



O porquê e o para quê do microcrédito. O caso do Projeto de Capital de Risco Solidário em S. Tomé e Príncipe

Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa para
obtenção do grau de mestre em Economia Social

Ana Raquel Ferreira e Veiga

Orientação: Américo Carvalho Mendes

Co-orientação: Marta Ribeiro

Maio de 2012

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais e ao meu irmão o apoio e confiança de sempre. Ao Miguel pelo ânimo em cada dia.

Agradeço o acolhimento da Congregação das Irmãs Franciscanas Hospitaleiras da Imaculada Conceição, em Neves, São Tomé, e o impressionante testemunho da Irmã Lúcia e da Irmã Maria do Céu.

Estou igualmente grata à Ana Teresa Bento, companheira desta viagem, e ao Professor Rogério Roque Amaro, por me terem dado a possibilidade de conhecer este projeto de perto.

Agradeço, por fim, ao Professor Américo Carvalho Mendes e à Professora Marta Ribeiro por me terem encaminhado na construção deste trabalho.

SUMÁRIO

O objetivo deste estudo é explorar quais as razões que levaram ao surgimento do microcrédito e qual o impacto desta estratégia na vida das pessoas que a ela recorrem. Procura-se ilustrar empiricamente a investigação através de um projeto de microcrédito embrionário – O Projeto de Capital de Risco Solidário em São Tomé e Príncipe.

Para atingir estes objetivos e de forma a adquirir um enquadramento económico que facilite a compreensão do surgimento do microcrédito, recorre-se à exploração de diversos conceitos, tais como pobreza, informação assimétrica e problemas de agência nos mercados de crédito. Conclui-se que o microcrédito é eficaz na resolução dos problemas de informação imperfeita que levam a que o mercado de crédito tradicional exclua as pessoas em situação de pobreza.

A resposta à pergunta “microcrédito: para quê?” baseia-se numa análise socioeconómica dos impactos de um conjunto de projetos aqui revistos, destacando-se a importância do Capital Social no seu funcionamento. Conclui-se que a participação em programas de microcrédito pode contribuir para a redução da pobreza das famílias, enquanto fenómeno multidimensional.

O caso de estudo desta investigação permitiu transpor as questões anteriormente abordadas para a realidade Santomense e para os resultados do projeto. Os métodos utilizados para a realização do trabalho no terreno consistiram na observação participante, entrevista e recurso a interlocutores privilegiados. A experiência de campo indicia que a existência de microcrédito em São Tomé e Príncipe pode ser pertinente tendo em conta as falhas no mercado de crédito formal aí existentes e graças aos possíveis impactos positivos gerados pelo microcrédito.

Palavras chave: pobreza, microcrédito, São Tomé e Príncipe

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	7
2. MICROCRÉDITO: PORQUÊ?	9
2.1 Pobreza	9
2.2 Os insucessos dos programas de crédito bonificado	10
2.3 Por que é que os pobres tendem a ser excluídos do mercado de crédito formal?	12
2.3.1 Falhas no mercado de crédito formal devido a problemas de seleção adversa	13
2.3.2 Falhas no mercado de crédito formal devido a problemas de risco moral	15
2.4 Uma ideia inovadora	17
2.4.1 Mecanismo de grupo	19
2.4.2 Ao cargo das mulheres	23
2.4.3 O conceito: evolução	23
2.5 Outros modelos de funcionamento de microcrédito	25
<i>Village Bank</i>	27
Caixas de Crédito Agrícola Mútuo	28
<i>Self Help Groups</i>	29
Sistema de finança rural praticado na Indonésia	30
Tipos de organizações de microfinança	31
3. MICROCRÉDITO: PARA QUÊ?	34
3.1 Resultados de estudos empíricos sobre os impactos da microfinança no combate à pobreza e a outras formas de exclusão social	34
3.2 Críticas metodológicas sobre os estudos empíricos relativos aos impactos da microfinança no combate à pobreza e a outras formas de exclusão social	41

