



Universidade do Minho
Escola de Economia e Gestão

António José Duarte Pires

**O Microcrédito em economias desenvolvidas:
Estudo de caso em Portugal**

Tese de Mestrado
Mestrado em Economia Social

Trabalho efectuado sob a orientação do
Professor Doutor Carlos Alberto Arriaga Taboleiros Costa

Campus de Gualtar – Julho 2009

DECLARAÇÃO

Nome: António José Duarte Pires

Endereço electrónico: toze.pires@gmail.com **Telefone:** 96 770 7252

Número do Bilhete de Identidade: 8351989

Título da dissertação: O Microcrédito em economias desenvolvidas: Estudo de caso em Portugal

Orientador: Professor Doutor Carlos Alberto Arriaga Taboleiros Costa

Ano de conclusão: 2009

Designação do Mestrado: Mestrado em Economia Social

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO PARCIAL DESTA TESE/TRABALHO, APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE.

Universidade do Minho, Julho de 2009

Assinatura:

Agradecimentos

À memória do meu pai!

À Lúcia, ao Ricardo e à Gabriela, por terem aturado os meus momentos mais «intempestivos»!

À minha mãe, ao David e ao Dr. Carlos Abrantes pela paciência na revisão deste texto!

À Dra. Sandrina Antunes pelo seu incentivo e precioso aconselhamento!

À Associação Nacional de Direito ao Crédito, por ter cedido a sua base de dados, sem a qual, não teria sido possível elaborar esta dissertação.

Os meus agradecimentos em particular ao Dr. Gonçalves Pinto e ao Dr. José Centeio da ANDC, por toda a colaboração prestada.

O meu sincero reconhecimento ao Prof. Carlos Arriaga, pela sua amizade, confiança e inestimável ajuda!

O Microcrédito em economias desenvolvidas:

Estudo de caso em Portugal

RESUMO

Este estudo tenciona dar a conhecer o modelo de microcrédito adoptado nas economias desenvolvidas e em particular o modelo português, para compreender as suas eventuais diferenças, em relação ao modelo original concebido por Muhammad Yunus (Grameen Bank) para o Bangladesh. No entanto, importa referir, que este estudo quer perceber particularmente como é abordada a questão da insolvência, e não a inegável importância do microcrédito como ferramenta de inclusão social.

O pensamento e o modelo de microcrédito de Yunus tem como destinatários os pobres, sem historial bancário, nem quaisquer bens que possam ser dados como garantia e que por isso ignorados pela banca tradicional. Neste modelo, o risco assume a particularidade de ser redistribuído pelos membros de pequenos grupos. Pretende-se compreender, como é o microcrédito, importado, recriado ou reinterpretado nas economias desenvolvidas na pós-globalização.

Este trabalho tenciona também perceber o papel dos diferentes tipos de instituições, que promovem o microcrédito, as suas diferentes visões e missões, que depois se reflectem nos seus projectos, a luta pela inclusão, o desenvolvimento empresarial e o empreendedorismo ou a rentabilidade e maximização do lucro.

Pretende-se analisar o modelo de microcrédito «solidário», criado pelo GB no Bangladesh e compará-lo com os modelos e políticas de implementação seguidas na União Europeia, nos Estados Unidos da América e particularmente em Portugal. Importa perceber a as diferenças na abordagem do risco e das garantias bancárias, pois estes são os factores elementares em qualquer empréstimo.

Finalmente, tenciona explicar como funciona o modelo português, o seu processo de implementação e as suas particularidades. O estudo empírico deste trabalho relaciona a importância de três vertentes, o capital humano, o empreendedorismo e o recurso ao microcrédito no desenvolvimento regional. Pretendeu-se estudar a distribuição dos programas de microcrédito em Portugal e analisar as características desses projectos, atendendo à formação dos beneficiários deste produto.

The Microcredit in developed economies:

Case Study in Portugal

ABSTRACT

This study intends to explain the design of microcredit adopted in developed economies and in particular the Portuguese model, to understand the differences in relation to the original model developed by Muhammad Yunus (Grameen Bank) in Bangladesh. However, it's important to refer that this study have fundamentally his attention in the question of insolvency, and not the in the undeniable importance of microcredit as a tool for social inclusion.

The thought and model of microcredit Yunus is addressed to the poor, with no banking history, nor any goods that may be given as collateral and therefore ignored by traditional banks. In this model, the risk has the particularity of being redistributed by the members of small groups. For this study it is important understood, how was the microcredit, imported, recreated or reinterpreted in the developed economies in the post-globalization.

This work intends also to understand the role of different types of institutions which promote microcredit, their different visions and missions, which is then reflected in their projects, the struggle for inclusion, the entrepreneurship and business development or the maximization of profit.

It is intended to examine the 'solidarity' model of microcredit, created by the GB in Bangladesh and to compare it with models and implementation of policies followed in the European Union, in the United States and particularly in Portugal. Should understand the differences in approach to risk and bank guarantees, because these are the basic factors in any loan.

Finally, will explain how work the Portuguese model, the process of their implementation and their characteristics. The empirical study of this work relates the importance of three aspects, human capital, entrepreneurship and the use of microcredit in regional development. Intended to study the distribution of microcredit programs in Portugal and analyze the characteristics of these projects, given the training of the beneficiaries of this product.

Índice

Capítulo 1 - Introdução.....	13
Capítulo 2 - O surgimento do microcrédito.....	17
2.1 A nova ordem económica.....	17
2.1.1 A «acumulação flexível».....	18
2.1.2 A globalização neoliberal.....	19
2.1.3 A globalização contra-hegemónica.....	22
2.1.4 Porquê o microcrédito?.....	23
2.1.5 O pensamento de Muhammad Yunus.....	24
2.2 Microcrédito e Microfinança: conceitos e métodos de empréstimos.....	28
2.2.1 A transformação da política do <i>World Bank</i>	28
2.2.2 As instituições da Microfinança.....	31
2.2.3 Porque é que a microfinança cresce?.....	31
2.2.4 O risco e a abordagem à falta de garantias.....	32
2.2.5 O enquadramento sistémico.....	33
2.2.6 Os empréstimos individuais.....	36
2.2.7 As inovações da Microfinança.....	37
2.2.8 Os grupos de empréstimos.....	38
Capítulo 3 - O modelo do Grameen Bank.....	45
3.1 Grameen Trust.....	46
3.2 A implantação do Grameen Bank.....	46
3.3 Metodologia do Grameen Bank, o modelo solidário.....	47
3.4 Acompanhamento dos clientes pelos agentes do GB.....	50
3.5 Condições de crédito.....	51
3.6 Lidando com o incumprimento dos reembolsos.....	51
3.7 Políticas para desastres.....	53
Capítulo 4 - O microcrédito nas economias desenvolvidas.....	55
4.1 A situação na União Europeia: antecedentes históricos.....	55
4.1.1 As políticas europeias do microcrédito.....	56
4.1.2 As diferentes abordagens.....	58
4.1.3 As necessidades socioeconómicas.....	58
4.1.4 O conceito de microcrédito.....	60
4.1.5 As instituições de Microfinança.....	60
4.1.6 A abordagem do risco na ausência de garantias.....	65
4.1.7 As condições dos microempréstimos.....	66
4.1.8 Os modelos de empréstimos.....	67
4.2 O microcrédito nos Estados Unidos.....	69

4.2.1	As instituições norte-americanas: eficiência e financiamento	71
4.2.2	A dificuldade das microempresas	72
4.2.3	O contexto cultural: a importância do capital humano	74
4.2.4	As metodologias utilizadas: a inexistência de capital social.....	76
4.3	O microcrédito em Portugal	80
4.3.1	As dificuldades de penetração do microcrédito	81
4.3.2	O processo de empréstimo.....	83
4.3.3	Os financiamentos do microcrédito	85
4.3.4	A implementação do projecto.....	86
4.3.5	O capital humano e financeiro.....	87
4.3.6	Outras metodologias e serviços microfinanceiros	88
4.3.7	Instituição de mecanismos de observação e avaliação regular do sistema	89
Capítulo 5 - Estudo Empírico do microcrédito em Portugal		91
5.1	Objectivo do estudo.....	91
5.2	Hipóteses de Estudo	91
5.3	Base de dados da ANDC.....	93
5.4	As variáveis.....	97
5.5	Tratamento Estatístico e Económico.....	98
5.6	Modelo 1: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do montante de crédito concedido no âmbito do programa de microcrédito.....	98
5.7	Observações do Modelo 1:.....	100
5.8	Modelo 2: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do projecto tipo artesanal	101
5.9	Modelo 3: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do projecto que envolve transformação/produção.....	102
5.10	Modelo 4: Modelo de Avaliação do capital humano em relação ao incumprimento dos empréstimos	104
5.11	Conclusões do estudo empírico.....	107
Capítulo 6 - Considerações finais		109
Bibliografia.....		113
Anexos		119
	As 16 decisões do Grameen Bank.....	119

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Género dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC).....	94
Gráfico 2 - Classes Etárias dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC).....	94
Gráfico 3 - Habilitações Literárias dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC).....	94
Gráfico 4 - Distribuição dos projectos por NUTS III (Fonte: base de dados da ANDC).....	95
Gráfico 5 - Actividades económicas dos projectos por CAE 2 (Fonte: base de dados da ANDC)	95

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Distribuição dos projectos por actividade económica (CAE 1 dígito rev 3).....	96
Tabela 2 – Variáveis.....	97
Tabela 3 - Características económicas do projecto	98
Tabela 4 - Modelo 1 - Variáveis Dummy	99
Tabela 5 - Modelo 1 estimado.....	99
Tabela 6 - Modelo 2 - Variáveis na equação - etapa 0.....	101
Tabela 7 – Modelo 2 - Variáveis na equação - etapa 1	101
Tabela 8 - Modelo 3 - Variáveis na equação - etapa 0.....	103
Tabela 9 - Modelo 3 - Variáveis na equação - etapa 1	103
Tabela 10 - Modelo 4 - Variáveis.....	104
Tabela 11 - Modelo 4 - Incumprimento por habilitações	105
Tabela 12 - Modelo 4 - Incumprimento por género	105
Tabela 13 - Modelo 4 - Incumprimento por actividades	105
Tabela 14 - Incumprimento por CAE 2.....	106
Tabela 15 - Modelo 4 - Incumprimento por classes etárias.....	106
Tabela 16 - Modelo 4 - Incumprimento por NUTS.....	106

Lista de abreviaturas e siglas:

AEO - *Association of Enterprise Opportunity*
ANDC - Associação Nacional do Direito ao Crédito
ANJE - Associação Nacional de Jovens Empresários
BEI - Banco Europeu de Investimento
CE – Comissão Europeia
CGAP - Consultative Group to Assist the Poor
EMN - European Microfinance Network
FEI - Fundo Europeu de Investimento
FIELD - *Microenterprise Fund for Innovation, Effectiveness, Learning and Dissemination*
FMI – Fundo Monetário Internacional
IEFP - Instituto de Emprego e Formação Profissional
IPSS - Instituições Particulares de Solidariedade Social
JASMINE - *Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe*
JEREMIE - *Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*
MCS - The Microcredit Summit Campaign
MFI – Instituição de microfinança (*microfinance institution*).
NUTS - Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
OMC – Organização Mundial de Comércio
ONG – Organização Não-Governamental
PME - Pequenas e Médias Empresas
RNB - Rendimento Nacional Bruto
ROSCA's - Associações de poupanças e créditos rotativas
SBA - *United States Small Business Administration*
UE – União Europeia
USAID - *U.S. Agency for International Development*

*"You know that mantra:
"Give a man a fish, he'll eat for a day. Teach a man to fish, he'll eat
for a lifetime"? It's missing something: microfinance is the fishing rod,
the boat, the net, etc. Cash and dignity, side by side...
Maybe the mantra should be:
"Give a man a fish, he'll eat for a day. Give a woman microcredit, she,
her husband, her children and her extended family will eat for a
lifetime."
- Bono (U2) - Paul David Hewson, The New York Times, September 21, 2005*

Capítulo 1 -Introdução

O sucesso alcançado pelo microcrédito nas economias dos países do Sul granjeou-lhe enorme notoriedade mundial. Este sucesso foi fortemente personificado em Muhammad Yunus, líder do Grameen Bank (GB). Yunus elegeu os mais pobres dos pobres como alvo das suas políticas de microfinança social, prosseguindo desta forma os Objectivos do Milénio, aprovados pela Assembleia Geral da Organização das Nações Unidas (ONU). Em 2006 foi-lhe atribuído o Prémio Nobel da Paz, pela sua luta através do Microcrédito, contra a pobreza, exclusão e desigualdade social. É sem dúvida, por estes factos, que o microcrédito é hoje aplicado e estudado a nível global.

Nesta perspectiva, este estudo pretende dar a conhecer o modelo de microcrédito adoptado nas economias desenvolvidas, em particular o modelo português e compreender as suas eventuais diferenças em relação ao modelo original concebido por Yunus para o Bangladesh. No entanto, importa referir, que este estudo pretende perceber fundamentalmente como é abordada a questão da insolvência, e não a sua inegável importância como ferramenta de inclusão social.

Este estudo começa assim por analisar a evolução histórica do sistema capitalista e que provocou o «surgimento» do microcrédito. Assume-se que a teoria da «escola da regulamentação» explica a sua evolução em permanente dialéctica interna e permite também perceber como se originou o processo da globalização e as consequências ou os desequilíbrios que esta provocou no sistema internacional. Esta é uma etapa importante, pois permite compreender, porque o microcrédito surge nos países do Sul e também porque é importado, recriado ou reinterpretado nas economias desenvolvidas na pós-globalização.

Abordamos depois o pensamento e o modelo de microcrédito de Yunus que tem como destinatários, os pobres, os ignorados pela banca tradicional, sem historial bancário, nem quaisquer bens que possam ser dados como garantia. Neste modelo, o

risco assume a particularidade de ser abordado colectivamente, é partilhado pelos membros de pequenos grupos. Mas a grande inovação e razão do sucesso do GB, foi a total ausência de garantias ou cauções nos seus microempréstimos.

Passando depois neste trabalho, a explicar como e porque evoluiu a política económica da ajuda económica para os países do Sul, promovida pela ONU, através do Banco Mundial, para o modelo actual de microfinança. Será justo, reconhecer que alguma razão na mudança verificada residirá na importância da «filosofia» de Yunus, comprovada pelo sucesso do modelo de microcrédito «solidário». É também importante compreender o papel dos diferentes tipos de instituições que promovem o microcrédito e as suas diferentes visões e missões, que depois se reflectem nos seus projectos, a luta pela exclusão ou o desenvolvimento empresarial e o empreendedorismo ou ainda o puro aspecto da rentabilidade e maximização do lucro.

Explicamos depois o funcionamento do modelo de microcrédito «solidário», implementado pelo GB no Bangladesh e logo em seguida quais os modelos e políticas seguidas na União Europeia (UE), nos EUA e em Portugal. Estas etapas vão permitir perceber a evolução e a importância do contexto social e cultural para a escolha do modelo de microcrédito. Se o modelo original preconiza os grupos de empréstimo e a responsabilidade mútua dentro dos grupos para lidar com o risco, os mais recentes projectos de microcrédito, têm adoptado outras formas de abordar o risco. Em alguns modelos o mecanismo de grupos de empréstimos é mantido, mas é adoptada a responsabilidade individual em vez da responsabilidade de grupo. A sua reinterpretação nas economias desenvolvidas, como na UE e nos EUA, é ainda uma abordagem mais radical, assumindo por completo a responsabilidade individual. Como tal, não podemos deixar de considerar, que é essencial, entender o porquê das diferenças entre o modelo original e o modelo adoptado em economias desenvolvidas.

Para este estudo importa fundamentalmente perceber a questão do risco e das garantias bancárias que estão presentes no desenvolvimento deste estudo, pois estes são os factores elementares em qualquer empréstimo. O custo dos créditos bancários é avaliado segundo o risco, assim este determina qualquer financiamento.

A sofisticação das instituições bancárias presentes nas economias desenvolvidas disponibiliza ao mercado uma variedade de créditos, para todo o tipo de destinatários e gradações de risco. Assim importa perceber porque existe a oferta de microcrédito ao mercado, como é financiado, quais as instituições que o promovem e implementam, as

garantias requeridas e a percepção do risco neste tipo de crédito, tendo em conta os seus variados contextos culturais.

Por fim neste trabalho, pretende-se explicar como funciona o modelo português, o seu processo de financiamento e as suas particularidades. Importa referir que na sequência desta investigação foi desenvolvido, um estudo empírico sobre o microcrédito em Portugal, de que se dá conta neste trabalho. Este estudo pretende relacionar a importância de três vertentes, o capital humano, o empreendedorismo e o recurso ao microcrédito no desenvolvimento regional. Pretendeu-se estudar a distribuição dos programas de microcrédito em Portugal e analisar as características desses projectos, atendendo à formação dos beneficiários deste produto.

Este estudo termina com as considerações devidas, a importância do capital humano e social na definição dos modelos de microcrédito nas diferentes abordagens. As abordagens do risco nos diferentes contextos, bem como as visões e objectivos presentes, a luta contra a exclusão social e como ferramenta de desenvolvimento empresarial, nos diferentes modelos.

Capítulo 2 -O surgimento do microcrédito

2.1 A nova ordem económica

O capitalismo sob o ponto de vista da *escola da regulamentação*, (Aglietta 1979)¹ é um regime de acumulação que pressupõe a existência de um período razoável de estabilidade estrutural que permita o crescimento, i.e., um resultado *win-win* entre o consumo (mercado) e a acumulação (lucro). A estabilidade exige o equilíbrio entre o capital e o trabalho e obviamente alguma harmonia entre todos os indivíduos que integram o regime, isto é, capitalistas e outros agentes político-económicos.

Esta teoria defende que não basta a uma economia capitalista, a célebre «mão invisível» do mercado, como afirma Adam Smith:

“Every individual...generally, indeed, neither intends to promote the public interest, nor knows how much he is promoting it. By preferring the support of domestic to that of foreign industry he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention.”

1776. The Wealth of Nations, Book IV, Chapter II, Book four of systems of political economy.

Para Michel Aglietta, para que num regime capitalista o crescimento exista, mesmo que as instituições privadas de apoio social funcionem com normalidade, é sempre necessário que haja uma acção de regulação colectiva do Estado. Esta função dos Estados visa compensar as falhas do mercado, tais como, a concentração de poder num ou vários actores do mercado, para evitar os monopólios e carteis, fornecer bens colectivos, como sejam, a água, a saúde pública, a escola, a segurança e defesa, a justiça, que não podem ou não devem ser produzidos ou vendidos pelo mercado.

As pressões colectivas promovidas pelos Estados afectam o rumo do capitalismo. Assim deverá existir um processo de regulamentação, compreendendo leis, hábitos e comportamentos individuais, que garantam o regular funcionamento das interações socioeconómicas e políticas entre os vários actores e instituições,

¹ Aglietta, Michel. 1979. *A theory of capitalist regulation: the US experience*. New Left Books. London and New York.

conducente a uma equilibrada distribuição da riqueza, que promove a estabilidade para a «acumulação» e o crescimento de um sistema capitalista. (Harvey 1999) ²

2.1.1 A «acumulação flexível»

A regulação era entendida como importante para o funcionamento de uma economia, até ao choque petrolífero de 1973, que provocou uma forte inflação e pôs em causa as finanças e a gestão dos recursos nos Estados capitalistas, criando uma grave crise fiscal e de legitimação. Esta crise obrigou a uma racionalização de recursos e a uma profunda reestruturação das forças e condições do mercado. Ocorreram profundas mudanças tecnológicas e comportamentais, bem como, novas localizações geográficas para a produção, tendo em vista essencialmente os baixos custos salariais.

A esta nova conjuntura capitalista, David Harvey designa-a por *acumulação flexível*. Esta é marcada por fortes divergências com o tipo de acumulação seguida pelo *fordismo*, o regime vigente desde o início do século e que prevaleceu em maior ou menor grau até 1973. Este novo regime exigiu em primeiro lugar um Estado menos regulador, um Estado pouco interventivo e apoiou-se fundamentalmente na flexibilidade dos processos e mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracterizou-se também pelo surgimento de novos sectores de produção, novos produtos e novos nichos de mercado. Foi concedida alta prioridade à agilização e inovação dos sistemas financeiros, à inovação comercial, tecnológica e organizacional.

Esta inovação constante diminuiu os ciclos de vida dos produtos e criou um novo tipo de consumo induzido, as modas fugazes. Esta dinâmica originou mudanças rápidas e desiguais nos padrões de desenvolvimento, tanto entre sectores como entre áreas geográficas, criando grande oferta de emprego do sector dos serviços, bem como, novos pólos industriais em regiões até então subdesenvolvidas. (Harvey 1999)

Este novo modelo compreende uma característica que Harvey chama de *compressão do espaço-tempo* no mundo capitalista, resultado de uma revolução nas tecnologias de informação e comunicação, os satélites, a internet (*World Wide Web - WWW*), que originou a aceleração dos processos de informação e comunicação. O sector financeiro sofreu uma profunda transformação com o «dinheiro electrónico», possibilitando transferências intercontinentais de grandes volumes de capital em

² Harvey, David. 1999. *Condição Pós-Moderna – Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. Edições Loyola. 8ª Edição. São Paulo.

questões de segundos e as bolsas de valores ficaram ao alcance dos capitalistas, dos pequenos investidores e dos especuladores do mundo inteiro. Por outro lado, a queda dos custos de transporte encurtou as distâncias, tornou o mundo num espaço cada vez mais amplo e variado e permitiu as deslocalizações da produção. (Nye e Keohane 1977)³

As novas condições de mobilidade e flexibilidade proporcionaram que os empregadores exercessem maiores pressões sobre o mercado do trabalho, devido à crescente mão-de-obra que se viu no desemprego. Este novo tipo de acumulação criou altos níveis de desemprego, rápida destruição e reconstrução de habilidades, ganhos muito modestos de salários reais e o retrocesso do poder sindical. (Harvey, 1999)

A deslocalização maciça da produção para regiões que antes não tinham qualquer tradição produtiva, fez importar para antigas zonas de produção, práticas laborais regressivas e penalizadoras que se praticavam nesses novos pólos industriais. A consequência do aumento de desempregados originou a perda de poderes de negociação e mobilização dos sindicatos e logicamente o patronato aproveitou uma vez mais para impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, com vista a satisfazer as necessidades específicas das suas empresas. Adoptaram condições contratuais de trabalho precárias e flexíveis, de acordo com as necessidades dos seus picos produtivos e assim aumentou o trabalho subcontratado e o trabalho temporário. Este novo tipo de estrutura de trabalho subcontratado com muita precariedade abriu oportunidades para a criação de pequenas unidades de produção, muitas de tipo familiar, de trabalho doméstico e artesanal. Passou-se da produção em economias de escala do *fordismo*, para a produção altamente organizada mas distribuída por pequenos lotes a preços baixos e distribuída por várias unidades produtivas. Nesta conjuntura a organização da classe trabalhadora e da sua luta de classes perdeu sentido, os conflitos tornaram-se individualistas e de meras lutas pelo poder, próprios de um sistema de parentesco ou de clã. (Harvey, 1999)

2.1.2 A globalização neoliberal

Foi o modelo de capitalismo descrito anteriormente que obviamente originou o modelo de globalização das últimas três décadas, caracterizada fundamentalmente pela

³ Nye, Joseph e Robert Keohane. 1977. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown and Company.

noção de uniformização universal e eliminação das fronteiras nacionais. A teoria neoliberal vigente entende que o mundo está integrado numa economia global, onde perante a multiplicidade de interdependências deixou de fazer sentido distinguir o Norte e o Sul, ou entre centro, periferia e semi-periferia do sistema mundial.

A ideia presente é que a globalização está a ter um impacto uniforme em todas as regiões do mundo e em todos os sectores de actividade. (Sen 2002⁴)

No entanto, é difícil sustentar que a nova economia destruiu o conceito (ou o sentido pejorativo) de Sul, pois a disparidade de riqueza entre países pobres e países ricos não cessou de aumentar nos últimos trinta anos. A liberalização dos mercados desestruturou os processos de inclusão e de exclusão e inequivocamente os países onde a integração na economia mundial se processou predominantemente pela exclusão, foram os países do Sul e da periferia do sistema mundial.

A globalização compreende uma rede de «*interdependência complexa*» (Nye e Keohane, 1977) entre vários tipos de actores e a diferentes níveis que provocam atritos e conflitos, mas na *real politics*, o campo hegemónico apoia-se num consenso entre os seus mais influentes membros. Este consenso, conhecido por «consenso neoliberal» ou «Consenso de Washington», dado que foi nesta cidade onde foi subscrito pelos Estados centrais do sistema mundial em meados da década de oitenta e visou delinear o rumo da economia mundial. Estrutura-se em três componentes fundamentais: o consenso do Estado fraco ou pouco regulador; o consenso da democracia liberal; o consenso do primado do direito e do sistema judicial. Em suma, a responsabilidade central do Estado consiste em criar o quadro legal e dar condições de efectivo funcionamento às instituições jurídicas e judiciais para que as mais variadas interacções socioeconómicas «fluam», para que o mercado possa funcionar. (Santos 2001)⁵

Esta nova economia mundial provocou a emergência de grandes blocos económicos, nomeadamente, os Estados Unidos da América (EUA), a União Europeia (UE), o Japão e ultimamente o surgimento da China. É caracterizada pela perda da soberania dos Estados, que é delegada a uma governança mundial exercida por organizações transnacionais como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial do Comércio (OMC).

⁴ Sen, Amartya. 2002. How to judge globalism: global links have spread knowledge and raised average living standards. *The American Prospect*. VI3

⁵ Santos, Boaventura de Sousa. 2001. *Globalização: Fatalidade ou Utopia?* Edições Afrontamento. Porto.

Como se compreenderá, são os países periféricos e semi-periféricos, com recursos e sistemas económicos em desenvolvimento que mais sofrem as imposições neoliberais destas organizações transnacionais. Estas exercem pressões para que as suas políticas económicas sejam seguidas, condicionando a renegociação favorável das dívidas externas desses Estados ao cumprimento das suas directivas. Estas imposições, compreendem as políticas que são e foram seguidas pelos Estados centrais, como sejam, a liberalização dos mercados; a privatização das indústrias e serviços; a desactivação das agências regulatórias e de licenciamento; a desregulação do mercado de trabalho e a «flexibilização» da relação salarial; a redução ou se possível a privatização dos serviços de bem-estar social, medidas que incluem a privatização dos sistemas de pensões, partilha dos custos dos serviços sociais por parte dos utentes, maior restrição no acesso à assistência social, expansão do chamado terceiro sector, o sector privado não lucrativo, pouca preocupação com as políticas ambientais entre outras medidas liberais.

É importante sublinhar, que a ideologia neoliberal entende que o crescimento e a estabilidade económicos assentam na redução dos custos salariais, pelo que é necessário liberalizar o mercado de trabalho, reduzindo os direitos laborais, proibindo a indexação dos salários aos ganhos de produtividade e os ajustamentos em relação ao custo de vida e eliminando a prazo a legislação sobre salário mínimo. Mas não são só os Estados periféricos que estão sujeitos a pressões, mesmo os Estados centrais sofrem pressões, pois são periodicamente avaliados pelas agências financeiras multinacionais de *rating*, que avaliam a sua situação financeira e os consequentes riscos e oportunidades que estes oferecem aos investidores internacionais, o que pode fazer aumentar o preço do dinheiro para os Estados que por exemplo, aumentem a sua dívida pública. (Santos 2001)

A globalização introduziu um facto marcante e inovador a nível social: o conceito de consumidor, substituiu o de cidadão e o critério de inclusão deixou de ser o direito, para passar a ser a solvência.

Os insolventes são os pobres, que incluem os consumidores que ultrapassam os limites do sobreendividamento. Em relação a estes devem adoptar-se medidas de luta contra a pobreza que minorem mas não eliminem a exclusão, já que esta é entendida como um efeito inevitável do desenvolvimento assente no crescimento económico e na competitividade a nível global. Assim, a nova pobreza globalizada não resulta de falta

de recursos humanos ou materiais, mas tão só do desemprego, da destruição das economias de subsistência e da minimização dos custos salariais à escala mundial.

