

MESTRADO
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

**O PAPEL DAS EMPRESAS SOCIAIS NA
MITIGAÇÃO DA POBREZA RURAL EM
MOÇAMBIQUE: O CASO DA MOZAMBIQUES**

TÂNIA VANESSA SILVA TEIXEIRA

OUTUBRO 2018

MESTRADO EM
DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO
INTERNACIONAL

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

O PAPEL DAS EMPRESAS SOCIAIS NA
MITIGAÇÃO DA POBREZA RURAL EM
MOÇAMBIQUE: O CASO DA MOZAMBIQUES

TÂNIA VANESSA SILVA TEIXEIRA

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR LUÍS MAH

OUTUBRO 2018

ÍNDICE

ÍNDICE DE ANEXOS	i
Acrónimos	ii
ABSTRACT	iii
RESUMO	iv
1. INTRODUÇÃO	1
2. ESTADO E POBREZA RURAL EM MOÇAMBIQUE.....	3
2.1. <i>Desenvolvimento Rural em Moçambique</i>	3
2.2. <i>Estado e Luta contra a Pobreza Rural em Moçambique</i>	7
2.3. <i>Pobreza Rural e Mobilidade em Moçambique</i>	8
2.4. <i>Estado e Atores Não-Estatais</i>	10
3. EMPRESAS SOCIAIS PARA O DESENVOLVIMENTO	16
3.1. <i>Definição de Empresa Social</i>	16
3.2. <i>O “Espectro Híbrido” das Empresas Sociais</i>	22
3.3. <i>Empresas Sociais e Estado: Que relação?</i>	24
4. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA SOCIAL EM MOÇAMBIQUE: MOZAMBIQUES, MOBILIDADE E LUTA CONTRA A POBREZA RURAL	26
4.1. <i>Mozambiques: Uma breve Introdução</i>	26
4.2. <i>Mozambiques: Que tipo de empresa social?</i>	29
4.3. <i>Mozambiques: Valor Económico e Valor Social</i>	29
4.4. <i>Mozambiques: Mobilidade e Pobreza Rural em Moçambique</i>	30
5. CONCLUSÃO	33
Referências Bibliográficas	35
ANEXOS.....	38

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1

Transcrição das entrevistas (via e-mail) concedidas por Rui Mesquita e Lauren Thomas entre Março e Outubro de 2018, Maputo

ANEXO 2

Transcrição da entrevista (via e-mail) concedida por Eduardo França – Contabilista, em Junho de 2018, Maputo

ANEXO 3

Testemunhos de pessoas pertencentes às comunidades rurais que receberam ajuda da Mozambiques no âmbito da parceria com a Fundação Encontro e com a ONGD Helpo

ANEXO 4

Missão, Impacto e Potencial de Mercado da Mozambiques em Moçambique

Acrónimos

AGP: Acordo Geral de Paz

ANP: Avaliações Nacionais da Pobreza

CDHOAM: Comissão de Direitos Humanos da Ordem dos Advogados de Moçambique

DIV: Development Innovation Ventures

ES: Empresa Social/Empreendedorismo Social

FMI: *Fundo Monetário Internacional*

IDH: Índice de Desenvolvimento Humano

MSD: Mozambiques Social Development

ONGs: Organizações não Governamentais

OSC: Organizações da Sociedade *Civil*

PARPA: Plano de Ação para a Redução da Pobreza Absoluta

PIB per capita: Produto Interno Bruto por indivíduo

PIB: Produto Interno Bruto

PNUD: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

UNFPA: United Nations Population Fund

ABSTRACT

In Mozambique, the majority of the country's population is predominantly rural, and the same population, located in rural communities, is the poorest in the country, which subsists mainly in the agricultural sector. The role of the state has proved to be ineffective despite the various national anti-poverty programs. Mozambique is still a rural country, and the State has not prioritized agriculture as a rural development strategy, a key component for poverty reduction through specialized agriculture, productive modernization or agroindustry development, to help rural communities to export their products to foreign markets, creating employment and thereby improving family incomes. Without investments in the agricultural sector, agricultural production and productivity have stagnated, and rural communities continue to depend on subsistence farming and rudimentary techniques. This ineffectiveness of the state's role has given rise to non-state actors seeking to respond to the needs of rural communities. This final master's work examines the role of a non-state actor, the Mozambiques social enterprise, which seeks to transform the lives of Mozambicans living in rural areas on less than \$ 1 a day through a bicycle, which brings them better mobility. Its mission is achieved through an innovative social business model, enabling these rural populations to improve their productivity and increase the opportunities to obtain more sources of income, since a simple bicycle saves time, reduces distances, transport more goods and greater accessibility to markets and services.

Key words: Mozambique, Rural Mobility, Rural Poverty, Social Enterprises, State

RESUMO

Em Moçambique, a maioria da população do país encontra-se predominantemente no meio rural, sendo também esta mesma população, localizada nas comunidades rurais, a mais pobre do país, que subsiste principalmente do setor agrícola. O papel do Estado tem-se mostrado ineficaz apesar dos vários programas nacionais de luta contra a pobreza. Moçambique continua a ser um país rural e o Estado não priorizou a agricultura como sendo uma estratégia de desenvolvimento rural, componente fulcral para a redução da pobreza, através de uma agricultura especializada, de uma modernização produtiva ou até do desenvolvimento da agroindústria, que ajudassem estas comunidades rurais a exportar os seus produtos para os mercados externos, criando emprego e melhorando desta maneira os rendimentos familiares. Sem investimentos realizados no sector agrícola, a produção e a produtividade agrícola estagnaram, e as comunidades rurais continuam a depender de uma agricultura de subsistência e com técnicas rudimentares. Esta ineficácia do papel do Estado acabou por abrir espaço a atores não-estatais que procuram responder às necessidades das comunidades rurais. Este trabalho final de mestrado analisa o papel de um ator não-estatal, a empresa social Mozambikes, que procura transformar a vida dos moçambicanos das zonas rurais que vivem com menos de 1 dólar por dia, através de uma bicicleta, que lhes traz melhor mobilidade. A sua missão é conseguida através de um modelo de negócio social inovador, permitindo que estas populações rurais consigam melhorar a sua produtividade e aumentar as oportunidades de obtenção de mais fontes de rendimento, pois uma simples bicicleta permite economizar tempo, reduzir as distâncias, permite também transportar uma maior quantidade de mercadorias e uma maior acessibilidade aos mercados e serviços.

Palavras-chave: Moçambique, Mobilidade Rural, Pobreza Rural, Empresas Sociais, Estado

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho final de mestrado analisa o papel de atores não-estatais na luta contra a pobreza rural em Moçambique questionando a forma como tentam ajudar a responder a necessidades de comunidades rurais onde o papel do Estado tem-se revelado ineficaz nas últimas décadas.

Em Moçambique, a maioria da população rural continua a ser pobre apesar de nas últimas décadas o país ter crescido economicamente de maneira forte, isto é, Moçambique tem recebido bastante investimento estrangeiro, principalmente nos últimos 15 anos, principalmente em mega projectos no sector de energia e extracção mineral, investimento externo este bem superior à poupança interna e ao consequente investimento interno do país. Estes mega projetos são a razão principal do rápido crescimento económico, estimado em cerca de 6% ao ano nos últimos 15 anos (Cunguara & Hanlon, 2010).

Estes mega projetos têm criado pouco emprego bem como têm poucas ligações com a economia local, e como Moçambique continua a ser um país predominantemente rural, onde 70% da população vive nas zonas rurais e a agricultura é a principal atividade económica destas comunidades, a redução da pobreza está dependente da aposta e do investimento do governo numa agricultura especializada, numa modernização produtiva e no desenvolvimento da agroindústria, de modo a melhorar os rendimentos familiares dos camponeses. Priorizar o desenvolvimento agrícola pode ajudar os camponeses das comunidades rurais a exportar os seus produtos para o mercado Asiático e Europeu, criando emprego e melhorando desta maneira os rendimentos familiares nas zonas rurais, o que, por conseguinte, reduzirá a pobreza (Cunguara & Hanlon, 2010).

Priorizar o desenvolvimento do setor agrícola significa uma transformação da agricultura através da promoção de serviços agrários e aumento da produção e produtividade agrícola (Cunguara & Hanlon, 2010).

A falta de mobilidade ou de transportes e a pouca acessibilidade nas zonas rurais de Moçambique são considerados fatores influentes na pobreza e impedidores de mais e melhor desenvolvimento rural. A bicicleta é vista como uma peça fundamental tornando as deslocações mais rápidas e as distâncias mais curtas. Nas zonas rurais de Moçambique, onde as pessoas vivem espalhadas por uma área enorme, a bicicleta pode ajudar a melhorar as condições de vida das comunidades. Este trabalho final de

mestrado estuda em particular o caso da Mozambikes, uma empresa social em Moçambique que procura ajudar na luta contra a pobreza rural promovendo a mobilidade das comunidades rurais através do acesso a bicicletas.

O primeiro capítulo discute o estado da pobreza rural em Moçambique e como o Estado tem procurado responder a esta questão. No segundo capítulo, analisa-se criticamente o papel das empresas sociais como atores não-estatais que procuram responder a necessidades sociais. O terceiro capítulo explora de forma mais detalhada a Mozambikes. Em termos metodológicos, recorreu-se a bibliografia primária e secundária, entrevistas com os fundadores da Mozambikes, Rui Mesquita e Lauren Thomas, e testemunhos de membros das comunidades que receberam as bicicletas através de Fundações e ONGs que fizeram parceria com a empresa social.

2. ESTADO E POBREZA RURAL EM MOÇAMBIQUE

2.1. *Desenvolvimento Rural em Moçambique*

Moçambique é um país extenso, com cerca de 800.000 km², contendo uma população em torno dos 25 milhões de habitantes, sendo que 70% vive nas áreas rurais do país onde a agricultura continua a ser a principal atividade económica e fonte de rendimento (PNUD, 2018).

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) para Moçambique foi de 0,418 em 2015 colocando o país na 181^a posição em 188 países (UNFPA, 2017). O IDH é uma medida do progresso humano que vai para além do Produto Interno Bruto (PIB) pois soma outros atributos sociais, culturais e políticos que influenciam a qualidade da vida humana. Assim, o IDH mede o progresso de um país a partir de três dimensões: rendimento (PIB per capita¹), saúde (esperança média de vida da população) e educação (anos médios de escolaridade). O objetivo da criação do IDH foi o de oferecer um contraponto ao PIB per capita. O relatório anual de IDH é elaborado pelo PNUD. O IDH vai de 0 a 1. Quanto mais próximo de 1, mais desenvolvido é o país (UNFPA, 2017).

De entre os países da África Subsariana, a economia de Moçambique foi das que mais depressa cresceu nos últimos vinte anos. Em média atingiu um crescimento anual do PIB real de 7,4% (FMI, 2014).

Entre 1981-92, a média do crescimento do PIB real rondava os 0% e disparou para 8,1% nos anos seguintes, entre 1993-2008. Posto isto, o PIB real per capita quase duplicou desde 1992 (Banco Mundial, 2010).

De acordo com o Banco Mundial (2017), nos últimos 18 anos, a economia de Moçambique cresceu depressa criando um número significativo de postos de trabalho. No entanto, a questão é saber se o emprego criado consegue oferecer à população empregada a oportunidade de se livrar da pobreza um futuro próximo.

Em 2016, o Banco Mundial já havia afirmado que o crescimento económico em Moçambique não tem tido impacto na redução dos níveis de pobreza e na

¹ Per capita é uma expressão latina que significa "por cabeça" ou para cada indivíduo.

atenuação ou diminuição da desigualdade económica e social, destacando as fracas oportunidades económicas e de emprego por parte da população mais pobre em comparação com a fatia da população não-pobre.

Destacou também a questão da escolaridade da população que acaba por ser uma das consequências pela falta de mobilidade social, com as gerações mais novas a continuarem a viver na pobreza. Num estudo realizado em 2014-2015, metade dos indivíduos pobres com 20-30 anos de idade das províncias rurais de Moçambique são iletrados (Banco Mundial, 2016).

Entre 2004 e 2014 o crescimento do PIB manteve uma tendência crescente, embora a taxa de crescimento real tenha mostrado algumas flutuações neste período, uma desaceleração da economia a preços constantes, o que revela que a riqueza criada tem sido mais moderada:

Figura 1: Evolução dos principais indicadores macroeconómicos entre 2004 e 2014 em Moçambique

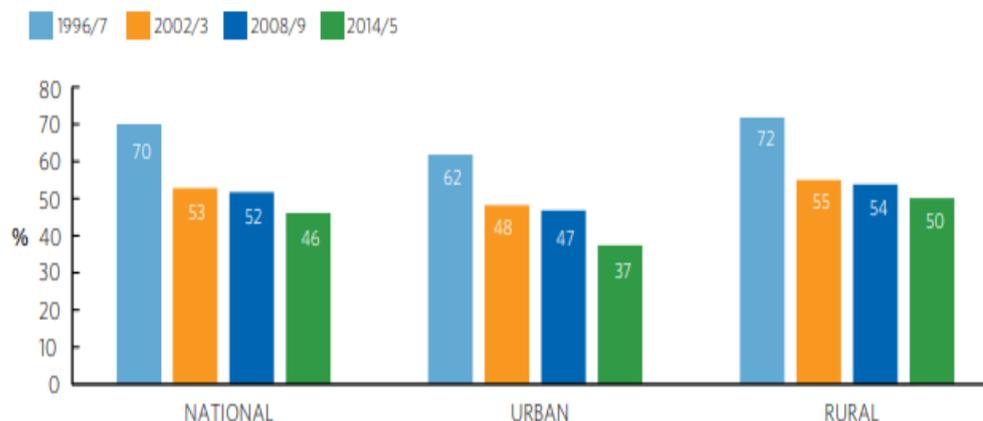
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*
PIB (mil milhões USD)	5,7	6,6	7,2	8,1	9,9	10,0	9,5	12,5	14,3	15,3	17,4
Taxa de crescimento real (%)	7,9	8,4	8,7	7,3	6,8	6,3	7,1	7,3	7,2	7,2	8,3
Taxa de inflação média (%)	12,6	6,4	13,2	8,2	10,3	3,3	12,7	10,4	2,1	4,2	5,6
Défice público (em % do PIB)	-4,4	-2,8	-4,1	-3,0	-2,5	-5,5	-4,3	-5,0	-4,0	-4,6	-12,4
Dívida pública (em % do PIB)	70,7	81,0	53,6	41,9	42,1	45,6	45,8	39,6	41,9	43,3	47,0
Saldo da Balança de T. Correntes (em % do PIB)	-11,6	-17,2	-8,6	-10,9	-12,9	-12,2	-11,7	-24,3	-45,6*	-41,9	-42,8

Fonte: Millennium BCP (2014)

Estes dados servem como medida de quanto está a ser produzido, mas também como medida de bem-estar dos cidadãos de um País, neste caso Moçambique. Desde 1994, o Fundo de População das Nações Unidas (UNFPA) realizou 4 Avaliações Nacionais da Pobreza (ANP): 1996-1997, 2002-2003, 2008-2009 e 2014-2015. A última avaliação em 2014-2015 revelou que os níveis de pobreza em Moçambique a nível nacional diminuíram de 70% em 1996-1997 para 46% em 2014-2015. No espaço urbano, a pobreza diminuiu de 62% em 1996-1997 para 37% em 2014-2015. No espaço rural, a pobreza diminuiu no mesmo período, de 72% para 50%. No entanto, tal como o indica a Figura 1 abaixo, a redução da pobreza a nível rural tem sido muito mais lenta desde 2002-2003. Entre 2002-2003 e

2014-2015, a população pobre do meio rural desceu apenas 5%, de 55% para 50% (UNFPA, 2017).