4.	MICROCRÉDITO: COMO?	43
5.	ESTUDO DE CASO: O PROJECTO DE CAPITAL DE RISCO SOLIDÁRIO EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE	47
5.1	A microfinança em África	47
5.2	A economia de São Tomé e Príncipe	52
5.3	Génese, objetivos e público-alvo	57
5.4	Descrição da organização do projeto	60
5.5	Análise do mecanismo de grupo característico do projeto	63
5.6	Desenvolvimento e impactos do projeto	65
6.	CONCLUSÃO	69
7.	REFEÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
8.	APÊNDICE	84

Número total de palavras: 19646

1. INTRODUÇÃO

Atualmente estima-se que a população mundial atinja os 7 mil milhões de pessoas, de entre as quais 1,3 mil milhões vivem com menos de 1,25 USD por dia (PNUD, 2010). Ao longo dos anos, muitos têm sido os mecanismos e estratégias de ajuda desenvolvidos no sentido de lutar contra a pobreza, mas os resultados desta ajuda são muitas vezes prejudicados pela corrupção, por dificuldades burocráticas e por outras ineficiências (Morduch 1999).

No mundo de hoje, é urgente renovar com criatividade as formas de combate à pobreza, através de soluções mais eficientes e sustentáveis. O microcrédito surge, neste contexto, como um mecanismo promissor, pois ambiciona promover a autonomia das pessoas em situação de pobreza. Isto é feito removendo barreiras que excluem estas pessoas do acesso ao crédito, quando pretendem melhorar o seu rendimento através da criação do seu próprio negócio. Iniciado na década de 1970 por Muhammad Yunus, no Bangladesh, o microcrédito entrou na agenda das políticas de desenvolvimento nos anos 1990. Em 2006, este tipo de financiamento ganhou reconhecimento mundial, com a atribuição do Prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus. O sucesso do microcrédito reflete-se na quantidade de programas deste tipo que têm surgido nas últimas décadas; entre 1997 e 2007, o número de instituições a praticar microcrédito aumentou de 618 para 3.552 (Microcredit Summit, 2009), beneficiando 145.825.825 clientes no final de 2007.

A dimensão assumida por esta estratégia no combate à pobreza tem gerado uma vasta literatura sobre o assunto de natureza teórica e empírica.

No presente trabalho, faz-se a revisão da literatura teórica, especialmente a que procura explicar a existência de microcrédito com argumentos centrados nas falhas dos mercados de crédito. No entanto, o trabalho diferencia-se pela possibilidade de oferecer um contributo na área; a sua principal contribuição consiste na análise socioeconómica das razões que levaram ao surgimento do microcrédito e dos impactos desta estratégia na vida das pessoas pobres, procurando ilustrar empiricamente a investigação através de um projeto embrionário - o Projeto de Capital de Risco Solidário em São Tomé e Príncipe.

Para atingir estes objetivos, recorre-se primeiramente à exploração de diversos conceitos, de entre os quais, pobreza, informação assimétrica nos mercados de crédito e problemas de agência aí existentes (risco moral e seleção adversa), de forma a adquirir um enquadramento económico que facilite a compreensão do surgimento do microcrédito. Para perceber os impactos do microcrédito na redução da pobreza é feita uma revisão de muita da literatura existente referente a estudos de caso, destacando a importância do Capital Social como elemento essencial para o funcionamento dos programas de microcrédito.

A análise empírica transpõe as questões a que o estudo procura responder para um plano prático. A experiência no campo indicia então que a existência de microcrédito em São Tomé e Príncipe poderá ser pertinente devido às falhas aí existentes no mercado de crédito formal e graças aos impactos positivos que o microcrédito poderá trazer a um nível micro, para as unidades familiares, e macro, para todo o país. Convém, no entanto, salientar o carácter embrionário do projeto considerado, cujo estudo fornece essencialmente pistas e indícios relativos ao desenvolvimento de possíveis de iniciativas microcrédito no contexto Santomense.

Os métodos utilizados para a realização do trabalho empírico consistiram na observação participante, entrevista e recurso a interlocutores privilegiados.

