referência ao tempo de paz como mais viável à realização da *kixikila* é também presente na entrevistada EAK17: “Infelizmente no tempo da guerra alguns fugiam com o dinheiro. No tempo de paz sempre sobrevivemos sobre a *kixikila*”. Em tempos de guerra, (EAK16) “...no passado olhava-se muito para o presente, para o consumo”, hoje já há mais razões para poupar, pensar em investir e adquirir bens mais duradouros, pois “...estão com mais confiança e acreditam mais no futuro, começam a perspectiva-lo...”.



Em suma, em tempos difíceis, a *kixikila* como grupo é mais importante, pois a entreatajuda e a solidariedade podem revelar-se importantes. Em tempos de paz e estabilidade, a *kixikila* como poupança é mais importante, pois é possível perspectivar o futuro e, então, possíveis investimentos.

### **3.7 MODELOS DE MICROCRÉDITO BASEADOS NA KIXIKILA**

#### **3.7.1 AS ENTIDADES DE MICROCRÉDITO USAM MODELOS BASEADOS NA ESTRUTURA E FORMAS DE CONTROLO SOCIAIS CARACTERÍSTICAS DA KIXIKILA**

##### **OS PRODUTOS DA KIXICRÉDITO**

Segundo a entrevistada O2, na DW começaram em 1995 um projecto no sector informal que pretendia responder a quatro perguntas: “que tipo de intervenção fazer no sector informal com mulheres; que metodologia utilizar; que acções fazer e como trabalhar com as mulheres”. O projecto envolvia metodologias de formação apropriadas às “mulheres que não sabem ler nem escrever”. Das conclusões a que foram chegando, uma delas era “que as mulheres tinham alguma noção de negócio, mas às vezes acabavam por não tirar o lucro porque, eu ainda não acabei de vender, já estou a comprar outras coisas”. Ao longo da pesquisa, foram notando que “existiam algumas formas, mecanismos informais de financiamento, de auto-ajuda, que é a *kixikila*”.

O microcrédito não estava presente inicialmente no projecto da DW. Com o decorrer do projecto, “começaram a organizar as mulheres, que era preciso trabalhar em grupo, para quando ficassem doentes, o negócio não corria, se ela saísse num instante a outra colega não vendia” e aí veio, no decorrer do processo, uma experiência piloto de microcrédito. Mais tarde, o programa evoluiu e, segundo O2, hoje a Kixicrédito fica “mais na parte comercial e não estão a olhar na verdade a outros aspectos, ao empoderamento das mulheres”. Inicialmente, os créditos eram a grupos solidários.

Hoje a Kixicrédito é uma empresa de crédito comercial. A diferença são as garantias usadas - um banco usa as formais, a Kixicrédito usa a pressão social entre os membros do grupo. Os créditos dados são em grupo, há uma garantia solidária entre o grupo e esse valor representa hoje na Kixicrédito 60% do total dos créditos. Actualmente existem créditos individuais, mas no princípio eram apenas em grupo, sendo que os créditos individuais vêm com a experiência, do conhecimento do terreno e acima de tudo são dados a pessoas que vêm de um primeiro crédito em grupo. O pagamento de juros é de 3% ao mês, há reuniões quinzenais do grupo e são os clientes que criam o grupo. Começam no primeiro crédito com 100 / 150 USD cada um.

Para o O4, um cliente de um banco comercial, tudo o que o banco sabe é o bilhete de identidade e o endereço. A Kixicrédito não conhece apenas a cara, conhece os filhos, vizinhos, esposa/ marido, o negócio e o cliente. Isso implica uma taxa de juro mais alta, pois têm mais custos

de proximidade, além de captarem fundos na banca comercial e comercializarem créditos mais pequenos (retalho).

### **O MICROCRÉDITO DO BANCO SOL**

O microcrédito do Banco Sol direcciona-se para grupos-alvo específicos, como os camponeses, que estão associados em cooperativas e subdivididos em grupo, sendo o crédito, no caso dos camponeses, concedido em grupo. Segundo o entrevistado O1, "...temos pessoal específico, treinado para o efeito..." que faz um estudo, onde se incluem "análises que fazem ao campo" antes de ser concedido o crédito. Além dos camponeses, os outros grupos-alvo são as pequenas e médias empresas, os professores e os enfermeiros. Nas cooperativas, de entre todos os elementos, eles são subdivididos (O1) "em subgrupos compostos por 10 elementos, onde haja um líder, compostos pelo seu campo de acção, no que toca ao cultivo". Após a concessão de crédito, é na cooperativa que se fazem visitas de acompanhamento "para encontrarmos se eles conseguem reembolsar esse valor".

Segundo o entrevistado (O1), as garantias são um risco para o banco pois "praticamente eles não têm testemunhas, não têm avalistas...". A única garantia dos camponeses é haver, por parte do organismo nacional competente, "uma carta de certificação que essa cooperativa existe" e ser apresentada a acta de constituição da cooperativa. Antes da concessão do empréstimo, há um processo de conhecimento do cliente, através "de ter o contacto profundo do cliente, como visitar a casa, (...), mas aproximarmos banco e cliente, conhecermos onde vive, se a casa é própria ou alugada, são factores de riscos que o banco cobre, também fazendo a entrevista, para cedermos o crédito ao cliente". Porque se a casa é do cliente a vida dele é mais estável, "Quando a casa é alugada pode ser que ele pague menos, ou que o dono lhe retire, depois aqui ninguém sabe onde foi, onde se mudou".

O conhecimento da casa é no sentido de se "notar alguma falta de coerência do cliente, se calhar para irmos lá persuadir, saber porque não conseguiu pagar este mês (...), numa conversa amena, entre o banco e o cliente, para encontrarmos possíveis soluções. No microcrédito nunca há penhor, nunca há hipoteca, nunca há aval". A responsabilidade dos membros do grupo depende da sua organização interna mas tem uma componente solidária e o banco só sabe do valor atribuído ao grupo e "o critério de divisão depende muito do que eles pensam".

A comparação entre o microcrédito e a *kixikila*, segundo o O1 é quase igual destacando que "talvez o *kixikila* seja um pouco mais seguro, que o que fazemos no microcrédito. Porque aqui os riscos nossos são maiores, o *kixikila* já não, é com base na confiança existente entre colegas, entre parceiros da praça". Segundo ele, na *kixikila* se alguém não cumpre é retirado do grupo e "a mensagem passa, fulano não presta, ele não cumpre", ao contrário de que se não cumprir com um banco, poderá ir solicitar crédito a outro banco facilmente.

## 4 CONCLUSÃO

Começamos esta investigação com uma pergunta e interrogação clara a que julgamos ter respondido. A *kixikila* contribuiu e poderá integrar-se em processos mais vastos de desenvolvimento local, ou seja, a partir das pessoas, das comunidades, das relações entre as pessoas próximas e com base essencialmente em recursos próprios, financeiros ou outros.