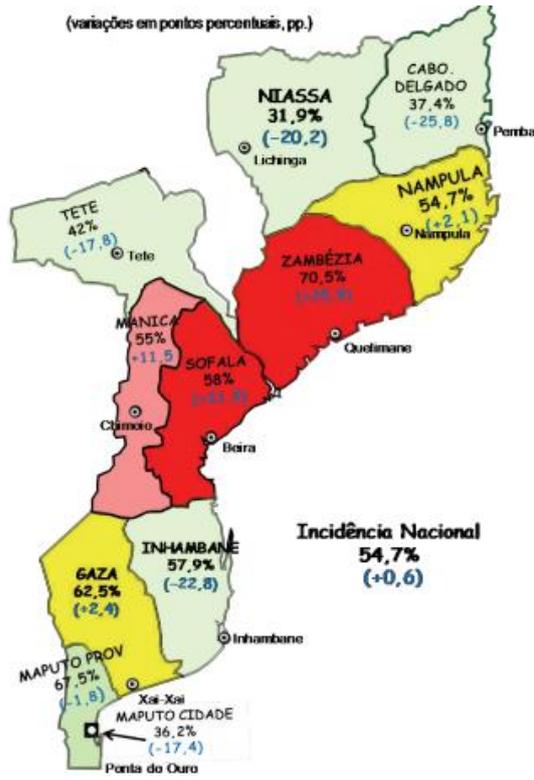
Figura 2: População abaixo da Pobreza (%) – Moçambique, 1997-2015



Fonte: Fundo das Nações Unidas para a População, 2017 Moçambique

Um dos principais bancos comerciais de Moçambique, o Millennium BCP, num estudo interno realizado em 2014, salientou que o setor agrícola moçambicano embora represente 22% do PIB nacional e tenha um forte potencial económico, os problemas logísticos (transporte), a baixa produtividade e a baixa sofisticação e modernização produtiva acabam por ser fatores influentes ao pouco crescimento e desenvolvimento do setor agrícola onde a agricultura é essencialmente de subsistência (Millennium BCP, 2014). Para os jovens das comunidades rurais é extremamente difícil encontrar trabalho remunerado no campo. Esta situação de pobreza acaba, muitas vezes, por afastá-los da escola, o que acaba por criar maiores dificuldades no acesso a empregos futuros, tornando-se num círculo vicioso, fomentando desigualdades sociais e perpetuando as disparidades socioeconómicas (Honwana, 2013). A incidência da pobreza e desigualdade em Moçambique entre 1996 e 2009 mostram que as províncias mais pobres continuam a ser as do centro e norte, com destaque para as províncias da Zambézia, Sofala e Nampula.

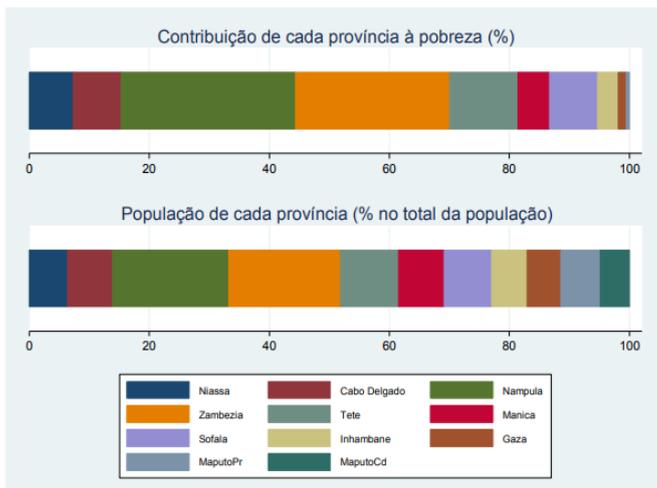
Figura 3: Níveis de Incidência da Pobreza e Variações no Tempo por Províncias, Moçambique 2003-2009 (variações em pontos percentuais, pp.)



Fonte: Francisco, 2010

Em 2014-15, passados 5 anos desde 2009, as províncias que continuaram a contribuir mais para a pobreza multidimensional do país foram Zambézia e Nampula:

Figura 4: Contribuição de cada província para a pobreza multidimensional do país e contribuição de cada província para a população total do país, 2014/15 (%)



Nota: Contribuição percentual de cada província para a pobreza multidimensional do país e contribuição de cada província para a população total do país relativas aos dados de 2014/15.

Fonte: Ministério da Economia e Finanças - Direcção De Estudos Económicos e Financeiros, 2016

2.2. Estado e Luta contra a Pobreza Rural em Moçambique

Desde a assinatura do Acordo Geral de Paz (AGP) em 1992, Moçambique ficou reconhecido como um exemplo de sucesso de reconstrução pós-guerra e de recuperação económica e social em África (UNFPA, 2017). Num contexto nacional com altos níveis de pobreza rural, o papel do Estado moçambicano é preponderante na implementação de políticas públicas que procurem combater este fenómeno, deste modo os instrumentos de luta contra a pobreza mais conhecidos e implementados pelo Estado moçambicano são os PARPA (Plano de Ação para a Redução da Pobreza Absoluta). Os PARPA, como instrumentos de políticas públicas do Estado Moçambicano, foram planeados e implementados em 3 períodos temporais distintos: PARPA I (2001-2005), PARPA II (2006-2009) e PARP III (2011-2014).

O PARPA I e o PARPA II têm em comum prioridades como o desenvolvimento dos recursos humanos e do potencial humano (áreas como a educação e a saúde), uma boa governação, uma boa gestão macroeconómica e financeira, o desenvolvimento das infra-estruturas básicas e o desenvolvimento rural através da melhoria do setor da agricultura (FMI, 2014).

O PARPA II tem a particularidade de ter estabelecido o objetivo de reduzir a pobreza de 54% em 2003 para 45% em 2009, bem como estimular uma maior integração da economia nacional, torná-la mais coesa, e aumentar a produtividade (FMI, 2014).

O PARP III, sendo o mais recente, tem uma meta principal específica que é reduzir o índice de incidência da pobreza alimentar dos 54,7% em 2011 para os 42% em 2014 (FMI, 2014).

Se com o PARPA I (2001-2005), Moçambique conseguiu ultrapassar a meta estabelecida para a redução da pobreza, que desceu de 70% em 1997 para 60% em 2005, nos anos seguintes a redução da pobreza a nível rural tornou-se num processo muito vagaroso tal como já mencionado acima, isto é, a partir de 2005 os PARPA tiveram um impacto reduzido na diminuição da pobreza rural (Mosca, 2009). O Estado tem sido incapaz de concentrar a sua atenção em estratégias e políticas em prol do desenvolvimento rural e em prol da agricultura nacional, focando o seu interesse nos centros urbanos sobretudo Maputo. A nível rural, excetuando a pequena

rede da Administração Pública nas sedes distritais e locais, a ajuda ou cooperação internacional, seja bilateral ou multilateral, praticamente não se faz sentir diretamente na melhoria do padrão de vida das famílias (Francisco, 2010).

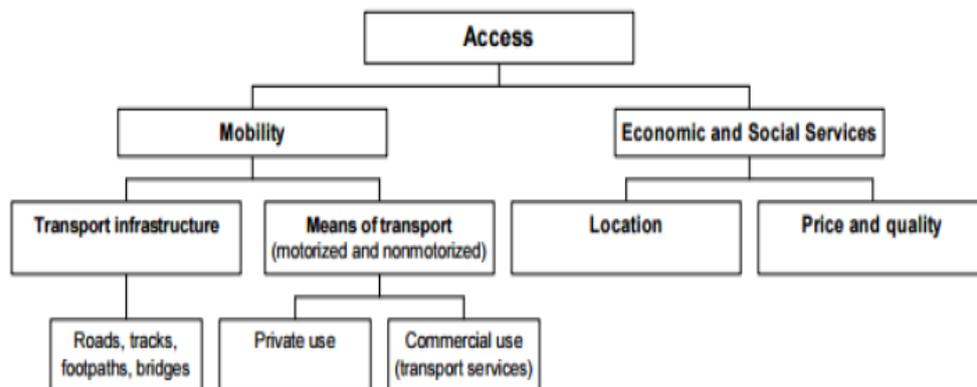
Desde 1975 que em Moçambique a terra é considerada propriedade do Estado, e embora o Estado moçambicano argumente que a nacionalização da terra é a melhor via para proteger os camponeses mais pobres e desfavorecidos das zonas rurais, esta política permite o controlo da terra pelo Estado e à sua utilização abusiva por parte das entidades políticas e administrativas influentes, pois tanto camponeses pobres como empresas têm direitos precários de posse de sobre a posse do terreno (uso e aproveitamento). Deste modo, o Estado moçambicano não dá garantias de estabilidade, previsibilidade e segurança efetiva a longo prazo (Francisco & Muhorro, 2011). Ao longo da década passada, entre 2000 e 2010, a produção e a produtividade rural, bem como a modernização produtiva têm vindo a diminuir devido à falta de tecnologias produtivas modernas e devido à fraca mobilidade e acesso a informações de mercado. Em Outubro de 2010, o Governo moçambicano reconheceu o fracasso da política de redução da pobreza em Moçambique. (Francisco & Muhorro, 2011). O empobrecimento da população rural moçambicana é mais causado e influenciado pela incapacidade do Estado em apostar em técnicas e tecnologias que levem a uma modernização produtiva, respondendo ao problema da dependência da economia de subsistência, do que da expropriação da terra dos camponeses, acumulação de capital e da exploração exercida por uma minoria de capitalistas.

2.3. Pobreza Rural e Mobilidade em Moçambique

Os agregados familiares rurais em África utilizam uma parte substancial do seu dia a andar a pé para satisfazer necessidades substanciais como a alimentação, ida para o emprego, para a escola, centros de saúde, sendo que estas deslocações ocupem de três a seis horas por dia. Outra finalidade fulcral destas deslocações a pé é a comercialização de produtos agrícolas ou pecuários, como fonte de rendimento das famílias, e como estas viagens correspondem a distâncias que variam entre 1 a 25 quilómetros, causa um impacto económico negativo na vida destas populações rurais. O isolamento rural e a falta de acesso a mercados e serviços têm consequências a

longo prazo, uma vez que limitam as capacidades e o desenvolvimento das pessoas. Como mostra a Figura 5, existe uma relação muito próxima entre a acessibilidade, a mobilidade e a proximidade, sendo que a acessibilidade depende da mobilidade (facilidade e frequência de movimento) e da proximidade (distância):

Figura 5: Relação entre acessibilidade, mobilidade e proximidade com os serviços económicos e sociais



Fonte: Starkey, P., Ellis, S., Hine, J., & Ternell (2002) em Mosca, 2009

Embora a mobilidade nem sempre seja produtiva, os transportes podem aumentar a acessibilidade a mercados, através de mais oportunidades de geração de rendimento, serviços (educação, saúde, finanças) e atividades sociais, políticas e comunitárias, reduzir a pobreza e o isolamento, contribuindo para um melhor desenvolvimento social e económico (Mosca, 2009). Uma maior mobilidade traz maior acessibilidade e maior disponibilidade de tempo o que contribui para melhores resultados de subsistência.

No caso de Moçambique, a mobilidade da sua população continua a ser um problema não só nos espaços rurais mas nas próprias cidades onde os “chapas”² têm vindo a responder à ausência de um serviço público de transportes digno. O aparecimento de muitos transportadores privados não formalizados nem fiscalizados, num setor de importância económica e sensibilidade política, têm feito com que o Estado encontre resistência para reestruturar e modernizar o setor dos transportes públicos urbanos devido às características estruturais do setor (difuso e disperso, com

² Mini-autocarros para transporte público, de propriedade privada. Transporte típico de Moçambique.

Fonte: Empírica

relações com o poder). Por outro lado, o aparecimento destes transportes públicos foi uma criação da própria governação, quando as viaturas foram importadas com o objetivo de substituir o serviço público de transportes quando a empresa pública TPM - Transportes Públicos de Maputo faliu (Mosca, 2009).

Nas últimas décadas (40 a 50 anos) não se tem assistido a uma transformação da economia rural. A ocupação da terra e as áreas nela trabalhadas mantêm-se semelhantes, as culturas praticadas não se alteraram significativamente, as tecnologias rudimentares persistem, a produtividade por hectare e por cabeça de animal (pecuária) pouco variou, a integração no mercado reduziu-se, os excedentes produtivos não ultrapassam os valores médios e os hábitos alimentares mantêm-se os mesmos, tal como a divisão social do trabalho (sexual e etária) e a organização das famílias e das comunidades rurais persistem (Mosca, 2009). A agricultura, setor a que se dedica ainda a grande maioria da população moçambicana, carece de uma estratégia nacional por parte do Estado moçambicano para o seu desenvolvimento como forma de luta contra a pobreza, o qual reconheceu a sua falha no desenvolvimento rural e na luta contra a pobreza, facto este que acabou por abrir espaço a atores não-estatais que tentam mitigar os efeitos desse falhanço. Um desses actores não-estatais são as chamadas empresas sociais.

2.4. Estado e Atores Não-Estatais

A emergência do papel das empresas sociais deve aproveitar o momento da falha no papel do Estado moçambicano. É importante referir a corrente do marxismo-leninismo, para perceber o comportamento moçambicano relativamente à poupança interna.