Estas políticas desestruturantes provocaram a desigualdade na distribuição da riqueza mundial nas últimas décadas, pois hoje quase 1/4 da população mundial vive na pobreza absoluta, ou seja, com um rendimento inferior a um dólar por dia. A riqueza dos três mais ricos bilionários do mundo excede a soma do produto interno bruto dos 48 países menos desenvolvidos do mundo! (Santos 2001)

2.1.3 A globalização contra-hegemónica.

A globalização capitalista neoliberal convive com uma contra-corrente social que propõe o particularismo, a diversidade local, a identidade étnica e o regresso ao comunitarismo. À globalização hegemónica contrapõem-se variados movimentos de contestação a nível global que recusam o pensamento único promovido por esta hegemonia. A maioria da população mundial mantém economias tradicionais, não são efectivamente pobres e grande parte dos que são, foram atirados para essa condição pelas políticas desta economia dominante. Uma face desta resistência contra a globalização reside na promoção das economias locais e comunitárias, que entende que numa economia e cultura cada vez mais desterritorializadas, a redescoberta do sentido do lugar e da comunidade e a reinvenção de actividades produtivas de proximidade, tais como, iniciativas de pequena agricultura familiar e pequeno comércio local. A contestação às práticas capitalistas globais consiste na globalização de lutas que tornem possível a distribuição democrática da riqueza, ou seja, uma distribuição assente em direitos de cidadania, individuais e colectivos. (Santos 2001; Lucarelli 2005)⁶

Como se compreende, não se pode aceitar a noção de homogeneização ou uniformização que é proposta pela teoria neoliberal para caracterizar a globalização vigente, dado que não se podem ignorar as diferenças no sistema mundial, tais como o aumento dramático das desigualdades entre países e mesmo no interior de cada país, entre ricos e pobres. Este desequilíbrio na distribuição da riqueza levou vários críticos, especialistas e paradoxalmente alguns especuladores, a alertar os governantes mundiais pedindo que fossem impostas taxas sobre os investimentos especulativos e às

⁶ Lucarelli, Bill. 2005. Microcredit: A cautionary tale. *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 35 No. 1.

transferências de capital e acções regulatórias sobre o movimento descontrolado do capital para salvação do próprio capitalismo.

Para atestar o que atrás se afirmou, a crise que se vive hoje foi fundamentalmente originada pela falta de regulação na especulação financeira. Pior será para os mais pobres, se a especulação se «mover» para o mercado de futuros provocará uma subida artificial do preço dos cereais e dos bens alimentares associados, que poderá a breve prazo provocar mais fome no mundo inteiro. (ONU 2008)⁷

A máxima liberal de deixar o mercado funcionar, mostra que os factores de exclusão são exponenciados pelos naturais e variados excessos provocados pelo «livre funcionamento do mercado» e que é inevitável a regulação do mercado pelos Estados sob pena de enfrentarmos cíclicas crises, como a que agora atravessamos.

2.1.4 Porquê o microcrédito?

O microcrédito é uma resposta contra as desigualdades na distribuição de riqueza e desenvolvimento no mundo e a exclusão consequente provocada pelos fenómenos desestruturantes produzidos pela globalização neoliberal. A sua estratégia para a inclusão visa expandir os serviços microfinanceiros, ou seja primordialmente, conceder pequenos empréstimos aos mais pobres, sem exigir garantias. Esta luta em prol dos mais empobrecidos, radica no facto de que estes não têm acesso ao crédito dos serviços financeiros tradicionais, são considerados insolventes. No entanto, a filosofia do microcrédito crê, que estes têm capacidades que devem ser valorizadas e que os fazem serem merecedores de crédito, sobretudo pela sua luta diária, permanente, pela subsistência e sobrevivência.

O microcrédito oferece a possibilidade de criação do próprio emprego ou de uma actividade não assalariada, capaz de gerar proventos que garantam o sustento, aliviem a condição de pobreza e promovam a inclusão social.

Os mais pobres são excluídos do «*mainstream*» da banca tradicional, porque não possuem bens, não têm qualquer histórico bancário, não sabem ler ou escrever ou mesmo assinar seus próprios nomes e não têm um emprego formal, como tal, não reúnem as garantias básicas para contrair empréstimos. Por outro lado os excluídos (nos países do Sul), vivem em áreas rurais, fora das áreas de actuação da banca tradicional,

⁷ ONU. 2008. The Millennium Development Goals Report 2008. United Nations Department of Economic and Social Affairs

para além de que a maioria dos bancos não concede empréstimos tão pequenos, muitas vezes menos de que um dólar, pela simples razão de que na sua racionalização, os custos administrativos seriam considerados proibitivos, pois o sistema financeiro é fundado na lógica da maximização do lucro.

2.1.5 O pensamento de Muhammad Yunus

O exemplo de maior sucesso da «microfinança social» nasceu em 1976 com Muhammad Yunus, agraciado com o Prémio Nobel da Paz em 2006, que criou no Bangladesh o Grameen Bank (GB) e que hoje oferece microcrédito a milhões de famílias pobres. Yunus elegeu as mulheres pobres do Bangladesh rural como seu público-alvo e o seu projecto transformou-se numa iniciativa bem sucedida de desenvolvimento económico, equitativo e sustentável e de instrumento de inclusão, que serve de modelo para diversas ONG's e instituições financeiras no mundo todo. A filosofia do GB (Yunus 2007⁸) baseia-se no conceito inverso da banca tradicional, que segue a regra de que quanto mais dinheiro um indivíduo tem mais dinheiro pode obter de empréstimo, o que por outro lado implica, que se um indivíduo não tiver dinheiro, não consegue empréstimo algum. Desta forma, mais de metade da população mundial fica excluída do acesso ao crédito do sector financeiro tradicional.

O modelo de Yunus, funda-se no princípio de não exigir quaisquer garantias bancárias e defende que o crédito deve ser considerado um direito humano. Ele considera que «*a pobreza é a ausência de todos os direitos humanos*» e pode ser erradicada, bastando vontade e empenho por parte de cada ser humano que co-habita este planeta. Segundo Yunus, a miséria e a pobreza, foram criadas e são sustentadas por conceitos e instituições desenhadas por todos nós e que formam este sistema social e económico. A discriminação, o acesso desigual aos recursos e o estigma social e cultural contribuem significativamente para a manutenção e ampliação das situações de miséria e fome no mundo.

Yunus afirma («*Le système est aveugle à toute autre considération que le profit*»- *Le Monde*. 25.04.2008) que os bancos se recusam a entender que o facto de concederem empréstimos aos pobres, permite criar empregos e fontes de rendimentos.

⁸ Yunus, Muhammad. 2007. *Banker to the poor*. Public Affairs Ed. New York.

O sistema financeiro não reconhece uma família ou um casal como uma unidade de produção dinâmica, não concebe que uma actividade independente, uma pequena banca de rua, serviços de pequenas reparações, barbeiro, cabeleireira, pequenos artesãos itinerantes, ou seja, tudo aquilo que se enquadra na economia informal, constitui um verdadeiro trabalho e é uma fonte de empregos que deve ser estimulada pelo crédito.

A literatura económica cria um impasse em relação a este dado fundamental da actividade humana, o trabalho independente é o meio primordial para se ganhar a vida. A lógica do capitalismo financeiro dominante considera unicamente o emprego assalariado e é com base nessa premissa que os indivíduos são considerados solventes e podem aceder ao crédito. Os pobres dos países em desenvolvimento não têm expectativas que grandes empresas os remunerem, nem esperam muito das políticas de emprego nem dos subsídios de desemprego, precisam de alimentar as suas famílias, fazem uma multiplicidade de trabalhos para ganharem o seu sustento. Basta atentar à intensa actividade que predomina nas ruas das cidades asiáticas mais pobres, e o marasmo que acontece no mundo ocidental! É preciso apoiar essa energia com crédito popular, capaz de fornecer-lhe ferramentas económicas.

No Bangladesh, qualquer canto do país, na cidade, no campo, ferve de actividades informais. Praticamente em todas as casas, nos quintais, nos jardins, há pessoas que plantam, fabricam, soldam, consertam. No Ocidente rico, oferece-se apenas um tipo de emprego, o emprego assalariado. Não se deve excluir qualquer forma de contratação, bem como, todas as políticas de emprego, mas promover-se apenas o regime de assalariado é muito limitado. Considerar o homem apenas como um ser em busca de um pagamento, é uma concepção demasiadamente simplista do ser humano e uma forma de escravidão.

Nos países desenvolvidos as crianças estudam para obter um bom emprego, ou seja, um bom salário, para mais tarde trabalharem para alguém e tornarem-se dependentes nessa relação. Mas o ser humano não nasceu para servir outro ser humano, quando os homens eram caçadores-recolectores, não eram escravos, controlavam as suas existências. Milhões de anos mais tarde perderam essa liberdade. Levam vidas rígidas, repetindo os mesmos ritmos de trabalho todos os dias. Correm para ir trabalhar e para voltar a casa, esta vida robótica não é um progresso. O regime do assalariado limitou o empreendedorismo e uma vida mais livre, criou uma maior rigidez. O indivíduo tem um salário, um patrão, deve fazer o seu trabalho quer lhe agrade ou não, pois ele é uma máquina de fazer dinheiro, neste facto reside o perigo global das

estruturas económicas actuais e da teoria dominante. O homem é considerado exclusivamente um agente económico, um empregado, um assalariado, uma máquina. Esta é uma visão unidimensional do ser humano, o regime de assalariado deveria ser uma opção entre outras possibilidades.

Na política económica dominante, a economia informal não é incentivada, pelo contrário, impõem-lhe toda uma série de entraves, como regulamentos, patentes, impostos. É uma atitude errada em relação a este tipo de economia baseada na informalidade, os Estados deveriam ter o cuidado de não a sufocar. (Evers e Lahn 2006)

9

Na economia informal, as pessoas executam uma actividade que gera um rendimento, o auto-emprego, não é preciso preencher formulários de candidatura, não se espera ser contratado, os indivíduos respondem directamente à procura e ao inventarem a sua própria actividade, cuidam deles e das suas famílias. Dezenas de milhões de pessoas vivem desta forma nos países em vias de desenvolvimento, enquanto nos países ricos, a teoria dominante não considera essas actividades como económicas. Os actores sociais, os bancos, recusam-se a financiá-las e a ajudá-las, acreditam somente na empresa formal, no regime do assalariado.

A ideia de capitalismo social de Yunus, leva a que muitos o vejam como um idealista, porém ele considera-se realista. Para Yunus, os negócios não devem ser vistos somente como fonte de lucros, o homem pode realizar outras coisas ao fazer negócios, pode procurar alcançar objectivos sociais, ecológicos ou humanistas. O problema central do capitalismo é que ele só dá espaço para apenas uma única maneira de agir, conseguir lucros imediatos, não integra a dimensão social da teoria económica. No seu modelo as empresas não podem ter como objectivos pagar decentemente aos seus assalariados e melhorar a situação social, serve somente para que os seus gestores e accionistas obtenham lucros.

O tipo de empresas que o GB promove, parecem-se com sociedades capitalistas clássicas, empregam trabalhadores, produzem bens e serviços, oferecem aos seus clientes um preço único e coerente, a sua facturação permite-lhes cobrir seus custos com solidez. São empresas que funcionam, mantêm seu equilíbrio não dependem da

⁹ Evers, Jan e Stefanie Lahn. 2006. Promoting Microfinance: Policy Measures Needed. Evers & Jung - Research and Consulting in Financial Services. Finance & The Common Good/Bien Commun - N° 25

caridade, nem de doações ou ajudas governamentais. No entanto, a sua fundamental particularidade, é que se destinam a criar benefícios sociais para uma determinada categoria de população. Como por exemplo, produzir uma alimentação de qualidade destinada às crianças pobres, eliminando os custos de embalagens dispendiosas e publicidade dos alimentos tradicionais!

2.2 Microcrédito e Microfinança: conceitos e métodos de empréstimos

O Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), uma instituição criada no âmbito das Nações Unidas, «albergada» junto do Banco Mundial, bem como, o The Microcredit Summit Campaign (MCS), são duas das maiores organizações de promoção do microcrédito a nível mundial. Estas duas organizações reúnem no seu seio a larga maioria das personalidades e instituições mundiais que se dedicam ao microcrédito.

Para todas estas organizações, a definição de microfinança, compreende a prestação de serviços financeiros para indivíduos pobres ou com pessoas que vivem com baixos rendimentos. Na prática, o termo é frequentemente utilizado para referir-se a pequenos empréstimos, o microcrédito, mas na realidade compreende também outros serviços, financeiros, tais como poupanças, seguros ou transferências de dinheiro, providenciados por instituições de microfinança, comumente designadas neste meio, por *microfinance institutions* (MFI's). (CGAP 2008¹⁰; MCS 2008)¹¹

Por vezes existe alguma dúvida sobre o termo microfinança e microcrédito, assim importa clarificar: o microcrédito refere-se a empréstimos muito pequenos, para indivíduos sem trabalho assalariado e sem quaisquer garantias. A microfinança é um termo mais abrangente, refere-se à prestação de serviços financeiros, incluindo o microcrédito, mas também à poupança, seguros, transferências monetárias e de outros produtos para os pobres e pessoas com baixos rendimentos. O crédito ao consumo concedido a trabalhadores assalariados não é incluído na definição do microcrédito. (ONU (2) Blue Book 2006¹²; UNCDF 2008¹³)

2.2.1 A transformação da política do *World Bank*

O Banco Mundial (*World Bank*) estima que haja hoje no mundo 500 milhões de pessoas pobres e que a maioria deles não tem acesso a serviços financeiros adequados. O Banco Mundial foi precursor do crédito subsidiado para os pobres e contribuiu com

¹⁰ CGAP - Consultative Group to Assist the Poor. 2008. *What Is Microfinance?* <http://www.cgap.org> - acesso em 15 Março de 2008

¹¹ MSC – Microcredit Summit Campaign. 2008. *What is microcredit?* http://www.microcreditsummit.org/about/what_is_microcredit/ - acesso em 22 de Março de 2008

¹² ONU (2). 2006. *Building Inclusive Financial Sectors for Development (BLUE BOOK)*. Department of Economic and Social Affairs. United Nations Capital Development Fund.

¹³ UNCDF - United Nations Capital Development Fund. 2008. *Vision and Mission Statement for Building Inclusive Financial Sectors*. <http://www.uncdf.org/english/microfinance/> - acesso em 3 de Março de 2008

estudos e políticas activas para a reformulação dos serviços financeiros para pobres que vieram a ser designados por microfinança.

A microfinança tem como objectivo, a prestação de serviços financeiros, destinados a beneficiar o desenvolvimento económico deste público-alvo, os pobres. São geralmente comerciantes, vendedores ambulantes, pequenos agricultores, prestadores de serviços (cabeleiros, condutores de riquexó) artesãos e pequenos produtores, como serralheiros e costureiras. As suas actividades, por vezes de mais de uma actividade, proporcionam-lhes uma fonte de rendimentos, como tal, apesar de serem pobres, geralmente os clientes das MFI's não são os «mais pobres dos pobres». (Ledgerwood 1999) ¹⁴

A microfinança nos moldes actuais surgiu na década de 1980 como resultado dos estudos sobre o crédito subsidiado concedido aos agricultores pobres dos países em desenvolvimento.

Na década de 1970 as agências governamentais foram profícuas em conceder empréstimos para aqueles sem acesso a facilidades de crédito e que por isso eram forçados a pagar altas taxas de juro a usurários. Os governos e os doadores internacionais assumiram que os pequenos agricultores pobres necessitavam de crédito «barato» como forma de promoverem a sua produção agrícola, para esse efeito estes doadores criaram cooperativas de crédito inspirados no modelo Raiffeisen desenvolvido na Alemanha em 1864. (Dichter 2007 ¹⁵; Seibel 2005 ¹⁶; Guinnane 2001 ¹⁷; Hollis e Sweetman 1998 ¹⁸)

No entanto, este modelo de crédito foi alvo de constantes críticas, dado que a maioria dos programas empreendidos acumularam grandes perdas na recuperação dos empréstimos e foram necessárias sucessivas recapitalizações para que continuassem a operar.

¹⁴ Ledgerwood, Joanna. 1999. *Sustainable banking with the poor - Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. The World Bank.

¹⁵ Dichter, Thomas. 2007. *A Second Look at Microfinance: The Sequence of Growth and Credit in Economic History. Development Policy Briefing Paper*. Cato Institute. Washington.

¹⁶ Seibel, Hans Dieter. 2005. *Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia*. Asia Research Institute, Department of Economics, and Department of Sociology National University of Singapore.

¹⁷ Guinnane, Timothy W.. 2001. *Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914*. *The Journal of Economic History*, Vol. 61, No. 2.

¹⁸ Hollis, Aidan, e Arthur Sweetman. 1998. *Microcredit: What can we learn from the past? World Development Vol. 26, No. 10, pp. 1875-1891*.

Nesta primeira abordagem tanto os doadores como os profissionais desta actividade, centraram as suas atenções nas quantidades e montantes dos empréstimos concedidos, sem qualquer preocupação se estes se adaptavam às necessidades dos seus mutuários e se estes créditos eram reembolsados. (Lucarelli 2005¹⁹) Os doadores eram reconhecidos mediante a concessão de fundos e os profissionais das MFI's eram recompensados pela distribuição dos empréstimos ao maior número de pessoas possível, preferencialmente mulheres. Não foi tida em conta a sustentabilidade das MFI's e os efeitos a longo prazo sobre os seus beneficiários. (ONU (2) 2006)

Obviamente, os maus resultados levaram a que tanto os doadores como os profissionais comesçassem a ser responsabilizados pelos resultados. Tornou-se evidente, que eram necessárias «soluções de mercado», visando construir instituições eficientes e sustentáveis, capazes de fornecerem serviços adaptados às exigências dos beneficiários.

Assim nasceu uma nova abordagem, designada por microfinança que deveria ser entendida, como parte integrante do sistema de intermediação financeira. (Ledgerwood 1999)

A atenção deixou de ser a quantidade e os montantes concedidos, mas a qualidade dos impactos dessas operações microfinanceiras. Esta nova visão baseou-se numa lógica de mercado, os mutuários procurarão os serviços das MFI's se os valorizarem, isto é, se os produtos forem bons para eles. Assim o novo objectivo comum, quer de doadores, quer de profissionais, passou a ser a disponibilização de serviços adequados e a definição das melhores práticas e políticas que com coerência incentivassem o crescimento e criassem impacto social.

Será importante referir, que medir o crescimento das microempresas, bem como o alívio da pobreza, não é facilmente demonstrado, mas o índice das taxas de reembolso pode ser um bom indicador do impacto dos microfinanciamentos e essas são reconhecidamente altas nestes projectos e em todos os contextos sociais.

Nesta nova abordagem, os doadores comprometeram as actividades das MFI'S, no sentido de alcançarem a sustentabilidade financeira. Este novo modelo é caracterizado pelas seguintes crenças: o crédito subsidiado prejudica o desenvolvimento; os pobres podem pagar taxas de juros suficientemente «adequadas» para cobrir os custos de transacção e as inevitáveis consequências da informação

¹⁹ Lucarelli, Bill. 2005. Microcredit: A cautionary tale. *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 35 No. 1

imperfeita que prevalece nos mercados onde os mutuários operam. A sustentabilidade como meta, a recuperação dos custos e eventualmente o lucro, é a chave para a permanência institucional, pois acredita-se que gera uma organização mais motivada e eficaz. Tendo em conta que os montantes dos empréstimos para os pobres são pequenos, as MFI's devem crescer para atingir economias de escala e tornarem-se assim sustentáveis. (ONU (2) 2006)

Por isso hoje, o foco destas instituições é mais a prestação de serviços financeiros, enquanto nas décadas de 1970 e grande parte da década de 1980 foram caracterizados por um pacote integrado de crédito e de formação que requeria consideráveis subsídios.

2.2.2 As instituições da Microfinança

As MFI's podem ser organizações não-governamentais (ONG's), cooperativas de poupança e crédito, bancos públicos, bancos comerciais, ou instituições financeiras, mas não-bancárias, também designadas por instituições de microfinança, ou MFI's.

As suas actividades geralmente envolvem intermediação de poupança e crédito e em alguns casos prestam também serviços de seguros e de pagamentos. Assim constam das suas actividades: pequenos empréstimos, normalmente de fundo de maneo; análise informal dos investimentos dos mutuários; substituição de garantias bancárias, criando fundos de grupo ou poupanças obrigatórias; acesso para requerer maiores empréstimos, baseados no desempenho do reembolso do mutuário e a monitorização e racionalização dos empréstimos, dos seguros e poupanças. (ONU (2) 2006)

Para além da intermediação financeira, muitas MFI's fornecem também serviços de intermediação social, como alfabetização, formação em literacia financeira, em capacidades de gestão empresarial, no desenvolvimento da auto-confiança e também prover cuidados de saúde.

Como tal, a microfinança não visa simplesmente proporcionar um serviço bancário, procura ser uma ferramenta de desenvolvimento, embora estes serviços não sejam geralmente incluídos na definição da microfinança. (Ledgerwood 1999)

2.2.3 Porque é que a microfinança cresce?

A microfinança está a crescer pela promessa cumprida de alcançar os pobres, ao apoiar a geração de proventos para microempresas familiares de baixo rendimento.

Ajudar a alcançar a sustentabilidade financeira, a construir a auto-suficiência financeira, livre de subsídios. (Otero1999²⁰; Morduch 1999²¹)

A microfinança foi considerada um instrumento essencial para alcançar os Objectivos do Milénio em 2015, um audacioso conjunto de declarações conducentes a erradicar a pobreza em 2015, estas declarações de intenções foram aprovadas pela Assembleia Geral da ONU em 2000. (ONU 2008 (3)²²; ONU 2005)²³

O potencial de se implantar de acordo com os sistemas tradicionais, pois esta por vezes imita os sistemas tradicionais locais (Seibel 2005), tais como associações de poupanças de crédito rotativo, mas com maior flexibilidade, a um preço mais acessível e com uma base mais sustentável, esta redução de custos torna-a assim muito atractiva. A sua concorrência, a maior disponibilidade de novos produtos financeiros, como resultado da experimentação e da inovação, influencia e faz progredir as instituições financeiras tradicionais locais. (ONU (2) 2006; Ruben 2007)²⁴

Existe um número crescente e bem documentado de inovadoras histórias de sucesso em contextos tão diversos como em áreas rurais no Bangladesh e Mali, bem como, em áreas urbanas na Bolívia, bem como, em economias desenvolvidas. (Ledgerwood 1999)

Os sucessos reconhecidos ao microcrédito prendem-se com as suas altas taxas de reembolso, como também nos seus impactos sobre a exclusão social. Estes sucessos contrastam com os resultados de gestão de instituições financeiras especializadas, que em décadas passadas receberam grandes financiamentos, mas falharam, tanto em termos de sustentabilidade financeira como em alcançar ou servir os pobres;

2.2.4 O risco e a abordagem à falta de garantias

As inovações da microfinança que se têm mostrado mais promissoras, são as que resolvem o problema da falta de garantias usando os grupos de empréstimo solidários e abordagens baseadas no carácter dos mutuários e a utilização da pressão social (dos

²⁰ Otero, Maria. 1999. Bringing development back, into Microfinance. *Journal of Microfinance*. Volume 1 Number 1.

²¹ Morduch, Jonathan. 1999. The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*. Vol. 37, No. 4.

²² ONU (3). 2008. The Millennium Development Goals Report 2008. United Nations Department of Economic and Social Affairs

²³ ONU. 2005. Microfinance and the Millennium Development Goals (MDGs). *Microfinance Matters – Building Inclusive Financial Sectors*. Issue 16. UNCDF.

²⁴ Ruben, Matthew. 2007. The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World. CSA.

membros do grupo), bem como a promessa de repetir maiores empréstimos em função da *performance* dos reembolsos. (Littlefield et al. 2003)²⁵

As técnicas microfinanceiras resolvem os problemas de disciplina dos reembolsos, através de uma maior frequência nos reembolsos, ou seja, através de um número maior de prestações. Resolveram os problemas dos custos de transacção, transmitindo algumas das funções administrativas para os grupos e aumentando a sua proximidade ou envolvimento. Desenvolveram incentivos para os funcionários com vista a alcançar um elevado reembolso dos empréstimos, com uma maior proximidade dos mutuários, proporcionando uma economia de serviços que vão de encontro às necessidades dos pequenos aforradores. (Ledgerwood 1999; Schreiner 2001)²⁶ Noutros casos as MFI's assumem a gestão e análise e também parte do risco, como é o caso europeu mas no entanto, as taxas de reembolso são altas em todos os contextos sociais. (Underwood 2006)²⁷

2.2.5 O enquadramento sistémico

Prestar serviços de microfinança a clientes com variadas carências é um processo complexo, que requer diferentes tipos de capacidades e funcionalidades, pelo que num projecto de microcrédito pode ser necessária a intervenção de mais do que uma instituição. Mesmo uma MFI, com uma abordagem integrada, muitas vezes não fornece todos os serviços procurados pelo grupo-alvo. Assim, compreender como funciona o processo de intermediação financeira e social exige mais uma análise de sistema do que uma simples análise institucional.

A perspectiva de sistema é importante porque podem existir mais do que uma instituição envolvidas num programa e cada uma delas é susceptível de ter objectivos institucionais ou «missões empresariais» muito diferentes. (Ledgerwood 1999)

Assim, se um banco comercial está envolvido, o seu objectivo é gerar lucros e distribuir dividendos aos seus accionistas. Em contraste, as agências governamentais e organizações não governamentais (ONG), apesar das suas muitas diferenças, são organizações de serviços em vez de instituições com fins lucrativos. Têm a sua própria

²⁵ Littlefield, Elizabeth; Jonathan Morduch e Syed Hashemi. 2003. Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals? Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).

²⁶ Schreiner, Mark. 2001. Seven Aspects of Loan Size. *Journal of Microfinance*, Vol. 3 No. 2.

²⁷ Underwood, Tamara. 2006. Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005. European Microfinance Network (EMN)

missão corporativa, que é servirem os seus *stakeholders*, que são simultaneamente clientes e proprietários.

Para as ONG's, é essencial trabalharem de forma eficiente para cobrirem os seus custos, tanto quanto possível, mas a sua preocupação não é o lucro. Trabalham para fornecer serviços financeiros a um grupo-alvo para quem «o mercado» falhou. Logo, a auto-sustentabilidade financeira, como uma declaração de visão, não é um objectivo coerente com as suas missões «empresariais». No entanto, para as instituições financeiras tradicionais a sustentabilidade financeira é um objectivo essencial. Obviamente que cada tipo de instituição tem uma perspectiva diferente. (Ruben 2007²⁸, Morduch (3) 2000²⁹; Morduch 1999)

A abordagem de sistema é útil para compreender o papel dos doadores e dos profissionais envolvidos nos programas, torna a questão dos subsídios muito mais fácil de compreender. Permite-nos ver cada instituição envolvida no processo de intermediação, com diferentes perspectivas de sustentabilidade, quando estamos a avaliar a viabilidade comercial de todo o sistema.

Se considerarmos o sistema como um todo, podemos ter uma visão muito mais clara, sobre a necessidade dos subsídios. Se uma instituição está só envolvida na prestação de intermediação social, então podemos tomar uma decisão informada em como conceder subsídios para esse trabalho. A abordagem de sistema permite-nos perceber o facto de a microfinança envolver uma mistura de «negócios» e «desenvolvimento». (Ledgerwood 1999; ONU (2) 2006)

De um ponto de vista sistémico, existem quatro grandes categorias de serviços que podem ser prestados aos clientes da microfinança: a intermediação financeira, que visa o fornecimento de produtos e serviços financeiros, como a poupança, crédito, seguros, cartões de crédito e os sistemas de pagamento; note-se que esta intermediação não deve requerer subsídios.