Numa primeira fase, enquadrámos a *kixikila* numa construção teórica de desenvolvimento. Num processo de desenvolvimento e numa visão do desenvolvimento, que vai além do desenvolvimento como crescimento económico. Um outro desenvolvimento, centrado na satisfação das necessidades básicas e na erradicação da pobreza; através de uma abordagem de baixo para cima, endógena e alternativa; valorizando especialmente as condições de cariz local, recuperando ou reforçando a relação comunitária de base local; possibilitando a participação dos indivíduos, em que acima de tudo o fim último seja as pessoas, o seu *empowerment* e a transformação para melhor da sua vida. Nesse outro desenvolvimento, e especialmente num contexto africano, não podemos ignorar uma série de iniciativas e dinâmicas que contribuem para a sobrevivência das famílias e combate à pobreza, que se enquadram na economia informal, onde se enquadra a *kixikila*. Essa economia, que muitas das vezes envolve a maioria da população, caracteriza-se pela ausência de sistemas de protecção social formais. Em resposta, existem formas de solidariedade e entajuda de carácter informal. A *kixikila* enquadra-se em formas de solidariedade, numa perspectiva de dádiva enquanto reciprocidade, características da economia informal. Esta economia informal assenta normalmente em relações sociais, que são valiosos recursos económicos, numa perspectiva de capital social, sem os quais não há condições de confiança para o seu funcionamento.

A economia informal assenta essencialmente na confiança e relação entre os indivíduos, tornando-a mais flexível e rápida na resposta às mudanças, tendo um papel importante ao nível socioeconómico. O papel da economia informal é limitado mas importante para um processo de desenvolvimento, de cariz regional ou nacional. Em vez de se tentar acabar com as actividades de economia informal, deve-se enquadrá-las, legislativa e politicamente, por forma a melhorar o potencial da economia informal em processos de desenvolvimento.

O acesso a instrumentos financeiros e instrumentos de trabalho, possível, por exemplo, para pessoas mais pobres através da *kixikila*, que não acedem ao financiamento formal, são algumas das vertentes que contribuem para o *empowerment* dos indivíduos. Nessa linha, temos o empreendedorismo por necessidade que, muitas vezes, é a única forma dos pobres terem uma forma de rendimento, subsistência e acesso a uma vida minimamente digna. Se acrescentarmos que a maioria dos empreendedores assenta essencialmente, em especial num primeiro momento, o seu financiamento no auto-financiamento e no financiamento informal, vemos qual a importância da *kixikila*, como financiamento informal, para processos de *empowerment*, especialmente dos mais pobres.

A *kixikila* enquadra-se numa denominação mais vasta, a nível africano mas não só, que são as ROSCA, que provam que, mesmo dentro dos países mais pobres, é possível, em pequena escala, algum nível de poupança e crédito, através de sistemas informais rotativos. Estes sistemas permitem, em especial às mulheres mais pobres, o acesso a crédito, a contactos sociais extra-família e são expressão do associativismo que permite a todos, ultrapassado o contracto individual, ficar numa melhor situação, ou seja, associam-se para alcançar fins comuns e partilhados.

É possível e necessário existirem organizações de microfinanças, pois nem todos têm alguma poupança disponível para integrar a *kixikila* ou o valor que lhes é possível angariar pela *kixikila* não é suficiente para o projecto que pretendem empreender. No entanto, é importante que as instituições de microfinanças se distanciem do formato do financiamento formal e se aproximem do financiamento informal, caracterizado pela proximidade, simplicidade, facilidade e rapidez. Além disso, é importante manter alguma forma de controlo social, por oposição às garantias formais, que poderá assentar em formatos de crédito solidário, comprometendo diversos indivíduos e fomentando o aumento do capital social dos mesmos.

Teórica e idealmente, a *kixikila* poderá ser a base de um processo de desenvolvimento, uma vez que assenta no aumento da poupança que permite a promoção do empreendedorismo, da geração de rendimento e do aumento do nível de satisfação das necessidades básicas dos indivíduos. Além disso, a *kixikila* é caracterizada por ser um processo de participação livre dos indivíduos, por se centrar neles e na resolução dos seus problemas, que reforça a sua relação como grupo e, como tal, proporciona-lhes um maior capital social.

Do estudo realizado na cidade do Uíge, caracterizada pela sua proximidade geográfica, cultural e linguística com a República Democrática do Congo, podemos concluir que a *kixikila*:

- (i) Não é feita apenas por pobres, mas por uma vasta franja da população que, para além de trabalhadores da economia informal, abarca trabalhadores assalariados do sector público e privado;
- (ii) Adapta-se às necessidades e limitações dos seus membros, originando assim uma diversidade de grupos que diferem em valor da contribuição, valor total recebido da *kixikila*, período de entrega, número de elementos do grupo, e outras regras e procedimentos;
- (iii) Tem sempre um líder do grupo, que tem a missão de coordenação geral do funcionamento do mesmo, a chamada mãe de *kixikila*, mesmo no caso de o líder ser um homem;
- (iv) Tem um peso diverso no total dos rendimentos, sendo o peso da contribuição da *kixikila*, em média, metade do rendimento das pessoas;
- (v) É feita maioritariamente por mulheres, seja em grupos apenas de mulheres, seja em grupos mistos, entre homens e mulheres;

(vi) É sempre uma forma de realizar um projecto, de definir um plano para aplicação do valor a receber da *kixikila*, independentemente do objectivo concreto desse plano ser consumir, poupar, gerir um fundo ou investir;

(vii) Permite poupar mais, pois as pessoas acumulam e obtêm um valor maior do que aquele que conseguiriam sozinhas;

(viii) É um empréstimo rápido, para alguns dos elementos que recebem em primeiro, sendo um crédito sem juros e a partir de pequenas contribuições de várias pessoas;

(ix) É uma associação de pessoas, com o objectivo de que cada uma delas, com base no valor a receber da *kixikila*, resolva um problema ou tenha a oportunidade de realizar algo de carácter individual, que só a cada um diz respeito;

(x) É uma forma integrada em processos de gestão da economia familiar, pois muitos dos elementos poupam na *kixikila* porque a subsistência da família está assegurada pela agricultura familiar de subsistência ou pelos rendimentos de um outro elemento do agregado familiar;

(xi) Tem as suas origens históricas nas associações rotativas de trabalho agrícola, tradicionais nas aldeias da província do Uíge, denominadas de *temo*;

(xii) Tem, no Uíge, ligações a denominações de ROSCA características da R.D. do Congo como *temo* e *ikelemba*;

(xiii) Tem uma ligação lógica a formas culturais tradicionais, que assentam numa lógica de reciprocidade, nomeadamente nos “óbitos”, e concretamente a proximidade de significado aos termos *dikelemba* e a *nkango*;

(xiv) É um formato financeiro característico da economia informal, mas que se relaciona com a economia formal, nomeadamente porque há pessoas que recorrem a sistemas de poupança e crédito, combinando a *kixikila* e a banca comercial, através de poupança combinada entre *kixikila* e conta bancária ou usando cheques e transferências bancárias nalguns grupos de *kixikila*;

(xv) É uma forma de crédito com menos custos, não tem juros, mais rápida, menos burocrática, menos formal, mais intuitiva e mais próxima da vida de muitas das pessoas;

(xvi) É preterida por algumas pessoas em relação ao banco, pois dão importância aos potenciais problemas da *kixikila*, tais como a possibilidade de incumprimentos, a ausência de garantias reais e a necessidade de encontrar as pessoas certas para fazer *kixikila*;

(xvii) Poderá no futuro evoluir para um formato com algum grau de formalização, enquadramento legal, desde que não descaracterize o seu formato de flexibilidade, proximidade e rapidez.