Em Moçambique a carência de poupança interna é um fator que tem impossibilitado um melhor desenvolvimento social do país. As enchentes que se verificam nas ATMs³ no final de todos os meses revelam a falta de poupanças em Moçambique por parte da população, e o problema não está no número reduzido de ATMs, mas mesmo na falta de poupanças, o que leva as pessoas a ter de levantar dinheiro naquele preciso dia. Nas zonas rurais, as pessoas canalizam o pouco dinheiro que têm para comprar fertilizantes ou pesticidas e é um risco elevado pois o

³ É uma rede de caixas automáticas, equivalentes ao português Multibanco
Fonte: Empírica

investimento pode ser parcial ou totalmente perdido devido à falta ou excesso de chuvas, características algo comuns de algumas zonas de Moçambique (Cunguara & Hanlon, 2010).

A não existência de poupança interna é um fator que desincentiva as pessoas a produzir mais para vender no mercado local, porque ninguém tem dinheiro para comprar. Mesmo para as comunidades rurais que transportam e comercializam os seus produtos agrícolas, a quantidade vendida é mínima, auferindo muito pouco retorno pelo tempo que despendem (Cunguara & Hanlon, 2010).

Do ponto de vista marxista-leninista, o desenvolvimento social ocorre da poupança que está intimamente ligada à acumulação de riqueza, mas, no momento atual, o desenvolvimento social poderá estar dependente do surgimento de novos atores sociais, como a sociedade civil, cuja missão é melhorar o bem-estar social, e as empresas sociais como a Mozambikes, com o seu modelo de negócio social, podem incluir-se aqui como novos atores de desenvolvimento social essenciais. Em Moçambique, o processo de acumulação de capital baseou-se na corrente marxista, com ênfase na dependência externa e na crescente concentração e centralização do capital. (Castel-Branco, 2017)

O comportamento moçambicano relativamente à poupança interna assenta na ideia de que o Estado só seria um motor empreendedor da economia se a poupança privada resultasse da exploração do homem pelo homem, e contrariasse ambições individualistas dos cidadãos, assim a emergência das classes capitalistas em Moçambique acontece através da aliança com o capital multinacional (Francisco et al, 2016). Instituições públicas formais começaram a cooperar menos na criação e ampliação de poupança interna na economia de Moçambique. O que faz mover a economia não é a poupança, mas o gasto produtivo, e em Moçambique a prioridade tem sido recorrer à poupança imediatamente disponível, o que só é possível com recurso ao exterior atraindo poupança externa capaz de garantir o elevado crescimento económico (Francisco et al, 2016). Relativamente a Moçambique, o FMI e o Banco Mundial depositaram enormes expectativas na poupança externa como crescimento económico moçambicano (Francisco et al, 2016).

O Estado moçambicano substituiu o seu intervencionismo extremo no período marxista-leninista por um intervencionismo de feição liberalizadora, mas a estratégia de crescimento com poupança externa assenta no recurso a gastos públicos e défice nas contas correntes (Francisco et al, 2016). Os casos de sucesso em termos de crescimento inclusivo e com desenvolvimento efetivo privilegiaram a poupança interna complementada com a poupança externa, superávits em vez de défices e uma economia competitiva, com um intervencionismo facilitador e estimulador do mercado privado produtivo em vez de especulativo. (Francisco et al, 2016)

A subordinação do Estado ao capital financeiro multinacional é em prol da criação da burguesia capitalista nacional, que representava as mais altas aspirações da nação, acreditando-se que a nação se tornaria mais progressista e mais desenvolvimentista do que o capital estrangeiro (Castel-Branco, 2017). A formação das classes capitalistas nacionais surge num contexto histórico em que a burguesia nacional não se havia desenvolvido financeiramente, nem havia adquirido capacidades industriais e empresariais para tirar proveito do processo de privatização, e em que o capital estrangeiro começava a penetrar em Moçambique, com óbvias vantagens financeiras, foi difícil não acontecer de facto uma abertura ao capital estrangeiro (Castel-Branco, 2017). A decisão de expansão do processo capitalista de acumulação e de formação das classes capitalistas nacionais foi desencadeada quando deu início o programa de estabilização financeira e ajustamento estrutural assente nos princípios neoliberais do consenso de Washington. Este programa era efetivamente subordinado às medidas de estabilização financeira numa perspetiva de curto prazo, a favor de indústrias em mercados oligopolistas e multinacionais, com maior foco nas fontes energéticas e minerais, em vez de uma transformação estrutural assente numa diversificação da base produtiva, no desenvolvimento dos mercados domésticos e na emergência e consolidação de pequenas e médias indústrias (Castel-Branco, 2017). A acumulação improdutiva de recursos (como a terra), a acumulação de rendas resultantes da transformação desses recursos em ativos financeiros e a sua revenda, a aplicação dessas rendas em atividades financeiras e a expansão das rendas financeiras por via de garantias ou parcerias financeiras com o Estado, foram as formas dominantes de acumulação de capital privado doméstico.

A preferência do Governo por contrair dívida pública e parcerias público-privadas para financiar a rede de serviços e infraestruturas em torno do núcleo extrativo da economia, justifica-se pela multiplicação de influxos de capital externo para gerar novas oportunidades de ligações financeiras com as classes capitalistas nacionais emergentes, em áreas do sistema extrativo de acumulação menos dominadas pelo investimento, propriedade e controlo das multinacionais.

Para usar os influxos de capital privado multinacional como fonte de acumulação capitalista nacional, o Estado preservou a porosidade social da economia, conseguindo uma rápida privatização do acesso aos recursos, infraestruturas e excedentes, tanto a favor das multinacionais como a favor de classes capitalistas nacionais emergentes, bem como manteve os incentivos fiscais ao investimento privado de grande escala, abdicando de receitas potenciais. A capacidade de endividamento público acabava por funcionar como reserva de acumulação privada de capital, ao mesmo tempo que tornaram o sistema financeiro nacional pouco útil para o desenvolvimento da capacidade produtiva e contribuíram para a dependência relativamente aos fluxos de capital externo como fonte de acumulação. Quanto maior for essa reserva, maior é o potencial da dívida como fonte de negócio e ligações privadas entre o capital doméstico e estrangeiro (Castel-Branco, 2017).

A estratégia de desenvolvimento rural promovida pelos doadores por mais de duas décadas fracassou não apenas em Moçambique, mas também em vários outros países Africanos. Vários governos foram forçados a privatizar aquilo que outrora eram serviços providenciados pelo governo e a fechar instituições para-estatais, pensando que se fosse estabelecido um mercado totalmente livre, os camponeses responderiam aos sinais emitidos pelos preços, e produziriam as culturas mais rentáveis, tendo um efeito positivo nos seus rendimentos familiares. Mas o contrário aconteceu, visto que a produção e produtividade agrícola estagnaram, e os camponeses mais pobres continuam a depender da agricultura de subsistência (Cunguara & Hanlon, 2010). Pensava-se igualmente que num mercado totalmente livre os camponeses beneficiariam dos excedentes agrícolas e prosperariam. Mas esta teoria não tomou em consideração o risco relacionado com o clima, a ocorrência de pragas e doenças, e mercados voláteis. Os fertilizantes anteriormente fornecidos pelas para-estatais poderiam até ser mais caros na altura, mas os camponeses não tinham que pagar no início da campanha – o custo era deduzido da colheita mediante a entrega de uma

parte da produção. No caso de uma perda generalizada da colheita, os insumos utilizados não eram pagos. A importância da redução do risco na agricultura é essencial: os camponeses estão dispostos a aceitar menores lucros em troca de crédito, seguro, e um mercado garantido. A partilha do risco, mercados garantidos e tecnologias subsidiadas terão um papel fulcral na redução da pobreza. (Cunguara & Hanlon, 2010)

O Estado tem procurado obter vantagens competitivas, a nível regional ou internacional, através da poupança interna e da poupança externa, mas a estratégia de crescimento económico e de desenvolvimento prevalecente em Moçambique deveria ser maximizar a poupança interna em vez da poupança externa, pois em Moçambique o crescimento económico tem-se devido graças ao financiamento do investimento por meio da poupança externa nos megaprojetos, em prejuízo das pequenas e médias empresas e do setor agrícola ou «familiar», o que faz com que o crescimento económico não esteja a ser inclusivo e esteja a ter um fraco impacto na redução da pobreza (Francisco et al, 2016).

A abertura à liberalização do mercado imposta pelos doadores, desde que o Governo ficou impedido de resistir à adesão às instituições de Bretton Woods, em 1984, e necessitou de recorrer à ajuda financeira do FMI, Banco Mundial e outros parceiros internacionais, tem sido compensada por um conjunto de abordagens intervencionistas de cariz principalmente keynesiano, corrente esta que defende que a poupança não é nociva para o desenvolvimento, mas em condições de crise ou recessão, poupar significa reduzir os gastos de consumo porque há pouco rendimento disponível corrente.

A acumulação primitiva de capital em Moçambique aconteceu com a influência do neoliberalismo sobre a política económica nacional. A formação das classes capitalistas nacionais foi reforçada porque o processo de acumulação primitiva ocorre em estreita aliança com o capital internacional, assim, as elites moçambicanas receberam mais capital em troca de matérias-primas e recursos naturais, o que tornou-se menos atrativo e lucrativo investir na indústria transformadora e no alargamento e diversificação da base produtiva, como formas alternativas de organização da acumulação privada de capital (Castel-Branco, 2017). O governo deveria promover a

comercialização agrícola e a introdução de um pacote agrícola que inclui tecnologias melhoradas subsidiadas que permitirão o camponês produzir mais (Cunguara & Hanlon, 2010).

Moçambique vive uma crise institucional derivada à ocultação de uma dívida pública na ordem dos 1,5 mil milhões de USD (mais de 10% do PIB moçambicano), o que levou a Comissão de Direitos Humanos da Ordem dos Advogados de Moçambique (CDHOAM, 2016) a argumentar que a ação do Governo extrapolou as suas competências constitucionais ao desrespeitar a Assembleia da República, ao violar a legalidade orçamental, ao ocultar informação sobre a existência de elevada dívida pública e a praticar abuso de cargo ou funções, para além de normas de omissão da execução orçamental (Francisco et al, 2016).

As empresas sociais podem ser a resposta para uma economia mais diversificada e competitiva, melhorando simultaneamente os indicadores sociais. É necessário dar prioridade às pequenas e médias empresas, e à emergência de empresas sociais como a Mozambiques (e não apenas aos megaprojetos), que trarão crescimento económico inclusivo e impacto na redução da pobreza em Moçambique.

3. EMPRESAS SOCIAIS PARA O DESENVOLVIMENTO

3.1. Definição de Empresa Social

As empresas sociais⁴ têm uma orientação comunitária destinada a resolver problemas sociais e ambientais enquanto as empresas típicas (sociedades empresariais) procuram a maximização de rendimento para a distribuição dos lucros (Samer Abu-Saifan, 2012). Na Figura 6, compara-se as definições e características de empreendedores clássicos com as de empreendedores sociais, constatando-se que o objetivo final de um empreendedor clássico é criar riqueza económica e o de um empreendedor social é cumprir a sua missão de entregar valor social.

Figura 6: Características únicas e comuns entre empreendedores sociais e empreendedores típicos orientados para o lucro

Unique characteristics of the profit-oriented entrepreneur	Characteristics common to both types	Unique characteristics of the social entrepreneur
<ul style="list-style-type: none"> • High achiever • Risk bearer • Organizer • Strategic thinker • Value creator • Holistic • Arbitrageur 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovator • Dedicated • Initiative taker • Leader • Opportunity alert • Persistent • Committed 	<ul style="list-style-type: none"> • Mission leader • Emotionally charged • Change agent • Opinion leader • Social value creator • Socially alert • Manager • Visionary • Highly accountable

Fonte: Abu-Saifan, 2012

As definições e características principais dos termos “empreendedor” e “empreendedorismo”, “empreendedor social” e “empreendedorismo social” são múltiplas tal como o indicam as Figuras 7 e 8. Em resumo as várias definições acabam por concluir que um empreendedor quer maximizar o lucro, ele aproveita oportunidades, é visionário, destemido, e aceita riscos. Um empreendedor é essencial para a maximização do crescimento e prosperidade económica. Um empreendedor

⁴ Neste trabalho, empresas sociais, empreendedores sociais, empreendedorismo social ou negócios sociais são usados regularmente e têm o mesmo significado.

social resolve problemas sociais e ambientais e dedica-se à melhoria do bem-estar da sociedade.

Figura 7: Definições e características principais entre “empreendedor” e “empreendedorismo”

Source	Definition	Core Characteristics
Schumpeter (1934)	An entrepreneur is an innovator who implements entrepreneurial change within markets, where entrepreneurial change has five manifestations: 1) the introduction of a new/improved good; 2) the introduction of a new method of production; 3) the opening of a new market; 4) the exploitation of a new source of supply; and 5) the carrying out of the new organization of any industry	- Innovator
McClelland (1961)	The entrepreneur is a person with a high need for achievement. This need for achievement is directly related to the process of entrepreneurship [...] Entrepreneur is an energetic moderate risk taker.	- High achiever - Risk bearer - Dedicated
Kirzner (1978)	The entrepreneur recognizes and acts upon market opportunities. The entrepreneur is essentially an arbitrageur.	- Arbitrageur
Shapiro (1975)	Entrepreneurs take initiative, organize some social and economic mechanisms and accept risks of failure.	- Organizer - Initiative taker
Carland et al. (1984)	The entrepreneur is characterised principally by innovative behaviour and will employ strategic management practices in the business.	- Strategic thinker
Kao and Stevenson (1985)	Entrepreneurship is an attempt to create value through recognition of business opportunities.	- Value creator - Opportunity aware
Timmons and Spinelli (2008)	Entrepreneurship is a way of thinking, reasoning, and acting that is opportunity obsessed, holistic in approach and leadership balanced.	- Leader - Holistic - Persistent - Committed

Fonte: Abu-Saifan, S. (2012)

Figura 8: Definições e características principais entre “empreendedor social” e “empreendedorismo social”

Source	Definition	Core Characteristics
Bornstein (1998)	A social entrepreneur is a path breaker with a powerful new idea who combines visionary and real-world problem-solving creativity, has a strong ethical fiber, and is totally possessed by his or her vision for change.	<ul style="list-style-type: none"> - Mission leader - Persistent
Thompson et al. (2000)	Social entrepreneurs are people who realize where there is an opportunity to satisfy some unmet need that the state welfare system will not or cannot meet, and who gather together the necessary resources (generally people, often volunteers, money, and premises) and use these to “make a difference”.	<ul style="list-style-type: none"> - Emotionally charged - Social value creator
Dees (1998)	Social entrepreneurs play the role of change agents in the social sector by: <ul style="list-style-type: none"> - Adopting a mission to create and sustain social value - Recognizing and relentlessly pursuing new opportunities to serve that mission; - Engaging in a process of continuous innovation, adaptation, and learning; - Acting boldly without being limited by resources currently in hand; - Exhibiting a heightened sense of accountability to the constituencies served for the outcomes created. 	<ul style="list-style-type: none"> - Change agent - Highly accountable - Dedicated - Socially alert
Brinckerhoff (2009)	A social entrepreneur is someone who takes reasonable risk on behalf of the people their organization serves.	<ul style="list-style-type: none"> - Opinion leader
Leadbeater (1997)	Social entrepreneurs are entrepreneurial, innovative, and “transformatory” individuals who are also: leaders, storytellers, people managers, visionary opportunists and alliance builders. They recognize a social problem and organize, create, and manage a venture to make social change.	<ul style="list-style-type: none"> - Manager - Leader
Zahra et al. (2008)	Social entrepreneurship encompasses the activities and processes undertaken to discover, define, and exploit opportunities in order to enhance social wealth by creating new ventures or managing existing organizations in an innovative manner.	<ul style="list-style-type: none"> - Innovator - Initiative taker - Opportunity alert
Ashoka (2012)	Social entrepreneurs are individuals with innovative solutions to society’s most pressing social problems [...] They are both visionaries and ultimate realists, concerned with the practical implementation of their vision above all else.	<ul style="list-style-type: none"> - Visionary - Committed

Fonte: Abu-Saifan, S. (2012)

No início dos anos 80, a ideia de organizações sem fins lucrativos serem geridas como empresas era inconcebível para a maioria das pessoas. Hoje, uma nova abordagem destinada a ajudar a resolver problemas sociais vai ganhando adeptos, muito promovida pela criação da Ashoka - “a maior rede de empreendedores sociais do mundo”⁵- que criou a ideia de empreendedor social em 1980, deu reconhecimento ao conceito. Ashoka define o Empreendedor Social como “o indivíduo que combina pragmatismo, compromisso com resultados e visão de futuro para realizar profundas transformações sociais”. O empreendedorismo social pode ou não envolver uma empresa social.