A intermediação social que procura a construção de capital humano (Schultz 1971)³⁰ e social (Woolcock 1998)³¹ e que assenta numa intermediação financeira

²⁸ Ruben, Matthew. 2007. *The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World*. ProQuest. Cambridge Information Group. CSA.

²⁹ Morduch (3), Jonathan. 2000. *The Microfinance Schism*. *World Development Vol. 28, No. 4*

³⁰ Schultz, Theodore W. 1971. *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*. Free Press. New York.

sustentável para os pobres que são o alvo do programa. A intermediação social pode requerer subsídios por um período longo, mas eventualmente os subsídios devem ser eliminados.

Os serviços de formação para desenvolvimento empresarial, visam apoiar o microempreendedor. Incluem a formação empresarial em marketing e novas tecnologias, desenvolvimento de capacidades de análise entre outras. Estes serviços de apoio às microempresas podem ou não exigir subsídios, dependendo da vontade e da capacidade dos mutuários para pagar esses serviços.

Por fim, os serviços sociais, que se preocupam com a melhoria do bem-estar dos microempresários. Estes incluem a saúde, a nutrição, a educação e a alfabetização. Estes serviços são susceptíveis de exigir subsídios permanentes, que muitas vezes são prestados pelo Estado ou por doadores que apoiam as ONG's. O grau em que uma das MFI's fornece cada um destes serviços depende se ela tem uma abordagem «minimalista» ou «integrada» (Ledgerwood 1999)

Por estes factos, em vez de se obrigar os bancos tradicionais a tornarem-se ONG's com preocupações de intermediação social e em vez de se exortarem as ONG's a transformarem-se em bancos, que têm de procurar o lucro, deve incentivar-se as diferentes instituições a formarem parcerias, em que cada uma faz o que faz melhor, prosseguindo a sua própria missão corporativa, combinando diferentes habilidades para fornecer um sistema duradouro que forneça aos pobres o acesso aos serviços financeiros. (ONU (2) 2006)

No entanto, é importante notar que um novo tipo de organizações, chamadas de «ONG's empresariais», começaram a surgir. No discurso corrente em torno microfinança, parece haver uma expectativa de que todas as ONG's envolvidas em microfinança se irão transformar basicamente elas próprias em instituições financeiras, para atingirem a meta de auto-sustentabilidade financeira. Mas como nem todas as ONG's são iguais, é no entanto, necessária a devida ponderação antes de uma ONG tomar a decisão de se tornar uma instituição financeira formal.

É importante a MFI ter muito claro quais são os seus objectivos institucionais, a sua capacidade de gestão e a sua experiência. Nem todas as ONG's podem, ou devem

³¹ Woolcock Michael. 1998. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society* Vol. 27. No. 2

tornar-se bancos, existem como vimos, muitos papéis válidos para as ONG's desenvolverem dentro de um sistema sustentável de intermediação financeira, mesmo que elas próprias não sejam capazes de se tornar financeiramente auto-sustentáveis da mesma forma que um banco ou uma cooperativa de crédito podem. (ONU (2) 2006)

As ONG's de microfinança, como a PRODEM, o BancoSol na Bolívia, K-REP do Quênia, e o Banco ADEMI da República Dominicana, começaram formalmente a transformarem-se em instituições financeiras, reconhecendo a necessidade de incentivar os serviços de poupança clientes para garantirem fontes próprias de financiamento, em vez de fazerem depender o seu financiamento de doadores. (Ledgerwood 1999)

Esta mudança de atitude também influenciou o sector financeiro formal, por exemplo o Bank Rakyat da Indonésia, um banco rural propriedade do Estado, demarcou-se do crédito subsidiado e assumiu uma abordagem institucional, actuando segundo os princípios do mercado. Desenvolveu um transparente conjunto de incentivos para os seus mutuários (pequenos agricultores) e para os próprios funcionários do banco, recompensando o cumprimento dos reembolsos e concentrou-se na mobilização da poupança voluntária, como uma fonte de fundos.

2.2.6 Os empréstimos individuais

Para a microfinança, os empréstimos individuais são definidos como a oferta de crédito para pessoas, que «não» são membros de um grupo, onde existe a co-responsabilidade pelo reembolso dos empréstimos.

As instituições financeiras tradicionais tomam as suas decisões sobre empréstimos, tendo em vista os negócios dos clientes, a capacidade de endividamento, histórico bancário e garantias. Provaram a utilidade dos fiadores para motivar os clientes a reembolsar os empréstimos e a importância de uma abordagem comercial para conseguir a recuperação dos custos das operações de crédito. Estabeleceram a importância da regulamentação externa como forma de protecção das poupanças dos clientes e da própria instituição.

No entanto, as práticas de empréstimo do sector formal bancário muitas vezes não são adequadas a instituições de microfinança, porque muitos donos de

microempresas não têm activos ou garantias e adequados sistemas de informação financeiros. (Dellien et al. 2005) ³²

A intervenção das MFI's têm criado inovação, com eficazes modelos de concessão de empréstimos a particulares, que combinam empréstimos formais, como é tradicional em instituições financeiras, com empréstimos informais, como os efectuados por usurários. Os créditos dos usurários foram importantes para demonstrar que os pobres conseguem reembolsar os empréstimos apesar das altas taxas de juro cobradas. No entanto, os empréstimos de usurários não são frequentemente concedidos para fins produtivos, destinam-se ao curto prazo, para as situações de emergência ou de consumo, são reembolsados num curto período de tempo, não visam o longo prazo, o crescimento sustentado como é percebido pelas MFI's. No entanto, o sector informal de empréstimos aprova créditos baseando-se no conhecimento pessoal dos mutuários, em vez de uma análise sofisticada de viabilidade e utilizando garantias informais. (Dellien et al.2005)

2.2.7 As inovações da Microfinança

As particularidades dos diversos modelos de empréstimos individuais da microfinança incluem vários aspectos: a concessão dos empréstimos por alguma forma de garantia, definitivamente menos rigorosa do que a banca tradicional, como um fiador, desde que não tenha recebido um empréstimo para si dessa MFI. A análise dos potenciais clientes de crédito e as suas referências pessoais. A adequação montante do empréstimo e dos prazos tendo em conta as necessidades da microempresa. O decorrer do historial bancário do cliente influi no aumento dos montantes concedidos e na duração do empréstimo. O esforço do pessoal das MFI's, no sentido de estabelecerem relações estreitas com os clientes, cada um deles representa um investimento significativo de tempo e de esforço.

Os empréstimos individuais exigem frequentemente um contacto estreito com os clientes, visando conhecê-los para se poderem fornecer produtos de crédito adaptados às necessidades específicas dos seus micronegócios. Estes empréstimos são em geral mais bem sucedidos em zonas urbanas de grande dimensão, pois é mais apropriada ao financiamento da produção das microempresas e microempreendedores que possuam

³² Dellien, Hans, Jill Burnett, Anna Gincherma e Elizabeth Lynch.2005. Product Diversification in Microfinance: Introducing Individual Lending. Women's World Banking. New York.

alguma forma de garantia ou um fiador. Podem também ser bem sucedidos nas zonas rurais, com pequenos agricultores, mas funcionam melhor através de cooperativas de crédito e poupança ou uniões de crédito. (Ledgerwood 1999)

As MFI's procuram laborar com um mínimo de procedimentos burocráticos, devido em alguma medida ao capital humano (Schultz 1971) em presença, ou seja, à iliteracia financeira dos seus microempreendedores. Mas também porque o pessoal destas instituições despende com os clientes individuais, um período de tempo relativamente longo, dado que normalmente gerem somente entre 60 e 140 clientes.

Os empréstimos a particulares são geralmente de maior valor do que os empréstimos a membros de um grupo. Assim, dado um número igual de empréstimos, os empréstimos a particulares proporcionam uma base maior de receita, para recuperar os custos e a manutenção dos empréstimos do que os grupo de empréstimos.

A finalidade de uma carteira de empréstimos é ganhar juros. As receitas dos juros têm por base a percentagem do montante emprestado, quanto maior o montante, maiores são as receitas e consequentemente mais fundos ficam disponíveis para cobrir os custos. No entanto, os custos não são muito mais altos para os empréstimos de pequenos montantes, por isso, os empréstimos individuais poderão ser menos dispendiosos do que os empréstimos de grupos. (Ledgerwood 1999)

2.2.8 Os grupos de empréstimos

Os modelos de microfinança mais tradicionais nos países do Sul envolvem a formação de grupos de pessoas, que têm o desejo comum de acederem a empréstimos e eventualmente a outros serviços financeiros. As abordagens deste grupos baseiam-se frequentemente na imitação dos grupos informais de crédito e poupança. Estes grupos existem em praticamente todo mundo e são designados por diversos nomes, por exemplo: na África Ocidental são *tontines*, *paris*, ou *susus*; na África do Sul são *stokvels*; no Egipto são *gam'iyas*; na Guatemala são *cuchubales* e no México são *tandas*, no entanto as mais comuns, são as associações de poupanças e créditos rotativas (ROSCA's). (GDRC 2008; Seibel 2005, Hollis e Sweetman. 1998³³)

³³ Hollis, Aidan, e Arthur Sweetman. 1998. Microcredit: What can we learn from the past? *World Development* Vol. 26, No. 10, pp. 1875-1891.

As ROSCA's funcionam da seguinte forma, é constituído um grupo por auto-selecção, onde todos os membros concordam em contribuir regularmente com um valor fixo a cada semana ou mês. A ordem pela qual os membros recebem fundos, que são iguais ao montante global recolhido num determinado período, é determinada por sorteio, por comum acordo, ou por necessidade pessoal ou emergência de algum membro do grupo. Mas em geral, a pessoa que iniciou a formação do grupo-associação é o primeiro a receber os fundos, depois «roda» até que todos os membros terem tido a sua vez de receber os fundos.

As ROSCA's podem ser rurais ou urbanas e incluir homens e mulheres, geralmente em grupos separados, mas por vezes em conjunto. Existem também variações no tamanho dos grupos, nos montantes a «amealhar» e na frequência das reuniões. Os membros podem ter qualquer nível de rendimento; muitos são funcionários públicos ou empregados de escritório. Na América Latina as associações, *tandas*, são utilizadas para comprar bens caros e duradouros, como automóveis ou máquinas. Algumas pessoas pertencem a várias associações e também algumas delas acumulam também fundos de segurança para assistência mútua.

No entanto, estas associações apresentam algumas limitações nomeadamente quanto à sua falta de flexibilidade, pois a ordem de prioridade em receber os fundos, impedem os membros de os receberem, quando necessitam ou na quantidade necessária. Para além deste facto, a adesão a algumas associações implicam elevados custos de transacção sociais, tais como as reuniões regulares e fornecer bebidas, com custos em «rotatividade», nessas ocasiões. As ROSCA's também implicam riscos, pois existe a possibilidade de alguns membros as abandonarem antes de todos os membros terem tido a sua vez de receber as contribuições. (Ledgerwood 1999; Dellien et al. 2005)

O método de grupos de empréstimos em microfinança, adopta algumas particularidades do modelo das associações de poupança e crédito rotativas, embora proporcionem maior flexibilidade nos montantes, prazos e outras condições dos empréstimos, como o acesso a empréstimos, sem terem que esperar pela sua vez. Os mais bem conhecidos modelos de grupos de concessão de empréstimos, incluem os grupos de empréstimos solidários do Grameen Bank no Bangladesh e da ACCION Internacional, ambas instituições facilitam a formação de grupos relativamente pequenos (de 5 a 10 pessoas) e concedem empréstimos individualmente a cada membro

de um grupo. Outras abordagens divergem deste modelo, por exemplo a metodologia de «banco de aldeia» da Fundação Internacional para a Assistência Comunitária (FINCA), preconiza grandes grupos, entre 30 a 100 membros e só emprestam ao próprio grupo e não aos indivíduos. (Kugler e Oppes 2005) ³⁴

O modelo de apoio financeiro e social promovido pelas MFI's nos grupos de empréstimo prevê vários tipos de dinâmica de grupo, que podem aumentar o reembolso de taxas e que por isso são muitas vezes citados nos estudos como as suas grandes vantagens. Como muitos programas de grupo de empréstimos têm como alvo os muito pobres, estes não podem satisfazer as exigências de garantia das instituições financeiras tradicionais. Neste público-alvo não estão muitas vezes disponíveis as tradicionais garantias bancárias, tais como propriedades, terrenos, máquinas ou outros bens de capital. (Besley e Coate 1995) ³⁵

Foram por isso desenvolvidos diversos meios inovadores de redução do risco de incumprimento dos empréstimos, os substitutos das garantias, ou seja, a utilização da «pressão dos pares», ou pressão social, que substitui a caução ou garantia. A pressão social dos outros membros do grupo funciona como um incentivo ao reembolso, uma vez que os membros não querem desiludir os outros membros do seu grupo ou sofrerem qualquer sanção imposta pelo grupo como um resultado da sua falta. O risco de embaraço público «força» os indivíduos a pagarem os empréstimos, temem ser envergonhados em frente da sua família, colegas e vizinhos, pois podem ser denunciados como faltosos nas reuniões da comunidade, ou em último caso, com anúncios nos jornais locais. Dependendo do contexto jurídico de cada país, algumas MFI's têm processado clientes, que em casos raros originaram a sua prisão, mas na maioria das vezes o simples risco de repercussão jurídica é suficiente para incentivar o reembolso. (Kugler e Oppes 2005; Aghion e Morduch 2000) ³⁶

No entanto em algumas circunstâncias, se o grupo reconhecer uma razão legítima para o atraso de um determinado membro, pode oferecer ajuda, pois alguns modelos de grupos de empréstimo prevêm a obrigatoriedade de poupança, como a

³⁴ Kugler, Maurice, e Rossella Oppes. 2005. Collateral and risk sharing in group lending: Evidence from an urban microcredit program. Economics Division School of Social Sciences. University of Southampton.

³⁵ Besley, Timothy e Stephen Coate. 1995. Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics* Vol. 46.

³⁶ Aghion, Beatriz Armendáriz de e Jonathan Morduch. 2000. *Microfinance beyond group lending*. New York University.

constituição de um fundo de garantia, que pode ser utilizada para pagar o empréstimo de um refractário.

Algumas MFI's exigem que os membros do grupo contribuam para um fundo de garantia, que é utilizado quando um ou mais mutuários não pagam. A utilização do fundo de garantia pode ser do critério do próprio grupo ou do critério da MFI. Se for utilizada pelo critério do grupo, o grupo empresta frequentemente dinheiro do fundo de garantia a um membro que esteja impossibilitado de pagar, mas o membro que a utilizar é responsável pelo pagamento da importância utilizada. Obviamente, se a utilização do fundo de garantia do grupo é decidido pela MFI, o fundo fica «retido» até ao montante total em carência dos empréstimos do grupo, se o fundo não cobrir o valor dos empréstimos, os membros do grupo são responsáveis por esse excesso.

A ideia generalizada de que a garantia dos grupos envolve a estrita responsabilidade solidária do pagamento pelos membros do grupo, como se observa não é real, na verdade os membros do grupo raramente são responsabilizados pelo pagamento. Em vez disso, funciona uma garantia implícita, ou seja, o incumprimento de pagamento de um membro geralmente significa que os empréstimos para outros membros do grupo ficam em *stand by* até que esse empréstimo em falta seja reembolsado.

Outra das vantagens apontada aos grupos de empréstimos é que estes podem reduzir os custos de transacção institucionais. A metodologia adoptada pela generalidade das MFI's transfere a responsabilidade pela selecção dos membros e da monitorização dos seus reembolsos para o próprio grupo. Deste modo uma MFI pode conseguir um grande número de clientes, contornando a informação assimétrica que *a priori* existiria entre a instituição e novos mutuários. Uma das razões por que a auto-selecção é tão importante, deve-se ao facto de os membros de uma mesma comunidade em geral terem excelentes informações, acerca de quem é um risco de crédito confiável e quem não é. As pessoas têm muito cuidado na selecção de quem admitem no seu grupo, dada a ameaça de perder o seu próprio acesso ao crédito ou de eventualmente terem as suas economias utilizadas para reembolsar o empréstimo de um incumpridor. (Mainsah et al. 2004)³⁷

³⁷ Mainsah, Evaristus; Schuyler R. Heuer e Aprajita Kalra. 2004. Grameen Bank: Taking Capitalism to the Poor. *Journal of International Business*. Columbia University. New York

Assim, a formação dos grupos é uma componente crítica de sucesso nos grupos de empréstimos. Para além da redução dos custos, dada a vigilância e selecção interna dos membros do grupo, as MFI's que trabalham com grupos de empréstimos também podem poupar recursos utilizando a estrutura hierárquica dos grupos. Geralmente os funcionários das MFI's não lidam com todos os diferentes membros do grupo, o líder do grupo fica encarregue de recolher os reembolsos do grupo, reduzindo assim os custos de transacção. Constatou-se que as instituições de microfinança que usam intermediários nas suas funções e grupos de auto-ajuda (trocas de experiências financeiras e empresariais) reduzem os custos de transacção com mais sucesso do que as instituições que trabalham directamente com os clientes.

Embora numerosas potenciais vantagens dos grupos de empréstimos terem sido relatados, existem várias desvantagens também. (Giné e Karlan. 2008³⁸; Giné et al. 2006³⁹)

Em alguns casos ficou demonstrado que as instituições de crédito com grupos de empréstimos têm melhores taxas de reembolso, do que programas de empréstimos individuais em anos normais, mas piores taxas de reembolso em anos que aconteça algum tipo de crise. Se vários membros de um grupo enfrentarem ao mesmo tempo dificuldades nos reembolsos, existe a possibilidade de um efeito dominó e ao «desmoronamento» do grupo. Num estudo realizado no Burquina Faso em 1996, este efeito foi um forte e significativamente determinante dos reembolsos de grupos de empréstimos e detectou a instabilidade inerente a grupos de empréstimos em ambientes de risco. (Paxton 1996)⁴⁰

Alguns críticos põem em questão o pressuposto de que os custos são de facto menores nos grupos de empréstimo, pois os custos de formação tendem a ser bastante elevados e o relacionamento individual mutuário-banco não é estabelecido neste modelo. Finalmente, embora aparentemente pareça que em alguns contextos culturais colectivistas, nomeadamente nos países em desenvolvimento onde o capital social

³⁸ Giné, Xavier e Dean S. Karlan. 2008. Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Department of Economics of the Massachusetts Institute of Technology (MIT).

³⁹ Giné, Xavier; Pamela Jakiela; Dean Karlan e Jonathan Morduch. 2006. Microfinance Games. *World Bank Policy Research Working Paper 3959*.

⁴⁰ Paxton, Julia. 1996. A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions. Sustainable Banking with the Poor Project . World Bank Washington, D.C.

(Bastelaer 2000 ⁴¹; Woolcock 1998) assume particular importância, as pessoas predominantemente aceitem bem os grupos de empréstimos, existem ainda muitos indivíduos que preferem empréstimos individuais, dada a preocupação de serem «punidos» pelo comportamento financeiramente irresponsável por parte dos outros membros do grupo.

Dada a presença fortemente antagónica de vantagens e desvantagens associadas aos grupos de empréstimos, não é surpreendente verificar que os grupos de empréstimo funcionam bem em alguns contextos culturais e noutros se desmoronam. Os estudos são fortemente a favor da adaptação, deve existir um modelo adequado para cada situação, adaptado à cultura e necessidades locais, é exigido por isso às MFI's, a flexibilidade e a criatividade para adaptarem o seu modelo de solidariedade de grupo ao contexto cultural. (Ledgerwood 1999)

⁴¹ Bastelaer, Thierry van. 2000. Does social capital facilitate the poor's access to credit? A review of the Microeconomic literature. Social Capital Initiative. Working Paper No. 8. World bank.

Capítulo 3 -O modelo do Grameen Bank

“...Peace should be understood in a human way – in a broad social, political and economic way. Peace is threatened by unjust economic, social and political order, absence of democracy, environmental degradation and absence of human rights. Poverty is the absence of all human rights. The frustrations, hostility and anger generated by abject poverty cannot sustain peace in any society. For building stable peace we must find ways to provide opportunities for people to live decent lives. The creation of opportunities for the majority of people – the poor – is at the heart of the work that we have dedicated ourselves to during the past 30 years...”

Muhammad Yunus - Nobel Prize Ceremony Speech - 2006.

Em 1976, o Professor Mohammad Yunus, enquanto responsável pela cadeira de Economia Rural na Universidade de Chittagong no Bangladesh, iniciou um projecto-piloto na aldeia de Jobra , que testava um esquema de empréstimos para servir populações rurais e sem terra, mas sobretudo para financiar «actividades» geradoras de proventos para mulheres. Esta experiência tinha o propósito de verificar a possibilidade de desenhar e edificar uma estrutura na qual a população rural pobre de Bangladesh pudesse ter acesso a um sistema bancário viável, que prestasse serviços financeiros em condições razoáveis e como subproduto promovesse o desenvolvimento social. (Yunus 2007)⁴²

O seu objectivo era combater a exploração dos pobres pelos agiotas e proporcionar pequenos créditos que fossem capazes de poderem financiar as suas actividades microempresariais, assim como, para os excluídos sociais poderem criar o seu próprio emprego. No fundo, visava desenvolver um modelo institucional que pudesse compreender e operar, no sentido de desenvolver confiança sociopolítica e económica, através de apoio e compreensão mútua com ambas as partes do projecto. (Mainsah et al. 2004⁴³; Elahi e Danopoulos 2004)⁴⁴

⁴² Yunus, Muhammad. 2007. *Banker to the poor*. Public Affairs Ed. New York

⁴³ Mainsah, Evaristus; Schuyler R. Heuer e Aprajita Kalra. 2004. Grameen Bank: Taking Capitalism to the Poor. *Journal of International Business*. Columbia University. New York

⁴⁴ Elahi, Khandakar Q. e Constantine P. Danopoulos. 2004. Microcredit and the Third World- Perspectives from moral and political philosophy. *International Journal of Social Economics* Vol. 31 No. 7.

3.1 Grameen Trust

O reconhecimento internacional do GB levou que em 1989, fosse lançado o programa de replicação do seu modelo através do Grameen Trust, que já realizou mais de 200 replicações em todo o mundo sobretudo na Ásia, África e América Latina. Actualmente tem projectos activos no Kosovo, Turquia, Zâmbia, Costa Rica, Guatemala, Indonésia e EUA. No entanto existe uma condição essencial, o Grameen Trust só apoia as MFI's que reproduzam exactamente o modelo GB nos seus primeiros dois anos de actividade, tal como acontece no Bangladesh. (Grameen Trust) ⁴⁵

O GB entende que o seu modelo só é bem sucedido com todos os seus elementos e acredita que se alguns factores são rejeitados ou alterados, o projecto de microcrédito pode falhar. Após dois anos de aplicação da réplica, são autorizadas a introdução de alterações, se for notado que alguns elementos devem ser adaptados ao contexto local.

Os clientes prioritários do GB e deste tipo de metodologia são os habitantes de áreas rurais, proprietários de no máximo, meio acre de terra arável e com capital total, a soma do valor da terra e de outros activos, que não seja superior ao valor de um acre de terra na região. Os integrantes de um grupo, cujas famílias, posteriormente ao ingresso, venham a superar esse valor têm, obrigatoriamente, que se demitir do grupo. (Grameen 2008 ⁴⁶; Grameen (2) 2008 ⁴⁷; Aghion e Morduch 2000) ⁴⁸

3.2 A implantação do Grameen Bank

A concessão de crédito do GB foi ano após ano, em crescendo e em 1995 o GB tinha emprestado mil milhões de US Dólares, no ano seguinte duplicou o montante e no final de Agosto de 1999 tinha emprestado aproximadamente 3 mil milhões de US Dólares. O banco contava, em 1999, com uma média de 2,8 milhões de clientes, dos quais 97,7% eram mulheres e nesse ano média de empréstimos para actividades microempresariais foi de \$180 US Dólares, com um prazo de um ano e uma taxa de

⁴⁵ Grameen Trust - <http://www.grameentrust.org/>

⁴⁶ Grameen Bank. 2008. Is Grameen Bank different from Conventional Banks? <http://www.grameen-info.org/>

⁵ Grameen(2). 2008. Grameen Bank At A Glance? <http://www.grameen-info.org/>

⁴⁸ Aghion, Beatriz Armendáriz de e Jonathan Morduch. 2000. Microfinance beyond group lending. New York University.

juro que ainda actualmente é de 20% ao ano sendo que a banca tradicional cobra entre 13 e 16%. (Ruben 2007⁴⁹; Rahman 1999⁵⁰)

Os empréstimos imobiliários em média foram de \$300 US Dólares (máximo de \$600 US Dólares) com uma taxa de 8% e um prazo de 8 anos. Ambos os empréstimos têm prestações semanais. (Grameen; Mainsah et al. 2004)

No final de 2007, as poupanças dos seus mutuários atingiram \$ 430,39 milhões de US Dólares. Os empréstimos atingiram \$6,69 mil milhões de US Dólares e o montante de empréstimos por liquidar foi de \$ 529,53 milhões de US Dólares, uma taxa de reembolso de 98,02%, que é um dos seus reconhecidos sucessos. (Report 2007; Guttman 2007⁵¹)

Em Abril de 2009, tinha 7,84 milhões de mutuários, 97 por cento dos quais mulheres. Com 2.554 agências, o GB fornece serviços em 84.237 aldeias, abrangendo mais de 100 por cento do total das aldeias em Bangladesh. (Grameen)

A estrutura do GB tem os seguintes níveis: as zonas, que são compostas por oito a dez áreas; as áreas, que abrangem entre 10 a 15 agências; as agências, que são constituídas por 60 a 65 centros e os centros que são compostos por oito grupos, com 5 elementos cada.

3.3 Metodologia do Grameen Bank, o modelo solidário.

A metodologia do GB assenta em «grupos de empréstimos», também chamados «grupos solidários» ou ainda *peer groups*. Estes grupos são compostos por cinco membros, todos pertencentes à mesma aldeia, apresentando uma homogeneidade de pensamento e de situação económica e com alto capital social (Bastelaer 2000; Woolcock 1998), capaz de induzir a necessária confiança mútua para o funcionamento deste modelo. (Mainsah et al. 2004; Ruben 2007)

Estes grupos são auto-formados, logo para integrar num grupo, é necessário que o candidato seja unanimemente aceite pelo grupo. Ressalta-se contudo que pessoas da mesma família e parentes próximos não podem compor um mesmo grupo. Todavia,

⁴⁹ Ruben, Matthew. 2007. *The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World*. ProQuest. Cambridge Information Group. CSA.

⁵⁰ Rahman, Aminur. 1999. *Women and Microcredit in Rural Bangladesh. An Anthropological Study of Grameen Bank Lending*. Boulder, CO. Westview Press.

⁵¹ Guttman, Joel M. 2007. *Repayment Performance in Microcredit Programs: Theory and Evidence*. Bar Ilan University - Department of Economics. *Social Science Research Network (SSRN)*

uma única família pode, por meio de diferentes pessoas, participar em mais de que um grupo, a condição para que isso seja possível é que a família ter mais do que uma actividade económica. (Grameen)

Todos os membros devem saber as «16 decisões» do GB (em anexo), que visam a interiorização de novos comportamentos sociais e culturais. Estas «afirmações» foram propostas por cem presidentes de centros num encontro nacional, realizado em 1984, e podem ser consideradas «a constituição para o desenvolvimento social do GB». Há um compromisso para que todos os membros do banco as memorizem e as implementem.

Como a maioria dos membros é analfabeta, criam pequenas rimas no idioma bengali para facilitar a sua memorização pelos membros.

Após a sua devida formação o grupo é integrado no centro do GB da aldeia em que essas pessoas vivem. O grupo elege um presidente e um secretário para um mandato de um ano, estes têm a responsabilidade de manter contacto contínuo com o banco, recomendar as propostas de crédito, verificar a utilização apropriada do crédito concedido e tomar medidas para que os pagamentos dos elementos de grupo sejam realizados nos prazos acordados. Não há reeleição, para que todos tenham a possibilidade de passar por essa experiência.