## **MECANISMOS DE FUNCIONAMENTO**

Retomando o nosso modelo inicial, um primeiro objectivo a que nos propusemos foi de **caracterizar os mecanismos de funcionamento da *kixikila* ao nível da organização, estrutura e regras.**

Partimos do pressuposto de que a *kixikila* e as ROSCA se caracterizam pela diversidade, pois partem da proximidade aos problemas, originando soluções criativas e com variantes. Julgamos assim poder dizer, no final deste trabalho, que a hipótese que colocámos previamente foi validada, **nos casos de *kixikila* observam-se padrões comuns nos critérios de selecção, regras e estrutura**, pois foi-nos possível, na diversidade dos grupos de *kixikila*, generalizar elementos comuns:

(i) A *kixikila* assenta na confiança de cada membro em si próprio, de que poderá entregar o acordado com o grupo regularmente, dado que se trata de um crédito rotativo e recíproco;

(ii) A *kixikila* assenta também na confiança que cada um tem nos outros elementos do grupo, pois é preciso que se conheçam e se possam controlar mutuamente, directa ou indirectamente;

(iii) A existência da mãe de *kixikila*, a líder do grupo, em quem os outros têm confiança e reconhecem seriedade e capacidade, tem a missão de coordenar as entregas e recebimentos, actua preventivamente na gestão de atrasos e conflitos e gere o processo de entrada de novos elementos no grupo;

(iv) A mãe de *kixikila* é por norma uma pessoa com mais experiência, na maioria dos casos tem uma posição social semelhante aos restantes membros, podendo ter um ligeiro ascendente, e é preferencialmente uma mulher;

(v) Um novo elemento entra para o grupo se é conhecido, se aceita e compreende a lógica recíproca do grupo, entrando, em princípio, no final da rotação, ou seja, quando o saldo de todos face ao grupo é zero, sendo no entanto possível a entrada a meio da rotação se for salvaguardado que, no final, o saldo de todos face ao grupo é nulo;

(vi) O tamanho do grupo depende: da confiança com outras pessoas que permita formar um grupo, de que essas pessoas disponham sensivelmente do mesmo rendimento, com a mesma regularidade periódica e, além disso, que as restantes variáveis da *kixikila* sejam compatíveis, nomeadamente o valor a entregar, a periodicidade da entrega, o valor total a receber, o tempo de rotação e o número de elementos;

(vii) A ordem de recebimento da *kixikila* costuma estar pré-determinada na primeira rotação, embora sujeita a alterações por acordo entre todos, e nas rotações seguintes é normal haver mudança, por norma inverte-se a posição dos membros, o primeiro passa a último e o último a primeiro;

(viii) As motivações individuais relativas à posição de cada um na ordem de recepção são diversas: ficar em primeiro se pretende rapidamente um crédito, ficar numa posição que permita receber a *kixikila* numa data que coincida com a realização de um projecto agendado, ficar em último se ainda não tem projecto para aplicação do dinheiro ou se pretende juntar com a *kixikila* proveniente da segunda rotação.

A base das garantias de cumprimento é a pressão social em geral, do grupo, e da mãe de *kixikila*, em particular. Essencialmente, essa pressão concretiza-se: (i) na possibilidade de, em caso de incumprimento, os elementos do grupo retirarem, à pessoa em incumprimento, alguma coisa que corresponda ao valor em dívida; (ii) na hipótese ou ameaça de uso de força e violência física; (iii) na credibilidade que ficará afectada quando for público que a pessoa não cumpre; (iv) na possibilidade de se pressionar através dos líderes tradicionais do bairro.

As vantagens da *kixikila* são: (i) poupar mais, em relação a poupar sozinho com ou sem recurso ao banco; (ii) o dinheiro não estar acessível nem estar disponível, pois está nos outros e só está disponível nos dias e na ordem definida; (iii) ter dinheiro rapidamente, obtendo-se mais rapidamente um montante do que se se juntasse individualmente; (iv) poder concretizar projectos maiores que o rendimento periódico individual de cada pessoa permitiria; (v) ser um crédito sem juros; (vi) ser uma forma de guardar o dinheiro do fundo de maneio de actividades comerciais.

As desvantagens da *kixikila* são: (i) a possibilidade de incumprimento, consequência da falta de seriedade de alguns dos elementos; (ii) a existência de conflitos de interesse incompatíveis entre os elementos, sendo necessária uma grande capacidade de gestão dos mesmos; (iii) a impossibilidade de se conseguir conciliar as necessidades de todos, incluindo uma resposta eficaz à eventual flexibilidade em caso de problema para algum dos elementos; (iv) a necessidade de haver um clima de confiança favorável para se criar o grupo; (v) ter de se conhecer e organizar um conjunto de pessoas de forma a realizar a *kixikila*.

Uma segunda hipótese foi também verificada, pois face ao exposto acima **identificam-se semelhanças com as ROSCA**. Ambas as hipóteses contribuíram para o aprofundamento sobre as características próprias da *kixikila*, em Angola, e concretamente no Uíge, que a tornam diferente de outras ROSCA em outras zonas e culturas.

## **FUNÇÕES ECONÓMICAS**

Em segundo lugar, e como a *kixikila* movimenta dinheiro, o objectivo era **identificar e caracterizar as funções económicas da *kixikila***, sendo que para tal definimos três hipóteses de pesquisa, uma na linha do aumento do rendimento, outra na linha dos consumos e uma terceira na linha do *empowerment*. **A *kixikila* contribuiu para uma melhoria efectiva das condições materiais de vida dos indivíduos através da criação de emprego ou do aumento do rendimento mensal**, foi a primeira hipótese parcialmente validada pela pesquisa.

Concluimos que, nesta linha, a *kixikila* permite:

(i) Manter negócios já existentes, servindo para guardar o fundo de maneo do negócio, mantendo-o estável e funcionando como uma forma de seguro em grupos sem ordem de recepção fixa, característico dos mercados;

(ii) Aumentar negócios, pois é uma forma usada de obtenção de empréstimo para aumentar o negócio, comprando outras mercadorias ou investindo em equipamentos;

(iii) Criar negócios novos e indirectamente empregos, pois permite criar negócios comerciais novos a quem não teria outra forma de investir sem a *kixikila*;

(iv) Diversificar o rendimento, pois os funcionários públicos ficam menos dependentes dos salários que sistematicamente se atrasam, criando pequenos negócios como: venda de produtos, aluguer de viatura, aluguer de casa, produção de comida, venda de bebidas frescas e gelo;

(v) Aumentar a poupança individual, gerando maiores oportunidades de investimento e potencialmente o aumento do rendimento;

(vi) Aumentar a poupança colocada no sistema bancário, pois permite ir acumulando pequenos montantes com vista a posterior depósito, captando assim os bancos mais fundos;

(vii) Dinamizar a economia local, através do aumento da rotação do dinheiro na economia local, pela maior rapidez de poupança, investimento e consumo.

Uma segunda hipótese era **a *kixikila* contribuir para mudanças no tipo de consumo, para bens mais duradouros com impacto no desenvolvimento social e humano**, na medida em que através de novos tipos de consumos se elevam os níveis de bem-estar dos indivíduos, foi totalmente validada pela pesquisa.

Concluimos que a *kixikila* permite às pessoas:

(i) Obter casa própria e melhores condições na mesma, através da aquisição de terreno, do fabrico de adobes, do pagamento a trabalhadores e da compra de materiais de construção;

(ii) Equipar a casa, adquirindo mobiliário e electrodomésticos diversos para a casa;

(iii) Adquirir meios de transporte próprios, nomeadamente motorizadas e viaturas ligeiras de passageiros, mercadorias e mistas;

(iv) Acesso a bens que operam mudanças de hábitos e rotinas, que permitem a poupança de tempo e de recursos, uma melhor qualidade de vida dada a maior higiene e conservação dos alimentos, o acesso a informação e conhecimento proporcionado pelos meios de comunicação social, através do uso da energia eléctrica pela ligação à rede ou por aquisição de gerador; aquisição de



fogão a gás, arca congeladora e alimentos em quantidade; aquisição de televisão, computador, livros e outros meios de acesso a informação e conhecimento;

(v) Acesso a serviços básicos, nomeadamente educação, através da aquisição de bens relacionados com a educação e com o pagamento de propinas e outros custos relacionados, mas também permite suportar despesas de saúde e ainda compromissos sociais relacionados com óbitos.