Em 1998, Dees definiu a empresa social (ES) como uma combinação da “paixão de uma missão social com uma imagem de disciplina empresarial, inovação e determinação”. Os empreendedores sociais sempre existiram, apenas não existia a nomenclatura específica para desenvolver teorias valiosas e ampliar o campo científico (Dees, 1998). A definição de Dees é limitada por não mencionar a necessidade de uma empresa ter de gerar lucro. A única forma a partir da qual uma empresa social pode deixar de depender financeiramente de doadores e tornar-se sustentável é ser autossuficiente com a sua receita (Boschee & McClurg, 2003).

Samer Abu-Saifan (2012) propõe a seguinte definição de ES: “o empreendedor social é um indivíduo impulsionado pela missão que usa um conjunto de comportamentos empreendedores para entregar valor social aos menos privilegiados, através de uma entidade orientada para o empreendedorismo que é financeiramente independente, autossuficiente ou sustentável”. O que torna os Empreendedores Sociais diferentes de outras formas de empreendedorismo tem por base 4 fatores:

- 1) Estes são movidos e orientados pela missão de entregar valor social às pessoas mais desfavorecidas;
- 2) Agem de forma empreendedora através de uma combinação de características que os diferenciam dos empreendedores-tipo clássicos;
- 3) Agem dentro de organizações orientadas para o empreendedorismo que têm uma forte cultura de inovação e abertura;
- 4) Agem dentro de organizações financeiramente independentes através das quais traçam planos e executam estratégias para obter rendimentos.

⁵ Ver: <https://www.ashoka.org/pt-br>

No Quadro 1 abaixo estão sintetizados os diversos conceitos de empresas sociais ou negócios sociais, ao longo do tempo, por diversas personalidades entendidas na área.

Quadro 1: Sistematização dos conceitos de empresas e negócios sociais

Autor/Entidade	Conceito
<p>Muhammed Yunus Economista e banqueiro bengali. Em 2006 foi laureado com o Nobel da Paz. É o principal acionista do Grameen Bank, que oferece ativamente microcrédito.</p>	<p>É uma empresa sem perdas nem dividendos, projetada para atingir um objetivo social dentro do mercado altamente regulado de hoje. É diferente de uma organização sem fins lucrativos porque o negócio deve buscar gerar um lucro modesto mas este será usado para expandir o alcance da empresa, melhorar o produto ou serviço ou de outras maneiras que subsidiem a missão social.</p>
<p>OCDE Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico da União Europeia</p>	<p>Qualquer atividade privada gerida em interesse público, organizada mediante uma estratégia empresarial, mas cujo propósito principal não é a maximização dos lucros, mas o cumprimento de certas metas económicas e sociais, e as quais tem capacidade de trazer soluções inovadoras a problemas de exclusão social e do desemprego.</p>
<p>NESsT Organização internacional que disponibiliza combinação de capital financeiro e mentoria, acesso a redes e mercados, para habilitar que seu portfolio planeie, inicie ou expanda empresas sociais.</p>	<p>Empresas sociais aplicam princípios e práticas de negócios para alcançar o bem social. Os retornos financeiros são reinvestidos em comunidades para a continuidade da sua finalidade social, de criação de empregos e/ou outros benefícios económicos e sociais para as comunidades marginalizadas. É um negócio criado para resolver um problema social crítico de forma financeiramente sustentável e potencialmente lucrativo.</p>
<p>Artemisia Organização que potencializa e capacita talentos e empreendedores para a geração de negócios de alto impacto social.</p>	<p>Iniciativas economicamente rentáveis que por meio da sua atividade principal (core business) oferecem soluções para problemas sociais e/ou ambientais utilizando mecanismos de mercado.</p>
<p>Fundação Avina Organização internacional que contribui para o desenvolvimento sustentável da América Latina</p>	<p>Iniciativas economicamente rentáveis que usam mecanismos de mercado para melhorar a qualidade de vida das pessoas de baixo rendimento, permitindo a sua participação na cadeia de valor ou o seu acesso a serviços básicos essenciais de melhor qualidade ou a menor preço.</p>

<p>International Finance Corporation Pertence ao grupo World Bank e, assessora e financia, em parceria com outros investidores, empreendimentos e projetos do setor privado nos países em desenvolvimento.</p>	<p>Os modelos de negócios inclusivos ampliam o sucesso a bens, serviços e oportunidades de subsistência para os que estão na base da pirâmide, de formas comercialmente viáveis e que podem ser reproduzidas e expandidas.</p>
<p>Virtue Ventures Empresa norte-americana de consultoria em gestão focada em negócios sociais.</p>	<p>Negócio social é qualquer iniciativa criada para servir a um propósito social – mitigar ou reduzir um problema social ou uma falha do mecanismo de mercado – e para gerar valor social operando com a disciplina financeira, a inovação e a determinação características do setor privado.</p>

Fonte: de Souza, 2015

O objetivo da empresa social é a função social, isto é, entregar o valor social pretendido aos grupos sociais mais desfavorecidos enquanto permanecem economicamente sustentáveis e financeiramente autossuficientes, pela mistura de atividades sociais e lucrativas, que permitem às organizações limitar a sua dependência de doações ou fundos governamentais. De acordo com o Skoll Center for Social Entrepreneurship, a definição de empreendedorismo social não deve englobar filantropos, ativistas, fundações ou organizações, pois embora todos esses agentes sejam necessários, valorizados e socialmente responsáveis, não são empreendedores sociais. Os empreendedores sociais operam dentro dos limites de duas estratégias de negócios (Samer Abu-Saifan, 2012):

- Sem fins lucrativos com estratégias de rendimentos auferidos: uma empresa que executa atividades híbridas (sociais e comerciais) para alcançar a autossuficiência. Nesse cenário, um empreendedor social opera numa organização que é social e comercial, as receitas e os lucros produzidos são utilizados apenas para melhorar ainda mais a entrega de valores sociais;
- Com fins lucrativos com estratégias orientadas pela missão: um negócio de propósito social que realiza atividades empreendedoras simultaneamente sociais e comerciais para alcançar a sustentabilidade. Nesse cenário, um empreendedor social opera numa organização que é social e comercial; a organização é financeiramente independente e os fundadores e investidores podem beneficiar de ganho monetário pessoal (Samer Abu-Saifan, 2012).

Para aumentar a flexibilidade no manuseamento do negócio e gestão do projeto social, e para reduzir riscos, um negócio social tem de alcançar a sustentabilidade financeira. Neste tipo de negócio social, os empreendedores têm mais liberdade para tomar decisões de como e onde canalizar o dinheiro, já que não têm tanta pressão dos investidores (Hartigan & Billimoria, 2005). Os negócios sociais combinam o melhor do *business* tradicional - dinamismo e eficiência - com o melhor do setor público e filantrópico – consciência e solução de problemas sociais, ao contrário de ONGs ou de programas do governo que dependem de doações ou de fundos de cooperação para o desenvolvimento. O negócio social é financeiramente autossustentável, as suas receitas cobrem os seus custos, o dinheiro investido é restituído podendo ser investido num outro negócio social, o lucro não é maximizado para ser entregue aos acionistas.

3.2. O “Espectro Híbrido” das Empresas Sociais

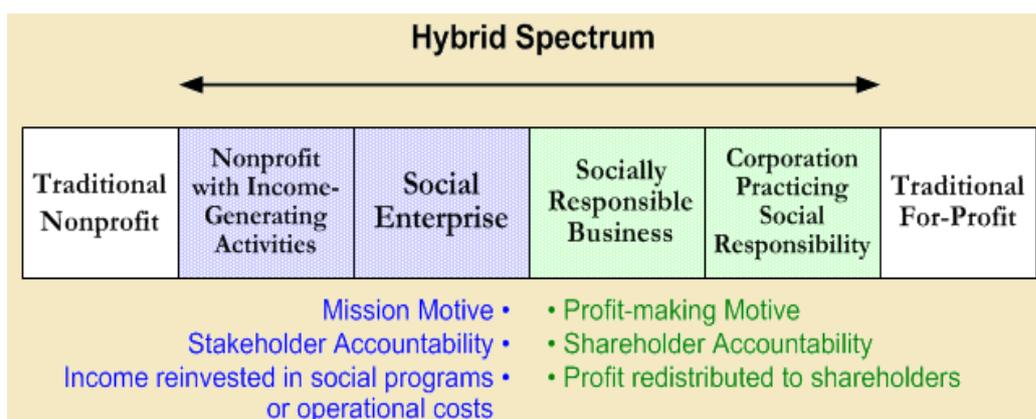
Uma das principais referências na área dos negócios sociais é Muhammad Yunus, Prémio Nobel da Paz de 2006 e criador do banco de microcrédito em Bangladesh na Índia. Para Yunus, os sócios e investidores de uma empresa social não devem retirar os dividendos para si, o objetivo do investidor seria: “ajudar as outras pessoas sem obter qualquer contrapartida financeira para si próprio”. Neste tipo de empreendedorismo a ideia de obter lucros pessoais é afastada (de Souza, 2015). Yunus refere que num negócio social “a empresa social deve produzir um rendimento suficiente para cobrir os seus próprios custos. Parte do superavit que a empresa social cria é investida na expansão da empresa e uma outra parte fica de reserva para cobrir imprevistos” (de Souza, 2015). Sobre a origem dos investimentos para a criação de empresas sociais, Yunus defende que uma das fontes será o dinheiro que atualmente se destina ao apoio a obras filantrópicas (de Souza, 2015).

Quando este conceito de empresas sociais começar a ser mais divulgado, muitas pessoas reservarão algum do capital das suas empresas com fins lucrativos para empresas sociais, tal como os fundos de responsabilidade social criados por empresas com fins lucrativos poderão ter a mesma finalidade. Similarmente, alguns dos fundos governamentais que são tradicionalmente aplicados em programas sociais serão

canalizados em empresas sociais. O cruzamento de negócios sem fins lucrativos (puramente filantrópicos) com fins lucrativos (puramente comerciais) dá origem ao surgimento do conceito e ideologia das empresas sociais. Assim, os seus procedimentos são um equilíbrio de missão e mercado. Os rendimentos obtidos são frequentemente reinvestidos nas atividades da missão, nas despesas operacionais e retidos para o crescimento e desenvolvimento do próprio negócio (Alter, 2007).

Alter desenvolveu o que chama de “Espectro Híbrido”, que figura e categoriza as empresas consoante a sua visão, motivação, missão e mercado. Neste “espectro”, quanto mais próxima do lado direito uma empresa estiver, mais ela dá importância ao lucro, por oposição às empresas que se aproximam cada vez mais do lado esquerdo que tendem a valorizar o seu impacto social (Figura 9). Assim, resumindo, no lado direito do “espectro” estão as empresas com fins lucrativos denominadas de *Traditional For-Profit*, que também criam valor social, mas a sua principal motivação é a obtenção de lucro e a consequente distribuição do mesmo pelos acionistas. No lado esquerdo do “espectro” estão as empresas sem fins lucrativos, denominadas de *Traditional Nonprofit*, com atividades comerciais que geram valor económico para financiar programas sociais, mas cujo principal objetivo é a realização da missão.

Figura 9: Espectro Híbrido por Alter (2007)

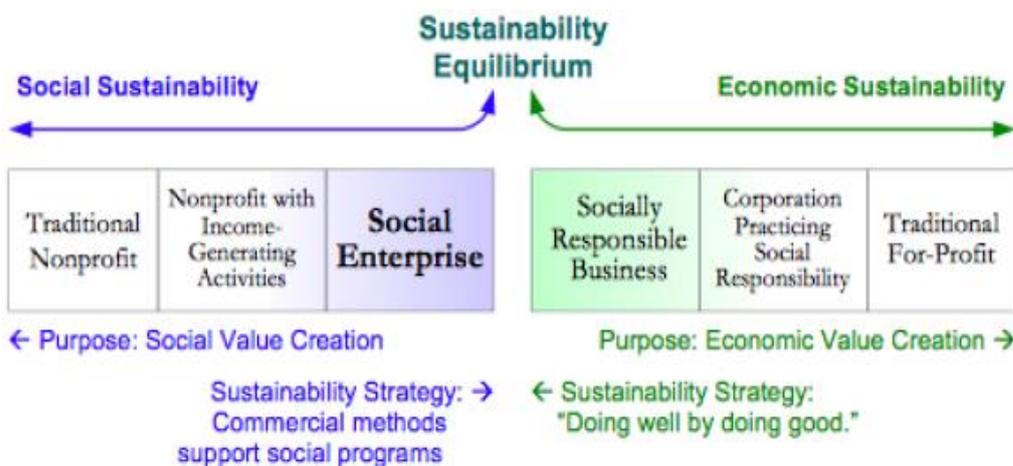


Fonte: Alter (2007)

As empresas sociais relacionam-se com outras formas de organizações no espectro da sustentabilidade (Figura 10). Isto significa que as empresas sociais detêm uma estratégia de criação de valor duplo: criação de lucros através de estratégias de negócios (como meio) e a criação de valor social que persiga a sua missão social

(como objetivo final). Como a Figura 9 revela, no modelo de Alter (2007), há duas famílias distintas de empresas que residem no “espectro híbrido” e o que as separa é o seu propósito ou missão. Ambas procuram estratégias de criação de valor duplo para alcançar o equilíbrio de sustentabilidade, a diferença reside em que as *Traditional Nonprofit* integram métodos comerciais para apoiar a sua finalidade social e as *Traditional For-Profit* incorporam programas sociais para atingir os seus objetivos em termos de lucro.