É obrigatório que os grupos se reúnam semanalmente, estas reuniões incluem actividades de construção de auto-estima e de sensibilização à disciplina dos pagamentos e a importante troca de experiências de «gestão» informal, que cada um pratica nos seus «negócios». Cabe a cada membro do grupo o cumprimento dos regulamentos internos do grupo e do banco; ajudar a manter a disciplina e a responsabilidade de se «vigiar» mutuamente. (Ruben 2007)

Como subproduto, estas reuniões representam para as mulheres do Bangladesh, uma forma particularmente significativa de inclusão social pela mudança da cultura reinante de dominação masculina (Bourdieu 2003)⁵² do *pardah*. (Rahman1999⁵³; Dossey 2007⁵⁴, Ruben 2007)

Os membros do grupo podem, por unanimidade, impor multas aos elementos que cometerem actos que sejam considerados infracções à disciplina do grupo, tais

⁵² Bourdieu, Pierre. 2003. A dominação masculina. Bertrand Brasil. Rio de Janeiro

⁵³ Rahman, Aminur.1999. *Women and Microcredit in Rural Bangladesh. An Anthropological Study of Grameen Bank Lending*. Boulder, CO. Westview Press.

⁵⁴ Dossey, Larry. 2007. The Peasant and the Professor: On Trust, Microcredit, and World Poverty. *Explore: The Journal of Science and Healing*, Vol. 3, Issue 5, pp. 433-444

como: não assistir às reuniões do grupo; efectuar o pagamento irregular dos reembolsos ou não efectuar o pagamento da poupança semanal ao fundo de emergência do grupo. Esta é a forma de assegurarem a presença de todos os elementos nas reuniões, o uso apropriado do crédito e o pagamento regular dos reembolsos semanais. Nestas reuniões, cabe ao presidente do grupo manter a disciplina do grupo, recolher os reembolsos individuais e entregá-los a um funcionário do banco que também participa nas reuniões.

As decisões mais importantes são tomadas pelo grupo, que é também o comité de crédito, resolvendo se algum dos membros vai receber o empréstimo que quer. A decisão final, no entanto, é tomada por todo o centro, que é composto por 40 pessoas, em geral 40 mulheres, que tem um chefe e um subchefe, eleitos anualmente, também sem direito à reeleição. (Dowla 2001⁵⁵, Dowla 2004⁵⁶; Grameen)

Também são obrigatórias, as contribuições semanais de poupança para os fundos do grupo e para prémios de seguros. Os mutuários devem contribuir com poupanças durante quatro a oito semanas antes de receberem um empréstimo e estas continuam ao longo da duração do prazo do empréstimo. O fundo do grupo é gerido pelo grupo e pode ser emprestado dentro do grupo, para as mais diversas eventualidades, entre elas, pagar o empréstimo de qualquer mutuário que não possa fazê-lo, em consequência de por exemplo: algum acidente, como roubo, incêndio ou doença. Por medida de precaução, os montantes decorrentes dessa assistência não podem superar 50% do total do fundo. Por cada mil *takas* (moeda bengali) emprestadas, o mutuário deve depositar cinco *takas* no fundo de emergência, no entanto este procedimento só se aplica a partir do segundo empréstimo de mil *takas*.

Em Junho de 2009, 1 euro valia aproximadamente 96 *takas* e um quilo de arroz, base da alimentação neste país e dependendo da sua qualidade, custava entre 25 e 35 *takas* (www.bangladesh-bank.org).

O Fundo de Emergência de cada centro é depositado no Fundo de Emergência Central do banco, que paga uma percentagem fixa de juros sobre o valor depositado por cada centro. (Grameen) Os membros do grupo garantem mutuamente os empréstimos uns dos outros e são responsáveis pelo reembolso dos empréstimos dos outros membros, no entanto não é exigido a nenhum membro qualquer documento ou caução.

⁵⁵ Dowla, Asif. 2001. Grameen Bank and Women's Empowerment in Bangladesh: A Review Essay. *Journal of Microfinance*, Vol. 3 No. 2.

⁵⁶ Dowla, Asif. 2004. Microleasing The Grameen Bank Experience. *Journal of Microfinance*, Vol. 6 Number 2.

(Lucarelli 2005)⁵⁷ As penalidades pelo incumprimento dos reembolsos, é que não são disponibilizados mais empréstimos a nenhum membro, enquanto todos os membros do grupos não reembolsarem os seus créditos. (Mainsah et al. 2004)

A avaliação dos empréstimos é feita pelos membros do grupo e pelos líderes do centro, o GB controla «em quê» e «como é» utilizado o dinheiro. Os empréstimos são atribuídos aos membros de um grupo pelo funcionário do «centro de crédito» nas reuniões semanais. O GB fornece uma orientação mínima de assistência técnica sobre o crédito.

3.4 Acompanhamento dos clientes pelos agentes do GB

Uma das características do GB é que o «banco é que vai ao cliente». Os funcionários dos centros estão sempre a uma distância geográfica razoável dos seus clientes. As visitas frequentes permitem que o funcionário compreenda os negócios dos seus clientes e a conveniência do empréstimo, isto é, o montante, o prazo, frequência dos pagamentos, etc. As visitas contribuem igualmente para desenvolver um respeito mútuo, entre o funcionário e o cliente, pois aprendem a avaliar e compreender a dedicação que cada um dedica aos seus trabalhos e assegurar-se de que os clientes têm os negócios activos e pretendem reembolsar os empréstimos.

Uma das particularidades do GB é que dá crédito com base na reputação das pessoas na comunidade, assim antes de conceder um empréstimo os funcionários e informam-se na aldeia sobre o comportamento e o carácter do cliente.

O limite máximo de clientes por cada funcionário, ou agente de crédito, é de 400 clientes, que corresponde a dez centros, visitando cada um deles semanalmente. Após as reuniões semanais de cada centro, o agente visita, no mínimo, três clientes desse centro. Obrigatoriamente, deve visitar treze negócios por semana, totalizando um mínimo de quarenta e três visitas mensais; deve também visitar toda a carteira de clientes a cada oito semanas, o que é verificado pelo gerente regional que escolhe aleatoriamente um cliente para visitar.

É também responsabilidade do funcionário, verificar a necessidade do empréstimo aprovado pelo grupo a um dos seus membros, receber os reembolsos

⁵⁷ Lucarelli, Bill. 2005. Microcredit: A cautionary tale. *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 35 No. 1.

semanais e as poupanças individuais dos clientes; participar nas reuniões dos grupos; informar e acompanhar os casos de inadimplência. (Grameen)

3.5 Condições de crédito

Os créditos são concedidos individualmente a cada membro do grupo e o primeiro empréstimo é concedido obrigatoriamente, pelo prazo de um ano, estabelecendo-se assim um processo de confiança entre o grupo e o GB. Inicialmente, apenas dois membros do grupo recebem os empréstimos, após esses dois membros terem efectuado o pagamento da primeira prestação, outros dois membros recebem seu empréstimo. O quinto membro só recebe o seu empréstimo, após o pagamento da segunda prestação pelos primeiros dois tomadores e a primeira dos segundos. (Grameen)

Durante a vigência da operação de crédito, os funcionários do banco têm o dever e o direito de verificar a boa utilização do crédito e do material financiado. O valor emprestado deve ser utilizado para o fim solicitado no prazo de uma semana, a não utilização nesse prazo exige o reembolso imediato do valor emprestado, até que seja possível a utilização do crédito. Qualquer alteração de finalidade da aplicação dos recursos emprestados requer autorização do banco, além de que tudo o que for adquirido com o empréstimo é considerado propriedade do banco, até a quitação total do crédito.

Preferencialmente, são concedidos empréstimo a pessoas que já tenham um negócio próprio, no entanto é considerado o caso de uma pessoa, que embora ainda não tenha um negócio próprio, tenha sido indicada para crédito pelo grupo. Os grupos sofrem sanções pelo incumprimento de um dos seus membros, além do que só após a quitação, o mutuário incumpridor pode ser eventualmente substituído. Para manter a continuidade de acesso ao crédito, é indispensável que todos os integrantes do grupo participem nas reuniões semanais, mantenham a disciplina do grupo e efectuem o pagamento semanal das quotas. (Grameen)

3.6 Lidando com o incumprimento dos reembolsos

A coesão e a responsabilidade merecem muita atenção, as acções dos mutuários, dos grupos e dos centros são sucessivamente monitorizados. Todos são responsáveis uns pelos outros: as agências, pelos centros; os centros, pelos grupos; os grupos, pelos

seus membros. (Lucarelli 2005; Mainsah et al. 2004) Se um grupo não paga, os demais grupos do mesmo centro não podem receber créditos superiores, que têm a finalidade de adquirir casa própria ou um telemóvel. Para receberem estes empréstimos, todo o centro tem de estar com os reembolsos em dia, pois a concessão de crédito para imobiliário ou para telemóveis é considerada um prémio pela pontualidade nos pagamentos. Nas remotas aldeias do Bangladesh ter um telemóvel é um «negócio», prestando serviços a uma larga comunidade e o GB tem uma empresa de telefones móveis, a Grameen Phone. (Grameen)

3.7 Políticas para desastres

Devido à realidade climática do Bangladesh, onde amiúde é decretado o estado de emergência, o banco tem uma política para acidentes naturais, como os tufões, as chuvas fortes e inundações. Em caso de catástrofe o GB pode declarar também uma localidade ou região como «zona de desastre», implicando a suspensão de todas as actividades nessa área. Nesses momentos, os funcionários passam a apoiar a resolução dos problemas inerentes a estas situações, emprestar e cobrar torna-se secundário, podem-se inclusive usar os recursos do banco para alojamentos, compras de alimentos e remédios. O período do desastre é descontado no período do crédito. Tudo recomeça após a calamidade e o banco concede novo empréstimo para que o cliente afectado pelo sinistro possa recomeçar, os empréstimos antigos tornam-se de longo prazo e o novo obedece aos critérios normais do banco. (Grameen)

Capítulo 4 -O microcrédito nas economias desenvolvidas

4.1 A situação na União Europeia: antecedentes históricos

A microfinança ou o microcrédito não são algo de realmente novo, não foram inventados nos anos oitenta, nem a sua fundação foi feita no Bangladesh. Já no século XIX, Friedrich W. Raiffeisen na Alemanha conseguiu sensibilizar e organizar os agricultores pobres, mostrando-lhes um caminho para saírem da exclusão social, através de cooperativas de crédito e grupos de poupança. (Hollis e Sweetman 1998) ⁵⁸. Raiffeisen tinha noção que não existia capital humano (Schultz 1971) entre os mais pobres, capaz de assegurar o correcto funcionamento das cooperativas, por isso incentivou os demais *stakeholders*, tais como professores, figuras públicas e líderes empresariais a aderirem às cooperativas e participarem nos seus órgãos de gestão e consulta, garantido assim a sua sustentabilidade. (Seibel 2005⁵⁹; Guinnane. 2001) ⁶⁰

Este modelo foi depois replicado noutros países europeus com maior ou menor sucesso, mas também um pouco por todo o mundo aconteceram situações semelhantes. (Hollis e Sweetman (2) 1998) ⁶¹ Ciclicamente em tempos de predominância económica e social do capitalismo e liberalismo, as cooperativas informais de crédito e poupança, foram uma resposta para a exclusão social e financeira dos indivíduos. (Molenaar 2009) ⁶²

Assim o que foi especial em Yunus e no Grameen Bank foi que ele acreditou nas pessoas pobres e defendeu que o acesso ao crédito fosse considerado um dos direitos humanos, para romper com a armadilha da pobreza e a conseqüente exclusão social.

⁵⁸ Hollis, Aidan, e Arthur Sweetman. 1998. Microcredit: What can we learn from the past? *World Development* Vol. 26, No. 10, pp. 1875-1891.

⁵⁹ Seibel, Hans Dieter. 2005. *Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia*. Asia Research Institute, Department of Economics, and Department of Sociology National University of Singapore.

⁶⁰ Guinnane, Timothy W. 2001. Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914. *The Journal of Economic History*, Vol. 61, No. 2.

⁶¹ Hollis, Aidan e Arthur Sweetman (2). 1998. Microcredit in Prefamine Ireland. Academic Press. Explorations in Economic History 35, 347-380 - Article No. EH980702

⁶² Molenaar, Klaas. 2009. *Microfinance, its concepts and development, lessons to draw for Europe*. European Microfinance Network (EMN)

4.1.1 As políticas europeias do microcrédito

O microcrédito foi «relançado» na União Europeia (UE) como instrumento financeiro, sendo visto como um mecanismo eficaz para estimular o empreendedorismo e também como mecanismo de inclusão social, através da participação económica. A sua promoção e o seu papel tem sido definido a nível do poder central da UE, numa abordagem «*top-down*», tornou-se um tema importante na agenda social e económica europeia.

O Conselho Europeu de Março de 2003 concluiu que a Europa não tem empresários suficientes e os cidadãos com espírito empreendedor, não têm muitas vezes acesso adequado a financiamento externo, assim deu prioridade ao espírito empreendedor, com atenção especial ao microcrédito. (CSWD/EC 2004) ⁶³ Baseando-se neste entendimento no facto de que anualmente, são criadas cerca de 2 milhões de empresas na UE, das quais 90% são microempresas com menos de 5 empregados. (Report EC 2003) ⁶⁴

Assim em 2007 a Comissão Europeia (CE) lançou a «*Europeia initiative for the development of microcredit in support of growth and employment*». (CE (2) 2007) ⁶⁵

O nome desta iniciativa revela a dificuldade de se chegar a um consenso sobre em que direcção se caminhará. Os interesses estão divididos entre um foco na luta contra a pobreza e a exclusão social por um lado, e por outro, o que ficou consagrado Cimeira de Lisboa, ou seja o desenvolvimento empresarial e a criação de emprego. (McDowell 2007) ⁶⁶

As políticas europeias de apoio à microfinança, conta com alguns programas específicos, como é o caso do programa JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*), introduzido para o período de 2007 a 2013 e parte do Fundo de Coesão, este permite que os Estados-Membros estabeleçam instrumentos financeiros para as pequenas e médias empresas (PME's) a nível regional. (*Jornal*

⁶³ CSWD/EC - Commission Staff Working Document - European Commission. 2004. Microcredit for European small businesses.. Bruxelas.

⁶⁴ Report EC - European Commission. 2003. Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. Bruxelas

⁶⁵ Comissão Europeia (2). 2007. *A European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment*. Bruxelas

⁶⁶ McDowell, Malcolm. 2007. Microcredit in Europe - Experiences from savings banks. European Savings Banks Group (ESBG). Bruxelas.

Oficial da União Europeia, 9.5.2006, «Parecer do Comité Económico e Social Europeu sobre JEREMIE».

A CE, o Banco Europeu de Investimento (BEI) e o Fundo Europeu de Investimento (FEI) disponibilizam os fundos. O programa destina-se essencialmente às pequenas empresas, aquelas que empregam menos de 50 funcionários e possuem um volume de negócios anual inferior a 10 milhões de euros, e às microempresas com menos de 10 funcionários e um volume de negócios anual inferior a 2 milhões de euros. As PME's ilegíveis devem ser privadas e não exercer actividades relacionadas com bens imóveis, banca, armas, seguros ou intermediação financeira. (CE e EIF 2006)⁶⁷

Outro dos programas é o JASMINE (*Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe*) lançado no seguimento da «*European initiative for the development of microcredit in support of growth and employment*». (CE (2) 2007; McDowell 2007),

O programa JASMINE do Fundo Europeu de Investimentos tem como objectivo, prestar assistência técnica às instituições de microfinanças, no sentido de se converterem em intermediárias financeiras estáveis na obtenção de capital. O JASMINE será responsável pela avaliação das propostas dos candidatos e elabora propostas concretas de co-financiamento das mesmas por parte do BEI e do sector privado. Ajudará também na implementação de cursos de formação e campanhas de propaganda sobre as iniciativas de microcrédito e microfinanciamento em todos os Estados-Membros. Pretende-se que esta iniciativa tenha uma fase piloto com uma duração de três anos a contar desde 2009. O capital inicial para este período será de aproximadamente 50 milhões de euros.

Estas políticas são especialmente dirigidas à identificação e resolução de problemas técnicos do acesso dos cidadãos e empresas ao sistema financeiro, embora muitas vezes se confundam (socialmente e institucionalmente) estas medidas com actividades sociais de caridade. Daí a importância das políticas de inclusão social se encontrarem associadas ao desenvolvimento da microfinança. (Arriaga e Pires 2009)⁶⁸

⁶⁷ CE - Comissão Europeia e EIF – Fundo Europeu de Investimento. 2006. JEREMIE – Memorandum of understanding - Joint European resources for micro to medium enterprises

⁶⁸ Arriaga, Carlos e António Pires. 2009. Capital humano, Empreendedorismo e Microcrédito: Três factores para o desenvolvimento regional. Working Paper. Escola de Economia e Gestão. Universidade do Minho.

4.1.2 As diferentes abordagens

Por não existir um consenso quanto ao papel do microcrédito, a promoção empresarial ou luta contra a exclusão social, não existe uma abordagem única e global na UE. Coexistem uma variedade de programas e metodologias, mas na realidade a maioria dos projectos foram idealizados para o desenvolvimento de microempresas, independentemente de muitos indivíduos do mercado-alvo destes programas se poderem «encontrar» dentro do que pode ser considerado exclusão social. (Molenaar 2009; Pearson 1998) ⁶⁹

Desta forma, os Estados-Membros da UE têm promovido o microcrédito e intervindo no sentido de proporcionar um ambiente favorável à sua implementação, com apoio financeiro directo e adopção de regras adequadas para protecção social das microempresas, em especial para as *start-up*'s. Estes esforços têm sido levados a cabo através de instituições financeiras e instituições não-financeiras, consoante as tradições e práticas nacionais. (CSWD/EC 2004)

Na UE-15, o sector público e privado desempenham um papel importante no financiamento de 76-100% dos microempréstimos. Aqueles que recebem 100% do seu capital de empréstimo do sector privado são uma combinação de ONG's e de bancos com bancos estatais. A maioria das instituições que recebem fundamentalmente empréstimos do sector público encontram-se no Reino Unido e Alemanha. No Reino Unido, até 2006, o Estado providenciava tanto capital de empréstimo, como os fundos operacionais.

Além disso, algumas ONG's têm acordos com os bancos comerciais (sector privado). Os bancos comerciais fornecem os fundos de empréstimos, enquanto as ONG's assumem a gestão e risco do empréstimo (Underwood 2006), como é o caso de Portugal, onde esta função é exercida pela Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC).

4.1.3 As necessidades socioeconómicas

O reconhecimento que a UE atribui ao microcrédito como um instrumento importante para a inclusão social e para a criação de emprego, deve-se à assumpção de

⁶⁹ Pearson, Ruth. 1998. Microcredit meets social exclusion: learning with difficulty from international experience. *Journal of international Development* vol. 10, 811-822

que estão a ocorrer grandes mudanças na sociedade e no mercado de trabalho na Europa.

O problema do desemprego é das principais preocupações da União Europeia, nomeadamente o desemprego nos jovens e o crescente desemprego de longo prazo. Nos últimos anos, as altas taxas de desemprego têm «esgotado» os erários públicos até aos seus limites. Actualmente, entre os beneficiários da assistência social, existem pessoas que apesar da muita experiência e boa formação e ainda em idade activa, são afectadas pelo desemprego de longa duração e têm dificuldades para reintegrarem a população activa. Estas pessoas constituem uma nova realidade na Europa e a criação do próprio emprego e o microempreendedorismo foram identificados como uma forma de permitir que estas pessoas em risco de pobreza e exclusão social participarem nos processos políticos e económicos da sociedade. (Evers e Lahn 2006)⁷⁰

Pois, a eficácia de programas sociais dirigidos à inclusão social não têm sempre a mesma eficiência entre todos os países da UE, não obstante os montantes aplicados em todos estes países.

Segundo o relatório conjunto da protecção e inclusão social (CE 2007), o efeito das transferências sociais de redução da pobreza parecem ser mais eficientes em países como a França, a Holanda, a República Checa, a Hungria, a Finlândia, a Dinamarca e a Suécia onde as transferências sociais contribuíram para uma redução da pobreza em cerca de 50%, e apresentam menor eficiência em países como a Lituânia, Espanha, Bulgária e Grécia, onde as transferências sociais apenas contribuíram para uma redução da pobreza inferior a 20%. (Arriaga e Pires 2009)

Também se verifica que os empregos vitalícios já não são tão frequentes como acontecia no passado, especialmente entre as gerações mais jovens e a pré-reforma dos menos jovens não implica que irão deixar de trabalhar. Novas competências, conhecimentos e crédito, servem para uma nova entrada no mercado de trabalho, muitas vezes como seu «próprio patrão». As pessoas vão optar cada vez mais por empregos em *part-time* ou por serem empreendedores a meio tempo.

As donas de casa e mesmo aqueles que não são oficialmente registados como desempregados, procuram formas de iniciar pequenas actividades económicas que lhes permitam gerar receitas, ainda que de pequenos montantes. (McDowell 2007) As

⁷⁰ Evers, Jan e Stefanie Lahn. 2006. Promoting Microfinance: Policy Measures Needed. Evers & Jung- Research and Consulting in Financial Services. *Finance & The Common Good/Bien Commun* - N° 25

peessoas querem tornar-se cidadãos activos, estes e outros cidadãos não aceitam permanecer socialmente excluídos, por isso irão necessitar de serviços que lhes permitam participar na sociedade, criando eventualmente os seus próprios empregos. Portanto, os produtos e serviços financeiros têm de ser adaptados a estas necessidades. (Molenaar 2009)

Segundo as estimativas da CE, existem na Europa cerca de 700.000 novos potenciais clientes para o microcrédito, representando uma carteira de aproximadamente 6 mil milhões de euros. (McDowell 2007)

4.1.4 O conceito de microcrédito

Na UE, não há nenhum conceito formalmente aceite para o microcrédito, mas este é definido em variados documentos da CE como os empréstimos destinados a microempresas, novas ou já existentes e de montantes até 25.000 euros. Devido ao poder de compra, que varia entre os 27 países da EU, assim variam os montantes necessários para se iniciar um negócio ou financiar o crescimento de um já existente. (ERP/EC 2007; McDowell 2007)

Segundo a CE, a concessão de empréstimos aos consumidores não deve ser considerada microcrédito. Embora alguns tipos de pequenos empréstimos concedidos aos indivíduos em situação de risco de exclusão social, possam ser considerados como microcrédito, se tais empréstimos lhes permitirem exercer uma actividade económica.

Esta ampla e indistinta definição de microcrédito acontece, devido à diversidade de práticas de microcrédito entre os países comunitários, pois uma conceptualização mais restritiva iria excluir certas práticas de microcrédito. (ERP/EC 2007)

4.1.5 As instituições de Microfinança

No processo de formulação de uma política para o microcrédito na UE e ao contrário do que acontece nos países em desenvolvimento, as ONG's desempenham um papel muito limitado e os bancos desempenham um papel preponderante. Em 2000 foi criado o EUROFI um *think tank* europeu, que integra líderes financeiros, de instituições bancárias e seguros, dos principais países da UE. Este seu organismo representativo é ouvido e consultado pela CE no que concerne às estratégias para o microcrédito. É de realçar que apesar da sua grande envolvência nesta matéria, os bancos não assumiram de forma séria a oferta de microfinanciamento ao mercado, apenas têm cooperado com

iniciativas de instituições não bancárias, não oferecem microcrédito de uma forma independente. (Molenaar 2009)

Existe uma evidente falha de mercado nos serviços financeiros europeus devido a informação assimétrica. A banca tradicional vê o microcrédito com um risco elevado e de baixa rentabilidade, consideram que os empréstimos inferiores a €25.000 têm custos de manutenção elevados e estes particularmente, pressupõem altas taxas de insucesso. Na verdade, os bancos não rejeitam completamente o microcrédito, mas manifestam desinteresse na sua promoção. Esta insuficiência do mercado bancário é confirmada por vários estudos que mostram que o acesso ao crédito é percebido pelos pequenos empreendedores, como um dos principais obstáculos para a criação de empresas, mas também para as pequenas empresas que se querem expandir. (CSWD/EC 2004)

Assim com a «*European initiative for the development of microcredit in support of growth and employment*» de 2007, a CE preconiza que sejam desenvolvidas instituições microfinanceiras, diferentes do modelo da banca tradicional, mas que actuem de uma forma comercialmente auto-sustentável. (Molenaar 2009) Propiciando assim o surgimento de um sistema de instituições de intermediação microfinanceira, ou *microfinance institutions* (MFI's) que ofereçam um diversificado conjunto de serviços aos empreendedores que desejem criar seus próprios negócios.

Devido às diferentes abordagens levadas a cabo pelos vários Estados, coexistem na UE, dois modelos institucionais que oferecem microcrédito, as instituições bancárias e não bancárias. As bancárias obviamente compreendem os bancos comerciais, as caixas ou bancos de poupanças, os bancos-cooperativas; bancos de microfinanças, etc.

No entanto, o microcrédito é promovido com maior expressividade pelas instituições não-bancárias. Os projectos de microcrédito implementados por estas são muito variados, devido às diferenças de missões e objectivos institucionais e obviamente dos seus públicos-alvo.

Estas instituições funcionam por uma variedade de razões, a maioria trabalha para garantir a inclusão social e económica das pessoas em risco de pobreza e os desempregados. Outras concentram-se na criação de emprego e algumas pretendem ainda estimular o crescimento, o desenvolvimento das pequenas e médias empresas, devido à falha de mercado.

Existe uma diversidade de tipos de organizações envolvidas nos microempréstimos, mas noventa e dois por cento são classificadas como instituições sem fins lucrativos. (Underwood 2006; MFC/EMN/ CDFA 2007) ⁷¹

A maioria destas instituições não-bancárias, 54% são fundações e 23% são projectos de órgãos governamentais. De acordo com as diversas leis nacionais quem prevê o acesso ao microcrédito, podem ser sociedades anónimas, organizações não-governamentais (ONG's), instituições de microfinança, designadas geralmente por *microfinance institutions* (MFI's), *trusts*, fundações, instituições de caridade ou associações sem fins lucrativos. (Molenaar 2009)

No entanto em qualquer das abordagens, visam os financeiramente excluídos, pretendem tornar os microempreendedores, as microempresas ou os desempregados, solventes e capazes de poderem receber financiamentos ou empréstimos. Todavia, muitas destas instituições apresentam algumas características comuns, nomeadamente, os seus públicos-alvo preferenciais, que são as mulheres e os desempregados. (ERP/EC 2007). Assim, transparece que o microcrédito é mais um modelo de política social activa, do que um instrumento de política empresarial.

O número de MFI's na Europa é ainda bastante reduzido, são pouco mais de 200 instituições e a sua carteira total situa-se entre os 42.000 e os 80.000 empréstimos, o seu valor global é estimado entre os 390 e os 600 milhões de euros. Comparando estes valores com a população da Europa, é inegável constatar que são muito baixos. No entanto, as taxas de crescimento e os montantes dos empréstimos concedidos têm crescido, o seu número aumentou entre 2006 e 2007 cerca de 14%, enquanto a taxa de crescimento do valor de microempréstimos concedidos foi de aproximadamente 32%, com um aumento do montante médio dos empréstimos entre 7.700 a mais de 11.000€. Para termos de comparação, o Bangladesh, com uma população de 120 milhões (25 milhões de famílias), 274 MFI's disponibilizaram empréstimos a mais de 24 milhões de pessoas. (CSWD/EC 2004)

Por outro lado um inquérito realizado em 2005 pela European Microfinance Network (EMN) revela, que as organizações inquiridas realizaram em 2005 um total de 27.000 microempréstimos no valor de 210 milhões de euros. (Underwood 2006) ⁷²

⁷¹ MFC/EMN/ CDFA -Microfinance Centre (MFC); European Microfinance Network (EMN) e Community Development Finance Association (CDFA). 2007. From exclusion to inclusion through microfinance: critical issues. European Commission.