Para além da aquisição de bens e serviços a *kixikila* permite, muitas vezes, a realização de investimentos. Isso tem especial relevância no caso de pessoas em situações de pobreza, que sem o investimento que fazem com a *kixikila* nunca teriam possibilidade de obter um rendimento e uma vida com um mínimo de dignidade.

A *kixikila* permite a aquisição de bens de consumo duradouros e de serviços básicos, que proporcionam melhor habitação, melhor alimentação, melhor acesso a educação, saúde e informação, mais tempo livre e, em alguns casos, a saída de condições de pobreza extrema através da realização de alguns investimentos com retorno. Existe, assim, uma clara mudança na vida das pessoas, ou seja, há desenvolvimento.

Além da criação de emprego e rendimento, da mudança no tipo de consumos, há também um reforço das capacidades de gestão dos menos capazes do grupo. A transmissão de valores de empreendedorismo, permitido pela relação próxima entre pares, originou uma terceira hipótese, **a *kixikila* contribui para processos de empowerment ao nível da gestão e do empreendedorismo**, parcialmente validada pela pesquisa.

Numa linha de processos de aprendizagem, autonomização e empreendedorismo a *kixikila* permite:

(i) Aceder a informação relevante, porque esta é visível e disponível no grupo, porque é partilhada ou porque dentro do grupo se dão “bons conselhos” entre os colegas;

(ii) Encetar processos de imitação, dentro do grupo, nomeadamente como poupar mais, como ser uma boa mãe de *kixikila*, onde investir ou aplicar o dinheiro;

(iii) Criar um espírito de progresso, pois cria-se no seio do grupo um sentimento de que o crescimento, a evolução e o progresso são possíveis através de investimentos e consumos;

(iv) Criar um espírito optimista, pois a partilha de ideias e projectos entre os colegas de grupo origina uma motivação em todo o grupo que se torna impulsionadora;

(v) Aumentar a auto-estima, nomeadamente a partir dos investimentos, especialmente na casa, mas também dos consumos que geram confiança nas pessoas e criam um espaço de vida familiar mais protegido e com mais estabilidade;

(vi) Poupar e empreender, pois no grupo aprende-se a poupar mais, a gerir melhor o dinheiro, a perceber a viabilidade de alguns negócios e a aceder a informações relevantes a esses mesmos negócios;

(vii) Reforçar o sentido comunitário do grupo, alargando-se às famílias e indo além da *kixikila*, chegando à solidariedade e a outras áreas da vida;

(viii) Aumentar a rede social das pessoas, nomeadamente diversificando-a para pessoas fora da rede familiar e intensificando e fortalecendo algumas relações que já existiam;

(ix) Promover o empreendedorismo, a partir da definição de um projecto para aplicação do dinheiro que é uma característica base da *kixikila*, transmitindo-se dentro do grupo a necessidade de definir um projecto;

(x) Promover especificamente o empreendedorismo por necessidade, dando crédito a pessoas que não o teriam de outra forma, permitindo-lhes obter um rendimento e com isso devolver ao grupo e ter uma vida digna;

(xi) Promover o empreendedorismo para diversificação de rendimentos, reduzindo assim o risco e a dependência apenas do salário, no caso dos funcionários públicos.

#### **DINÂMICAS COMUNITÁRIAS E ASSOCIATIVAS**

Em terceiro lugar, em virtude da forte dimensão associativa da *kixikila*, definimos o objectivo de **identificar e caracterizar dinâmicas comunitárias e associativas que originam e reforçam a *kixikila***. Foram formuladas duas hipóteses: uma relativa à rede social dos indivíduos e outra à entreajuda, sendo a primeira assim definida - **a *kixikila* reforça a rede social dos indivíduos: familiar, profissional e de vizinhança**, e validada pelo nosso estudo.

Podemos assim concluir que a pertença a um grupo de *kixikila*:

(i) Implica conhecer bem os outros elementos, pois o conhecimento reduz o risco de incumprimento, embora o conhecimento seja algo que implica tempo e é reforçado por algum tipo de proximidade, de trabalho, residência, entre outros;

(ii) Gera uma vantagem para todos, pois a poupança e crédito na *kixikila* são uma ajuda recíproca, em que todos ficam a ganhar mas não há dívida de ninguém, ficam melhor do que se estivessem sozinhos mas sem haver dependência;

(iii) Poderá originar acções de solidariedade, pois além da poupança e do crédito, a associação num grupo de *kixikila* permite melhorar e aumentar as relações pessoais que em momentos difíceis se reflecte em acções de solidariedade, não recíproca, seja em apoios materiais

concretos, seja na defesa do bom nome dos seus membros em caso de difamação pública de algum deles;

(iv) Integra-se em estratégias mais vastas de redução e dispersão do risco, redução na medida em que a confiança entre os elementos do grupo é garante de um baixo risco, e dispersão porque o rendimento das pessoas é aplicado de forma diversificada, na *kixikila*, no banco, para consumo, guardando em casa individualmente, entre outras;

(v) Permite aceder a recursos que reforçam os projectos individuais de cada elemento do grupo, através de informações, experiências e conhecimento de outras pessoas;

(vi) No caso de grupos de mulheres poderá alargar a sua rede social, além da sua relação conjugal e da sua rede familiar, contribuindo para que estas acedam a relações para além da família que contribuem decisivamente para a promoção da sua autonomia;

(vii) Poderá dar origem a "uma segunda família", pois o convívio e o aprofundamento da relação entre os elementos do grupo leva-os a viver os problemas uns dos outros, sendo usual um elemento, que esteja em situações de dificuldade, ser apoiado;

(viii) Poderá gerar outras formas económicas além da poupança e crédito, pela proximidade entre os membros, como a criação de negócios em sociedade, originando uma parceria com um fim lucrativo comum;

(ix) Reforça o sentido comunitário, uma vez que os elementos da *kixikila* são por norma próximos em classe social, rendimento, vizinhança ou profissão, significando que sempre que apoiam alguém do grupo em dificuldade estão a viver problemas próximos e idênticos aos seus, ou seja, comuns, porque são possíveis de acontecer a todos.

A segunda hipótese colocada foi a de que **a *kixikila* funciona como suporte social e de entreajuda em tempos de crise**, uma vez que a *kixikila* é, em geral, flexível.