Figura 10: Empresas Sociais na Sustentabilidade Equilibrada



Fonte: Alter (2007)

As empresas sociais combinam ferramentas, métodos, abordagens e capital social e comercial. A missão de criar valor social lidera a sua conduta e o valor económico criado surge de atividades comerciais para financiar os ditos projetos sociais. As empresas sociais medem o desempenho financeiro e o impacto social de forma a contribuir para o bem público.

3.3. *Empresas Sociais e Estado: Que relação?*

Uma das principais motivações para a emergência e aumento da popularidade das empresas sociais foi a necessidade de procura, por parte das ONGs, de novas fontes de rendimento para complementar o financiamento dos doadores e do Estado. Outra motivação foi o interesse por parte das empresas com fins lucrativos em desenvolver as suas atividades e mecanismos de Responsabilidade Social. Em Moçambique, a existência de megaprojetos na área da exploração de recursos naturais

tem contribuído para o rápido crescimento da economia mas por outro lado o impacto na luta contra a pobreza não se verifica (Hanlon & Smart, 2008). O Estado não tem tido capacidade para criar mecanismos públicos eficazes para que essa exploração de recursos naturais beneficie toda a população e não apenas alguns interesses nacionais e internacionais. A evolução económica, social e política do Mundo tem sido cada vez mais rápida e intensa. Esta evolução deveria contribuir para melhorar as condições de vida das populações mais desfavorecidas, mas nem sempre isto se verifica. Perante esta realidade, os atores que actuam na área do desenvolvimento, como por exemplo as empresas sociais, acabam por emergir para ocupar um espaço na arena pública respondendo a necessidades sociais onde o papel do Estado se tem revelado menos eficaz.

Obter lucro e gerar impacto social positivo não são mutuamente exclusivos. Ao contrário da crença popular, é possível construir uma empresa de sucesso e fazer o bem. A Mozambikes, uma empresa social que monta, vende e oferece bicicletas para mitigar a pobreza rural em Moçambique através da promoção da mobilidade e acessibilidade, é um exemplo de uma empresa social com fins lucrativos que inclui a missão de impacto social diretamente no seu modelo de negócios.

4. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA SOCIAL EM MOÇAMBIQUE: MOZAMBIKES, MOBILIDADE E LUTA CONTRA A POBREZA RURAL

4.1. Mozambikes: Uma breve Introdução

A Mozambikes Lda. é uma empresa privada moçambicana fundada em 2010 e iniciou a sua atividade em 2011, com sede em Maputo. O objetivo da Mozambikes é melhorar a mobilidade das comunidades rurais em Moçambique através do uso de bicicletas. A ideia nasce com Rui Mesquita, um português, e Lauren Thomas, uma norte-americana que se instalam em Maputo em Abril de 2008. Um ano depois, em 2009, a dupla viaja pelo país e visita muitas comunidades rurais, onde a maioria da população caminha quilómetros para efetuar as suas tarefas diárias, quer se trate do cultivo, da ida à escola, à clínica, ao mercado, à procura de água. Para Rui e Lauren, a sua viagem permitiu constatar que há uma forte necessidade de transportes junto das populações rurais o que os levou a criar a empresa social Mozambikes (entrevistas com Rui Mesquita e Lauren Thomas, ver Anexo 1). Para Rui Mesquita: “a Mozambikes tem como objetivo a capacitação de pessoas, em busca de maiores benefícios sociais, proporcionando assim o crescimento nas comunidades. As bicicletas são uma forma de transporte altamente eficiente, que tem um forte impacto na economia e no ambiente de Moçambique. As bicicletas não são apenas um meio de transporte – elas facilitam o acesso, a milhões de moçambicanos nas zonas rurais, a cuidados de saúde, água limpa, escolas e empregos. Proporcionam também uma maior independência das pessoas, uma redução da vulnerabilidade ao aumento dos custos dos combustíveis.”

A Mozambikes é o único produtor de bicicletas operacional em Moçambique neste momento. Emprega atualmente 30 trabalhadores e da sua fábrica já saíram 20.000 bicicletas desde que começou a sua atividade em 2011 (Anexo 1). Embora, segundo a lei moçambicana, a Mozambikes seja uma empresa comercial, o seu funcionamento segue mais as regras de uma empresa social, com os lucros da sua atividade comercial a serem reinvestidos na sua missão social: doação de bicicletas às comunidades rurais para melhorar a sua mobilidade como forma de ajudar à redução da pobreza rural. Como não podia ser legalmente registada em Moçambique como empresa social (conceito inexistente na legislação moçambicana), criou-se uma sociedade por quotas e procurou-se que o modelo de negócios fosse similar a um negócio social (Anexo 1 e

Anexo 2). Os criadores da Mozambikes têm funções de gestão na empresa social mas não são remunerados. O Rui trabalha numa empresa moçambicana especializada em soluções de telecomunicações e a Lauren trabalha na TechnoServe Moçambique como Financial Advisory Consultant.

O investimento inicial partiu do Rui e da Lauren. No início do projeto, não conseguiram encontrar investidores mas como acreditavam no sucesso do projeto avançaram com um investimento inicial próprio de \$150,000 dólares (Anexo 1). As bicicletas montadas pela Mozambikes são adaptadas para as necessidades do território moçambicano com pneus reforçados, uma estrutura de suporte traseiro, uma luz dianteira e refletores, e um quadro angular leve, adaptado para ambos os sexos. O modelo atual é fruto de várias alterações, para poder satisfazer a 100% as comunidades rurais. Como não conseguiram encontrar uma bicicleta que cumprisse e satisfizesse as características que idealizavam para o tipo de terreno das áreas rurais em Moçambique, optou-se por construir uma fábrica (Anexo 1). Na fábrica faz-se a montagem e a customização das bicicletas, desde os raios, rodas, pintura dos quadros, garfos e guardalamas, aplicando depois dos períodos de secagem os vinis e terminado com a montagem integral da bicicleta. Todas as peças e materiais são produzidos na China, mas posteriormente as bicicletas são montadas na fábrica.

Para Rui Mesquita, produzir localmente as peças que precisam não é atualmente possível, porque a produção das peças “chave” da bicicleta iria exigir um equipamento muito caro que encareceria a bicicleta tornando a sustentabilidade do projeto difícil. O projeto depende agora da sua capacidade em vender bicicletas a empresas locais num mercado muito sensível em termos de preços. Ao importar componentes e produzir localmente, a Mozambikes pode oferecer um preço competitivo (Anexo 1). As bicicletas são vendidas a empresas locais que depois as oferecem aos seus empregados e a clientes especiais, ou doam a comunidades necessitadas como parte dos seus programas de responsabilidade social corporativa (Anexo 1). A Mozambikes obtém uma pequena margem de lucro com a venda destas bicicletas a empresas locais, com essa margem de lucro é possível sustentar a produção e os recursos humanos locais da Mozambikes e continuar a doar bicicletas a comunidades rurais. Nos Estados Unidos, a

Mozambikes ajudou a criar a Mozambikes Social Development (MSD), a 501(c)3⁶, uma ONG com sede em Maryland, que faz candidaturas a subsídios e recebe doações de todo o mundo.

A base do negócio da Mozambikes são os projetos. No centro dos projetos está a bicicleta assim como a capacitação das pessoas que vivem em zonas rurais, a formação de técnicos e mecânicos, entre outros. As bicicletas são entregues assim que o projeto é “vendido” a uma empresa ou a uma ONG ou financiado por um dos doadores/embaixadores Mozambikes. Nos casos em que as ONGs usam as bicicletas para complementarem os seus projetos comunitários já existentes, o projeto é criado à volta dos seus projetos mas as bicicletas acabam nas zonas rurais. No caso de certas empresas quererem fazer o seu próprio projecto de responsabilidade social, a Mozambikes trabalha com elas e o projeto passa a ser o da Mozambikes também. A percentagem de bicicletas que não vai para as comunidades rurais são aquelas que são vendidas individualmente no escritório a particulares e que não passaram das 100 unidades desde 2011 (Anexo 1).

Neste momento, a Mozambikes monta 5.000-6.000 bicicletas por ano e tem como objetivo chegar às 50.000-100.000 bicicletas por ano no espaço de 2-3 anos. A fábrica tem capacidade e infraestrutura suficiente para albergar esta quantidade e tornar isto possível, segundo Rui Mesquita. Todas as bicicletas produzidas contam com a formação e contribuição de pelo menos três técnicos e um pintor. A Mozambikes procura que os usuários finais se tornem parte integrante da manutenção das bicicletas através da formação de um ou dois membros da comunidade.

⁶ A 501(c)(3) organization is a corporation, trust, unincorporated association, or other type of organization exempt from federal income tax under section 501(c)(3) of Title 26 of the United States Code. It is the most common type of the 29 types of 501(c) nonprofit organizations in the US. Many charitable nonprofits in the US that Americans commonly know of, and often make donations to, are 501(c)(3) organizations, ranging from charitable foundations to universities and churches. These organizations must be approved by the Internal Revenue Service to be tax-exempt under the terms of section 501(c)(3) of the Internal Revenue Code.

Fonte: PNUD, 2015 in

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/presscenter/pressreleases/2015/11/20/biking-to-improve-livelihoods-in-mozambique-low-cost-branded-bicycles-drive-new-bcta-member-mozambikes-inclusive-business.html>

4.2. Mozambikes: Que tipo de empresa social?

O modelo de negócio social da Mozambikes é um modelo híbrido: as vendas comerciais cobrem os custos fixos do projeto para assegurar a sua continuidade. Segundo Lauren Thomas, a Mozambikes tem uma “pequena” margem de lucro em cada bicicleta que vende a empresas locais e que depois é canalizada para suportar os custos fixos e assegurar o crescimento do projeto (Anexo 1). Ao mesmo tempo, a MSD recebe doações que depois utiliza para comprar os componentes das bicicletas produzidas pela Mozambikes e que serão distribuídas pelas comunidades rurais (Anexo 1). Através desta construção híbrida, 100% das doações são gastas nas bicicletas. Se não houvesse tal modelo híbrido, não teria sido possível cobrir todos os custos da missão social. A Mozambikes utiliza fundos próprios para cobrir os custos associados ao funcionamento da MSD. O objetivo da Mozambikes é ser um projeto sustentável. As doações diretas rondam os 20% sendo que os restantes 80% são vendas junto de empresas e organizações parceiras (Anexo 1). Outra fonte de lucro advém da cobrança de uma taxa a empresas privadas e organizações da sociedade civil (OSC) que queiram personalizar as bicicletas para efeitos de “branding”, utilização em campanhas de responsabilidade social ou sensibilização para questões importantes (Anexo 1).

4.3. Mozambikes: Valor Económico e Valor Social

Através do seu modelo de negócio, a Mozambikes fornece um produto que contribui para o valor económico, mas também um produto que muda vidas, que cria valor social para os usuários finais dos seus projetos, incentivando os parceiros de marca a tornarem-se parte integrante da solução. Inicialmente, Lauren Thomas e Rui Mesquita conceberam o negócio como um modelo de publicidade pura: importação de peças de bicicletas -> pedidos de encomendas pelos clientes -> montagem e personalização das bicicletas -> venda de bicicletas a custo mais baixo como veículos publicitários de empresas -> lucro -> doação de bicicletas (Anexo 1). A Mozambikes estava convencida que os clientes ou empresas não gostariam de estar mais envolvidos do que a colocação do pedido de publicidade nas bicicletas, que prefeririam evitar a distribuição das bicicletas. Acabou sendo uma previsão errada, diz Lauren: “depois das bicicletas estarem completamente montadas e marcadas com a publicidade, a Mozambikes iria vendê-las a um preço baixo, custeado de \$35 dólares, aos moçambicanos que vivem nas

áreas rurais. Durante os primeiros 18 meses de atividade, o que veio acontecendo é que os clientes corporativos compravam as bicicletas e geriam a distribuição por conta própria. Os clientes demonstraram interesse em oferecer as bicicletas às pessoas dos meios rurais diretamente. Algumas empresas oferecem-nas aos seus clientes, outras aos seus funcionários também.”

A Mozambikes parece agir seguindo o modelo que Alter (2007) apelida de negócio orientado para o “mercado de clientes com baixo rendimento” (Low-Income Client as Market). Segundo Alter, “a ênfase deste modelo é fornecer aos clientes com baixos rendimentos o acesso a produtos e serviços, em que o preço, a distribuição, as características do produto, etc., impedem-lhes o acesso ao mercado desses produtos e serviços. As receitas são obtidas através da venda de produtos e são utilizadas para cobrir os custos operacionais e os custos de marketing e distribuição. No entanto, devido ao baixo rendimento da população-alvo, alcançar a viabilidade financeira pode ser um desafio. Por isso, opera através de modelos de negócios inovadores que possibilitam a sua missão social.”

Dado o seu modelo de negócios híbrido, as empresas sociais com fins lucrativos combinam a motivação do lucro com os objetivos sociais. Para Lauren Thomas, o "impacto" das bicicletas nas comunidades rurais pode ser avaliado através de documentação visual e relatos de histórias, usando entrevistas, vídeos, documentação fotográfica porque relatórios de monitorização e avaliação custam muito dinheiro. Lauren Thomas afirma que a Mozambikes, neste momento, continua a utilizar os seus próprios indicadores que recolhe através dos canais acima descritos. No entanto, com o apoio da Development Innovation Ventures (DIV), Thomas indica que a Mozambikes irá desenvolver um sistema para controlar os impactos do desenvolvimento e começar a emitir relatórios sociais anuais (Anexo 1).