⁷² Underwood, Tamara. 2006. Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005. European Microfinance Network (EMN)

Este estudo estima que haja mais de 100 actores envolvidos no processo de concessão de empréstimos na UE a 15 e mais de 130, se forem incluídos os novos Estados-Membros. Esta estimativa não inclui os bancos de poupança fora da Espanha, o programa do sector público aplicado em Itália e os bancos comerciais que participam no programa ICO em Espanha. Também não inclui os empréstimos bancários comerciais de 25.000 euros, ou menos, a empresas, nem inclui empréstimos ao consumidor utilizados para fins comerciais.

As instituições inquiridas estão a atingir a cada ano, um maior número de empresários. Entre 2004 e 2005, houve um aumento de 15% no número de empréstimos desembolsados na UE a 15. Esta taxa de crescimento é superior ao registado no último inquérito 2003-04, cresceu 11%, mas é baseada numa amostra maior de microcredores. Olhando para o grupo de microcredores que participaram em ambos os inquéritos, vemos uma taxa de crescimento de 7%. (Underwood 2006)

Em toda a UE a 15 países, as taxas de crescimento dos empréstimos são mais elevadas em Espanha (70%), seguida pelo Reino Unido (33%) e Alemanha (19%). Na UE-25 como um todo a taxa de crescimento foi de 4%. (Underwood 2006)

O excepcional crescimento no mercado espanhol é, em grande medida devido ao papel desempenhado pelos bancos de poupanças espanhóis. Pois, para manterem o seu estatuto no sector financeiro, os bancos de poupança devem investir uma parte dos seus lucros no trabalho social. Como um instrumento financeiro destinado a alcançar grupos excluídos, ou não servidos pela banca tradicional, os microempréstimos fornecem aos bancos de poupanças uma oportunidade de utilizarem a sua experiência financeira para alcançarem a sua missão social. Mas também todo o sector ligado ao microcrédito sofreu um grande impulso, quando foi lançado pelo Estado espanhol em 2002, o programa ICO. (Underwood 2006)

As MFI's a operar nos países da UE a 15, com a Noruega e a Suíça realizaram 16.000 empréstimos no valor 167 milhões de euros. Cinquenta por cento das organizações de microempréstimos tinham mutuários activos em 2005. Neste grupo, houve 48.000 mutuários activos no final de 2005. Cinquenta por cento das organizações pesquisadas e que forneceram dados sobre o número total de empréstimos e o valor total emprestado desde o lançamento dos seus programas, esses dados apontam para respectivamente, 238.000 empréstimos e 1,1 mil milhões de euros. (Underwood 2006)

O mesmo estudo mostra quando olhamos para o número de empréstimos desembolsados por país, que os maiores valores se encontram na Polónia, França e Finlândia. Interessante notar que na Finlândia e em França, uma só única organização realizou 95-100% de todos os microempréstimos. Do mesmo modo, na Polónia uma só organização realizou 80% dos empréstimos.

A maioria das organizações (75%) da UE-25 trabalham regional ou localmente. Vinte por cento trabalham a nível nacional e só 5% operam internacionalmente e no seu país. Na UE-15, onde o sector do microcrédito é muito mais recente do que nos novos Estados-Membros, a maioria das organizações fez menos de 100 empréstimos em 2005. Características como a idade e o peso dos microempréstimos na actividade da organização parecem influenciar esses números. (Underwood 2006)

O inquérito da EMN mostrou que 40% dos clientes do microcrédito eram mulheres. Na amostra da UE a 15, aproximadamente 6% dos clientes eram de minorias étnicas, 12% eram imigrantes, 12% eram jovens e menos de 1% do microcrédito clientes eram pessoas com deficiência. Para a amostra UE-25 como um todo, estas taxas caíam de 2 a 5 pontos percentuais. Os dados insuficientes tornam difícil fazer essa avaliação para outros grupos de risco tais como as minorias étnicas, imigrantes, jovens e pessoas com deficiência.

As mulheres estão sub-representadas entre os clientes de microempréstimos quando comparada à sua proporção na população e em comparação com programas operacionais microempréstimos na América do Norte e nos países em desenvolvimento. O montante médio de microcrédito em toda a amostra da UE a 25 é 7.700 €. Na UE a 15 o valor médio dos microempréstimos é de € 10.240 e nos novos Estados-membros, é 3.800 €. Os rácios que são monitorizados mais frequentemente pelas instituições que responderam ao inquérito, são os das taxas de reembolso da carteira e essa taxa foi em 2005 de 92%.

Nos países em que os empréstimos incidem sobre o apoio às PME, devido às falhas de mercado ou à criação de emprego, os empréstimos são de maiores somas, enquanto os que incidem sobre a inclusão social, tendem a ser menores os valores dos microempréstimos. Os valores médios do microcrédito ajustados ao Rendimento Nacional Bruto (RNB) *per capita* mostram uma tendência semelhante. (Underwood 2006)

As actividades desenvolvidas por estas MFI's não são regidas por nenhuma legislação especial e também não é exigida nenhuma licença para actividade bancária. As regras referentes ao modelo da banca institucional são complementadas por regras relativas a ambos os tipos de instituições, como os limites das taxas de juro, taxas fiscais entre outras, que também têm um impacto decisivo sobre o microcrédito. (ERP/EC) 2007)

Em geral a maioria das MFI's, prestam formação e apoio às microempresas após a concessão de um empréstimo, aconselhando-as numa variedade de matérias, tais como: marketing, vendas, fluxos de tesouraria, contabilidade, custos e preços, questões jurídicas, tributação, etc. e ajudam-nas a desenvolver um plano de negócios.

Estes serviços são um factor crucial para aumentar a sustentabilidade dos ciclos de vida destas empresas e são normalmente e parcialmente suportados por financiamento público. Estes serviços não-financeiros de apoio às microempresas são prestados em quase todos os Estados-Membros, mas não são utilizados da mesma forma e com a mesma intensidade. (CSWD/EC 2004)

Estes apoios têm um impacto positivo na sobrevivência das *start-ups*, quando alguns destes serviços falham, as hipóteses de sobrevivência e sustentabilidade das microempresas são limitadas. Assim, a par da provisão financeira, deve ser definida uma abordagem estratégica capaz de garantir a coordenação do financiamento público para serviços de apoio às microempresas, tais como, a formação e a assistência.

Observa-se geralmente, que onde a intensidade dos serviços de apoio é elevada, a taxa de sobrevivência das *start-ups* no seu quinto ano também é maior. Os especialistas entendem que deve tornar-se parte integrante da cultura de prestação de serviços de apoio a avaliação regular da eficácia dos serviços prestados. As avaliações da eficiência servirão para que os decisores políticos e os prestadores de serviços melhorem continuamente a qualidade, o esquema e custo-eficácia destes serviços. (CSWD/EC 2004)

4.1.6 A abordagem do risco na ausência de garantias

Manifestamente, o grande obstáculo no acesso ao crédito bancário por parte das microempresas e microempreendedores é o risco inerente, pois a maioria destes não têm garantias para oferecer. Assim a CE criou um «mecanismo de garantia» para as pequenas e médias empresas (PME's) que é operado pelo Fundo Europeu de

Investimento (FEI). Este fundo visa tornar mais fácil o acesso ao crédito, pois o risco é reduzido ou mitigado para as instituições de crédito.

A política deste fundo dá especial atenção aos empreendedores e ao financiamento de «arranque» dos seus negócios, especificamente para pequenas empresas ou projectos com até 10 trabalhadores. Sob esta vertente, a particular atenção do FEI vai para as questões das garantias parciais (directa ou indirectamente) para cobrir carteiras de microempréstimos para mutuários sem suficientes garantias. O objectivo deste fundo é incentivar os intermediários financeiros a promoverem o microcrédito, suportando o risco, e aliviando os custos deste tipo de crédito, que têm proporcionalmente maiores custos unitários por empréstimo devido aos pequenos montantes envolvidos. No entanto foram criados outros sistemas de garantias como forma de partilha de risco, em diferentes Estados, que podem ser públicos, privados ou mutualistas. (CSWD/EC 2004; EIF 2002) ⁷³

Estes sistemas de garantias, não são exclusivamente destinados ao microcrédito ou a pequenos empreendedores, pois estão também disponíveis para as PME's em geral. Dependendo das características dos sistemas, podem ser destinados a um determinado sector económico, a uma determinada área ou somente a membros, no caso de sociedades mutualistas. (CSWD/EC 2004)

4.1.7 As condições dos microempréstimos

As condições dos empréstimos de microcrédito são determinadas pelo tipo de negócio, verifica-se que o prazo médio actual dos empréstimos é de três anos, muito longo, em comparação com a maioria dos países em desenvolvimento. Os períodos de carência são normalmente seis meses. Novamente longo, quando comparado com a prática nos países em desenvolvimento, torna-se evidente que os encargos financeiros desempenham um papel determinante na definição destas condições.

Os montantes dos empréstimos de microcrédito na Europa variam entre 525 € a mais de 60.000 €, muito acima dos 25.000 € definidos pela UE e que são oferecidos por MFI's alemãs, húngaras e italianas e holandesas através de programas governamentais. (Molenaar 2009)

⁷³ EIF - European Investment Fund. 2002. SME Guarantee facility policy for microcredit. European Commission.

As taxas de juro continuam a ser um assunto polémico e sem solução. A taxa média de juros cobrada pelas MFI's na Europa é de 8%. No entanto, existe uma clara distinção dentro da Europa: na Europa Ocidental, a adopção das taxas de mercado são aceitáveis, taxas mais elevadas não são aceites por razões morais ou éticas.

É reconhecido, que a prática de taxas de juro muito elevadas, atendendo ao risco, não se apresenta viável e estrangula a viabilidade dos microprojectos. Também porque, estudos empíricos têm demonstrado que a actividade das microempresas não têm oferecido maior risco do que empresas de outras dimensões, até porque o valor dos empréstimos neste segmento é muito baixo, e existe adequação de instrumentos de crédito e de supervisão bancária para este segmento do mercado. (Arriaga e Pires 2009)

Como se referiu anteriormente, no inquérito levado a cabo pela EMN, os rácios que são monitorizados mais frequentemente pelas instituições que responderam ao inquérito, são os das taxas de reembolso da carteira e essa taxa foi em 2005 de 92%. (Underwood 2006)

É de salientar que enquanto na Europa Central e Oriental, em países como a Roménia, Bulgária, Eslováquia e Hungria, as taxas de juro são mais altas, porque as instituições envolvidas lutam pela sua sustentabilidade e têm de cobrir os custos operacionais e financeiros. Além dos juros, a maioria das MFI's cobram taxas de processamento dos empréstimos e multas para cobrirem os seus custos operacionais, estas medidas são mais comuns, quando a instituição luta pela sua sustentabilidade. (Molenaar 2009)

4.1.8 Os modelos de empréstimos

As MFI's utilizam diversas metodologias para atribuírem créditos e para atenuarem os elevados custos de transacção e os níveis de risco. Ao contrário dos países em desenvolvimento, quase todas as instituições que trabalham o microcrédito na Europa optam por programas de empréstimos individuais em vez de grupo de empréstimos. Somente 4% fazem empréstimos de grupo e também só 4% fazem ambos os tipos de empréstimos, em grupos e individuais, 50% utilizam o método de empréstimos faseados.

Os empréstimos faseados (*stepped loans*) significam que um cliente só tem direito a empréstimos de maiores montantes, se o empréstimo inicial for reembolsado integralmente e em tempo útil.

Algumas ONG's sustentam que o mecanismo de grupos é o instrumento adequado para o desenvolvimento dos programas de microcrédito, pois estes são eficazes nos processos de mobilização e de sensibilização social. Mas também porque se torna mais económico estabelecer programas de formação com grupos, em vez de individualmente. No entanto, ao contrário dos países em desenvolvimento os grupos não têm mecanismos de garantia real, utilizam somente o factor de pressão social dos membros ou *peer pressure*.

Embora o mecanismo de funcionamento em grupos possa ser mais eficaz para a sensibilização e participação social nos programas de microcrédito, a prática revela que quando se trata de empreendedorismo, o mecanismo de grupos de empréstimo não é tão apropriado. (Giné e Karlan. 2008)⁷⁴ Pois quando um ou mais membros se tornam bem sucedidos e passam para outro nível empresarial e necessitam de serviços financeiros mais personalizados, estes desintegram-se. (Molenaar 2009; Aghion e Morduch 2000)

⁷⁴ Giné, Xavier e Dean S. Karlan. 2008. Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Department of Economics. Massachusetts Institute of Technology (MIT).

4.2 O microcrédito nos Estados Unidos

Alguns aspectos da realidade sociológica dos Estados Unidos da América são muito semelhantes ao ambiente social da UE, pois são ambas economias desenvolvidas e por isso, sociedades onde predomina o individualismo em detrimento do colectivismo.

Nos EUA, não existe uma política de clara promoção do microcrédito por parte do governo federal. No entanto, a Casa Branca e o Congresso têm-no reconhecido como uma actividade digna de reconhecimento e apoio. Entendendo que este demonstrou poder ser uma ferramenta eficaz para reduzir a pobreza, revitalizar comunidades deprimidas e auxiliar microempresários excluídos a acederem a um sistema financeiro.

Também é de referir que Bill Clinton quando ainda era governador do Arkansas, ajudou a promover o *Good Faith Fund*, um dos primeiros programas de microcrédito nos EUA e enquanto presidente, defendeu-o doméstica e internacionalmente. Porém, durante os seus dois mandatos, a microfinança o foi muito discutida internamente, embora tivesse sido mais notável a discussão do que a acção. De qualquer forma difundiu o microcrédito internacionalmente e este transformou-se no objectivo principal da *U.S. Agency for International Development (USAID)* durante as suas presidências. (Schreiner e Morduch 2001) ⁷⁵

Entre as várias entidades públicas que se preocupam com o microcrédito conta-se a *Association of Enterprise Opportunity (AEO)*, que reúne no seu seio a maioria das organizações que oferecem serviços de desenvolvimento empresarial, assistência técnica e acesso ao crédito nos EUA e mesmo internacionalmente. A AEO define a microempresa como uma empresa com cinco empregados ou menos. Muitas dessas empresas não têm outros trabalhadores, que não sejam os seus proprietários, ou seja, trabalhadores por conta própria. Além disso, estas microempresas geralmente necessitam de menos de \$35.000 US Dólares de empréstimo e não têm acesso ao sector bancário convencional.

⁷⁵ Schreiner, Mark e Jonathan Morduch. 2001. *Replicating microfinance in the United States: opportunities and challenges*. Woodrow Wilson Center Press. Washington, D.C.

A maioria das MFI's nos EUA também tem como público-alvo as minorias étnicas, imigrantes recentes, mulheres (65% das beneficiárias do microcrédito nos EUA), pessoas com deficiência ou aquelas que por outros motivos se encontram em situações «especiais» que as impedem de ter acesso a crédito e a outros serviços financeiros. (Burrus 2005)⁷⁶

A única instituição do governo federal que se ocupa da promoção do microcrédito é a *United States Small Business Administration* (SBA), este organismo apoia também o sector das microempresas nos EUA. Tradicionalmente, o sector empresarial dos EUA era classificado em três grupos: grandes, médias e pequenas empresas. A SBA define como uma pequena empresa, aquela com até 500 empregados! (SBA 2008)⁷⁷

Em 1991 este organismo estabeleceu o *Microloan Demonstration Project* e começou a conceder microcrédito a partir de 1992, os seus empréstimos variam de entre \$500 USD e os \$35.000 USD com uma média de empréstimo de \$13.000 USD, as taxas andam em torno de 8% a 13%. A SBA concede os empréstimos de microcrédito, através de uma rede de ONG's existentes em vários dos Estados norte-americanos. Atribui os empréstimos de microcrédito através do financiamento a uma ONG intermediária, que reempréstima ao pequeno mutuário. Estes empréstimos são geralmente acompanhados de um subsídio para assistência técnica ou formação.

Em 2008, trabalhavam com a SBA na promoção do microcrédito, 170 ONG's. A SBA oferece às microempresas um leque de opções financeiras através das ONG's a ela ligadas, embora os microempréstimos sejam o principal produto financeiro oferecido aos microempresários, oferecem também intermediação para investimentos bolsistas, (mais precisamente *microequity*) e acções de sensibilização para constituição de planos de poupança, que podem ser utilizados para a educação, a compra de uma casa ou para iniciar um negócio. (Pickett et al. 2008)⁷⁸. Como existe uma forte tradição de beneficência e filantropia nos EUA, o financiamento do microcrédito é também efectuado por várias fundações e ONG's não ligadas directamente à SBA. Algumas destas organizações oferecem também pequenas quantidades de sementes.

⁷⁶ Burrus, Bill. 2005. *Lessons and trends of microcredit in the United States*. Accion USA.

⁷⁷ SBA - Small Business Administration. 2008. *Agency Financial Report – Fiscal Year 2008*. Washington.

⁷⁸ Pickett, Penny; Ellen M. Thrasher e Jane Boorman. *Introdução à Administração de Pequenas Empresas dos Estados Unidos*. Small Business Administration (SBA). Washington.

4.2.1 As instituições norte-americanas: eficiência e financiamento

O *Aspen Institute* através do FIELD (*Microenterprise Fund for Innovation, Effectiveness, Learning and Dissemination*) tem estudado a microfinança desde 1992. No seu primeiro relatório, em 1992, figuravam 108 organizações de microcrédito nos EUA. Em 2002 este número tinha aumentado para 650 organizações, destas, 554 prestavam serviços microfinanceiros e 96 forneciam somente serviços de apoio, nomeadamente formação e assistência técnica a essas organizações que providenciavam financiamento.

Embora o crescimento da microfinança nos EUA tenha sido significativo, é importante notar que é relativamente recente. Segundo o relatório do *Aspen Institute* de 2002, 43% das 554 organizações foram estabelecidas entre 1995 e 1999 e 10% foram criadas após 2000. Assim, mais de metade entraram na microfinança há menos de 10 anos. A média dos orçamentos operacionais destas organizações em 2002 foi de \$378.781 US Dólares e a maioria dos programas tiveram cinco ou menos funcionários a tempo inteiro.

O FIELD estimou que no ano 2000, as organizações de apoio às microempresas apoiaram colectivamente entre 150.000 e 170.000 pessoas, deste grupo 114.000 indivíduos receberam empréstimos, formação e assistência técnica, os restantes indivíduos não receberam tantos serviços. Também registou que no final de 2002, tinham sido concedidos aproximadamente \$98,5 milhões de US Dólares, em 13.758 empréstimos. Para além destes empréstimos feitos directamente pelas MFI's, um montante não especificado de financiamento também foi fornecido directamente pelos bancos, embora com a intermediação destas organizações.

Quanto à eficiência, pode perceber-se pelos seguintes dados: das 650 organizações a nível nacional em 2002, 554 prestavam serviços directos aos microempresários. Mas somente 191 tinham feito microempréstimos, e um pouco mais de metade (98) tinha menos de 25 mutuários activos em 2000. (Burrus 2005)

Existe um grande número de organizações com diversificados interesses e de diferentes dimensões, são organizações comunitárias, mas também universidades, organizações de apoio à imigração e refugiados, entre outras, quase todas elas são entidades sem fins lucrativos.

Estas instituições dividem-se em dois tipos: as que oferecem somente serviços microfinanceiros e aquelas que oferecem somente formação e assistência técnica. Das 554 organizações atrás referidas, a maioria identifica-se com esta última categoria.

O principal serviço fornecido pelas organizações centradas na formação, são cursos do desenvolvimento de um plano negócio, para ajudar os microempreendedores a organizarem os seus projectos, testarem a sua viabilidade e prepararem-se para gerirem os empréstimos. Estas entidades também oferecem formação em fiscalidade, marketing, novas tecnologias, negócios, finanças, entre outras.

Surgiram também várias organizações com fins mais específicos e serviços de formação para lidar com populações concretas como por exemplo, com refugiados, deficientes físicos, mulheres em transição de programas da assistência social, etc.

4.2.2 A dificuldade das microempresas

O fenómeno da microempresa tem vinte anos de história nos EUA. Embora a expressão microempresa fosse de uso comum internacionalmente desde o final da década de 1970, só entrou no vocabulário norte-americano uma década mais tarde. São várias as razões que dificultam ou impedem mesmo o crescimento do microcrédito e consequentemente do aparecimento significativo de microempresas nos EUA. (Schreiner 2001)⁷⁹

Nos EUA, o sector das microempresas é pequeno, representa somente 8 a 20% dos empregos, enquanto nos países em desenvolvimento as microempresas representam 60 a 80% dos empregos. Implantar uma microempresa nos EUA, é mais difícil do que nos países em desenvolvimento, porque a economia dos E.U.A. é sofisticada, complexa, grande, muito competitiva e completamente integrada no mercado global, este factos tornam difíceis as actividades microempresariais, que são comuns nos países em desenvolvimento. Vejamos, poucas microempresas podem competir contra as grandes fábricas. Os pequenos comerciantes ou vendedores de rua, não conseguem competir contra as cadeias de lojas. Por último, só excepcionalmente, pequenas explorações agrícolas conseguem sobreviver nos Estados Unidos. (Schreiner e Woller 2003)⁸⁰

O sector das microempresas nos EUA é diferente do que se encontra no Bangladesh, Bolívia, ou Indonésia, nos países em desenvolvimento as microempresas produzem serviços e bens manufacturados. Em contrapartida, a maioria das

⁷⁹ Schreiner, Mark. 2001. Microenterprise in the First and Third Worlds. Microfinance Risk Management. Center for Social Development. Washington University in St. Louis.

⁸⁰ Schreiner, Mark e Gary Woller. 2003. Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World. *World Development*. Vol. 31 - No. 9. pp. 1567-1580.

microempresas dos EUA não produzem bens transaccionáveis, estão ligadas à prestação de serviços, tais como amas de crianças, cabeleireiros, transportes, limpezas de casas ou escritórios ou oficinas de automóveis. A pouca produção que existe neste sector envolve trabalhos personalizados, tais como carpintaria, artesanato, ou confecção de roupas., (Schreiner e Woller 2003)

Nos EUA, a maioria das pessoas conseguem ter trabalhos assalariados, mas nas economias em desenvolvimento os trabalhos assalariados são tão escassos que mesmo as pessoas com elevadas capacidades e espírito empreendedor não conseguem encontrar trabalhos assalariados.

Também contribuem para o não aparecimento das microempresas, a falta de competências, pois é difícil e dispendiosa a construção ou formação do capital humano necessário ao empreendedorismo, especialmente em economias desenvolvidas. O capital humano refere-se às competências e conhecimentos adquiridos por um indivíduo pela educação e experiência, que lhe dão a capacidade de realizar trabalhos de forma a produzir valor económico. (Schultz 1971)

No entanto, a maioria destes programas têm como alvos os trabalhadores pobres e sem grande capital humano. Nos EUA os programas não vão de encontro à grande procura de microcrédito, que existe por parte das pequenas empresas com elevado capital humano e que podem representar uma grande parte dos novos empregos nos EUA.

Estas microempresas que poderiam ser apoiadas são aquelas que poderiam ser criadas por consultores, arquitectos, programadores de computadores. Todos estes empreendedores têm elevado capital humano e a maioria dos programas de microcrédito não são destinados a este público-alvo, nem se adequam a este tipo de microempreendedores. Em vez disso, estes programas têm como alvo um sector onde existe pouca procura e um lento crescimento empresarial, são projectados para os pobres, que têm baixas qualificações e as actividades apoiadas só conseguem gerar proventos para subsistência.

Assim, a microempresa pode ser uma boa aposta para criar um trabalho independente, mas somente para alguns indivíduos pobres com capacidades «acima da média». O emprego assalariado, a educação e a formação profissional são as vias mais comuns para sair da pobreza nos EUA. (Schreiner e Woller 2003)

4.2.3 O contexto cultural: a importância do capital humano

A replicação de modelos de microcrédito não é recomendável, o sucesso na replicação de modelos de promoção de microempresas depende do contexto cultural, social e económico. Os primeiros programas de microcrédito nos países do Sul começaram com formação, mas agora a maioria tem como alvo os empréstimos. Ao contrário, os primeiros programas nos EUA que começaram com empréstimos, mas agora a maioria deles centram-se na formação. Mais de 90% dos projectos de microcrédito nos EUA oferecem programas de formação. Porém, é mais difícil transmitir competências empresariais e espírito empreendedor do que conceder empréstimos. (Schreiner e Woller 2003; Schreiner e Morduch 2001)

O capital humano e financeiro são complementares, por isso existem três razões para os programas nos EUA oferecerem formação, conjuntamente com os empréstimos. Primeiro, formar pode ajudar as instituições inexperientes em microcrédito a seleccionar melhor os seus clientes e os indivíduos que frequentam uma formação, podem desenvolver um plano empresarial assistido e por esse facto, talvez seja mais provável que reembolsem os empréstimos. Em segundo, comparecer à formação é uma maneira de testar se o indivíduo é capaz de controlar o seu tempo de forma a manter um auto-emprego, ou se será melhor continuar na rede da assistência social. Em terceiro lugar, os indivíduos querem pagar por empréstimos efectivos e não por formação, assim algumas ONG's concedem empréstimos a fim de obterem fundos para a verdadeira racionalidade da sua missão.

Nos países em desenvolvimento os programas de microcrédito compostos por empréstimos e formação concluíram que os formadores nem sempre são bons «banqueiros» e vice-versa. Nesses contextos culturais, os formandos ficaram confundidos porque a formação era gratuita, mas o dinheiro concedido era um empréstimo, alguns dos projectos concluíram mesmo que a formação era uma causa de frustração para alguns empreendedores cujos «negócios» falharam, apesar da formação que haviam recebido.

Seja em que contexto for, as duas condições prévias para o sucesso do empreendedor são o capital humano e financeiro. Os empréstimos interessam somente quando estão presentes as capacidades e as poupanças ou o crédito. Nenhum estudo demonstrou que as pequenas quantidades de crédito podem superar as deficiências de capital humano que minimizam as possibilidades de sucesso do negócio. (Schreiner e Woller 2003)

Tanto nos EUA como no mundo em desenvolvimento, a maior parte da formação abrange competências empresariais. Ao invés de dizer um cozinheiro como cozinhar, como um jardineiro deve cortar relva, ou um sapateiro como arranjar sapatos, centram-se em geral nas competências empresariais, tais como contabilidade, gestão financeira, folhas de cálculo e processamento de texto, de marketing e de impostos. O objectivo é proporcionar o conhecimento prático para fazer a miríade de pequenas coisas são necessárias para iniciar e manter uma empresa, especialmente numa economia desenvolvida. A gestão, mesmo das pequenas empresas nos EUA é complexa, pois deve cumprir com um grande número de regulações, pagar impostos e competir num mercado altamente concorrencial, onde é necessário «descodificar» muita informação.

Os pobres para além do acesso ao capital financeiro, têm de construir um significativo capital humano, mas é difícil a transferência deste capital em cursos de curta duração, mas a formação necessária ao empreendedorismo é cara, e os programas de apoio às microempresas, são deficientes no suporte destes custos preparatórios do empreendedor. Esta é parte mais difícil do trabalho de formação, porque, o objectivo não é apenas fornecer competências empresariais, mas «criar o espírito» para que estes consigam desenvolver uma organização viável.

São necessários mais recursos para formar empreendedores do que para formar profissionais. A estes factos, acresce que muitos dos formadores destes programas às vezes não têm experiência em educação de adultos ou no empreendedorismo e por isso muitas vezes, as formações têm maior impacto sobre a auto-estima do que nas competências ou proventos para estes formandos. (Schreiner e Woller 2003)

A alternativa ao microcrédito nos países em desenvolvimento pode ser a fome, além de que os trabalhos assalariados são escassos e não há uma rede de assistência social. Pelo contrário, os EUA têm imensos trabalhos assalariados, mas igualmente uma rede de assistência social para os desempregados.

A existência desta rede contribui para o reduzido número de microempresas, porque o subsídio da assistência social impede a fome e exige menos esforço, ou seja, implica menos risco do que uma actividade não assalariada, assim retira a apetência pelo valor da recompensa do risco e do esforço das actividades não assalariadas.