Concluimos que essa crise:

(i) Pode pôr em causa, desde que justificada, o princípio da *kixikila* de entregar e cumprir as regras previamente estabelecidas pelo grupo;

(ii) Origina formas de flexibilidade, em casos graves como doença, óbito e problemas claros com o negócio, para pessoas que fazem *kixikila* no mercado;

(iii) Implica uma investigação pelo grupo, onde pode haver visitas de averiguação, como forma de averiguar a veracidade dos problemas apresentados;

(iv) Cria flexibilidade através da inversão da ordem de recebimento, de forma que quem tem o problema receba o valor da *kixikila* mais cedo; ou do atraso da entrega do valor ao grupo, para o elemento que tem o problema e que fica de repor o valor mais tarde;

(v) Em situações especiais, encontradas no mercado, os grupos não têm ordem de recebimento predefinida, sendo os elementos do grupo que vão solicitando à mãe de *kixikila* o recebimento, à medida que têm um problema;

(vi) Reforça a *kixikila* como grupo, pois em tempos de crise o grupo é mais relevante, sendo fonte de solidariedade e entreaajuda, especialmente para os trabalhadores de economia informal e para os mais pobres;

(vii) Origina o fim da *kixikila* no caso de pessoas que dependem do salário, se a crise é sinónimo de indefinição ou atraso sistemático no pagamento do mesmo, pois isso impossibilita o funcionamento regular do grupo da *kixikila*;

(viii) Retira importância à *kixikila* enquanto sistema de poupança e crédito, pois é em tempos de prosperidade que há mais hipóteses de aplicação da poupança, necessidade de crédito e, como tal, a *kixikila* torna-se menos relevante em tempos de crise.

#### **COMPARAÇÃO COM MODELOS DE MICROCRÉDITO**

Um último objectivo era **comparar a *kixikila* com modelos de microcrédito baseados no *kixikila***. Estudámos dois projectos - o caso da agência do Banco Sol no Uíge e a empresa Kixicrédito em Luanda. Em ambos os casos, é possível fazer uma ponte e ligação à *kixikila*:

(i) Nas garantias usadas, próximas entre os projectos de microcrédito e a *kixikila*, que passam por garantias baseadas na pressão social;

(ii) Na proximidade entre o técnico e os clientes, que permite que as garantias sociais sejam eficazes e possíveis, tal como na *kixikila* implica um profundo conhecimento do cliente que vai além do número de bilhete de identidade, morada ou outros dados mais formais;

(iii) Na concessão preferencial de crédito em grupo, com responsabilidade solidária entre os membros, reforçando a dimensão comunitária e solidária do compromisso de devolver o crédito.

Poderemos considerar que a hipótese de que **as entidades de microcrédito usam modelos baseados na estrutura e formas de controlo sociais características da *kixikila***, em parte, é validada. No microcrédito, tal como na *kixikila*, não há garantias reais, penhor, hipoteca ou aval, há, isso sim, garantias sociais baseadas na proximidade entre todos, na concessão em grupo e solidária do crédito e, acima de tudo, num profundo conhecimento do cliente.

### **TERÁ A KIXIKILA UMA CONTRIBUIÇÃO PARA PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO LOCAL?**

Julgamos poder afirmar que sim, uma vez que a *kixikila* impulsiona mudanças significativas na vida das pessoas, nomeadamente no consumo de bens duradouros. Para algumas pessoas, permite investimentos que aumentam o seu rendimento e criam emprego e, para outras, contribui para um processo de *empowerment*, garantindo, em geral, melhores condições materiais às pessoas e às suas famílias.

Essas mudanças são centradas, a partir das pessoas e de dinâmicas locais, de carácter informal e associativo, partindo essencialmente das capacidades e recursos financeiros das mesmas, reforçando a sua autonomia e participação.

A dimensão comunitária e associativa, também presente nos grupos de *kixikila*, origina formas de solidariedade, além da flexibilidade dentro do grupo, aumenta a rede social dos indivíduos e o potencial de capitalizar essas relações.

Parece-nos viável e possível um enquadramento que promova um maior impacto e sustentabilidade a partir da *kixikila* e que pode ser reforçado pela acção do Estado e de organizações formais. No entanto, deve acautelar-se sempre que essas entidades não ponham em causa a origem da iniciativa, o controle da maioria dos recursos, o controle da acção e que os beneficiários da mesma continuem a ser as pessoas. Um enquadramento de carácter legislativo, para algum enquadramento e formalização, mas também político, nomeadamente através de políticas de promoção do desenvolvimento, combate à pobreza e promoção do empreendedorismo. Em suma que potenciem a *kixikila* nas suas diversas dimensões, mas desde que garantam que não são anulados os seus princípios e vantagens.

## 5 FONTES

### ENTREVISTAS

- Entrevistas a actores de *kixikila* (EAK) n°:

EAK1 – Amélia Francisco

EAK 2 – Delfina

EAK3 – Domingos

EAK 4 – Garcia

EAK 5 – Maria

EAK 6 – Grupo Ajuda Mútua

EAK 6A – Susana

EAK 7 – Grupo Promaica

EAK 8 – Pacifico

EAK 9 – Dinis Alberto

EAK 10 – Zeca

EAK 11 – Tiago Bernardo

EAK 12 – Angelina

EAK 13 – Susana

EAK 14 – Pinto

EAK 15 – Elsa

EAK 16 – Ferreira

EAK 17 – Angelina

EAK 18 – Belita

EAK 19 – Celina

EAK 20 – Arminda

EAK 21 – Felestina

EAK 22 – Maria Inês

EAK 23 – Demorou

EAK 23A – Garcia

EAK 24 – Emília

- Outras entrevistas (O) n°:

O1 – Modesto Kiame (Agência do Banco Sol no Uíge – responsável pelo microcrédito)

O2 – Emília Fernandes (Directora Provincial da Família e Promoção da Mulher e técnica da DW anteriormente)

O3 – Helena Swana Lukoki (Jornalista e dirigente associativa)

O4 – Joaquim Catinda (CEO Kixicrédito)

### OUTROS DOCUMENTOS

- KixiCrédito – Anual Report 2008

## 6 REFERENCIAÇÃO BIBLIOGRÁFICA

- Abrahams, D. (2005), "Local Economic Development in South Africa: A Useful Tool for Sustainable Development", em E. Nel C. M. Rogerson (orgs.), *Local Economic Development into the Developing World - The Experience of Southern Africa*, New Jersey, Transaction Publishers, pp. 131-145.
- Adair, P. (1997), "O Sector informal urbano na África", *Ensaio FEE*, 18 (2), pp. 100-125. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/index>
- Adra Angola (2009a), *Posicionamento Estratégico*, visualizado em 29 Maio 2011, disponível em: <http://www.didosweb.com/QuemSomos/tabid/114/smId/430/ArticleID/16/reftab/114/language/en-US/Default.aspx?t=Posicionamento-Estrat%C3%A9gico>.
- Adra Angola (2009b), *Estratégias de Intervenção*, visualizado em 29 Maio 2011, disponível em: <http://www.didosweb.com/QuemSomos/tabid/114/smId/430/ArticleID/17/reftab/114/language/en-US/Default.aspx?t=Estrat%C3%A9gias-de-Interven%C3%A7%C3%A3o>.
- African Economic Outlook (2011), *Angola 2011*, disponível em: [http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country\\_Notes/2011/Full/Angola.pdf](http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/Full/Angola.pdf)
- Aghion, B. e J. Morduch (2007), *The Economics of Microfinance*, Cambridge, The MIT press.
- Almeida, S. E. (2009), *Estratégias de sobrevivência das pessoas portadoras de deficiência física devido a Guerra Civil em Angola e residentes no Lobito*, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento, Diversidades Locais e Desafios Mundiais, Lisboa, ISCTE-IUL.
- Amaral, I. (2005), "Importância do sector informal da economia urbana em países da África subsariana", *Finisterra*, XL (79), pp. 53-72. Disponível em: <http://www.ceg.ul.pt/finisterra/>
- Amaro, R. R. (2003), "Desenvolvimento – um conceito ultrapassado ou em renovação?", *Caderno de Estudos Africanos*, 4, pp. 35-69.
- Amaro, R. R., (2009), "Desenvolvimento Local", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp 108-113.
- Appadurai, A. (2004), *Dimensões Culturais da Globalização*, Lisboa, Teorema, pp. 237-263.
- Ardener, S. e S. Burman (1995), *Money-go-rounds: the importance of rotating savings and credit associations for women*, Berg, Oxford.
- Bailey, C. (2004), "Extending Social Security Coverage in Africa", em Social Security Policy and Development Branch, *Extension of social security papers: 20*, ILO, Geneva. Disponível em: [www.ilo.org/coverage4all](http://www.ilo.org/coverage4all).