A organização deste estudo segue a estrutura do próprio título e assim, a secção que se segue explora o “porquê” do surgimento do microcrédito, analisando as limitações das pessoas em situação de pobreza de recorrer ao crédito formal e apresentando soluções alternativas para a obtenção de crédito. A secção 3 responde à pergunta “microcrédito: para quê?” centrando-se essencialmente na análise de impactos de diversos programas, enquanto que a secção 4 aborda as questões de funcionamento das instituições microfinanceiras. O capítulo subsequente analisa o projeto em estudo e a secção 6 sumaria as conclusões da investigação.

2. MICROCRÉDITO: PORQUÊ?

2.1 Pobreza

A pobreza pode ser definida como sendo uma insuficiência de recursos para atingir um padrão de vida minimamente aceitável (CEE, 1985 em Gordon, Levitas, Pantazis, Patsios, Payne, Townsend, Adelman, Ashworth, Middleton, Bradshaw, & Williams, 2000). Nesta definição, a atenção recai essencialmente sobre a escassez de recursos materiais (monetários ou financeiros) que garantam a satisfação das necessidades de consumo consideradas como básicas numa determinada sociedade. Deste modo, o conceito de pobreza foca essencialmente a dimensão do rendimento.

Este não é, no entanto, o único conceito de pobreza. Existem outros que consideram a pobreza como um fenómeno de natureza multidimensional, onde se inclui a “falta de rendimento e de recursos produtivos que assegurem meios de subsistência sustentáveis; fome e má nutrição; doença; acesso limitado a educação e outros serviços básicos; aumento da morbidade e mortalidade; carência de habitação digna; insegurança, discriminação social e exclusão” (ONU, 1995 em Gordon, Levitas, Pantazis, Patsios, Payne, Townsend, Adelman, Ashworth, Middleton, Bradshaw, & Williams, 2000.).

Este conceito de pobreza que inclui dimensões quantitativas e qualitativas reflete uma abordagem que pretende lutar contra a pobreza através da promoção do desenvolvimento, ou seja, procura-se promover não só a melhoria duradoura da situação económica da população, mas também transformações estruturais e institucionais que conduzam a uma melhoria qualitativa na organização das sociedades (Fortunato, 2004). Assim, uma sociedade tenderá a ser menos pobre, à medida que se assiste a um aumento do rendimento das famílias, acompanhado de uma melhoria integrada das diferentes dimensões da vida dos indivíduos, de entre as quais a alimentação, a saúde, a educação, a habitação, a segurança, a aceitação e a participação cívica.

A literatura existente parece indicar que a pobreza deve ser estudada de forma multidisciplinar, mas tal não inviabiliza o papel central que a escassez de rendimento ocupa no desenrolar deste fenómeno. De facto, um nível de rendimento insuficiente impede que sejam feitas as despesas necessárias para

obter um nível mínimo, por exemplo, de alimentação. Assim, “a falta de capital e de recursos produtivos que assegurem meios de subsistência sustentáveis” (ONU, 1995) é o primeiro passo para que as famílias se tornem vulneráveis a choques externos e incapazes de investir em educação, nutrição e saúde, entrando em situações de pobreza.

Estes problemas agudizam-se e são especialmente evidentes nos países em vias de desenvolvimento onde, geralmente, é muito insuficiente a capacidade do Estado em prestar serviços sociais e apoiar o rendimento dos grupos mais desfavorecidos.

Nestes países a opção de ser microempresário, como um caminho possível para escapar a situações de pobreza, está muitas vezes dificultada por barreiras à entrada nos mercados de crédito formal. A impossibilidade de aceder aos mercados de crédito pode também levar a outras privações, como a pobreza ao nível de rendimento ou a incapacidade de aproveitar oportunidades que poderiam gerar riqueza, mas que exigem um investimento inicial (Sen, 2000).

A falta de acesso ao mercado de crédito é uma forma de exclusão que poderá pôr em causa a liberdade do indivíduo de exercer uma atividade económica empresarial (Habib & Jubb, 2010). Para os mais pobres quase só existe a alternativa dos mercados de crédito informal, mas com taxas de juro mais altas do que as dos mercados de crédito formal. Para Yunus, fundador do Grameen Bank, “o crédito para criação do próprio emprego não deveria ser apenas formalmente encarado como um direito humano fundamental, mas sim reconhecido como um direito que desempenha um papel essencial na prossecução de todos os direitos humanos” (Yunus, 1992, em Pearson, 1998).