Naturalmente, há excepções, algumas pessoas criam pequenas empresas para trabalharem naquilo que gostam, para serem o seu próprio patrão e trabalhar as horas que entenderem, ou para darem um exemplo aos seus filhos, deixarem-lhes um negócio

ou para sentirem o orgulho das suas realizações. Uma actividade não assalariada pode tanto retirar mulheres e minorias da discriminação e exclusão, mas igualmente dar a flexibilidade aos pais, ou especialmente às mães que estão a criar filhos ainda pequenos, para trabalharem e educarem os filhos. Trabalhar em casa permite cuidar dos filhos, ter a ajuda da família, trabalhar durante as horas vagas e também importante, evita a necessidade de mudar de Estado, com a criação de um trabalho independente.

No entanto, conforme os Estados, podem ser proibidas empresas em casa e as leis de protecção de menores podem proibir que as crianças ajudem os seus pais. Pelo contrário, nos países em desenvolvimento estas leis podem «estar nos livros», mas não são implementadas ou controladas, o que é absolutamente oposto do que acontece nos EUA. (Schreiner e Woller 2003)

4.2.4 As metodologias utilizadas: a inexistência de capital social

O sucesso do microcrédito nos países em desenvolvimento recai principalmente sobre o uso «inovador» da co-responsabilidade dos grupos de empréstimos, obviando as tradicionais garantias bancárias.

Num estudo de 198 organizações dos EUA, que ofereciam serviços microfinanceiros, apurou-se que 182, só trabalhavam com empréstimos individuais e somente 36 ofereciam programas de grupos de empréstimo. Estes números demonstram que a metodologia de grupos de empréstimos, importada de outros países, de outros contextos sociais, tem gerado um limitado sucesso. (Burrus 2005)

Os grupos podem diminuir os custos do credor, pois utilizam capital social (Bastelaer 2000) existente para exercer pressão, controlar e monitorizar o cumprimento dos pagamentos. Mas estes custos só diminuem realmente, se o capital social (Woolcock 1998) entre o grupo tiver sido construído anteriormente, que é exactamente o que se verifica nos países em desenvolvimento, porque os membros do grupo vivem ou trabalham no mesmo local, além de que muitas vezes já tinham criado grupos informais de poupanças entre eles. É por isso que os programas de microcrédito nestes países preferem geralmente a metodologia de grupos de empréstimos, em vez de empréstimos individuais, mas também porque estes projectos destinam-se a criar outros impactos culturais para além da luta contra a exclusão social. Por exemplo, as reuniões semanais dos grupos no Grameen Bank, não atribuem somente os empréstimos aos grupos, mas também, como subproduto, quebram as restrições do *purdah*, proporcionando às mulheres uma justificativa socialmente aceitável para andar em

público, fora das suas casas e também para ouvirem os seus nomes pronunciados com respeito. (Schreiner e Woller 2003)

Contudo, no contexto cultural, social e económico dos EUA, os grupos de empréstimos tendem a falhar nos por quatro razões. Primeiro, o capital social entre os pobres é fraco. O termo capital social deve ser entendido como as redes sociais, as normas e a confiança, que permitem que os indivíduos cooperem entre si de forma eficaz para prossecução de objectivos comuns. (Woolcock 1998; Dyal-Chand 2007⁸¹)

Porém, nos agregados familiares norte-americanos, as pessoas têm os seus meios de subsistência que provêm dos seus salários ou da assistência social e não são forçados a criar outro tipo de redes de relacionamentos económicos e sociais que lhes providenciem auxílio, assim a sua rede de relações não vai para além da família. Além disso o capital social é um factor que desaparece com a mudança, e as pessoas nos Estados Unidos mudam-se frequentemente. Sem contacto constante, é escasso o capital social necessário para construir a confiança, que é a base do funcionamento dos grupos de responsabilidade partilhada. (Bastelaer 2000)

Ao contrário dos países em desenvolvimento, nos Estados Unidos não existem os mercados típicos daqueles países, onde os mesmos compradores discutem sobre cada preço com os mesmos vendedores todos os dias ou todas as semanas. A cultura americana não tem estes comportamentos, é uma economia desenvolvida, baseada no consumo, onde os consumidores têm uma grande oferta, podem escolher onde comprar, não estão sujeitos a um só vendedor, por isso a escolha é pessoal e o acto da compra é muito impessoal. É um comércio sem rosto, estabelece-se pelo preço, pela oferta e procura, não exige que compradores e vendedores invistam nas suas reputações

Este tipo de comportamento típico das economias desenvolvidas enfraquece o crescimento do capital social que é típico das sociedades onde predominam os empréstimos de responsabilidade mútua. A segunda razão porque os grupos de empréstimo se debatem nos EUA, deve-se ao facto de os pobres serem diferentes uns dos outros. Em teoria, a responsabilidade colectiva funciona melhor com membros homogéneos, porque assim todos os membros se encontram em igualdade ou enfrentam

⁸¹ Dyal-Chand, Rashmi. 2007. Reflection in a Distant Mirror: Why the west has misperceived the Grameen Bank's vision of microcredit. Northeastern Public Law and Theory Faculty. *Working Papers Series* nº 13. Boston.

os mesmos riscos. A mistura de culturas dos Estados Unidos diminui o capital social, alegadamente as pessoas tendem a evitar os que não são da sua cultura. Em terceiro lugar, os grupos de empréstimo falham frequentemente, porque os programas de microcrédito reforçam a responsabilidade conjunta. A responsabilidade solidária significa que o mutuário cumpridor por vezes tem que pagar as dívidas dos faltosos. Isto pode desencadear um efeito dominó, pois aqueles que pagariam os seus empréstimos optam por não pagar, para evitar terem de pagar pelos seus companheiros. A preferência pelos empréstimos individuais é devida também aos elevados custos de transacção necessários para manter relações, ou seja, coagir e persuadir parceiros incumpridores e sofrer ou infligir punições. Em quarto, os grupos falham porque mesmo as pessoas pobres nos EUA desde que tenham um registo de crédito limpo, podem obter empréstimos individuais através de cartões de crédito. Existe uma forte concorrência para a concessão de empréstimos, a banca tradicional privada atrai os melhores clientes de crédito. (Schreiner e Woller 2003)

Os grupos também fracassam, porque a «sorte» dos membros diverge através do tempo. Alguns membros têm mais sorte, competência, ou esforço e por isso mais sucesso, logo, querem maiores empréstimos, mas os membros mais pobres «não se podem dar ao luxo» de assumirem os grandes empréstimos destes seus parceiros. (Giné e Karlan. 2008)⁸²

Em suma, os grupos de responsabilidade conjunta não funcionam bem numa sociedade individualista e numa economia desenvolvida como os EUA.

Alguns estudos do *mainstream* da economia norte-americana defendem que embora o contexto económico e social dos EUA seja «inóspito» para as microempresas, é provavelmente preferível ter muitos postos de trabalho assalariados, uma rede de segurança social, um bom governo, o comércio global, bem como, os impostos e regulações, do que muitas microempresas. Afinal, o objectivo final da economia, não é o empreendedor, mas sim melhorar o bem-estar das pessoas, e a microempresa pode ou não ser o meio mais eficaz para esse fim. (Schreiner e Woller 2003)

Pelos factos atrás aduzidos, desenvolver uma microempresa nos EUA, é muito mais difícil do que no mundo em desenvolvimento, assim as MFI's devem reconhecer

⁸² Giné, Xavier e Dean S. Karlan. 2008. Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Department of Economics. Massachusetts Institute of Technology (MIT).

que o sucesso dos seus projectos exige inovações e adaptações a este contexto particularmente agreste.

Por outro lado importa referir que a microfinança norte-americana assenta num grande número de organizações no terreno, mas apesar de tantas organizações, há muito pouca colaboração entre elas, pouca especialização e não existem economias de escala, existe um enorme desperdício de recursos. Cada uma tende a operar de forma independente, oferecendo todas, uma vasta gama de serviços e duplicando os sistemas operacionais e financeiros. Esta situação não poderá ser mantida, as ineficiências resultantes, fazem com que os custos globais destes programas subam para níveis insustentáveis. (Burrus 2005)

4.3 O microcrédito em Portugal

O microcrédito foi lançado em Portugal em 1999, o Estado tal como ocorreu na maioria da UE, assumiu a sua promoção. É o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), que financia uma organização sem fins lucrativos, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), que por sua vez, faz a intermediação todos serviços de acesso e de apoio ao microcrédito. A ANDC por sua vez tem acordos de parceria com três instituições bancárias, nomeadamente o Millennium BCP, desde 1999, a Caixa Geral de Depósitos (CGD) desde finais de 2005 e o Banco Espírito Santo (BES) desde 2006. (ANDC)⁸³

O modelo de microcrédito em Portugal assume algumas características do modelo original, pois dirige-se aos vivem em situação de precariedade económica e social e em ambiente de exclusão, porque se encontram desempregados, ou poderem vir a estar, mas possuem, apesar dessas circunstâncias, capacidades, vontade e iniciativa, para criarem o seu próprio emprego.

O modelo português serve somente as pessoas que querem criar o seu próprio emprego, mas não têm acesso ao crédito normal concedido pelas instituições financeiras, por não poderem oferecer garantias reais como contrapartida do crédito concedido. Assemelha-se ainda ao modelo de Yunus, pois não prevê qualquer tipo de formação prévia à concessão dos microempréstimos. Diverge no entanto do modelo Grameen pois não tem como alvo preferencial as mulheres, nem adopta qualquer funcionalidade dos grupos de empréstimo, os seus empréstimos são especificamente individuais. E diverge também porque o microcrédito também não serve para financiamento de empresas já existentes, mesmo quando seja para criar mais emprego. (Alves 2006)⁸⁴

Os problemas com que o microcrédito se debate geralmente e nos mais variados contextos, são os critérios de eficiência económica, conforme entendidos pela banca tradicional. As instituições financeiras consideram que existem custos de transacção relativamente elevados neste tipo de empréstimos, devidos essencialmente à

⁸³ ANDC. Website: <http://www.microcredito.com.pt/>

⁸⁴ Alves, Manuel Brandão. 2006. *Microcrédito em Portugal: o que é e o que não é*. Discurso de assinatura do Protocolo com o IEFP. <http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documents/Assinaturade%20protocolo%20com%20IEFP.pdf> – acesso em 21 de Março 2008

«informação assimétrica» existente entre a banca e os clientes. Estes custos compreendem a identificação dos microempresários e o essencial acompanhamento para a sustentabilidade dos seus projectos, bem como, as garantias bancárias que estes não dispõem. São custos e riscos considerados demasiado elevados para os «lucros» gerados pelos montantes de crédito que estes clientes poderão solicitar, sendo insuportáveis para as instituições bancárias, cuja visão e sentido empresarial é a maximização dos lucros.

O sistema português não dispõe de um banco dedicado ao microcrédito, como no caso do Bangladesh, por isso ficou dependente do acolhimento das instituições bancárias normais. Para estas o microcrédito constitui uma actividade marginal no seu seio e, em regra, valorizada enquanto manifestação da responsabilidade social das instituições ou do empreendedorismo social. (Portela *et al.* 2008⁸⁵)

Assim o papel das instituições de intermediação, como a ANDC, é sobretudo essencial numa fase inicial, para a partilha dos custos e dos riscos inerentes a este tipo de empréstimos, mas é igualmente importante para eventual mudança de postura e de aceitação do negócio de microcrédito por parte da banca.

4.3.1 As dificuldades de penetração do microcrédito

Assim, a situação adoptada em Portugal é similar a muitos dos países ocidentais, no que se refere ao papel desempenhado pela ANDC, ou seja, a análise de projectos e a prestação de serviços de apoio aos projectos de microcrédito no terreno. A grande «deficiência» apontada ao modelo português e também a modelos de outros países ocidentais, é a sua ausência de geração de «lucros» com os seus serviços e sendo assim depende completamente de fundos públicos. Mais de 90% das despesas da ANDC são cobertas por financiamentos públicos. Um aspecto particularmente penalizador, que se verifica em Portugal, é que ao contrário do que acontece por exemplo nos EUA, os financiamentos por parte de entidades privadas, indivíduos, de empresas, de fundações, etc., são quase inexistentes.

No entanto, esta é ausência de lucros, só pode ser considerada uma falha, se for analisada de um ponto de vista «não-sistémico», sem equacionar outros factores que estão envolvidos nestes projectos sociais.

⁸⁵ Portela, José; Pedro Hespanha; Cláudia Nogueira; Mário Sérgio Teixeira e Alberto Baptista. 2008. *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Programa Operacional Emprego Formação e desenvolvimento Social (POEFDS). Estudos e Investigação Projecto n.º 87/2006

A penetração do microcrédito em Portugal é pouco expressiva, desde 1999 até finais de 2006 foram criadas aproximadamente 630 microempresas com cerca de 750 postos de trabalho. O crédito concedido foi de 2,7 milhões de euros, o que corresponde a um crédito médio, por iniciativa, de 4 300 € e um custo operacional de montante equivalente. (Alves 2006) Até Março de 2009 a ANDC tinha apoiado 1244 projectos com um montante de crédito de 5.392 156,02 € milhões de euros(ANDC)

Esta também é uma das principais deficiências que são apontadas ao sistema organizado em torno da ANDC é o facto de que esta não dispor de uma rede de parcerias a nível local, uma estrutura que facilite a negociação e a coordenação na implementação de protocolos de cooperação para a promoção do microcrédito.

A população que a ANDC pretende privilegiar são as pessoas em situação ou em risco de exclusão social, assim deveriam existir mais parcerias com instituições de acção social. (Mendes *et al.* 2007⁸⁶) Sem menosprezar a importância da parceria com o IEFP, é fundamental também desenvolver parcerias com organizações que operam na área da acção social. Existe em Portugal um tecido muito vasto e denso de organizações deste género, com o estatuto formal de instituições particulares de solidariedade social (IPSS) e mesmo sem ele, mas com acção efectiva no terreno. Estas organizações contactam com as pessoas elegíveis para o microcrédito orientado para a inclusão e poderiam por isso, ser parceiros úteis, na identificação de potenciais beneficiários e em aspectos não-técnicos do acompanhamento da implementação dos projectos. (Rodrigues *et al.* 1999)⁸⁷

Para os aspectos técnicos estariam ligadas outro tipo de instituições ou mesmo os agentes de microcrédito da ANDC. As associações de desenvolvimento local constituem também uma interessante rede de organizações que poderiam ter um papel importante na promoção do microcrédito. Embora a acção social para estas instituições seja geralmente uma missão entre outras, não é a missão central da organização, mas estas conhecem e lidam com situações de exclusão social. Assim com este tipo de organizações a parceria poderia centrar-se no apoio à formulação e acompanhamento técnico de projectos de produção e de comercialização de produtos locais entre outros,

⁸⁶ Mendes, Américo M. S. C.; António M. Figueiredo; Mário P. L. A. Ferreira; Carlos M. F. Santos; Matilde S. Carvalho; Tiago G. S. Tavares; Mariana Rodrigues; Sofia Lopes e Sofia Miranda. 2007. *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal*. Relatório Final. Universidade Católica. Quartenaire Portugal. QCA III. União Europeia. Fundo Social Europeu. Porto

⁸⁷ Rodrigues, Eduardo Vítor, Florbela Samagaio, Hélder Ferreira, Maria Manuela Mendes e Susana Januário. 1999. Políticas Sociais e Exclusão em Portugal. CIES. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE). *Sociologia - Problemas e Práticas* nº 31.

bem como, a organização de acções de formação. Estas associações podem também ser uma mais-valia, pois quando os potenciais beneficiários do microcrédito e os agentes da ANDC não têm ideias precisas sobre as melhores oportunidades de negócio num determinado local, estas associações podem ser uma boa fonte de aconselhamento. (Mendes *et al.* 2007)

Na realidade, no início da sua actividade a ANDC pretendeu desenvolver parcerias com estas organizações, mas não se desenvolveram dada a concorrência que o microcrédito tem por parte de incentivos financeiros públicos a fundo perdido. Assim, as organizações de desenvolvimento preferem-nos, investindo pouco ou nada na divulgação e no acompanhamento do microcrédito.

Assim as dificuldades da cooperação com outras instituições sociais prendem-se com os factos atrás aduzidos, mas estas dificuldades também têm um carácter de natureza cultural. Estas instituições não entendem a abordagem do microcrédito e por isso abordam a luta contra a exclusão com uma mentalidade «assistencialista», que não se coaduna com a necessidade de promover o empreendedorismo e também por outro lado, os seus técnicos sociais não terem preparação para apoiar os projectos ao nível da sua ainda que simples gestão. (Mendes *et al.* 2007) Existe por isso um grande caminho a ser percorrido para que o microcrédito tenha uma maior expressão na realidade social portuguesa.

4.3.2 O processo de empréstimo

O público-alvo da ANDC são as pessoas, que não têm crédito junto da banca, mas que querem desenvolver uma actividade económica para a qual reúnem condições e capacidades pessoais, possuem competências que lhes permitem criar o seu próprio posto de trabalho ou uma microempresa. Para estas pessoas o recurso ao crédito bancário seria a solução, mas a grande maioria não reúne condições de acesso ao crédito, daí a existência da ANDC.

Este mecanismo de crédito é um indutor de criação de emprego, logo, os principais clientes do microcrédito, são os desempregados e os desempregados de longa duração, particularmente mulheres, que não encontram resposta no mercado de trabalho.

O processo de um empréstimo de microcrédito compreende cinco fases distintas. Começa pelo contacto com a ANDC até à concessão do empréstimo pela instituição bancária escolhida pelo candidato. O contacto pode ocorrer por iniciativa da própria

pessoa ou por aconselhamento de uma outra instituição que o sensibilizou para o microcrédito.

A primeira fase consiste numa entrevista, onde é preenchida, uma ficha de contacto, com uma extensa informação sobre o candidato e ainda onde consta a ideia do negócio e o montante de empréstimo previsto e onde é conferida a impossibilidade de acesso ao crédito por via bancária «normal». É determinante para a concessão do empréstimo que o cliente ou o seu cônjuge terem incidentes bancários não resolvidos, ou ainda registados no Banco de Portugal.

Toda esta informação recolhida é depois enviada para a análise da instituição bancária. (ANDC)

A segunda fase compreende a análise do risco por parte do banco escolhido pelo cliente, nomeadamente o histórico bancário do candidato e a sua capacidade ou não, para poder dispor de um crédito pelas vias normais. Esta análise demora entre três a seis semanas e o seu resultado é depois comunicado à ANDC.

As condições do Millennium BCP e da CGD compreendem um empréstimo com um montante máximo inicial de 7 000€. Após um ano de projecto, mediante análise e caso se justifique, poderá ser disponibilizada uma segunda tranche até ao valor máximo de 3 000€. O prazo de amortização é de 3 anos (36 meses) com reembolso em prestações mensais. Com uma taxa de juro calculada pela EURIBOR a 90 dias, acrescida de mais 2%.

O Banco Espírito Santo empresta nas condições idênticas às duas instituições mencionadas anteriormente, com as seguintes excepções: o prazo do empréstimo é de 4 anos (48 meses) e a taxa de juro, também calculada pela EURIBOR, mas aqui acrescida de mais 3%. Nenhuma das instituições exige garantias reais, no entanto todas elas exigem como garantia bancária, um fiador para 20% do capital emprestado. (ANDC)

Como se observa, as garantias são em parte abordadas pela forma clássica, através do compromisso de fiadores. Todavia, 80%, ou seja, a maior parte da garantia, são capital de risco das instituições financeiras, baseado e suportado pela relação de confiança que existe entre estas e a ANDC. O risco é estudado e por isso reduzido, pela análise do projecto de investimento e da execução do plano de negócios e posterior acompanhamento, que são levados a cabo pela ANDC e onde residem os maiores custos destes empréstimos. (*Brandão Alves entrevista ao Solidariedade em 23 de Junho de 2005*). No entanto a ANDC possui um pequeno fundo de garantia que é financiado pelos seus cerca de 350 associados, na sua maioria pessoas colectivas.

A terceira fase do processo iniciar-se-á, se a resposta por parte do banco for positiva. São esclarecidas todas as eventuais dúvidas do candidato por parte de um «agente de microcrédito» da ANDC e informadas as condições e a «filosofia» do sistema microcrédito e dá-se então início à elaboração do Plano de Negócio. Em duas ou três reuniões o plano de negócio, com todas as suas particularidades, vai sendo delineado através de um formulário próprio. Após a sua conclusão, o plano é enviado ao Coordenador dos Agentes de Microcrédito, se for aprovado é finalmente enviado para a Comissão de Crédito da ANDC.

Na quarta e penúltima fase, o projecto é mais uma vez analisado e se a decisão for favorável, o Projecto de Investimento é enviado ao banco para aprovação final.

Na última fase, o banco formaliza a aprovação, elabora o contrato de crédito e o financiamento é desbloqueado. O beneficiário tem que conceder à ANDC permissão para obter do banco informações acerca do estado de cumprimento das prestações do empréstimo.

4.3.3 Os financiamentos do microcrédito

O protocolo assinado entre a ANDC e o IEFP em 1999 e que vigorou até ao fim de 2006, previa o financiamento de projectos num montante não superior a 15 vezes a retribuição mínima mensal garantida mais elevada, o equivalente a 5.000 €. Em 2006, com a assinatura de um novo protocolo, o montante do crédito solicitado pode atingir o equivalente a 30 vezes a retribuição mínima mensal. (Acordo 2006⁸⁸; Alves 2006) O IEFP disponibilizou neste novo protocolo, cerca de 700 mil euros para os próximos três anos e para ajudar à concretização de 220 projectos por ano. (Jesus 2008⁸⁹;

Em 8 de Novembro de 2005, o Millennium BCP lançou uma rede comercial autónoma para o microcrédito com o objectivo de captar 2.500 clientes e uma carteira de crédito de seis milhões de euros em dois anos. Com três lojas em Lisboa, Porto e Braga, tem como principais beneficiários os desempregados, jovens licenciados, imigrantes, reformados e microempresas familiares. O montante máximo de crédito não ultrapassará os 15 mil euros e terá a duração máxima de quatro anos, com um período de carência que poderá ir aos seis meses. Este projecto conta com o apoio financeiro da

⁸⁸ Acordo de cooperação entre o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e a Associação Nacional de Direito ao Crédito. 2006. http://www.mtss.gov.pt/preview_documentos.asp?r=747&m=PDF (acesso em 7 Julho de 2008)

⁸⁹ Jesus, Mário de. 2008. *Microcrédito – uma relação de confiança*. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Revista TOC.

Fundação Calouste Gulbenkian. Em Maio de 2006, este banco renovou por mais três anos o protocolo de cooperação com a ANDC. Também em 2006, a Caixa Geral de Depósitos (CGD) entrou no sistema do microcrédito através do estabelecimento de um protocolo com duas associações: a ANDC e a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE). Com uma linha de um milhão de euros que terá a validade de três anos, a CGD propõe disponibilizar à ANDC o montante de 250 mil euros aos projectos delas provenientes e de 750 mil euros para projectos de investimento da ANJE. Com agências em Lisboa, Porto, Faro e Coimbra, a CGD disponibilizará à ANDC empréstimos até ao máximo de 10.000€, no caso de investimentos da ANJE os empréstimos podem atingir o máximo de 25 mil euros, num máximo de 80 por cento do investimento a realizar e pelo prazo máximo de 48 meses. (Jesus 2008)

4.3.4 A implementação do projecto

A partir da altura em que o microempresário fica na posse do empréstimo, conta com o apoio e ajuda de um «agente de microcrédito» que faz visitas periódicas para acompanhar toda a sua actividade, durante o prazo do empréstimo. A taxa média de sobrevivência das microempresas financiadas é de 69%, acima da média do que acontece com o sector empresarial do país e este sucesso é sem dúvida devido à acção deste apoio prestado (Mendes *et al.* 2007), tal como noutros estudos realizados internacionalmente.

A ANDC, no início dispunha apenas de 3 agentes de microcrédito, estes meios exíguos eram complementados por «animadores locais», que chegaram a ser em número de 40. Esta estrutura gerava problemas, pois a proximidade dos animadores relativamente aos microempresários não contribuía para que os monitorizassem de forma independente e também porque não conheciam claramente os objectivos da organização.

Um passo importante na melhoria da eficácia e eficiência do sistema foi um processo, que se iniciou em 2003, com a supressão da rede de animadores locais e o aumento da rede de agentes de microcrédito. (Mendes *et al.* 2007) A ANDC não imputa aos microempresários quaisquer custos pelo trabalho que desenvolve, esses custos são suportados pelo financiamento público proveniente do IEFP.

4.3.5 O capital humano e financeiro

Um dos resultados interessantes do *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal* (Mendes *et al.* 2007) é o da complementaridade entre capital financeiro e capital humano: para montantes de crédito idênticos, quanto mais alto for o nível de habilitações literárias do beneficiário, maior será o acréscimo de rendimento resultante do acesso ao microcrédito.

No entanto, no modelo português há dificuldade para aumentar o capital humano (Schultz 1971), pois em empresas com apenas um ou dois trabalhadores, é inviável estes estarem disponíveis para frequentar acções de formação profissional ou de melhoria das suas habilitações literárias uma vez iniciado o seu projecto. Estas dificuldades vão no mesmo sentido de estudos sobre este assunto, realizados noutros países (Schreiner & Morduch, 2001⁹⁰).

Uma forma de ultrapassar esta indisponibilidade manifestada pelos microempresários seria organizar as acções de formação antes do início dos projectos, ou para os microempresários já instalados, organizar acções de formação de duração muito curta, focadas essencialmente na gestão das suas empresas. Também serão de grande utilidade na sustentabilidade deste tipo de empresas a existência de serviços de apoio familiar, pois as evoluções na vida pessoal dos beneficiários vão no sentido da constituição de família e no aumento do número de filhos, pois mais de metade dos beneficiários do microcrédito, são mulheres. (Mendes *et al.* 2007)

A quase totalidade destas empresas são unipessoais, logo a sua vulnerabilidade é grande face ao risco incapacidade temporária do empresário ou dos seus colaboradores. Os problemas pessoais, incluindo aqui, os problemas de saúde, aparecem como sendo as principais causas quer da suspensão dos projectos, quer da desistência. (Mendes *et al.* 2007)

Assim sendo, este tipo de apoio poderia incluir: facilidades de acesso a creches e a jardins-de-infância ou amas; apoio à manutenção da actividade da empresa em situações de maternidade, doença, ou outras.

⁹⁰ Schreiner, Mark e Jonathan Morduch. 2001. Replicating microfinance in the United States: opportunities and challenges. Woodrow Wilson Center Press. Washington, D.C.

4.3.6 Outras metodologias e serviços microfinanceiros

A especificidade de cada país, obriga a adaptações das metodologias de microcrédito, no entanto, algumas práticas levadas a cabo nos países ditos em vias de desenvolvimento, concretamente certas particularidades do funcionamento dos grupos de empréstimos, poderiam ser úteis no caso português.

As reuniões ou organização regular de momentos de troca de experiências poderiam ser implementadas, pois permitiriam momentos de troca de experiências. Estas servem para de elevar de uma forma mais informal, o nível de formação dos beneficiários do microcrédito e promovem uma certa «fiscalização» dos projectos de cada beneficiário pelos seus pares, reduzindo, assim, as situações de possível oportunismo e incumprimento. (Mendes *et al.* 2007)

Outra das possibilidades de metodologia do microcrédito que não existe no modelo português é o mecanismo de empréstimos sucessivos (*stepped loans*), ou seja, uma vez reembolsado o empréstimo inicial, o empresário poderia contrair outro de montante mais elevado. Este tipo de mecanismo poderia ser um factor incentivador da sustentabilidade e do crescimento deste tipo de empresas.

Em Portugal não existe propriamente microfinança, pois o único serviço providenciado é o microcrédito. Ora, à medida que a estabilidade dos microempresários aumenta, também aumenta a sua capacidade de gerar poupanças, bem como dos seus familiares e colaboradores. Assim deveria ser oferecido um serviço de poupanças, por exemplo, como a poupança-reforma, a poupança-habitação, ou a poupança-educação, adequando este tipo de depósitos às capacidades de geração de fundos limitada deste tipo de pessoas.