- Borges, M. (2004), "Negociando sociabilidades em meio urbano: o associativismo feminino em Bissau (Guiné Bissau, África Ocidental)", comunicação apresentada no *VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais*, CES - Coimbra, 16, 17 e 18 de Setembro de 2004.
- Bouman, F. J. A. (1994), "ROSCA and ASCRA: Beyond the Financial Landscape", em F.J.A. Bouman e O. Hospes (eds.), *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping Development.*, pp. 22-1-22-10. Disponível em: <http://edepot.wur.nl/134804>
- Bouman, F. J. A. (1995), "Rotating and accumulating savings and credit associations: A development perspective", *World Development*, 23(3), pp. 371-384. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/journal/0305750X>
- Bourdieu, P. (1989), *O Poder Simbólico*, Lisboa, Difel, pp. 7-16.
- Caillé, A. (2009), "Dádiva", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 103-107.
- Catarino, P. (2006), *Sociedade Civil Angolana – Contributos para a Democracia, Paz e Desenvolvimento*, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, Lisboa, ISEG.
- Chanial, P. e J. L. Laville (2009), "Associativismo", em Pedro Hespanha et al., *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 21-25.
- Coelho, F. (2001), *Sistemas financeiros e desenvolvimento económico: Angola no contexto africano*, 2.ª ed., Lisboa, Editora Vega.
- Coelho, L., (2009), "Economia da Família", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 114-119.
- Coleman, J. S. (2000), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University press, pp. 300-321.
- Dag Hammarskjold Foundation (1975), "What now? Another Development", *Development dialogue*, 1975:1/2. Disponível em: <http://www.dhf.uu.se/publications/development-dialogue>
- Degen, R. J. (2008), "Empreendedorismo: Uma filosofia para o desenvolvimento sustentável e a redução da pobreza", *Revista de Ciências da Administração*, 10 (21), pp. 11-30. Disponível em: <http://www.periodicos.ufsc.br/index.php/adm>
- Drucker, P. F. (2005), *Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): práticas e princípios*, São Paulo, Pioneira Thomson Learning.
- Ducados, H. L. e M. H. Ferreira (1998), *O financiamento informal e as estratégias de sobrevivência económica das mulheres em Angola: a kixikila no município do Sambizanga (Luanda)*, Documentos de trabalho nº53, CEsa – ISEG.



- DW (2006), "Lending Money to the poor pays off", *Developments - Development Workshop's Quarterly Newsletter*. Disponível em: [http://www.dw.angonet.org/dwWEB/english/pdf/dw\\_newsletters](http://www.dw.angonet.org/dwWEB/english/pdf/dw_newsletters)
- Fontes, B. e S. Portugal (2009), "Redes Sociais", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 284-288.
- Friedmann, J. (1992), *Empowerment – The Politics of Alternative Development*, USA, Blackwell Publishers.
- Gaiger, L. I. (2009), "Eficiência", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 169-174.
- Godbout, J. (2002), "Homo Donator Versus Homo Oeconomicus", em Paulo Henrique Martins (org.), *A Dívida entre os modernos. Discussão entre os fundamentos e as regras do social*, Petrópolis, Vozes, pp.63-97.
- Grootaert, C. et al. (2003), *Measuring Social Capital*, Washington D. C., The World Bank.
- Guerra, I. C (2006), *Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo – Sentidos e formas de uso*, Cascais, Principia.
- Guerra, I. C. (2007), *Fundamentos e Processos de Uma Sociologia de Acção*, Estoril, Principia.
- Hespanha, P. (2001), "Mal-estar e risco social num mundo globalizado: novos problemas e novos desafios para a teoria social", em B. S. Santos e J. Reis, *Globalização. Fatalidade ou Utopia?*, Porto, Edições Afrontamento, pp 163-196.
- Hespanha, P. (2009), "Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, pp. 49-63.
- Hintze, S. (2009), "Capital Social", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 49-54.
- Hobsbawm, E. (1997), "Introdução: a invenção das Tradições", em Hobsbawm et al., *A Invenção das Tradições*, S. Paulo, Ed. Paz e Terra, pp. 9-23.
- Hodges, T. (2002), "Key Development Issues and Aid in a Contexto f Peace", em I. Tevedten, *Key Development Issues and Aid in a Contexto of Peace – Angola 2001/2002*, Chr. Michelsen Institute , Bergen, pp. 29-46.
- Hoyle, A. L (2003); "Local Economic Development in post-conflict situations", em Eugenia Date-Bah (ed.), *Jobs after war: a critical challenge in the peace and reconstruction puzzle*; Geneva; International Labour Organization, pp. 193-210.
- Laville, J. L. e L. I. Gaiger (2009), "Economia Solidária", em Pedro Hespanha et al. (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Almedina, pp. 162-168.

- Lemos, R. (2007), "Tapping into Culture: Examining a Post-Conflict Microfinance Approach in Huambo, Angola", *Library Research Award for Undergraduates*, University of Washington Libraries
- Lopes, C. M. (1999a), "O Sector Informal e o Desenvolvimento: estudo de caso em Luanda", comunicação apresentada no *II Congresso de Estudos Africanos en el Mundo Ibérico – África hacia el siglo XXI*, Madrid, visualizado em 30 Maio 2011. Disponível em: [http://www.multiculturas.com/angolanos/carlos\\_lopes\\_sector\\_informal.htm](http://www.multiculturas.com/angolanos/carlos_lopes_sector_informal.htm)
- Lopes, C. M. (1999b), "Luanda, cidade informal?: estudo de caso sobre o bairro Rocha Pinto", *As Ciências Sociais nos Espaços de Língua Portuguesa: Balanços e desafios*, actas, vol. 1, pp. 101-112. Disponível em: <http://ler.letras.up.pt/>
- Lopes, C. M. (2004), "*Candongueiros, kinguilas, roboteiros e zungueiros - uma digressão pela economia informal de Luanda*", comunicação apresentada no *VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais*, CES - Coimbra, 16, 17 e 18 de Setembro de 2004.
- Lopes, C. M. (2006), "Acumulação, risco e sobrevivência na economia informal: os candongueiros de Luanda", *Cadernos de Estudos Africanos*, 11/12, pp. 55-83.
- Lopes, C. M. (2007a), *Roque Santeiro – Entre a Ficção e a Realidade*, Estoril, Príncípa.
- Lopes, C. M. (2007b), "Comércio informal, transfronteiriço e transnacional: que articulações? Estudo de caso no mercado de S. Pedro (Huambo) e nos mercados dos Kwanzas e Roque Santeiro (Luanda).", *Economia Global e Gestão*, 12 (3), pp.35-55. Disponível em: <http://www.scielo.oces.mctes.pt/>
- Lopes, C. M. (2011), *Candongueiros e Kupapatas - Acumulação, Risco e Sobrevivência na Economia Informal em Angola*, Estoril, Príncípa.
- Low, A. (1995), *A Bibliographical survey of rotating savings and credit associations*, Oxford, Centre for Cross-Cultural Research on Women.
- Maunder, N., P. Jere, e G. Tembo (2006), "Uma Revisão sobre Protecção Social na África Austral", *Wahenga Brief*, 2. Disponível em: <http://www.wahenga.net/sites/default/files/briefs/PortBrief2.pdf>
- Mauss, M. (2008), *Ensaio Sobre a Dádiva*, Lisboa, Eds. 70.
- Minniti, M., D. Bygrave e E. Autio (2006), *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, Londres, London Business School.
- O Relatório Europeu sobre o Desenvolvimento (2010), *Protecção Social para o desenvolvimento inclusivo - Uma nova perspectiva na cooperação da UE com África*, European University Institute. Disponível em: <http://erd.eui.eu/>
- Oliveira, J. C. (2004), *O Comerciante do Mato – Comércio no interior de Angola e Congo*, Bombarral, GTO 2000.