2.2 Os insucessos dos programas de crédito bonificado

A consciência de que as barreiras à entrada nos mercados de crédito para os mais pobres são um obstáculo ao desenvolvimento levou à consecução de um conjunto de programas, visando a resolução desse problema através da concessão de crédito bonificado, especialmente ao sector agrícola (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

Durante a década de 1950 e de 1960, a abordagem tradicional ao desenvolvimento económico enfatizava a importância do crescimento, o que

fez com que muitos países de baixo rendimento se esforçassem em desenvolver os seus sectores agrícolas (McGuire e Conroy, 2000). Neste contexto, surge a finança rural, com o objectivo de tornar possível a expansão da agricultura. Uma forma de implementar este tipo de programas foi através da criação de Bancos Agrícolas controlados pelo Estado, que lhes providenciava os meios necessários para operarem praticando juros bonificados, fazendo face às situações de incumprimento de créditos concedidos e suportando outros custos de transacção elevados (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

O balanço geral da implementação destes programas de crédito rural no combate à pobreza é de que foram um fracasso (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005). A distribuição dos financiamentos públicos era feita, muitas vezes, com base em critérios políticos onde não estava presente o objetivo de combate à pobreza (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005). Muitas vezes os beneficiários eram os agricultores mais ricos que, além disso, eram incumpridores face a administrações públicas cúmplices dessa situação, ou sem força suficiente para lhes pôr cobro (Schreiner & Colombet, 2001).

Para além disto, críticos aos bancos subsidiados defendem que as camadas mais pobres da população rural teriam ficado melhor sem subsídios, pois os subsídios levaram à exclusão dos fornecedores de crédito informal em quem os mais pobres confiavam e a quem recorriam, ao mesmo tempo que diminuíram a sua capacidade de poupança, uma vez que os bancos perderam a iniciativa de captar depósitos face à facilidade de acesso a financiamentos públicos que passaram a ter (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005). Desta forma, estes programas tiveram também efeitos negativos no combate à pobreza.

Este legado de experiências ineficazes levou, no final do século XX, ao surgimento de uma nova corrente de pensamento. Este novo entendimento, pretere a intervenção direta do Estado nos mercados de crédito para reduzir a pobreza, pois acredita que tal cria, muitas vezes, dependência e desincentivos prejudiciais. Ao invés, reconhece-se a importância do poder do mercado para promover a produtividade dos mais pobres, advogando-se o recurso a instrumentos que ajudem a remover as barreiras à sua entrada no mercado de crédito formal (McGuire e Conroy, 2000).

2.3 Por que é que os pobres tendem a ser excluídos do mercado de crédito formal?

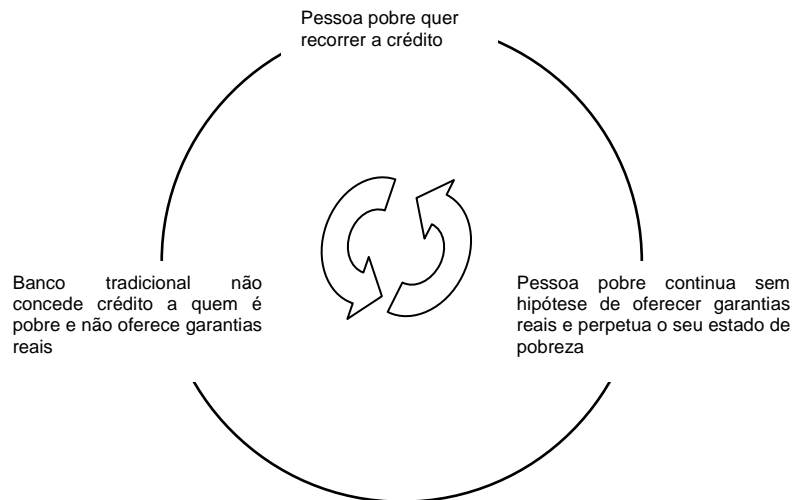
A possibilidade de conceder empréstimos tradicionais às camadas mais pobres da população não se apresentou, ao longo dos tempos, como uma hipótese viável para tirar estas pessoas da sua situação de pobreza, através da disponibilidade de capital. Uma das principais barreiras à entrada das pessoas mais pobres nos mercados de crédito formal deve-se à impossibilidade de prestarem as garantias reais que são geralmente exigidas nestes mercados, bem como à crença de que conceder pequenos empréstimos a estas pessoas tem retornos baixos para os bancos (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005; Morduch, 1999).