No entanto, em Portugal apenas os bancos, sociedades financeiras e caixas económicas podem conceder créditos e recolher poupanças. Não existe qualquer tipo de regulamentação quanto às associações de microfinanças, por isso, para que se possam providenciar estes serviços pelas instituições não-financeiras este panorama legal terá que ser revisto. (Belo e Centeio/ANDC⁹¹)

⁹¹ Belo, Fátima e José Centeio. Financiamentos alternativos – Microfinanciamentos. ANDC. Projecto 2001/EQUAL/A2/EE/029: Dinamização Empresarial de Loures.

4.3.7 Instituição de mecanismos de observação e avaliação regular do sistema

Tal como em outros aconselhado em outros estudos, a observação e avaliação regulares do sistema são necessárias para que cada um dos seus actores principais, na sua esfera de competência, e todos em conjunto, no que devem fazer em comum, possam ir corrigindo o que estiver mal, desenvolver o que estiver bem e antecipar e planear atempadamente o que vier a ser preciso fazer. Por isso, essa observação e avaliação não se deveriam resumir a este estudo, ou a outros estudos a realizar, de forma esporádica, no futuro. Em vez disso, deveriam ser instituídos mecanismos de observação e avaliação do sistema com carácter regular. (Mendes *et al.* 2007)

Capítulo 5 -Estudo Empírico do microcrédito em Portugal

5.1 Objectivo do estudo

O objectivo principal do nosso estudo (Arriaga e Pires 2009)⁹² é a de conhecer os determinantes do microcrédito. Queremos analisar os projectos submetidos ao programa da microcrédito da ANDC, verificar as características dos mesmos e sua distribuição pelos concelhos de Portugal Continental. Como objectivo específico, pretendemos analisar se os projectos que aparentam ter um maior valor acrescentado, seja por razões tecnológicas seja por requerer conhecimentos intrínsecos à região (caso artesanato) são determinados pela formação profissional do mutuário, a sua idade, género ou região.

5.2 Hipóteses de Estudo

Uma vez definido o objectivo principal e os objectivos específicos, segue-se a formulação das principais hipóteses de investigação:

Hipótese 1: O montante de crédito concedido está relacionado com o tipo de negócio, com as habilitações académicas do mutuário, com o concelho onde o mesmo é solicitado, com o género e com a idade do mutuário, *ceteris paribus*.

Vários estudos indicam que a dimensão da empresa é um dos determinantes da sua performance (Forestieri e Tirri, 2002)⁹³. Um maior volume de crédito seria concedido a projectos de maior dimensão, o que por sua vez poderá ser um determinante de maior *performance*. Por seu lado, o montante de crédito concedido é determinado pelo tipo de negócio do projecto, tendo em conta que os investimentos iniciais de uma empresa, mesmo micro, envolvem custos diferentes conforme a actividade principal do negócio. Considerámos igualmente a formação profissional do mutuário com o pressuposto de que maiores projectos envolvem maior complexidade

⁹² Este Working Paper foi desenvolvido no âmbito da investigação para esta tese de mestrado.

⁹³ Forestieri, Giancarlo e Virginia Tirri. 2002. *Rapporto Banca-Impresa: Struttura del Mercato et Politiche di Prezzo*. Quaderni di Ricerche dell'Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi, n. 31.

tecnológica e de gestão e que à partida, as pessoas com maiores habilitações estariam em melhores condições de o assegurar. Considerámos o género, tendo em conta o tipo de actividades em que tradicionalmente homens e mulheres se encontram envolvidos. Parece-nos à partida que pessoas do sexo masculino se envolverão em projectos que exigem maior investimento que as pessoas do sexo feminino. Considerámos a idade do mutuário atendendo ao facto de que mais idade pressupõe maior experiência e por conseguinte maior probabilidade de este se envolver numa actividade que exija maior investimento e como tal, o montante de crédito solicitado seria maior. Considerámos os concelhos (NUT III) atendendo ao facto de que as possibilidades de acesso ao crédito se encontram mais facilitados junto de concelhos urbanos do que rurais, mais junto de concelhos litorais do que interiores. Logo, espera-se que os montantes de crédito solicitados sejam maiores em regiões mais desfavorecidas *ceteris paribus*, até pelo carácter social subjacente aos programas de microcrédito.

Hipótese 2: O projecto artesanal é determinado pelo género, pelas habilitações do mutuário, pela idade do mutuário e pelo concelho (NUT III) de implementação do projecto, *ceteris paribus*.

Um projecto fundamentado no artesanato da região é abraçado por pessoas que oferecem um *know-how* específico desse produto artesanal. Julgamos que o conhecimento transmitido pela comunidade é mais importante que a habilitação académica, pelo que se espera que as pessoas que declarem menores habilitações académicas sejam as que mais se pretendem envolver em projectos artesanais. A idade do mutuário parece-nos explicar o pedido de crédito para um projecto artesanal, até pelo facto de haver maior probabilidade de transmissão de conhecimento sobre o produto de base artesanal e um maior conhecimento da sua rede de distribuição. Atendendo às características regionais desta actividade espera-se que o pedido de crédito para este tipo de actividades seja mais provável em concelhos com maiores características culturais/regionais, do que em concelhos urbanos e do litoral onde este tipo de actividade se encontra diluído, ou só existe mesmo a sua comercialização.

Hipótese 3: O projecto com maior incorporação tecnológica é determinado pelas habilitações do mutuário, pela idade do mutuário e pelo concelho (NUT III) de implementação do projecto, *ceteris paribus*.

Parece-nos que os projectos que incorporem maior tecnologia e que possuam maior valor acrescentado requeiram maior capacidade técnica e de gestão. Por sua vez, espera-se que sejam as pessoas de maiores habilitações, aquelas que procurem um negócio que incorpore maior valor tecnológico. Parece-nos também que as pessoas de menor idade e com maiores habilitações sejam as que recorram mais ao microcrédito para este tipo de produção ou comercialização. Espera-se também que sejam as pessoas que residam em concelhos urbanos e do litoral as que pretendam envolver-se nestas actividades atendendo que, são estes concelhos que possuem pessoas com maiores habilitações e oferecem à partida maiores oportunidades. Todavia, tendo em conta que a formação académica se encontra actualmente mais espalhada, até pelo incremento de estabelecimentos de ensino quer secundários quer universitários, pelo efeito da difusão da informação e da internet, provavelmente esta hipótese já não tem valor estatisticamente significativo...

5.3 Base de dados da ANDC

Trabalhámos os dados dos projectos de microcrédito da ANDC. Trata-se de uma base de dados com 916 registos, contendo informações sobre os projectos submetidos ao programa de microcrédito. Dos 916, para efeitos de construção dos modelos, eliminámos 65 registos por não indicarem o valor do crédito atribuído. Estes pedidos correspondem ao período desde o início do programa, ou seja 1998, até finais de 2008. Não considerando aqueles 65 registos eliminados, a base regista 721 em processo de abertura, ou seja, com um relacionamento ainda activo com o programa (85%) e 129 projectos (15%) em situação de fecho, seja por conclusão do empréstimo seja por razões de desistência.

Apresentamos de seguida algumas características da base de dados no que respeita ao género do mutuário, classes de idades, habilitações literárias do mutuário, localização do projecto e actividade económica dos projectos apresentados para crédito.

Considerando a totalidade da base e quanto ao género dos mutuários:

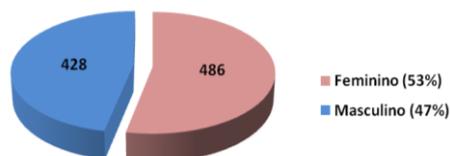


Gráfico 1 - Género dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC)

De acordo com a idade do mutuário e divididos em classes de idade:

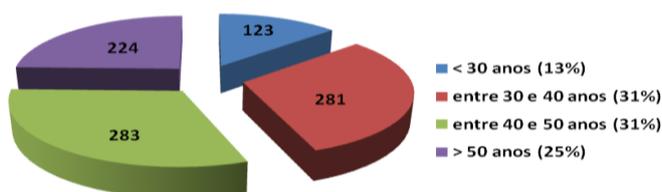


Gráfico 2 - Classes Etárias dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC)

Da classe etária inferior a 30 anos, a idade que reúne maior número de pessoas são os 28 anos com cerca de 22% dos mutuários dessa classe de idade. Entre os 30 e os 50 anos existe uma pequena diferença entre cada idade, sendo os mutuários com 38 anos, os que atingem maior número, com 6% dessa classe etária. Relativamente ao último grupo etário, são os mutuários com 53 anos os que reúnem maior número com 23,5% dos elementos dessa classe. Com mais de 65 anos encontram-se registados 13 mutuários, correspondendo a 5,8% da classe etária com 50 ou mais anos de idade.

Quanto às habilitações literárias dos mutuários:

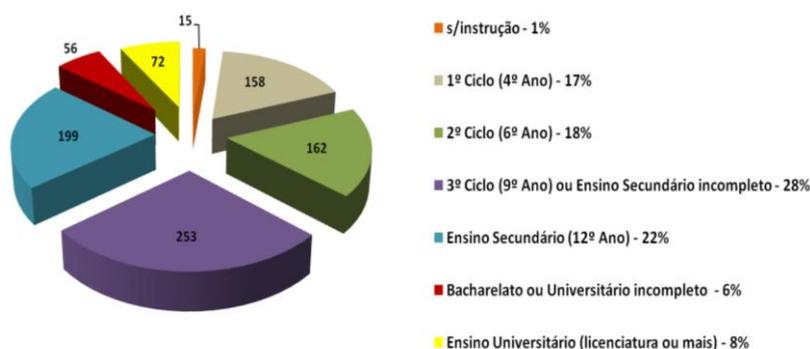


Gráfico 3 - Habilitações Literárias dos mutuários (Fonte: base de dados da ANDC)

Relativamente à distribuição dos projectos pelas NUTS III:

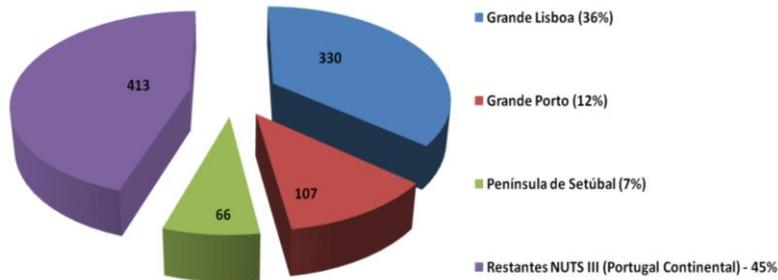


Gráfico 4 - Distribuição dos projectos por NUTS III (Fonte: base de dados da ANDC)

Tendo em conta a população distribuída por NUTs III, a população da Grande Lisboa adicionada com a do Grande Porto com a da Península de Setúbal totalizavam em 2007, 3 964 210 habitantes, ou seja 39% da população, enquanto os restantes NUTs totalizam 6 161 790 habitantes correspondendo a 61% da população. Como se observa, as três grandes metrópoles atraíram mais o recurso ao microcrédito, do que as restantes regiões, considerando a sua distribuição populacional.

Relativamente às actividades económicas subjacentes aos projectos submetidos, os mesmos encontram-se muito dispersos, i.e., por quarenta e nove actividades agrupadas segundo a CAE 2 (a dois dígitos), realçamos as mais significativas:

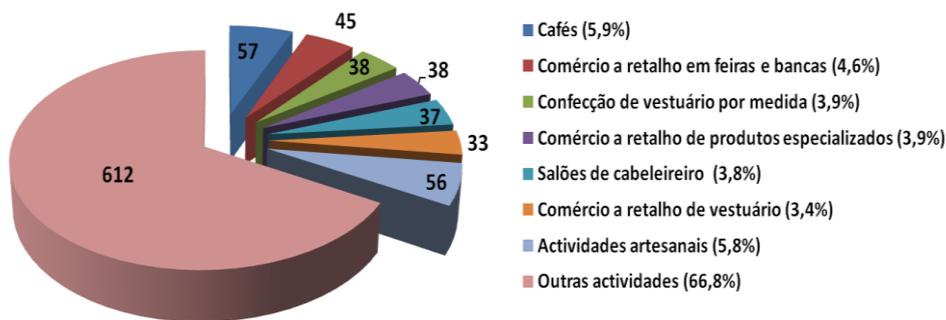


Gráfico 5 - Actividades económicas dos projectos por CAE 2 (Fonte: base de dados da ANDC)

Tabela 1 - Distribuição dos projectos por actividade económica (CAE 1 dígito rev 3)

CAE 1	Designação das actividades	Nº projectos	%	CAE 2 mais representativa	% na divisão
0 e 1	Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca, indústria alimentar, indústria do vestuário, do couro, da madeira, do papel, impressão,	113	12,3%	14 – Indústria do vestuário (48 projectos)	42,4%
2	Fabricação de produtos químicos, farmacêuticos, borracha, minerais, metalúrgicas, equipamentos informáticos, eléctrico, máquinas.	25	2,7%	23 – Fabricação de outros produtos minerais não metálicos (8 projectos)	32%
3	Equipamento transporte, mobiliário, reparação, águas, electricidade, gás, vapor, frio.	20	2,2%	31 – Fabricação de mobiliário (9 projectos)	45%
4	Construção, comércio por grosso e a retalho, transportes e armazenagem.	403	44,1%	47 – Comércio a retalho (290 projectos)	72%
5	Transportes, alojamento, restauração, actividades de informação e comunicação.	133	14,5%	56 – Restauração e similares (114 projectos)	85,7%
6	Telecomunicações, actividades financeiras, seguros e imobiliárias.	6	0,06%	69 – Actividades jurídicas e de contabilidade (4 projectos)	66%
7	Actividades administrativas e serviços de apoio, investigação, consultoria.	21	2,2%	74 – Outras actividades de consultoria, científicas e técnicas (10 projectos)	47,6%

CAE 1	Designação das actividades	Nº projectos	%	CAE 2 mais representativa	% na divisão
8	Administração Pública, de saúde humana e apoio social, manutenção de edifícios e jardins, Educação.	51	5,5%	81 – Actividades relacionadas com edifícios, plantação e manutenção de jardins (23 projectos)	45%
9	Actividades artísticas, outros Serviços, reparação de computadores.	140	15,2%	96 – Outras actividades de serviços pessoais (84 projectos)	60%

Finalmente quando ao valor do crédito e considerando os 851 registos aceites para o modelo, o mesmo situa-se entre 1000 euros e 8 900 euros com uma média de 4 597 euros e um desvio padrão de 1 292 euros.

5.4 As variáveis

Tabela 2 – Variáveis

Variáveis		Definição
Dependente		
MONT	Montante de Crédito	
Independentes		
Logaritmo Natural do montante de crédito concedido		
Características sociais do mutuário		
IDADE	Idade	Idade, em anos, do mutuário
SEXO	Género	Género do mutuário. 1: masculino 2 : feminino
HABIL	Habilitações	Habilitações do mutuário. 0: sem instrução; 1: 1º ciclo 2: 2º ciclo; 3: 3º ciclo; 4: secundário; 5: bacharelato; 6: licenciatura ou mais

Tabela 3 - Características económicas do projecto

Características económicas do projecto		
CAE 1	Actividade-1	Actividades económicas (CAE a 1 dígito)
<i>Dummies</i> introduzidas		
NUT	Variável <i>Dummy nut</i>	0: Se NUT3 = 04, 20, 21 (Grande Porto; Grande Lisboa; Península Setúbal) 1: Restantes NUTS
ARTES	Variável <i>Dummy Artesanato</i>	0: Actividades não artesanais 1: Actividades artesanais
TECNO	Variável <i>Dummy Transformação</i>	0: Actividades exclusivas de comercialização e cafés 1: Actividades que incorporam produção/trans formação
CAE2	Variável <i>Dummy Actividade -2</i>	0: Outras actividades 1: Actividades a 2 dígitos com mais projectos dentro de cada divisão

5.5 Tratamento Estatístico e Econométrico

Por simplicidade e à semelhança de outros estudos empíricos utilizou-se um Modelo de Regressão Linear Múltipla (MRLM), o qual foi estimado segundo o Método dos Mínimos Quadrados Ordinários (OLS) de forma a avaliar o impacto das variáveis independentes sobre o montante de crédito concedido (Modelo1). De seguida utilizaram-se dois modelos log – lineares, atendendo às características Binárias da variável dependente (Modelos 2 e 3).

5.6 Modelo 1: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do montante de crédito concedido no âmbito do programa de microcrédito.

$$\text{LN (MONT)} = \beta_0 + \beta_1 (\text{CAE1}) + \beta_2 (\text{CAE2}) + \beta_3 (\text{ARTES}) + \beta_4 (\text{TECNO}) + \beta_5 (\text{HABIL}) + \beta_6 (\text{NUT}) + \beta_7 (\text{SEXO}) + \beta_8 (\text{IDADE})$$

Comentário [AP1]: Aqui fica como está ou só MONT?

Introduzimos várias variáveis *dummy* para testar os efeitos possíveis na concessão de crédito.

Tabela 4 - Modelo 1 - Variáveis Dummy

Variáveis Dummy	Significado do valor 1	Dimensão do grupo	% da distribuição da variável pelos dois grupos
CAE 2	1: Actividades a dois dígitos mais representativas da divisão (CAE1)	508	59,6%
	0: Outras actividades	344	40,4%
ARTES	1: Actividades de artesanato	51	6%
	0: Outras actividades	798	94%
TECNO	1: Todos projectos que representam uma produção ou um serviço	480	56,3%
	0: Actividades de comércio e cafés	372	43,7%
NUT	1: Outras NUTS	385	45%
	0: NUTS Grande Lisboa (330), Grande Porto (107) e Península de Setúbal (66)	467	55%

Uma vez estimado o modelo pelo Método dos Mínimos Quadrados (OLS), com recurso ao programa econométrico SPSS, versão 16, obteve-se o seguinte modelo estimado:

Tabela 5 - Modelo 1 estimado

Modelo	Coeficientes não standardizados		Coeficientes standardizados	t	Sig
	B	Erro padrão			
(Constant)	4797,726	282,587		16,978	,000
CAE2a	220,351	112,395	,083	1,961	,050
TECNO	202,854	110,041	,078	1,843	,066
ARTES	-269,686	188,946	-,050	-1,427	,154
CODHAB	127,191	29,752	,146	4,275	,000
COD2NUT	-101,950	47,554	-,073	-2,144	,032
SEXO	-111,569	90,759	-,043	-1,229	,219
ANOS	-11,352	4,246	-,092	-2,673	,008
CAE1	-19,593	21,165	-,036	-,926	,355

a. Variável dependente: valorcredito

5.7 Observações do Modelo 1:

Das 852 observações iniciais, o programa econométrico ao estimar este modelo excluiu automaticamente 6 observações. Assim, o modelo foi estimado para 846 observações. Em termos de significância global das variáveis independentes o mesmo revela-se pouco explicativo do valor do crédito atribuído. A qualidade do ajustamento é geralmente medida pelo Coeficiente de Determinação Múltipla (R^2), que é uma medida do grau de ajustamento da equação múltipla aos dados amostrais. Representa a percentagem da variação total da variável dependente que é explicada pela regressão estimada. O coeficiente de correlação situação em apenas 20% e o de regressão em 4% apenas. Não obstante as variáveis analisadas nos parecerem importantes na explicação do valor do crédito, os limites de atribuição do valor do microcrédito é muito baixo (situado entre 1000 e 8000 euros com um valor médio de 4599 euros), o que condiciona a diferenciação das variáveis que se pretendem explicativas para o modelo.

No entanto, em termos de significância individual das variáveis independentes, algumas apresentam-se individualmente significativas embora para intervalos de significância diferentes. Veja-se que:

- a. As variáveis independentes habilitações (CODHAB), Actividade-2 (CAE2a), NUT (COD2NUT) e Idade (ANOS) são individualmente significativas para um grau de significância de 5%, considerando um t estatístico de 1,96. A variável independente transformação (TECNO) é individualmente significativa para um grau de significância individual de 6%.
- b. As variáveis independentes Artesanato (ARTES), Género (SEXO), Actividade-1 (CAE) não são individualmente significativas para um grau de significância de 10%

Finalmente, algumas variáveis apresentam problemas de multicolinearidade na explicação do modelo. Entre elas, a variável Artesanato, Habilitações, NUT III e CAE2 (actividade com mais projectos dentro da divisão).

Devido aos resultados pouco satisfatórios do modelo de crédito, não obstante alguns variáveis se apresentarem significativas, partimos para os modelos 2 e 3 em que procuramos explicar os projectos de artesanato e as de produção pelas variáveis explicativas como o género, as habilitações, o projecto estar ou não inserido num (NUT III) de Lisboa, Porto ou Setúbal e idade.

5.8 Modelo 2: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do projecto tipo artesanal

O projecto artesanal é determinado pelo género, pelas habilitações do mutuário, pela idade do mutuário e pelo concelho (NUT) de implementação do projecto, *ceteris paribus*. Trata-se de um modelo *log-linear* em que a variável dependente encontra-se subdividida em duas categorias, projecto no âmbito artesanal ou não.

Faz-se notar que apenas 6% dos projectos se classificam como artesanais pelo que os resultados se encontram á partida bastante limitados. Das 852 observações iniciais, o programa econométrico ao estimar este modelo excluiu automaticamente 6 observações. Assim, o modelo foi estimado para 846 observações.

Utilizou-se o método por etapas *enter*. Na etapa considerada zero, as variáveis explicativas definidas não entraram na equação e o modelo apresentou-se válido:

Tabela 6 - Modelo 2 - Variáveis na equação - etapa 0

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-2,747	,144	361,519	1	,000	,064

Na etapa seguinte (step 1) entraram as variáveis que pretendem explicar o modelo e os resultados são os seguintes:

Tabela 7 – Modelo 2 - Variáveis na equação - etapa 1

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	
Step 1	codsexo	,576	,305	3,558	1	,059	1,778
	codhab	,084	,095	,778	1	,378	1,088
	anos	,027	,014	3,717	1	,054	1,027
	cod2nut	,268	,137	3,836	1	,050	1,307
	Constant	-5,278	,902	34,218	1	,000	,005

As habilitações do mutuário continuam a não ter significado no modelo, mas as restantes variáveis são individualmente significativas para um grau de significância de 6%.

Desta forma interpretam-se de seguida o valor dos *odd* rácios traduzidos pelo SPSS em (EXP(B)):

Para um *odd* rácio de 1,77 para o género, sabendo que o sexo masculino toma o valor 0 e o feminino, o valor 1 e a variável dependente artesanato toma o valor 1,

significa que por um aumento de um mutuário do sexo feminino, faz aumentar em 1,77 a possibilidade de se encontrar envolvido em actividades artesanais do que se fosse do sexo masculino, considerando uma probabilidade de erro 0,059% de acordo com o teste de Wald.

Para um *odd* rácio de 1,027 para a idade, significa que por um aumento de um ano de idade do mutuário faz aumentar em 1,027 a possibilidade de se encontrar envolvido numa actividade de artesanato, *ceteris paribus*, considerando uma probabilidade de erro de 0,054% de acordo com o teste de Wald.

Para um *odd* rácio de 1,307 para o NUT III, significa que por um aumento de um mutuário não pertencer a um dos três NUTS de maior densidade populacional (Grande Porto, Grande Lisboa e Península de Setúbal) faz aumentar em 1,307 o facto de se encontrar envolvido num projecto de artesanato.

Os valores percentuais elevados devem-se ao facto do número reduzido de projectos classificados de artesanais, pelo que qualquer variação terá um efeito maior, pelo que deveremos ter cuidado com a leitura destes resultados.

5.9 Modelo 3: Modelo de Avaliação das variáveis determinantes do projecto que envolve transformação/produção

O projecto que não é uma actividade comercial ou café e incorpora maior transformação é determinado pelas habilitações do mutuário, pelo género, idade do mutuário e pelo concelho (NUT III) de implementação do projecto, *ceteris paribus*.

Trata-se de um modelo *log-linear* em que a variável dependente encontra-se subdividida em duas categorias, projecto no âmbito artesanal ou não. Das 852 observações iniciais, o programa econométrico ao estimar este modelo excluiu automaticamente 6 observações. Assim, o modelo foi estimado para 846 observações. O grupo de observação (projecto que não é comércio ou café) reúne 57% dos registos, enquanto o segundo grupo totaliza 43% dos registos.

Tal como o modelo anterior, utilizou-se o método por etapas *enter*. Na etapa zero as variáveis explicativas definidas não entraram na equação e o modelo apresentou-se válido:

Tabela 8 - Modelo 3 - Variáveis na equação - etapa 0

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	,257	,069	13,712	1	,000	1,293

Na etapa seguinte (step 1) entraram as variáveis que pretendem explicar o modelo, com os seguintes resultados:

Tabela 9 - Modelo 3 - Variáveis na equação - etapa 1

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	
Step 1	codsexo	-,418	,142	8,669	1	,003	,658
	codhab	,050	,047	1,132	1	,287	1,052
	cod2nut	-,209	,075	7,690	1	,006	,811
	anos	,006	,007	,813	1	,367	1,006
	Constant	,635	,408	2,416	1	,120	1,887

As habilitações e a idade do mutuário não têm significado no modelo, mas as restantes variáveis são individualmente significativas para um grau de significância de 6%.

Desta forma interpretam-se de seguida o valor dos *odd* rácios traduzidos pelo SPSS em (EXP(B)):

Para um *odd* rácio de 0,658 para o género, sabendo que o sexo masculino toma o valor 0 e o feminino, o valor 1 e a variável dependente actividades que não são comércio nem cafés tomam o valor 1, significa que por um aumento de um mutuário do sexo feminino, faz diminuir em 0,658 a possibilidade de se encontrar envolvido em actividades que não sejam comércio ou cafés do que se fossem do sexo masculino, considerando uma probabilidade de erro 0,003% de acordo com o teste de Wald. Clarificando, há uma maior probabilidade das mulheres que recorreram ao microcrédito se encontrarem em actividades de comércio e cafés do que os homens, relativamente às outras actividades.

Para um *odd* rácio de 0,811 para o NUT III, significa que por um aumento de um mutuário não pertencer a um dos três NUTS de maior densidade populacional (Grande Porto, Grande Lisboa e Península de Setúbal) faz diminuir em 0,811 o facto de se encontrar envolvido num projecto que não seja comércio ou cafés. Clarificando, são os mutuários que habitam os três NUTS mais populacionais que pretendem envolver-se

em projectos que não sejam comércio ou cafés do que os relativamente aos que habitam outros NUTS.

5.10 Modelo 4: Modelo de Avaliação do capital humano em relação ao incumprimento dos empréstimos

Elaborámos uma análise do incumprimento dos empréstimos através de quadros estatísticos descritivos. Pretendíamos saber em que medida ter menos habilitações ou menor capital humano, em projectos mais empreendedores como por exemplo artesanato, poderiam contribuir para o incumprimento.

Efectuámos um modelo log-linear em que a variável dependente é o incumprimento (variável dicotómica, 0 meses sem mora e 1 meses em mora) e como variáveis explicativas: cae, nuts, actividades artesanais, habilitações e classes de idade.

Tabela 10 - Modelo 4 - Variáveis

Variáveis:		Logaritmo Natural: Meses de mora
DEPENDENTE		
INC	Incumprimento	
INDEPENDENTES		
Características sociais do mutuário		Definição
IDADE	Classes	1: menos de 30 anos; 2: de 30 a 49 anos; 3: mais de 50 anos
SEXO	Género	Género do mutuário. 1: masculino 2 : feminino
HABIL	Habilitações	0: sem instrução; 1: 1º ciclo 2: 2º ciclo; 3: 3º ciclo e secundário incompleto; 4: secundário; 5: bacharelato e universitário incompleto; 6: universitário
ARTESANA TO	Activid. Artesanais	1: outros; 2: artesanato, produtos da região
CAE	CAE2A	1: outras actividades; 2: actividade mais representativa na divisão
NUTS	NUTS	1: NUTS 4,20,21; 2: outras; 3: NUTS 5,6,9,19

As variáveis mostraram-se pouco significativas, pois neste modelo, uma significação superior a 0,05 (erro de 5%) não explica a diferença.