- Organização Internacional do Trabalho (2005), "Recursos financeiros para os pobres: o crédito", *Manual de capacitação e informação sobre género, raça, pobreza e emprego*, Brasília.
- Pacheco, F. (2002), "The role of civil society in the social reconstruction of Angola", em I. Tevedten, *Key Development Issues and Aid in a Contexto of Peace – Angola 2001/2002*, Chr. Michelsen Institute, Bergen, pp. 54-65.
- Passos, O. (2007), *Estudo exploratório em bancos comunitários: conceito, características e sustentabilidade*, Dissertação de Mestrado em Administração, Salvador, Universidade Federal da Baía – Escola de Administração.
- Paulus (1993), *Bíblia Sagrada*, Paulus, Lisboa.
- Petterlini, F. (1977), *Dicionário de Kikongo*, Padova, Secretariato Missionario – Cappuccini.
- Pinto, J. F. (2005), "A integração regional e a cooperação como factores determinantes do desenvolvimento abrangente e sustentado de África", em Fátima Moura Roque (org.), *O Desenvolvimento do Continente Africano na Era da Mundialização*, Coimbra, Almedina, pp. 178-215.
- Portugal, S. (2007), "Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica", *Oficina CES*, nº 271.
- Portugal, S. (2008), "Para uma discussão do familismo na sociedade portuguesa", *Actas do Colóquio Multidisciplinar Representações da Família nas Ciências e nas Artes*, Porto, FLUP.
- Quivy, R. e L. Campenhoudt (1992), *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa, Gradiva.
- Roberts, B. (1994), "Informal Economy and Family Strategies", *International Journal of Urban and Regional Research*, 18 (1), pp. 6-23.
- Robson, P. (2001), "Communities and Community Institutions in Luanda, Angola", em A. Tostensen, A., I. Tvedten e M. Vaa (eds.), *Associational Life in African Cities – Popular Responses to the Urban Crisis*, Stockholm, Nordiska Afrikainstitutet, pp. 250-262.
- Rodrigues, C. U. (2007), *A Trabalho Assalariado e Estratégias de Sobrevivência e Reprodução de Famílias em Luanda*, Tese de doutoramento Multidisciplinar em Estudos Africanos, Lisboa, ISCTE.
- Rostow, W. (1964), *Etapas do desenvolvimento económico: (um manifesto não-comunista)*, 2ª ed., Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- Samuelson, P. e W. Nordhaus (1993), *Economia*, 14.ª ed., Lisboa, McGraw-Hill.
- Santos, J. H. e V. Ferreira (2003), *O Desenvolvimento e a Mulher – Um Outro Mundo É Possível*, Lisboa, Edição SEIS, 2003.

- Silva, O. L. (2010), *O impacto da economia informal no processo de desenvolvimento na África Subsariana*, Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, Lisboa, ISEG.
- Sousa, F. R. (2009), “Redes sociais e entreatajuda: uma análise sobre a economia informal luandense”, *Revista Augustus*, 14 (27), pp. 11-20.
- Stiglitz, J. (2007), *Tornar Eficaz a Globalização*, ; 1.<sup>a</sup> ed., Portugal, Asa Editores.
- Stöhr, W. B. (1990), *Global Challenge and Local Response - Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe*, London and New York, Mansel.
- Todd, E. (1999), *A ilusão económica: ensaio sobre a estagnação das sociedades desenvolvidas*, Lisboa, Inst. Piaget, pp. 27-41.
- Tostensen, A., I. Tvedten e M. Vaa (2001), “The Urban Crisis, Governance and Associational Life”, em A. Tostensen, I. Tvedten e M. Vaa (eds.), *Associational Life in African Cities – Popular Responses to the Urban Crisis*, Stockholm, Nordiska Afrikainstitutet, pp. 7-26.
- Tripp, A. M. (2001), “Non-formal Institutions, Informal Economies, and the Politics of Inclusion”, *Discussion Paper*, 2001/108, Helsinki, UNU/WIDER.
- UNEP/UNCTAD (1974), “The Cocoyoc Declaration”, *Development Dialogue*, 1974:2, acedido em 7 Março 2009. Disponível em: <http://www.dhf.uu.se/publications/development-dialogue>
- Wheeler, D. e R. Pélissier (2009), *História de Angola*, Lisboa, Edições tinta-da-china.

## 7 ANEXOS

### 7.1 DADOS BIOGRÁFICOS DOS ACTORES DE *KIXIKILA* ENTREVISTADOS

QUADRO GERAL

Entrevista	Sexo	Idade	Bairro	Profissão / origem rendimento
EAK1	M	40	Papelão	Assalariado sector privado
EAK2	M	42	Kandombe Velho	Assalariado sector privado
EAK3	H	19	Dunga	Estudante
EAK4	H	46	Dunga	Assalariado sector privado
EAK5	M	40	Dunga	Sector público
EAK6A	M	48	Papelão	Sector público
EAK8	H	31	Pedreira	Sector público
EAK9	H	56	Dunga	Vendedor economia informal
EAK10	H	42	Dunga	Sector público
EAK11	H	55	Dunga	Sector público
EAK12	M	53	Dunga	Camponesa
EAK13	M	42	Dunga	Sector público
EAK14	H	55	Dunga	Sector público
EAK15	M	28	Dunga	Sector público
EAK16	H	47	Dunga	Sector público
EAK17	M	34	Kandombe Velho	Vendedor economia informal
EAK18	M	29	Papelão	Vendedor economia informal
EAK19	M	49	Kandombe Velho	Vendedor economia informal
EAK20	M	30	Kandombe Velho	Vendedor economia informal
EAK21	M	42	Mbemba Ngango	Sector público
EAK22	M	40	Mbemba Ngango	Sector público
EAK23	H	52	Dunga	Sector público
EAK23A	H	52	Dunga	Sector público
EAK24	M	49	Dunga	Sector público

**QUADRO RESUMO SEXO**

Homem	Mulher	Total
10	14	24
42%	58%	24%

**QUADRO RESUMO IDADE**

Idade		
Média	Mais velho	Mais novo
43	56	19

**QUADRO RESUMO BAIRRO**

Bairro		
Dunga	Kandombe	Outros
14	4	6

**QUADRO RESUMO PROFISSÃO / ORIGEM DO RENDIMENTO**

Profissão / Origem do rendimento		
Assalariado sector privado	3	13%
Sector público	14	58%
Vendedor economia informal	5	21%
Outro	2	8%
Total	24	100%