4.4. Mozambikes: Mobilidade e Pobreza Rural em Moçambique

Para a Mozambikes, “as inúmeras vantagens que a bicicleta proporciona numa economia como a de Moçambique, onde a maior parte das pessoas trabalha no setor da agricultura, permitem que as pessoas possam aumentar os seus rendimentos, isto é, elas podem carregar 5 vezes mais o peso e se deslocar 4 vezes mais rápido, do que se o

fizessem a pé, como mostra o Anexo 3 e o Anexo 4. Como resultado, os moçambicanos podem transportar mais produtos para mais longe em menos tempo”. Para Rui Mesquita, a bicicleta pode também ter o efeito de ajudar a melhorar os níveis de educação, possibilitando aos alunos e professores terem maior assiduidade escolar porque muitas vezes não conseguem chegar a tempo ou mesmo chegar às escolas, por falta de transporte. A mobilidade é reconhecida como um dos pré-requisitos mais importantes para alcançar melhores padrões de vida, e tornar o transporte mais sustentável é de importância crítica para a humanidade e para o planeta.

Nas áreas rurais dos países em desenvolvimento, a falta de mobilidade é vista como tendo um impacto negativo no desenvolvimento. Neste sentido, a Mozambikes tem vindo a contribuir para melhorar a mobilidade das comunidades rurais moçambicanas e ambiciona aumentar não só a produção mas também a formação e criação de emprego. O objetivo de longo prazo é obter um sistema de certificação de técnicos em maior escala, utilizando os técnicos como revendedores das bicicletas Mozambikes. Para este objetivo, Rui Mesquita diz que a Mozambikes tenciona abrir centros de manutenção onde os mecânicos da empresa social vão treinar pessoas em todo o país para serem capazes de manter e reparar as bicicletas. Após a conclusão do treinamento, essas pessoas obtêm um certificado que as permite abrir o seu próprio negócio de reparação de bicicletas.

A longo prazo e em termos de sustentabilidade, para além da necessidade de se construir uma equipa de vendas forte e desenvolver um bom plano de comunicação, Rui Mesquita destaca três passos chave para se garantir o futuro da Mozambikes. O primeiro é continuar a melhorar o produto oferecido como forma de atrair mais clientes corporativos (adotando um quadro mais amplo para haver mais espaço para publicidade, por exemplo) e ter um impacto maior na vida dos usuários alvo (introduzindo as ambulâncias anexadas às bicicletas, por exemplo). O segundo é criar parcerias importantes com os municípios e, por exemplo, com a Federação Moçambicana de Ciclismo, para se aumentar e melhorar as condições para o uso de bicicletas nas principais cidades de Moçambique. O terceiro é lidar com clientes individuais, o que poderia resultar num fluxo muito regular de receitas para a Mozambikes. Os três passos combinados resultariam num aumento de vendas e receitas e na continuação da missão principal da Mozambikes.

No Anexo 3 estão 3 testemunhos de 3 vidas que mudaram simplesmente através de uma bicicleta, são 3 histórias de 3 pessoas diferentes, pertencentes à Fundação Encontro, uma Fundação que foi ajudada pela Mozambikes através da doação de bicicletas. Ainda no Anexo 3 estão mais 3 testemunhos de 3 vidas que mudaram simplesmente através de uma bicicleta, pertencentes à ONGD Helpo, que foi ajudada pela Mozambikes através da doação de bicicletas.

5. CONCLUSÃO

Para as comunidades do meio rural, o seu rendimento diário e produtividade é determinada pelo quanto elas podem transportar, o quão longe e quão rápido, como se constata no Anexo 4. As bicicletas podem causar um impacto real nas suas vidas. Os agricultores de baixo rendimento nas áreas rurais podem mudar a sua condição de subsistência para uma agricultura orientada para o mercado porque uma simples bicicleta lhes possibilita o acesso aos mercados para venderem os produtos agrícolas e comprar fertilizantes e ferramentas. Através do uso de bicicletas em Moçambique, a mobilidade poderia contribuir para a redução da pobreza rural através da melhoria dos rendimentos das populações via venda dos seus produtos nos mercados, melhoria do acesso à educação e à saúde, muitas vezes longe do local de residência, permitir a deslocação ao posto de trabalho, ou até procurar emprego mais longe, num raio de quilómetros mais alargado, como se pode ver no Anexo 4.

O contexto geral de Moçambique mostra grandes potencialidades económicas, devido à presença de recursos naturais mas a dimensão da pobreza rural continua a ser elevada apesar de políticas públicas como os PARPA. A incapacidade que o Estado moçambicano tem revelado em reduzir a pobreza rural acaba por abrir espaço de ação para outros atores não-estatais como as ONGs ou as empresas sociais, dispostas a encontrar soluções que ajudem a responder às necessidades das comunidades rurais.

Como empresa social, a Mozambikes ajuda a mitigar a pobreza rural em Moçambique através da venda e doação de bicicletas. Os componentes para as bicicletas são importados para depois serem utilizados na montagem das bicicletas finais na sua fábrica com mão-de-obra local. As bicicletas são depois compradas por empresas que depois as oferecem às comunidades rurais. O principal desafio é como tornar estes atores não-estatais, como as empresas sociais, uma ferramenta complementar de apoio aos serviços públicos fornecidos pelo Estado e não tornar o desenvolvimento rural exclusivamente dependente de empreendedores sociais.

A pobreza rural, estando relacionada com a falta de mobilidade e de transporte, como se pode ver no Anexo 3 e no Anexo 4, também tem na sua origem outros fatores que precisam de ser confrontados, principalmente a nível público, como as más condições

de saúde, de educação, de oportunidades de trabalho e rendimento. Espera-se que este trabalho final de mestrado possa servir como suporte para suscitar novas discussões que propiciem uma maior consciência a respeito das empresas sociais, dos negócios sociais e dos projetos sociais e compreender como podem ajudar e até ser um complemento ao Estado para responder a problemas sociais.

Referências Bibliográficas

Abu-Saifan, S. (2012). *Social entrepreneurship: definition and boundaries*. Technology innovation management Review. February 2012

Alter, K. (2007). *Social enterprise typology*. Virtue Ventures LLC, 12, 1-124. in http://www.4lenses.org/Setypology/se_in_context (Acesso em: 26/10/2018)

Banco Mundial. (2010) *Eliminando as barreiras para o desenvolvimento inclusivo (sumário do relatório económico de Moçambique)* Disponível em: <<http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/282861468112454345/pdf/593560v2Osumma07B0P0965030March2010.pdf>>. (Acesso em: 26/10/2018)

Banco Mundial (2016). Disponível em: <<http://www.worldbank.org/pt/news/press-release/2016/12/21/mozambique-report-discusses-poverty-trends-and-recommends-way-forward>> (Acesso em: 26/10/2018)

Banco Mundial. (2017) *"Actualidade económica de Moçambique - Tirando proveito da transformação demográfica"* Disponível em: <<http://documents.worldbank.org/curated/pt/498521516711848856/pdf/122234-REVISED-PORTUGUESE-Actualidade-Econ%C3%B3mica-de-Mo%C3%A7ambique-Dezembro-2017-PT.pdf>>. (Acesso em: 26/10/2018)

Boschee, J., & McClurg, J. (2003). *Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions*. Retrieved October, 9, 2008.

Castel-Branco, C. (2017). *Lógica histórica do modelo de acumulação de capital em Moçambique. Desafios para Moçambique*.

Cunguara, Benedito, and Joseph Hanlon. "O fracasso na redução da pobreza em Moçambique." *Crisis States Working Paper* 74 (2010).

de Souza, Aline Gonçalves (2015) *Empresas Sociais: uma abordagem societária*. São Paulo, Almedina Brasil, 2015

Dees, J. G., Haas, M. and Haas, P. (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, Working Paper, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

FMI (2014) *Plano de acção para redução da pobreza — relatório de progresso*. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/lang/Portuguese/pubs/ft/scr/2014/cr14147p.pdf>> (Acesso em: 26/10/2018)

- Francisco, A. (2010). Moçambique: Protecção social no contexto de um Estado falido mas não falhado. *Protecção Social: Abordagens, Desafios e Experiências para Moçambique*. Maputo: IESE, 37-95.
- Francisco, A. (2010). *Pobreza em Moçambique Põe Governo e seus Parceiros entre a Espada e a Parede*. Boletim IDEIAS, 31.
- Francisco, A., & Muhorro, S. (2011). *Pauperização rural em Moçambique na 1era década do Seculo XXI*. Boletim IDEIAS, 34.
- Francisco, A., Siúta, M., & Semedo, I. (2016). Estratégia de Crescimento Económico em Moçambique: Desta vez é diferente. *Desafios para Moçambique*, 271-328.
- Fundo Monetário Internacional. (2014) *Moçambique em Ascensão: construir um novo dia*. Disponível em:
<<https://www.imf.org/external/lang/portuguese/pubs/ft/dp/2014/afr1404p.pdf>>. (Acesso em: 26/10/2018)
- Hartigan, P., & Billimoria, J. (2005). Social entrepreneurship an overview. Alliance, 10(1), 18-21.
- Honwana, Alcinda (2013) *O Tempo da Juventude – Emprego, Política e Mudanças Sociais em África*. Setembro de 2013
- Millennium BCP. (2014) *Moçambique - Internacionalização da economia Moçambicana*. Disponível em: <<http://www.ppa.pt/wp-content/uploads/2014/06/05-Estudo-Mocambique-Elaborado-por-Millennium-bcp.pdf>>. (Acesso em: 26/10/2018)
- Ministério da Economia e Finanças - Direcção De Estudos Económicos E Financeiros. (2016) *Pobreza e Bem-estar em Moçambique: Quarta Avaliação Nacional da Pobreza*. Disponível em:
<https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/Final_QUARTA%20AVALIA%C3%87AO%20NACIONAL%20DA%20POBREZA_2016-10-26_2.pdf> (Acesso em: 26/10/2018)
- Mosca, J. (2009). *Pobreza, economia “informal”, informalidades e desenvolvimento*. Comunicação apresentada à II Conferência IESE, 22-23.
- PNUD (2018). Disponível em:
<<http://www.mz.undp.org/content/mozambique/en/home/countryinfo/>> (Acesso em: 26/10/2018)
- Starkey, P., Ellis, S., Hine, J., & Ternell, A. (2002). *Improving rural mobility: options for developing motorized and nonmotorized transport in rural areas*. The World Bank.

UNFPA (2017), *Suplemento do Relatório sobre o Estado da População Mundial, 2017 Moçambique: Mundos Distantes - Saúde Reprodutiva e Direitos numa Era de Desigualdade*. Disponível em: <<https://mozambique.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/UNFPA%20Suplemento%202017%20PT.pdf>>. (Acesso em: 26/10/2018)

Entrevistas – recebimento de respostas via e-mails

Mesquita, Rui. & Thomas, L. (Março - Outubro 2018). Entrevista Rui Mesquita.

Entrevistadora: Tânia Teixeira. Maputo, 2018. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 1 desta monografia. (Anexo 1)

França, Eduardo. (Junho de 2018). Entrevista Eduardo França. Entrevistadora: Tânia Teixeira. Maputo, 2018. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Anexo 2 desta monografia (Anexo 2).

Testemunhos ONGD Helpo Nampula

Testemunhos Fundação Encontro

ANEXO 1

Transcrição das entrevistas (via e-mail) concedidas por Rui Mesquita e Lauren Thomas entre Março e Outubro de 2018, Maputo

Questão 1: O que é a Mozambikes legalmente?

Lauren Thomas:

Mozambikes is a social venture based in Mozambique, and is supplemented with a non-profit affiliate based in the US. The nonprofit raises funds and then “buys” bikes from the social venture, which builds the bicycles and organizes all of the donation events.

Rui Mesquita:

É uma empresa que paga impostos, é uma sociedade por Quotas completamente normal, não existe em Moçambique nenhum enquadramento legal para uma empresa Traditional For-Profit com cariz social. Em Moçambique ou é Nonprofit (ONG) ou pure For-Profit e nós temos um enquadramento de um mix das duas, que não existe, daí ser difícil viver sem os benefícios de uma Nonprofit (e obrigações de uma For-Profit, mas consideramos que é este o caminho e talvez assim pressionar para existir um melhor enquadramento legal para empresas como a Mozambikes, uma *for-profit social enterprise*.

Questão 2: Foi difícil, legalmente, todo o processo de registo e estabelecimento?

Rui Mesquita: Não, chamámos um advogado para constituir a empresa e em 2 semanas tínhamos tudo tratado e uns meses depois saiu em Boletim da República.

Questão 3: Quantas pessoas estiveram envolvidas e de quem receberam as ajudas para iniciar a actividade?

Rui Mesquita:

De ninguém, investimento do nosso bolso. Não conseguimos “vender” a ideia a ninguém, mas como acreditávamos no sucesso do projeto avançámos assim mesmo com 150K USD de investimento inicial.

Questão 4: Qual é a relação do Modelo de negócio com a Sustentabilidade do projeto a Longo Prazo?

Lauren Thomas:

- 1) Cross-subsidization of multiple products with various levels of profit margin, i.e. we sell branded bicycles to paying customers, and use profits to fund donations of unbranded bicycles to low income Mozambicans. This is sustainable over the long-term because the impact is FUNDED with a regular model and not “raised” from time to time.
- 2) Pricing set to not compete with the lowest, cheapest bikes. However, low enough to be attractive and with a moderate margin to ensure sales and repeat sales.
- 3) Local employees leads to continuity of work/impact and has higher social impact.
- 4) Importing unassembled created more work in-country (i.e. more labor for Mozambicans versus supplier country), but also lowers our cost of shipping and improves our quality controls.

Questão 5: Quais são os Tipos de Financiamento? Existe o Modelo Crowdfunding - modelo de doação e o Modelo de Vendas certo? Gostava de uma melhor explicação.

Lauren Thomas:

Tipos de Financiamento:

- 1) Self-funded through sales of branded bicycles.
- 2) Donations by individuals via our website and crowdise towards the projects we set up (via the non-profit affiliate)
- 3) Some orders are considered large donations, where a group/company “buys” a project therefore assuming the costs of an entire donation event. This is a hybrid between 1 and 2 above.
- 4) Small grants – we have earned some grants such as DIV, SEED, Cotswold, William James Foundation

Questão 6: A nível quantitativo, desde a sua fundação até agora, quantos empregos criou a Mozambikes?

Rui Mesquita: Já passaram mais de 60 pessoas pela Mozambikes, atualmente temos um staff de 30 pessoas e alguns voluntários espalhados pelo Mundo e perto de 50 Embaixadores.