Por exemplo, seria expectável que os projectos de licenciados apresentassem melhores taxas de cumprimento em relação aos projectos de indivíduos sem instrução, todavia os resultados alcançados não comprovaram esta assumpção. Pese embora, alguma instrução explicar de alguma forma o sucesso dos projectos.

Tabela 11 - Modelo 4 - Incumprimento por habilitações

HABILITAÇÕES		Sem Mora	Incumpr.	Total	% Incump.
codhab	Sem instrução	12	3	15	20%
	1º Ciclo	123	24	147	16%
	2º Ciclo	123	28	151	19%
	3º Ciclo e Secundário incompleto	190	43	233	18%
	Secundário	148	35	183	19%
	Bacharelato e universitário incompleto	46	9	55	16%
	Universitário	58	9	67	13%
	Total	700	151	851	18%

Quanto ao género, seria de presumir que os projectos de mulheres poderiam apresentar maiores incumprimentos. Tendo em conta que estes projectos, são na sua maioria de próprio emprego e que as mulheres são hipoteticamente mais penalizadas pelas ausências, devido à assistência que têm de providenciar à família, como por exemplo, a doença de um filho, porém o incumprimento é maior nos homens. (Mendes *et al.* 2007)

Tabela 12 - Modelo 4 - Incumprimento por género

SEXO		Sem Mora	Incumprimento	Total	% Incump.
codsexo	Masculino	324	72	396	18%
	Feminino	373	78	451	17%
	Total	697	150	847	18%

A variável que poderia explicar melhor a importância do capital humano, a actividade desenvolvida, não se mostrou significativa, assim como todas as outras variáveis que se pretendiam explicativas., como se evidencia pelos resultados abaixo.

Tabela 13 - Modelo 4 - Incumprimento por actividades

Artesanato		S/Mora	Incumpr.	Total	% Incump.
Artesanato	Outros	653	145	798	18%
	Artesanato, produtos da região	46	5	51	10%
	Total	699	150	849	18%

Tabela 14 - Incumprimento por CAE 2

CAE		S/Mora	Incumpr.	Total	% Incump.
cae2a	Outras actividades	285	59	344	17%
	Actividade mais representativa na divisão	415	93	508	18%
	Total	700	152	852	18%

Tabela 15 - Modelo 4 - Incumprimento por classes etárias

Idade		S/Mora	Incumprimento	Total	% Incump.
classeid	menos de 30 anos	82	22	104	21%
	de 30 a 49 anos	429	94	523	18%
	mais de 50 anos	185	34	219	16%
	Total	696	150	846	18%

Tabela 16 - Modelo 4 - Incumprimento por NUTS

NUTS		S/Mora	Incumprimento	Total	% Incump.
cod2nut	NUTS 4,20,21	383	84	467	18%
	outras	236	56	292	19%
	NUTS 5,6,9,19	81	11	92	12%
	Total	700	151	851	18%

5.11 Conclusões do estudo empírico

O programa de microcrédito da ANDC aqui analisado revela-nos projectos de microcrédito interessantes e com potencial para o empreendedorismo. Todavia, o programa apresenta limitações reveladas pela reduzida dimensão do crédito concedido. Compreende-se que programas em que o risco não é determinado da mesma forma que os bancos e que os colaterais e garantias não são condições de concessão, não possam oferecer oportunidades de crédito muito elevadas. Será um ponto de partida para um negócio potencialmente empreendedor, mas cujo valor acrescentado será difícil de atingir no curto e médio prazo. Pensamos que a grande vantagem destes programas reside na possibilidade de, numa segunda fase, os mutuários poderem concorrer junto da banca para a obtenção de créditos mais elevados e que possibilitem fazer investimentos que consubstanciem a actividade empreendedora.

Como vimos, o modelo analisado para conhecer os determinantes do microcrédito, não se apresenta conclusivo atendendo ao intervalo reduzido dos valores concedidos do microcrédito. Todavia, os modelos que pretenderam conhecer as características dos mutuários que recorrem ao microcrédito para actividades artesanais (com potencial valor regional) e actividades de produção e serviços (com maior potencial de valor acrescentado), observámos que tanto o género dos mutuários, pelo facto de se tratar de uma NUT de maior crescimento quer populacional quer económico, e a idade para o modelo das actividades artesanais, podem explicar as actividades económicas dos projectos dos mutuários.

De notar que as habilitações dos mutuários não mostraram ser significativas, nem para o valor do crédito concedido (o que acreditamos ser devido ao seu reduzido intervalo), nem ao tipo de projectos que podem resultar em actividades de maior valor acrescentado para a região, nem ainda para explicar as taxas de incumprimento.

Julgamos que o facto do recurso a este tipo de crédito se encontrar ainda longe dos passos a dar em projectos empreendedores, e ser essencialmente destinado a tratar problemas de inclusão social poderá explicar a não diferenciação de projectos de acordo com as habilitações do mutuário.

Capítulo 6 -Considerações finais

O contexto social e cultural, são factores que determinam a forma como pode e deve ser implementado um programa de microcrédito, para poder alcançar quaisquer que sejam os seus objectivos, seja o empreendedorismo, o desenvolvimento empresarial ou a inclusão social, por isso o microcrédito não poderá ter um modelo único para aplicação global.

Se o microcrédito é a possibilidade dos pobres ou dos insolventes adquirirem capital financeiro que lhes permita iniciar ou financiar uma actividade, não se poderá ignorar outras duas formas de capital, que decidem o sucesso de um programa de microcrédito. O capital social e o capital humano são os determinantes na escolha e sucesso de um projecto de microcrédito.

Vejamos, não se pode negar que sem capital social, não se pode implementar um programa de microcrédito baseado em grupos de empréstimos com responsabilidade mútua. Este capital compreende as redes sociais, as normas e a confiança, que permitem que os indivíduos cooperem entre si de forma eficaz para prossecução de objectivos comuns.

Este tipo de capital abunda nas sociedades eminentemente colectivistas, como as existentes nos países do Sul, logo, os programas de microcrédito nesta região são na sua grande maioria baseados em grupos de empréstimos solidários. Pela razão inversa, nas economias desenvolvidas, onde o capital social é quase inexistente, pois são sociedades onde impera o individualismo, assim, os programas de microcrédito são predominantemente baseados em empréstimos com responsabilidade individual.

O capital humano é também um factor importante, este refere-se às competências e conhecimentos adquiridos por um indivíduo pela educação e experiência, que lhe dão a capacidade de realizar trabalhos de forma a produzir valor económico. O capital humano para um vendedor de rua, um condutor de riquexó, um agricultor, numa economia tipicamente informal, sem quaisquer registos contabilísticos, como é comum nos países do Sul, não assume a importância que tem numa economia desenvolvida. Nestas economias gerir a mais simples das actividades, exige o cumprimento uma série de normas burocráticas e legislações, descodificar um manancial de informação que permita perceber um mercado concorrencial e onde a iliteracia financeira é uma penalidade.

Torna-se assim evidente que a formação para um microempreendedor numa economia desenvolvida, antes e após o início de uma actividade empresarial é fundamental. A sustentabilidade e a sobrevivência das microempresas aumenta quanto maior for o apoio de capital humano após a concessão do empréstimo. No entanto para o Grameen Bank (GB) a formação institucionalizada não é uma prioridade, basta-lhe a partilha de experiências entre os membros de um centro, nas reuniões semanais obrigatórias.

Outra das constatações desta investigação é que os objectivos e as visões do microcrédito, nas economias desenvolvidas e nos países do Sul não são exactamente idênticos. A visão do GB é claramente combater a exclusão social, promover a inclusão das mulheres e lutar contra a inanição. A diferença que existe entre a concessão de um microempréstimo ou a sua ausência, significa a diferença entre ter um prato de arroz ou essa família morrer de fome. É esta a grande diferença que separa os modelos seguidos nos países do Sul e nas economias desenvolvidas.

Na Europa e nos EUA onde existem redes de assistência social, embora com diferentes magnitudes, estas evitam de alguma forma que as pessoas morram literalmente de fome. Assim, os objectivos nestas economias não são claros, os programas oscilam entre a luta contra a exclusão social, a promoção do empreendedorismo ou o desenvolvimento empresarial, esta indefinição está patente nas políticas europeias para a promoção do microcrédito.

Outro facto que se pretendeu analisar neste estudo foi a forma como o risco é abordado. Existem significativas diferenças entre a forma como o GB actua e como este é trabalhado particularmente no modelo de microcrédito português. O GB evita o incumprimento ou o risco, pelo conhecimento que adquire previamente do cliente antes de conceder o empréstimo. Além disso, os membros de um grupo afiançam o carácter do mutuário ao permitirem a sua entrada no grupo, sendo que todos os membros são responsáveis pelo incumprimento de qualquer elemento do grupo. Se existir incumprimento todos ficarão privados de novos créditos até á sua devida regularização ou em última instância terão que pagar o empréstimo do membro faltoso.

Em Portugal o risco de um projecto é primeiro analisado pela equipa especializada da ANDC, só a sua aprovação permite a concessão do empréstimo por parte do banco. O cliente numa etapa inicial presta toda uma série de informações que permitirão avaliar o seu risco, mas ainda assim este terá que ter um fiador que se responsabilize por 20% do empréstimo. Esta exigência de um fiador elimina,

porventura, os mais excluídos socialmente. Como por exemplo, os imigrantes pobres, que hipoteticamente não terão uma rede social, através da qual possam encontrar o fiador necessário.

Percebe-se que o microcrédito é uma ferramenta ainda em fase de adaptação na União Europeia. O seu lançamento como mecanismo de desenvolvimento social e empresarial, ainda é recente, os primeiros projectos foram lançados nos anos noventa, mas só se iniciou uma verdadeira política europeia para a sua promoção em 2003 e as últimas grandes directivas comunitárias datam de 2007, está por isso numa fase experimental e como tal, ainda não está determinado o seu modelo definitivo.

Obviamente, verifica-se a mesma situação em Portugal, pois os primeiros empréstimos concedidos datam somente de 1999. A grande dificuldade do microcrédito em Portugal é que não existe muita aderência por parte das instituições sociais, a sua implementação seria maior se houvesse maior apoio por parte destas instituições, que poderiam ajudar na sua promoção. Não é claramente percebida a função do microcrédito, pois é visto como caridade e não como mecanismo de inclusão social assente no crédito.

Torna-se assim claro, assumir que será necessário decorrer um período razoável de tempo, verificar mais experiências, acompanhar a sua evolução e estudar os resultados dos programas implementados, para poder retirar conclusões sobre a definição de um modelo europeu e português de microcrédito, aconselhar um modelo acertado e definitivo neste momento seria certamente extemporâneo.

Bibliografia

- Acordo. 2006. Acordo de cooperação entre o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e a Associação Nacional de Direito ao Crédito
http://www.mtss.gov.pt/preview_documentos.asp?r=747&m=PDF (acesso em Julho de 2007)
- Aghion, Beatriz Armendáriz de, e Jonathan Morduch. 2000. *Microfinance beyond group lending*. New York University.
- Aglietta, Michel. 1979. *A theory of capitalist regulation: the US experience*. New Left Books. London and New York.
- Ahlin, Christian e Neville Jiang. 2005. Can micro-credit bring development? *Department of economics. Vanderbilt University. Nashville*.
- Alves, Manuel Brandão. 2006. Microcrédito em Portugal: o que é e o que não é. Discurso de assinatura do Protocolo com o IEFP.
<http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Assinaturade%20protocolo%20com%20IEFP.pdf> – acesso em 21 de Março 2008
- Alves, Manuel Brandão (2). 2006. O Microcrédito: mais uma Panaceia? *Revista Portuguesa de Estudos Regionais n.º 13*.
- Amin, Sajeda, Ashok S. Rai e Giorgio Topa. 2002. Does Microcredit Reach the Poor and Vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh. *Journal of Development Economics. Vol.70. pp: 59-82*
- ANDC. Website: <http://www.microcredito.com.pt/> - acesso em 23 Março 2008
- Andersen, Lykke Eg e Osvaldo Nina. 1998. Micro-Credit and Group Lending: The Collateral Effect. University of Aarhus. *Department of Economics. Working Paper No. 18*.
- Anderson, S. Leigh; Laura Losker and Rashed Nugent. 2002. Microcredit, Social Capital and Common Pool Resources. Indiana University. *Digital Library of the Commons (DLC)*.
- Arriaga, Carlos e António Pires. 2009. Capital humano, Empreendedorismo e Microcrédito: Três factores para o desenvolvimento regional. Working Paper. Escola de Economia e Gestão. Universidade do Minho
- Bastelaer, Thierry van. 2000. Does social capital facilitate the poor's access to credit? A review of the Microeconomic literature. *Social Capital Initiative. Working Paper No. 8*. World bank.
- Belo, Fátima e José Centeio. Financiamentos alternativos – Microfinanciamentos. ANDC. Projecto 2001/EQUAL/A2/EE/029: Dinamização Empresarial de Loures.
- Besley, Timothy e Stephen Coate. 1995. Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics Vol. 46*.
- Berger, Allen N. e Gregory F. Udell. 1998. The economics of small-business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance. Vol. 22*.
- Bhidé, A..1994. Return to Judgment. *Journal of Portfolio Management Vol. 20*.
- Bond, Philip e Ashok S. Rai. 2008. Cosigned vs. group loans. *Journal of Development Economics. Vol. 85, Issues 1-2 pp 58-80*.
- Bourdieu, Pierre. 2003. *A dominação masculina*. Bertrand Brasil. Rio de Janeiro
- Burrus, Bill. 2005. Lessons and trends of microcredit in the United States. Accion USA.
- Campion, Anita. 2002. Challenges to Microfinance Commercialization. *Journal of Microfinance. Vol. 4 Number 2*.

- Caprio, Honohan and Di Vittas. 2002. Financial sector policy for developing countries: a reader. Oxford univ press
- Caprio Jr, Gerard e Patrick Honohan. 2002. Banking policy and macroeconomic stability - an exploration. *Policy Research Working Paper Series 2856. The World Bank*
- CE - Comissão Europeia e EIF – Fundo Europeu de Investimento. 2006. *Memorandum of understanding - JEREMIE - Joint european resources for micro to medium enterprises.*
- CGAP. Consultative Group to Assist the Poor. 2008. What Is Microfinance? <http://www.cgap.org> - acesso em 15 Março de 2008
- CGAP. Consultative Group to Assist the Poor. 2008. What Is Microfinance? <http://www.cgap.org> - acesso em 15 Março de 2008
- Cheston, Susy. 1999. Measuring Transformation Assessing and Improving the Impact of Microcredit. *Journal of Microfinance, Vol. 1 No. 1.*
- CE - Comissão Europeia. 2003. Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap.
- CE - Comissão Europeia. 2007. *Joint Report 2007 on a Social inclusion, Pensions, Healthcare and Long Term care.* European Commission Directorate-General for Employment. Social Affairs and Equal Opportunities Unit.
- CE (2) - Comissão Europeia (2). 2007. A European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment. Bruxelas
- CSWD/EC - Commission Staff Working Document - European Commission. 2004. Microcredit for European small businesses.. Bruxelas.
- Dichter, Thomas. 2007. A Second Look at Microfinance: The Sequence of Growth and Credit in Economic History. *Development Policy Briefing Paper.* Cato Institute. Washington.
- Dellien, Hans, Jill Burnett, Anna Gincherman e Elizabeth Lynch. 2005. Product Diversification in Microfinance: Introducing Individual Lending. Women's World Banking. New York.
- Dossey, Larry. 2007. The Peasant and the Professor: On Trust, Microcredit, and World Poverty. *Explore: The Journal of Science and Healing, Vol. 3, Issue 5, pp. 433-444*
- Dowla, Asif. 2001. Grameen Bank and Women's Empowerment in Bangladesh: A Review Essay. *Journal of Microfinance, Vol. 3 No. 2.*
- Dowla, Asif. 2004. Microleasing The Grameen Bank Experience. *Journal of Microfinance, Vol. 6 Number 2.*
- Dyal-Chand, Rashmi. 2007. Reflection in a Distant Mirror: Why the west has misperceived the Grameen Bank's vision of microcredit. Northeastern Public Law and Theory Faculty. *Working Papers Series n° 13.* Boston.
- Elahi, Khandakar Q. e Constantine P. Danopoulos. 2004. Microcredit and the Third World- Perspectives from moral and political philosophy. *International Journal of Social Economics Vol. 31 No. 7.*
- EIF - European Investment Fund. 2002. SME Guarantee facility policy for micro-credit. European Commission.
- ERP/EC - Expert Group Report - European Commission. 2007. The regulation of microcredit in Europe.

- ESBG - European Savings Banks Group. 2008. ESBG's views on the European Commission Communication: A European initiative for the development of micro-credit in support of growth and employment.
- Evers, Jan e Stefanie Lahn. 2006. Promoting Microfinance: Policy Measures Needed. *Evers & Jung-Research and Consulting in Financial Services. Finance & The Common Good/Bien Commun - N° 25*
- Forestieri, Giancarlo e Virginia Tirri. 2002. *Rapporto Banca-Impresa: Struttura del Mercato et Politiche di Prezzo*. Quaderni di Ricerche dell'Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi, n. 31.
- GDRC - The Global Development Research Center. 2008. Microfinance: Credit Lending Models - <http://www.gdrc.org/icm/model/1-credit-model.html> - acesso em 6 de Abril 2008
- Giné, Xavier; Pamela Jakiela; Dean Karlan e Jonathan Morduch. 2006. Microfinance Games. *World Bank Policy Research Working Paper 3959*.
- Giné, Xavier e Dean S. Karlan. 2008. Peer Monitoring and Enforcement: Long Term Evidence from Microcredit Lending Groups with and without Group Liability. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. Department of Economics of the Massachusetts Institute of Technology (MIT).
- Grameen Foundation. 2006. Thinking about microfinance through a commercial lens. Grameen Foundation Publication Series. The Microfinance Gateway.
- Grameen. Annual Report 2007. <http://www.grameen-info.org/> - acesso em 12 de Setembro de 2008
- Grameen Bank. 2008. Is Grameen Bank different from Conventional Banks? <http://www.grameen-info.org/> - acesso em 12 de Setembro de 2008
- Grameen(2). 2008. Grameen Bank At A Glance? <http://www.grameen-info.org/> - acesso em 12 de Setembro de 2008
- Grameen Trust
<http://www.grameentrust.org/> - acesso em 12 de Setembro de 2008
- Guinnane, Timothy W.. 2001. Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914. *The Journal of Economic History, Vol. 61, No. 2*.
- Guttman, Joel M. 2007 .Repayment Performance in Microcredit Programs: Theory and Evidence. Bar Ilan University - Department of Economics. *Social Science Research Network (SSRN)*
- Harvey, David. 1999. *Condição Pós-Moderna – Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. Edições Loyola. 8ª Edição. São Paulo.
- Hollis, Aidan; e Arthur Sweetman. 1998. Microcredit: What can we learn from the past? *World Development Vol. 26, No. 10, pp. 1875-1891*.
- Hollis, Aidan e Arthur Sweetman (2). 1998. Microcredit in Prefamine Ireland. Academic Press. *Explorations in Economic History 35, 347–380 - Article No. EH980702*
- Jesus, Mário de. 2008. *Microcrédito – uma relação de confiança*. Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas. Revista TOC.
- Kugler, Maurice, e Rossella Oppes. 2005. Collateral and risk sharing in group lending: evidence from an urban microcredit program. Economics Division School of Social Sciences. University of Southampton.
- Ledgerwood, Joanna. 1999. *Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective*. The International Bank for Reconstruction. Washington, D.C.
- Littlefield, Elizabeth; Jonathan Morduch e Syed Hashemi. 2003. Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals? CGAP: Consultative Group to Assist the Poor.

- Lucarelli, Bill. 2005. Microcredit: A cautionary tale. *Journal of Contemporary Asia*. Vol. 35 No. 1.
- McDowell, Malcolm. 2007. *Microcredit in Europe - Experiences of Savings*. European Savings Banks Group (ESBG) - <http://www.esbg.eu/> - (acesso em 21 de Fevereiro de 2009)
- Mainsah, Evaristus; Schuyler R. Heuer e Aprajita Kalra. 2004. Grameen Bank: Taking Capitalism to the Poor. *Journal of International Business*. Columbia University. New York
- Magner, Marge. March 2007. Microfinance: A Platform for Social Change. *Grameen Foundation Publication Series*.
- Mendes, Américo M. S. C.; António M. Figueiredo; Mário P. L. A. Ferreira; Carlos M. F. Santos; Matilde S. Carvalho; Tiago G. S. Tavares; Mariana Rodrigues; Sofia Lopes e Sofia Miranda. 2007. *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal*. Relatório Final. Universidade Católica. Quatenaire Portugal. QCA III. União Europeia. Fundo Social Europeu. Porto
- MFC/EMN/ CDFA - Microfinance Centre (MFC); European Microfinance Network (EMN) e Community Development Finance Association (CDFA). 2007. From exclusion to inclusion through microfinance: critical issues. European Commission.
- Molenaar, Klaas. 2009. Microfinance, its concepts and development, lessons to draw for Europe. *European Microfinance Network (EMN)*
- Morduch, Jonathan. 1999. The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*. Vol. 37, No. 4.
- Morduch (2), Jonathan 1999. The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. *Journal of Development Economics*. Vol. 60
- Morduch (3), Jonathan. 2000. The Microfinance Schism. *World Development* Vol. 28, No. 4
- MSC – Microcredit Summit Campaign. 2008. What is microcredit? http://www.microcreditsummit.org/about/what_is_microcredit/ - acesso em 22 de Março de 2008
- Nye, Joseph e Robert Keohane. 1977. Power and Interdependence: World Politics in Transition. Little, Brown and Company.
- ONU. 2005. Microfinance and the Millennium Development Goals (MDGs). *Microfinance Matters – Building Inclusive Financial Sectors. Issue 16. UNCDF*.
- ONU (2). 2006. *Building Inclusive Financial Sectors for Development. (Bluebook)* Department of Economic and Social Affairs United Nations Capital Development Fund.
- ONU(3). 2008. The Millennium Development Goals Report 2008. United Nations Department of Economic and Social Affairs
- Otero, Maria. 1999. Bringing development back, into Microfinance. *Journal of Microfinance*. Volume 1 Number 1.
- Paxton, Julia. 1996. A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions. Sustainable Banking with the Poor Project . World Bank. Washington, D.C.
- Pearson, Ruth. 1998. Microcredit meets social exclusion: learning with difficulty from international experience. *Journal of international Development* vol. 10, 811-822
- Pickett, Penny; Ellen M. Thrasher e Jane Boorman. Introdução à Administração de Pequenas Empresas dos Estados Unidos. Small Business Administration (SBA). Washington.

- Portela, José; Pedro Hespanha; Cláudia Nogueira; Mário Sérgio Teixeira e Alberto Baptista. 2008. *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Programa Operacional Emprego Formação e desenvolvimento Social (POEFDS). Estudos e Investigação Projecto n.º 87/2006
- Rahman, Aminur. 1999. Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? *World Development* Vol. 27, No. 1, pp. 67-82.
- Rahman, Aminur. 1999. *Women and Microcredit in Rural Bangladesh. An Anthropological Study of Grameen Bank Lending*. Boulder, CO. Westview Press.
- Rede Europeia Anti-Pobreza/Portugal (REAPN). 2005. Ano Internacional do Microcrédito 2005. Acções de Divulgação.
- Report EC. 2003. Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap. European Commission (EC).
- Rodrigues, Eduardo Vítor, Florbela Samagaio, Hélder Ferreira, Maria Manuela Mendes e Susana Januário. 1999. Políticas Sociais e Exclusão em Portugal. CIES. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE). *Sociologia - Problemas e Práticas* nº 31.
- Roth, James. 1997. The limits of Micro Credit as a rural development intervention. Dissertation thesis for the degree of MA. University of Manchester.
- Ruben, Matthew. 2007. The Promise of Microfinance for Poverty Relief in the Developing World. ProQuest. Cambridge Information Group. CSA.
- SBA - Small Business Administration. 2008. Agency Financial Report – Fiscal Year 2008. Washington.
- Santos, Boaventura de Sousa. 2001. *Globalização: Fatalidade ou Utopia?* Edições Afrontamento. Porto.
- Schreiner, Mark. 2001. Microenterprise in the First and Third Worlds. Microfinance Risk Management. Center for Social Development. Washington University in St. Louis.
- Schreiner, Mark (2). 2001. Seven Aspects of Loan Size. *Journal of Microfinance*, Vol. 3 No. 2.
- Schreiner, Mark e Jonathan Morduch. 2001. Replicating microfinance in the United States: opportunities and challenges. Woodrow Wilson Center Press. Washington, D.C.
- Schreiner, Mark e Gary Woller. 2003. Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World. *World Development*. Vol. 31 - No. 9. pp. 1567–1580.
- Schultz, Theodore W. 1971. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. Free Press. New York.
- Seibel, Hans Dieter. 2005. Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia. Asia Research Institute, Department of Economics, and Department of Sociology National University of Singapore.
- Sen, Amartya. 2002. How to judge globalism: global links have spread knowledge and raised average living standards. *The American Prospect*. V13 II pA2(5)
- Staudt, Kathleen; Shirin M. Rai e Jane L. Parpart. 2001. Protesting World Trade Rules: Can We Talk about Empowerment? *Signs*. Vol. 26, No. 4. *Globalization and Gender*. pp. 1251-1257
- Teegen, Hildy; Jonathan P. Doh e Sushil Vachani. 2004. The Importance of Nongovernmental Organizations (NGOs) in Global Governance and Value Creation: An International Business Research Agenda. *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, No. 6. pp. 463-483.
- Tucker, Jeffrey. 2006. Will microcredit save The world? *The Free Market*. Vol. 24, No. 11. *Ludwig von Mises Institute*. Alabama

Bibliografia

Weber, Heloise. 2004. The 'new economy' and social risk: banking on the poor?. *Review of International Political Economy*, 11:2

Woolcock Michael. 1998. Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society* Vol. 27. No. 2

Yunus, Muhammad. What is Microcredit? Grameen Bank. <http://www.grameen-info.org/> - acesso em 12 de Setembro de 2008

Yunus, Muhammad. 2007. *Banker to the poor*. Public Affairs Ed. New York.

UNCDF - United Nations Capital Development Fund. 2008. Vision and Mission Statement for Building Inclusive Financial Sectors. <http://www.uncdf.org/english/microfinance/> - acesso em 3 de Março de 2008

Underwood, Tamara. 2006. Overview of the Microcredit Sector in Europe 2004-2005. European Microfinance Network (EMN)

Anexos

As 16 decisões do Grameen Bank

1. Cumpriremos e promoveremos os quatro princípios do Grameen Bank: Disciplina, Unidade, Coragem e Diligência.
2. Brindaremos com prosperidade as nossas famílias.
3. Não viveremos em casas arruinadas.
4. Cultivaremos vegetais em todas as estações do ano. Comeremos uma grande parte desses vegetais e venderemos o restante.
5. Durante a estação propícia, semearmos o máximo possível de sementes.
6. Planificaremos famílias pequenas. Minimizaremos os nossos gastos. Manteremos a nossa boa saúde.
7. Educaremos nossos filhos e asseguraremos o financiamento da sua educação.
8. Manteremos sempre os nossos filhos e os ambientes limpos.
9. Construiremos e usaremos latrinas e fossas.
10. Beberemos somente água tratada.
11. Não aceitaremos o dote no casamento de nossos filhos, nem pagaremos dote no casamento das nossas filhas. Manteremos o nosso centro livre da maldição do dote. Não casaremos nossas crianças em sua infância.
12. Não imporemos injustiças a ninguém; também não permitiremos que ninguém imponha injustiças sobre nós.
13. Empreenderemos colectivamente mais investimentos para criar rendimentos e recursos mais altos.
14. Estaremos sempre prontos a ajudar os demais. Se qualquer pessoa tiver problemas, ajudaremos.
15. Se constarmos alguma infracção à disciplina em qualquer centro, nós ajudaremos a restabelecê-la.
16. Faremos exercícios físicos em todos os centros. Participaremos colectivamente nas actividades sociais.