## 7.2 DADOS DAS KIXIKILAS ENCONTRADAS

QUADRO GERAL

Entrevista	Contribuição periódica (kz)	Período	Número de elementos	É Mãe de Kixikila?	Grupo constituído por?	Sexo dos elementos do grupo	Valor a receber da kixikila (kz)	% da prestação do kixikila no rendimento total
EAK1	5000	Mensal	6	Não	Família, colegas e / ou vizinhos	H+M	30000	70%
EAK2	5000	Mensal	6	Sim	Família, colegas e / ou vizinhos	H+M	30000	70%
EAK3	10000	Trissemanal	5	Não	Amigos	H	50000	
EAK4	5000	Mensal	6	Não	Família, colegas e / ou vizinhos	H+M	30000	
EAK5	5000	Mensal	2	Não há	Colegas	M	10000	
EAK6	25000	bimensal	5	Não	Colegas	M	125000	
EAK6	1000	diário	40	Não	Colegas	M	40000	
EAK6	1000	Semanal	11	NR <sup>1</sup>	Colegas	M	11000	
EAK6	1000	Semanal	10	NR	Colegas	M	10000	
EAK6A	5000	mensal	5	Não	Colegas	H+M	25000	
EAK8	20000	Mensal	6	não	Colegas	H+M	120000	< 50%
EAK9	17000	Mensal	6	Sim	Colegas	H+M	102000	
EAK10	50000	Mensal	5	Não	Colegas	H	250000	40%
EAK11	30000	Mensal	3	não	Colegas	H+M	90000	33%
EAK12	2000	Semanal	5	não	Colegas	M	10000	
EAK13	40000	Mensal	5	Sim	Colegas	H+M	200000	50%
EAK14	5000	Mensal	6	Sim	Colegas	H+M	30000	15%
EAK15	20000	Mensal	4	Não	Família, colegas e / ou vizinhos	M	80000	50%
EAK16	50000	Mensal	4	Não	Colegas	H+M	200000	63%
EAK17	1000	Semanal	38	Não	Colegas	M	38000	
EAK18	2000	Semanal	12	Sim	Família, colegas e / ou vizinhos	M	24000	
EAK19	200	Diário	49	Não	Colegas	M	9800	
EAK20	1000	Trissemanal	32	Não	Colegas	M	32000	
EAK20	300	Diário	39	Não	Colegas	M	11700	

<sup>1</sup> Não respondeu

Entrevista	Contribuição periódica (kz)	Período	Número de elementos	É Mãe de Kixikila?	Grupo constituído por?	Sexo dos elementos do grupo	Valor a receber da kixikila (kz)	% da prestação do kixikila no rendimento total
EAK21	20000	Mensal	5	Sim	Colegas	M	100000	50%
EAK22	10000	Mensal	10	Não	Colegas	M	100000	50%
EAK23	20000	Mensal	3	Sim	Colegas	H	60000	
EAK23A	50000	Mensal	3	Não	Colegas	H	150000	50%
EAK24	100000	Mensal	3	Sim	Vizinhos	H+M	300000	95%

#### QUADRO RESUMO CONTRIBUIÇÃO PERIÓDICA

Contribuição periódica (kz)	
Máximo	100000
Mínimo	200
Média	17293
Moda	5000
Mediana	5000

#### QUADRO RESUMO PERÍODO

Período	
Diário	3
Trissemanal	2
Semanal	5
Bimensal	1
Mensal	18

#### QUADRO RESUMO SEXO DOS ELEMENTOS DO GRUPO

Sexo dos elementos do grupo	
Misto (H+M)	11
Homens (H)	4
Mulheres (M)	14



**QUADRO RESUMO NÚMERO DE ELEMENTOS**

Número de Elementos	
Máximo	49
Mínimo	2
Média	12
Moda	5
Mediana	6

**QUADRO RESUMO CONSTITUIÇÃO DO GRUPO**

Constituição do Grupo	
Família, colegas e / ou vizinhos	5
Colegas	22
Vizinhos	1
Amigos	1

**QUADRO RESUMO VALOR A RECEBER DA *KIXIKILA***

Valor a receber da <i>kixikila</i> (kz)	
Máximo	300000
Mínimo	9800
Média	78224
Moda	30000
Mediana	40000

### 7.3 GUIÃO DE ENTREVISTA A ACTORES DE KIXIKILA

<b>Dados gerais</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nome</li> <li>• Idade</li> <li>• Residência</li> <li>• Sexo</li> <li>• Profissão</li> </ul>
<b>Organização do grupo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Como começou? Quando começou?</li> <li>• Quantos elementos tinham no início? Quantos têm agora?</li> <li>• Qual o valor com que entra cada pessoa? Isso é por mês, semana, dia?</li> <li>• Qual o peso desse valor no rendimento monetário mensal?</li> <li>• O grupo nasceu de alguém em particular? Porquê essa pessoa?</li> <li>• Quais as regras para entrar no grupo? Como decidem? Quem decide? Todos? Alguém em especial?</li> <li>• Quem são as outras pessoas do grupo?</li> </ul>
<b>Capacidade produtiva e rendimento disponível</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• O que tem feito com o dinheiro que recebe na sua vez?</li> <li>• Que tipo de produtos ou coisas comprou? (casa, carro, motorizada, mobiliário, etc). Isso serve também para depois ganhar algum dinheiro extra?</li> <li>• Que pagamento fez que de outra maneira não faria (saúde, educação, etc)?</li> <li>• Criou algum negócio com isso? Tem mais lucro agora?</li> <li>• Criou emprego para si ou ajudou a empregar alguém?</li> <li>• Conseguiu com isso depender menos do salário ou de outro rendimento que já tinha? A sua subsistência depende agora de mais fontes / origens / esquemas?</li> <li>• Usa mais o “dinheiro” agora? Como se relaciona com ele?</li> <li>• Ser do grupo que influência tem na sua família (com quem vive)?             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Alguns beneficiaram dos investimentos?</li> <li>○ Alguns têm negócios por isso?</li> </ul> </li> </ul>

<p><b>Empowerment</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprendeu por estar no grupo a fazer algo que não sabia?</li> <li>• No grupo têm aprendido coisas juntos?</li> <li>• Depois de participar no grupo usa melhor o dinheiro e poupa mais?</li> <li>• Gere melhor agora o dinheiro que tem?</li> </ul>
<p><b>Empreendedorismo</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fez algum negócio, estando no grupo de <i>kixikila</i>, que não teria feito antes sem ajuda do grupo?             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Porque não fez antes esse negócio?</li> <li>○ Esse negócio é diferente?</li> <li>○ Imitou o negócio de alguém?</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Capital Social</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ao participar no grupo sente que depende de alguém ou sente que fica mais forte com as outras pessoas do grupo?</li> <li>• Que outras vantagens tem ao ser do grupo?</li> <li>• Confia nas pessoas do grupo? Porquê?</li> <li>• Tem conseguido através do grupo saber informações e notícias importantes?</li> <li>• Conheceu alguém através do grupo? Quem?</li> <li>• Com as pessoas do grupo tem feito outras coisas juntas?</li> </ul>
<p><b>Solidariedade</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uma pessoa não entrega a sua parte, o que acontece?</li> <li>• Há alguma razão que o grupo aceite para a pessoa não entregar? Se você numa vez não conseguir entregar a sua parte por uma razão grave – óbito, doença, etc como é que o grupo faz?</li> <li>• Em alturas em que a vida está mais difícil para todos qual o papel do grupo? É mais importante ou menos importante?</li> </ul>
<p><b>Caso especial - pessoas que já fizeram <i>kixikila</i> mas não fazem</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Porque deixou de fazer?</li> <li>• Voltava a fazer? Quais as condições para aceitar novamente?</li> </ul>