Questão 7: A nível quantitativo, desde a sua fundação até agora, quantos meios de transporte criou?

Rui Mesquita: Cerca de 20.000 Bicicletas já foram entregues nas zonas rurais.

Questão 8: A nível quantitativo, desde a sua fundação até agora, quantas pessoas foram afetadas positivamente com as bicicletas?

Rui Mesquita: Normalmente a fórmula que usamos é de 1 Bicicletas para 5 pessoas, que é a média de agregado familiar pois nas zonas rurais as bicicletas são partilhadas pelas famílias ou a família usufrui do resultado do uso da bicicleta. 20.000 bicicletas x 5 = 100.000 pessoas.

Questão 9: Quantas pessoas conseguiram obter um emprego mais longe, num raio de quilómetros maior, só pelo simples facto de terem uma bicicleta que lhes permitisse chegar mais longe?

Rui Mesquita: Impossível quantificar.

Questão 10: Como conseguem ver resultados da Missão da Mozambikes, isto é, como conseguem ter a perceção da redução da pobreza através das bicicletas?

Rui Mesquita: É difícil pois o nosso budget não chega para fazer estudos de mercado apurados, pois são caríssimos e nós preferimos focar-nos na ajuda direta, mesmo sabendo que os dados analíticos são importantes. Temos de nos cingir aos reports das comunidades que recebem as bicicletas para saber se está tudo a correr bem e como o esperado.

Questão 11: Quais o objetivos da Mozambikes em termos futuros?

Lauren Thomas:

Numa frase: To improve the quality of life of rural Mozambicans.

Rui Mesquita:

A Mozambikes tem como objetivo a capacitação de pessoas. O objetivo de longo prazo é obter um sistema de certificação de técnicos em maior escala, utilizando os técnicos como revendedores das bicicletas Mozambikes. As bicicletas não são apenas um meio de transporte – elas facilitam o acesso, a milhões de moçambicanos nas zonas rurais, a cuidados de saúde, água limpa, escolas e empregos.

Questão 12: Quantas fábricas existem? Onde/em que províncias existem? O que se faz lá a nível de trabalho?

Rui Mesquita: Em 2011 quando começámos trabalhávamos nas traseiras do nosso escritório em Maputo mas com o crescimento tivemos que passar para a Matola para um espaço maior, para uma Fábrica de Montagem de 1000 m² para podermos ter maior capacidade de resposta aos pedidos de Produção (<https://youtu.be/7cuNC5xFab4>).

Localização: <https://goo.gl/maps/rE2y4D2Risj>

Questão 13: Quais os benefícios que a Entidade afiliada nos Estados Unidos da América, a Mozambikes Social Development (MSD) traz à Mozambikes?

Rui Mesquita:

Os benefícios que a parceria com esta Entidade traz é de facilitar as doações de nível mundial em Moçambique, pois em Moçambique não era possível ter uma conta PayPal para receber as doações, pois quando se começou o PayPal não estava no país, e mesmo ainda hoje não está totalmente integrado com os bancos em Moçambique, logo, criou-se uma entidade legal num país desenvolvido, que não só dá mais credibilidade ao projeto mas também deixa os doadores mais tranquilos, e assim surgiu esta parceria. As doações são assim recebidas pela Mozambikes Social Development e encaminhadas para a Mozambikes Lda.. E, quem fizer uma doação para a Mozambikes, pode deduzir o valor dos seus impostos. Em Moçambique não queríamos ser uma ONG pois acreditávamos e continuamos a acreditar que o modelo social sustentável é o futuro do trabalho social em ambientes como Moçambique. Isto para que nada fique a meio ou parado por falta de fundos dos doadores mas sim uma máquina que seja sustentável e que consiga sobreviver a essas limitações. Contudo como é óbvio se esses subsídios ou doações vierem são bem-vindos e vão acelerar o bom trabalho já efetuado. A Mozambikes Social Development é uma ONG com sede nos USA (basicamente para receber doações e poder candidatar-se a subsídios (que não temos tido grande sucesso)).

Questão 14: Como funciona a relação entre a MSD e a Mozambikes?

Rui Mesquita: A Mozambikes Lda. é complementada por uma entidade afiliada sem fins lucrativos com sede nos E.U.A., a Mozambikes Social Development, que é uma ONG, que faz candidaturas a subsídios (aos quais não temos tido grande sucesso) e recebe doações ou arrecada os fundos, de todo o mundo, e depois “compra” as bicicletas

à Mozambikes Lda., que constrói as bicicletas e organiza todos os eventos de doação para as bicicletas serem entregues a pessoas desfavorecidas nos meios rurais em Moçambique, bem como utiliza-se o financiamento destas doações para formar uma rede de técnicos.

Questão 15: Como surge a ideia de se condensar as doações em projetos?

Rui Mesquita: Surge igualmente com naturalidade pois nunca quisemos ser vistos como o pessoal das bikes (que vendem bicicletas) logo ao apresentar os projetos como campanhas o que oferecemos às empresas são Projetos de Responsabilidade Social, o que oferecemos aos doadores é a possibilidade de contribuírem para uma determinada comunidade ou projeto e o que oferecemos ao Embaixador agora é a possibilidade de angariar fundos para uma comunidade específica e não apenas dinheiro. As ideias de projetos e campanhas são enviadas por email, são analisadas e no caso de aprovadas vão para o site e as bicicletas são entregues assim que tivermos dinheiro para tal.

Questão 16: Porque decidiram optar por este modelo de negócio e qual a percentagem de doações diretas e qual a percentagem de vendas?

Rui Mesquita: O nosso modelo é criado desta forma pois de outra não funcionaria, pois não temos financiamento externo. No modelo de negócio que foi implementado, convertimos os lucros em bicicletas. Depois de todos os desafios que todos os que empreendem têm de passar, o negócio foi consolidado. A sobrevivência da empresa depende de instituições e parcerias estabelecidas. As doações diretas rondam os 20% sendo que os restantes 80% são vendas efetuadas através das marcas e organizações parceiras.

Questão 17: Qual é o balanço do vosso trabalho na Mozambikes?

Rui Mesquita: O nosso objetivo é social, passaram-se 7 anos e do zero colocamos 20.000 bicicletas na estrada, construímos uma fábrica, abrimos uma loja, temos 30 trabalhadores (em 2018) e pagámos 50% do investimento. Eu não chamaria isso propriamente de mau, o que nos leva a crer que se esses números aumentarem, o crescimento será ainda maior pois poderás ainda investir mais no projeto para ter mais retorno. Relembro que apenas 8% dos moçambicanos têm bicicleta. Queremos chegar às 25.000 bicicletas por ano, sem aumentar os trabalhadores. Se daqui em diante se aumentar o número de trabalhadores consegue-se aumentar ainda mais a capacidade, é

só conseguir-se mais doações e mais encomendas que temos as condições para o fazer rapidamente. Neste momento fabricamos/montamos 5.000-6.000 bicicletas por ano, o sonho, para se ter um impacto social grande, é chegar às 50.000-100.000 bicicletas por ano no espaço de 2-3 anos. A fábrica tem capacidade e infraestrutura suficiente para albergar esta quantidade e tornar isto possível.

Questão 18: Pensaram na hipótese de criarem uma Fundação?

Rui Mesquita: A criação de uma Fundação não considero a via mais indicada, pois Fundação é um nome bonito para uma ONG. Não partilhamos dessa visão social. Vivem de subsídios e esses subsídios acabam e são utilizados para coisas fora do âmbito social a que se propõem. A parte dos subsídios que é usada em custos fixos dessas ONGs é assustadora, se à causa social chegarem 10% é uma sorte. Nós queremos que a parte social esteja alavancada pela parte corporativa e 100% seja utilizado na causa pois os custos fixos estão cobertos pela parte For-Profit.

Questão 19: Como pode esta sociedade apresentar preços competitivos?

Rui Mesquita:

A razão da antiga fábrica fechar foi a Guerra Civil, que impossibilitou a distribuição das bikes do Sul para o Centro e Norte. O nosso capital social significa equity, um sócio tem X e o outro tem Y, nada interfere com o mercado, é esse capital social pois não é necessário mais pela lei moçambicana para uma empresa ser constituída. Apenas 8% dos moçambicanos tem bicicleta, o que deixa um potencial de mercado gigante. Concorrência existe na área das bicicletas mas não no tipo de produto que vendemos, projetos de responsabilidade social onde a bicicleta é a parte da oferta mas não o único produto. Mais ninguém customiza bicicletas em Moçambique e mais ninguém tem uma fábrica de montagem, o que nos traz uma vantagem competitiva alta, em termos de rapidez de entrega e stocks no país. Aliado a isso temos finalmente a questão da qualidade, o resto não tem qualidade, apenas preço.

Questão 20: Como fazem a capacitação de técnicos nas áreas rurais?

Rui Mesquita: O que se faz nas comunidades rurais é selecionar-se vários “técnicos”, escolhidos com base no local onde se realizam eventos de doação, de modo que quando se colocam (por exemplo) 100 bicicletas num mercado, a Mozambikes dá formação a dois membros dessa comunidade para preservar e

sustentar as bicicletas. Os técnicos geralmente são treinados para realizar reparos típicos, para os quais existem peças disponíveis no mercado. Isto é importante para garantir benefícios a longo prazo.

Questão 21: Porque não têm nenhum estudo de viabilidade feito ou dados estatísticos a mostrar?

Rui Mesquita: Não existe budget para fazer Estudos de Monitoring and Evaluation (M&E), seria algo interessante mas que a Mozambikes não tem meios financeiros de momento, se por acaso conseguíssemos algum tipo de financiamento era algo que nos interessaria muito, para medirmos e avaliarmos o nosso trabalho. Não temos nenhum estudo de viabilidade mais completo de momento. O que foi feito, foi há muito tempo atrás e está completamente desatualizado.

Questão 22: Quais os critérios de escolha da localização da fábrica?

Lauren Thomas: We should clarify – we only have one factory. The location of the factory was selected to be outside the city both because of cost and space factors, but also in order to be closer to the communities for various events that we hold in the factory, i.e. training workshops. However, there are not multiple factories in the rural areas.

Questão 23: Empresas e organizações da sociedade civil compram as bicicletas para as suas próprias necessidades comerciais, mas estas bicicletas são aquelas sem nenhuma "publicidade", a dizer "Mozambikes", ou com a sua marca desenhada?

Lauren Thomas: Doesn't matter. They can buy branded bicycles and have them branded, or they can fund a donation event and we can donate unbranded bicycles.

Questão 24: Explique-me melhor a parte em que os lucros através de vendas de bicicletas irão financiar donativos de bicicletas.

Lauren Thomas: Bicycles are sold, with a small profit margin that contributes to fund donation bicycles. Branding is irrelevant, though most bicycles sold are branded since that gives value proposition to the bicycles beyond just two wheels.

Questão 25: As organizações podem pagar uma taxa pela marcação/personalização das bicicletas, o que permite que a Mozambikes as venda a preços abaixo do mercado. Como funcionou isto inicialmente ?

Lauren Thomas: This channel hasn't gained much adoption but the idea is that a company could pay a fee to brand the bicycle (i.e. 70% of the price of the bike) which subsidizes the cost of the bike in the market (end users pay 30%). In practice, the brands tend to prefer to pay 100% and have certainty about where the bikes go.

Questão 26: Qual a percentagem de bicicletas respeitante a vendas e a doações?

Rui Mesquita: A Mozambikes surge em 2011 (em termos operacionais) onde encomenda o seu primeiro de componentes de bicicletas e em 2018 passou às 20.000 bicicletas:

2011 – +- 300 bikes

2012 – +- 1800 bicicletas

2013 – +- 1500 bicicletas

2014 – +- 2420 bicicletas

2015 – +- 3229 bicicletas

2016 – +- 3959 bicicletas

2017 – +- 4227 bicicletas

2018 (em curso) – cerca de 3000 bicicletas até Agosto

Estes números são de componentes comprados que resultaram em bicicletas e podem ter um ligeiro desfasamento entre a entrada de stocks e as bicicletas entregues à comunidade. Relativamente à percentagem de bicicletas que vai para as empresas ou para as zonas rurais ou que percentagem de bicicletas são customizadas ou não, acontece o seguinte: A Mozambikes “vende” projetos onde obviamente as bicicletas são o centro do projeto, assim como capacitação, formação de mecânicos, etc., varia de projeto para projeto. Os projetos são a espinha dorsal da Mozambikes, que depois de identificados pelos nossos parceiros passam a projeto e as bicicletas são entregues assim que o projeto é “vendido” a uma empresa ou financiado por um dos doadores/embaixadores Mozambikes. Logo essa questão de que % vai para empresas e zonas rurais acaba por ser a mesma, tudo é inserido em projetos. Nos casos em que as ONGs usam as nossas bicicletas para complementarem os seus projetos comunitários já existentes o projeto é criado à volta dos projetos deles mas as bicicletas acabam nas zonas rurais. O caso de empresas que querem fazer o seu próprio projeto de

Responsabilidade social, nós trabalhamos com eles e o projeto deles passar a ser o nosso mas sempre dentro de um projeto/campanha. Logo a % de bicicletas que não vai para as comunidades são aquelas que são vendidas individualmente aqui no escritório a particulares, que não passa de 100 unidades ao longo destes anos todos. Seja nas Doações ou nas “vendas” de projetos as bicicletas acabam todas nas zonas rurais. Que % das bicicletas são customizadas, é fácil, são todas, faz parte do modelo de negócio pintar as bicicletas em Moçambique pois não sabemos quem as vai adquirir a priori logo ao customizar na fabrica em Maputo, além de aumentarmos a mão-de-obra local, temos uma flexibilidade maior para adicionar valor às marcas, doadores, organizações, embaixadores, financiadores, ao lhes darmos visibilidade no quadro das mesmas bicicletas. O Modelo de negócio é um modelo híbrido para que a parte For-Profit possa cobrir os custos fixos do projeto e assim assegurar a sua continuidade. A Mozambikes tem uma margem de lucro em cada bicicleta que canaliza para suportar os custos fixos e assegurar o crescimento do projeto, daí termos conseguido construir a nova fábrica em 2018 (existe um empréstimo dos sócios que ainda não foi amortizado, dado que o projeto não pode ser descapitalizado senão fica com problemas de cash-flow).

Questão 27: Quando dizes que a % das bicicletas que são customizadas, são todas, não entendo esta parte. As bicicletas customizadas ou personalizadas são apenas aquelas que as empresas pedem para colocar o seu logotipo, e as bicicletas que não têm logotipo de nenhuma empresa e têm apenas o nome da Mozambikes?

Rui Mesquita: Vão na mesma para projetos apenas a fonte de receita é diferente, umas são através do site outras através de campanha de crowdfunding, outras através de parcerias e subsídios e outras subsidiadas pelas marcas (projetos vendidos às marcas e Organizações). O layout da Mozambikes é quando não tem participação de mais nenhuma entidade a não ser a própria Mozambikes.

Questão 28: Porquê um fornecedor chinês dos componentes das bicicletas?

Rui Mesquita: Após avaliar vários fornecedores, a Mozambikes selecionou uma empresa chinesa: oferecia um preço competitivo, as peças eram de alta qualidade e eles estavam dispostos a alterar cada parte da bicicleta com as especificações que a Mozambikes forneceu.

Questão 29: Se alguém particular quiser comprar 1 bike para si, para uso pessoal, o dinheiro recebido pela Mozambikes Lda. servirá para que fim? Para ajudar na importação/compra de componentes?

Rui Mesquita: A compra individual de bicicletas insere-se no mesmo conceito do modelo de negócio, existe uma margem em cada bicicleta vendida que ajuda a pagar custos fixos e obviamente que ajuda na compra dos contentores seguintes.

Questão 30: Qual o custo de cada bicicleta e qual o preço de venda unitário?

Rui Mesquita: Temos uma margem de cerca de 20% a 25% quando a bicicleta é vendida a 125USD, isto é, quando é vendida mais barata, que acontece pois temos uma tabela com descontos de quantidade, então a margem diminui. O Preço de custo de uma bicicleta já customizada e pronta para entrega ronda os 85-90USD e o preço de venda da mesma é de 120USD a 125USD, existem variações de preço em metical dada a volatilidade da moeda moçambicana, daí que tenhamos que ser bastante rigorosos para não perder dinheiro e ajustar os preços em meticais a cada x meses (se se justificar). De salientar que as tintas, vinis entre outros materiais são comprados a nível local o que encarece o preço final.

Questão 31: Quais são as maiores necessidades da Mozambikes neste momento?

Rui Mesquita: A Mozambikes está a crescer bem, mas sem um aumento de capital para produzir vendas e aumentar a consciencialização, não haverá capacidade de se implementar muitas das novas iniciativas que se pensa que farão uma tremenda diferença para os moçambicanos locais - parcerias para obter bicicletas em hospitais e escolas e muito mais. O maior medo é não ter recursos humanos para lançá-las. O maior erro, provavelmente, foi o facto de nunca se ter tido um bom plano de comunicação para mostrar o trabalho, porque tentou-se sempre minimizar custos para colocar cada dólar na missão.

ANEXO 2

Transcrição da entrevista (via e-mail) concedida por Eduardo França – Contabilista, em Junho de 2018, Maputo

Questão 1: Relativamente ao Ordenamento jurídico moçambicano, existe o conceito de Empresa Social?

No ordenamento jurídico moçambicano não existe “Empresa social”. No Código Comercial de Moçambique existem os seguintes tipos de firmas:

- Firma do Pequeno Empresário - PE
- Firma do Empresário Comercial, Pessoa Singular – EI
- Firma das Sociedades em Nome Colectivo – SNC
- Firma das Sociedades em Comandita – SC
- Firma de Sociedades de Capital e Indústria – SCT
- **Firma de Sociedades por Quotas – Lda.**
- Firma de Sociedades por Quotas Unipessoais
- Firma das Sociedades anónimas – SA
- Firma de Outros Empresários Comerciais, Pessoas Colectivas.

Contudo, independentemente do seu estatuto legal, nada implica que ela se considere "empresa social", ou definição similar. Vendo o Boletim da República da Mozambique, está instituída uma vulgar firma de sociedade por quotas. Assim, o conceito de “empresa social” é completamente alheio aos estatutos da firma. Assim, pela leitura dos estatutos nada se infere do alcance “social” pretendido. O seu objecto é meramente de “desenvolvimento de comércio geral” (Artigo Terceiro). Já agora, constitui-se como sociedade (registo notarial), como ONG estrangeira (Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação) ou ONG nacional (Ministério da Justiça). Estatutariamente a Mozambique é uma sociedade de comércio geral.

Questão 2: Como funciona uma Sociedade por Quotas em Moçambique?

Uma sociedade por Quotas regula-se pelo Código Comercial. Aqui não há "sociedade social". Há lucros que naturalmente podem ser investidos na prossecução do seu objeto social. De facto constituir uma sociedade por quotas não é complicado. O Fisco

agradece, paga impostos, sujeitos ao IVA para as vendas e Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRPC), no caso de lucros.

Questão 3: O que acha sobre a carência de transportes nas zonas rurais de Moçambique e sobre o Projeto Mozambikes?

Conheço o Projeto Mozambikes e acho interessante. No País, onde vejo mais bicicletas, é em zonas mais ou menos planas. Com montes ou montanhas é complicado. A Cidade com mais bicicletas, até com táxi-bicicletas é Quelimane. Aquilo é giro de ver! Também provocam muitos acidentes, diga-se de passagem! Em Maputo, com um trânsito selvagem não há respeito pelos transeuntes nem pelos ciclistas. Andar de bicicleta é uma aventura, pelo trânsito e pelo roubo... Nas zonas rurais a bicicleta reina! Há muitos ciclistas, por exemplo, em Mocuba e arredores.

Os professores no interior chegam a andar 60 ou mais quilómetros de bicicleta para irem ao Distrito receber o salário ou dar instrução. Sobre a bicicleta, para comprar uma bicicleta, seria necessário juntar o ordenado de 1 ou 2 anos e não o conseguem fazer porque há outras necessidades a satisfazer. Também já vi as bicicletas-ambulância há alguns anos. Parece comum em África. Em Manica há muitas bicicletas, em Lichinga também. Afinal em tudo o que é mundo rural. É giro ver miúdos de 6 ou 7 anos a conduzirem bicicletas de adultos - ficam dentro do Quadro, já que sentados no selim não chegam aos pedais. Em Quelimane, as senhoras ou homens vão para o trabalho sentadas atrás nos chamados táxi-bicicleta. Em dias de chuva é mais complicado. Em tempos o Conselho Municipal quis proibir, mas ia havendo uma revolução. Para comprar uma bicicleta, seria necessário juntar o ordenado de 1 ou 2 anos e não o conseguem fazer porque há outras necessidades a satisfazer.

ANEXO 3

Testemunhos de pessoas pertencentes às comunidades rurais que receberam ajuda da Mozambique no âmbito da parceria com a Fundação Encontro e com a ONGD Helpo

Nome: *Celeste David Novela*

Idade: *36 anos*

Residência: *Massaca 1*

Ano de recepção da bicicleta: *2016*



Declaração de agradecimento

Em primeiro lugar venho agradecer a Fundação Encontro e a Mozambique pela bicicleta que recebi em 2016.

Quero referir os principais benefícios conseguidos por via da bicicleta, nomeadamente:

- 1) Melhoria da minha produtividade na machamba, uma vez que passei a chegar cedo e a trabalhar mais tempo.
- 2) Ajudou a cumprir com regularidade o controlo de peso de meu bebé pelo facto de conseguir chegar cedo a Unidade Sanitária, bem como apresentar-me imediatamente ao atendimento quando estivesse doente.
- 3) Reforcei a minha renda familiar com o início de venda de pão, em todas as manhãs, circulando de bicicleta na aldeia.

Considerando verdadeiras estas declarações, subscrevo com a minha assinatura.

Massaca, 23 de Julho de 2018

Celeste David Novela

Celeste David Novela

Nome: *Agira João Baptista*
 Idade: 29 anos
 Residência: *Massaca 1*
 Ano de recepção da bicicleta: 2016



Declaração de agradecimento

A bicicleta trouxe prestígio na minha vida, há muitas pessoas no meu povoado que questionam o que me levou a ser eleita para receber a bicicleta.

Este instrumento está a ajudar na produção agrícola, permitindo chegar cedo à machamba e ter melhor aproveitamento do tempo; ainda transportar as verduras da horta para o consumo da casa e venda aos meus vizinhos.



Há meses a bicicleta apoiou no transporte para Casa do Gaiato onde junto com outras mulheres apoiamos na limpeza em protecção contra queimadas descontroladas, uma acção visando preservar o meio ambiente.

Nos dias em que me vejo atrasada, vou de bicicleta às aulas de alfabetização. É importante mencionar que com a falta de água, muito cedo o meu filho usa a bicicleta até ao rio trazer água.

Assim, venho agradecer as pessoas que se empenharam no processo de distribuição de bicicletas, bem como a Mozambique e a Fundação Encontro. E, aproveito solicitar o alargamento da iniciativa a outros irmãos.

Sendo verdadeiras estas declarações, subscrevo com a minha assinatura.

Massaca, 23 de Julho de 2018

Agira João Baptista

Agira João Baptista

Nome: *Maria de Lurdes Nhancume*
 Idade: 44 anos
 Residência: *Massaca 1*
 Ano de recepção da bicicleta: 2016



Declaração de agradecimento

A bicicleta que recebi não serve apenas a mim, mas também a minha família. Desde Fevereiro do presente ano passei a partilhar seu uso com minha filha que lhe ajuda a chegar cedo a Escola Primária da Barragem dos Pequenos Libombos, o que resultou na melhoria das suas notas ao participar devidamente as aulas e nas avaliações.

No entanto a bicicleta me ajuda a transportar produtos da paragem ao mercado, e pela facilidade aumentou o tempo da minha permanência no mercado, contribuindo para o acréscimo da renda.

Por outro lado dizer que a nossa vida na família melhorou, comparada ao passado, se considerarmos que a bicicleta ajudou a flexibilizar muita coisa, como chegar e voltar cedo da machamba. Isto permite-me maior ganho do tempo e executar outras tarefas.

O estado da bicicleta continua bom, pelo esforço que fazemos em dar um bom uso e garantir a manutenção.

É por esse motivo que venho agradecer a Mozambique pela oportunidade que facilitou mudanças na nossa vida.

Massaca, 23 de Julho de 2018

Maria de Lurdes Nhancume

Maria de Lurdes Nhancume



o nosso mundo é humano.



Nome: Tânia Armando

Idade: 15

Residência: Teacane

Ano de recepção da bicicleta: 2018

Declaração de agradecimento

A mudança na minha vida depois de ter recebido a bicicleta foi de ter deixado de andar a pé para a escola.

A minha vida era normal visto que estava habituada andar a pé.

O impacto é muito positivo já não demoro tanto tempo para ir à escola e como não estou tão cansada consigo aprender melhor.

Agora acho que sem ela não terei o mesmo aproveitamento na escola.

Nampula, 6 de Agosto de 2018

Tânia Armando

Tânia Armando



o nosso mundo é humano.
Representa Moçambique para o Mundo inteiro



Nome: Nissia Hermiliano Selemene Martinho

Idade: 17 anos

Residência: Sede antiga- Matibane

Ano de recepção da bicicleta: 2018

Declaração de agradecimento

Com a bicicleta mudou muita coisa na minha vida uma vez que eu vivo longe da escola. Já não ando a pé, já não chego atrasada nas aulas.

Antes de ter a bicicleta sentia-me muito cansada devido a distância que percorria e tinha que voltar a escola duas vezes, porque nas tardes tinha educação física, mas agora com a bicicleta estou feliz.

Sinto muita diferença positiva.

Nampula, 1 de Agosto de 2018

Nissia Hermiliano Selemene Martinho

NISSIA martinho



o nosso mundo é humano.
Organização Não Governamental para a Desenvolvimento



Nome: Mildo Ussene

Idade: 19 anos

Residência: Muahivire

Ano de recepção da bicicleta: 2017

Declaração de agradecimento

Vivo longe da Escola com avó, um irmão e dois primos. Os meus pais estão separados vivem distantes um do outro.

No entanto com a bicicleta, tenho mais tempo para fazer os trabalhos da escola, e consigo ajudar nas tarefas de casa uma vez que a minha avó é uma senhora de idade avançada.

Por outro lado dizer que a minha vida estudantil está facilitada agora consigo participar nas aulas de educação física porque antes devido a distância, quando chegava casa sentia-me cansado e acabava por não ir, as vezes ia mas atrasava. Com a bicicleta consigo participar nas aulas e não chego atrasado.

Sinto muita diferença positiva.

Nampula, 31 de Julho de 2018.

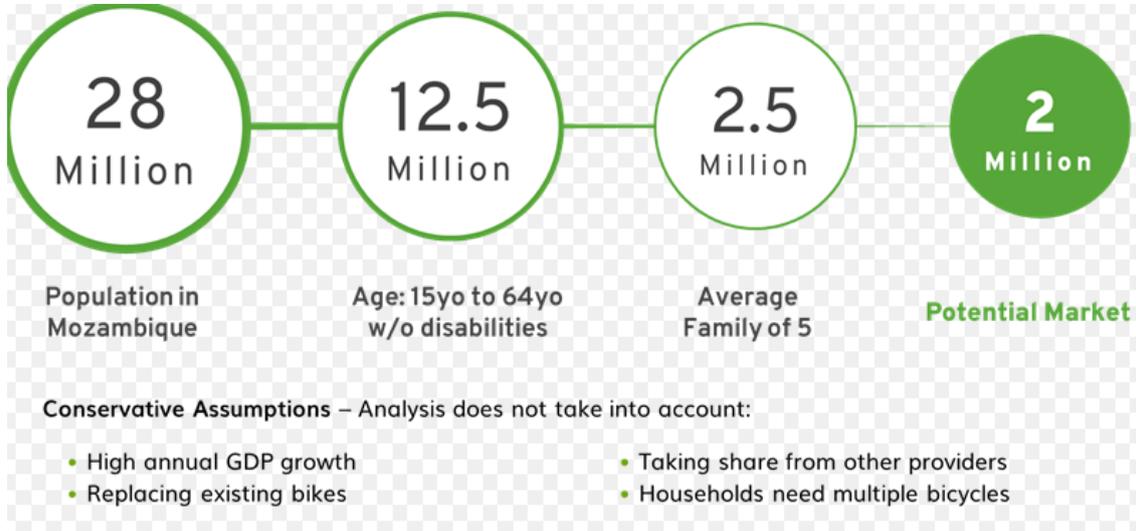
Mildo Ussene

Mildo Ussene

Fonte: ONGD Helpeo Nampula, Moçambique

ANEXO 4

Missão, Impacto e Potencial de Mercado da Mozambikes em Moçambique



MISSÃO E IMPACTO

Problema – Falta de Transporte



Fonte: Lauren Thomas e Rui Mesquita