A exigência de garantias reais surge como uma imposição por parte das entidades financeiras que concedem crédito, de forma a fazer face a situações em que os clientes não cumprem o pagamento do empréstimo e como um incentivo para estes se empenharem nesse pagamento. Quando se considera que os potenciais beneficiários do empréstimo são pessoas pobres, que não podem oferecer bens de valor como garantias, os bancos são, por isso, reticentes em conceder crédito.

As restrições impostas à concessão de crédito aos mais pobres não só refletem a sua condição desfavorecida como parecem perpetuá-la, uma vez que criam um ciclo vicioso. Os interessados em aceder a um empréstimo não podem prestar garantias reais para o obter, pois são pobres e não possuem património suficiente para isso. Esta impossibilidade de obter crédito impede-os de investir em oportunidades de negócio que poderiam permitir-lhes sair da sua situação de pobreza e promover a acumulação de património, que posteriormente serviria de garantia real para futuros empréstimos. Perante o obstáculo inicial de ausência de garantias reais causado pela situação de pobreza, a recusa da concessão de crédito promove, conseqüentemente, a eternização da condição de pobre, como é ilustrado na Figura I.

FIGURA I

Ciclo vicioso de impossibilidade de acesso ao crédito



A exclusão dos mais pobres do acesso aos serviços financeiros, em particular ao crédito, pode constituir uma falha de mercado, como será explicado mais adiante.

2.3.1 Falhas no mercado de crédito formal devido a problemas de seleção adversa

As camadas da população atingidas por situações de pobreza encontram-se geralmente à margem dos serviços de crédito tradicionais, o que pode constituir uma falha de mercado.

Na literatura económica considera-se que existe uma falha de mercado, quando o mercado não é eficiente no sentido de *Pareto*, ou seja, quando é possível melhorar o bem-estar de alguém sem piorar o de ninguém (Stiglitz, 2000). Estas falhas decorrem, geralmente, da existência de imperfeições do mercado, nomeadamente estruturas de mercado não competitivas, bens não privados, externalidades, mercados incompletos, informação imperfeita, desemprego ou outras perturbações macroeconómicas (Stiglitz, 2000).

O que acontece no mercado de crédito é uma falha causada por problemas de informação imperfeita.

Na economia, a informação tem um papel importante, pois influencia as escolhas dos agentes.

A literatura económica considera que há informação perfeita quando, numa situação de interdependência estratégica, cada uma das pessoas

envolvidas sabe tudo o que aconteceu nessa situação até então e consegue antecipar todas as etapas futuras possíveis dessa situação (Mendes, 2010).

A simetria de informação associa-se a casos em que em todos os intervenientes numa determinada situação de interdependência estratégica têm a mesma informação (Mendes, 2010).

Muitas das análises económicas sobre os mercados assumem que os agentes, tanto os vendedores como os compradores, estão perfeitamente informados sobre a qualidade dos bens transacionados (Varian, 2006). Na realidade, geralmente as coisas não se passam desta maneira. Por exemplo, de forma geral o vendedor sabe mais sobre o produto que vende do que o comprador, e no mercado de trabalho um trabalhador conhece melhor as suas capacidades do que o seu empregador (Ahlersten, 2008).

Quando há intervenientes que não dispõem da mesma informação que outros, então há informação assimétrica. Como com informação assimétrica há pessoas com informação diferente das outras, então todas as situações de informação assimétrica são também de informação imperfeita (Mendes, 2010).

Dois tipos de situações de informação assimétrica que serão descritos mais adiante são os problemas ditos de “risco moral” e de “seleção adversa”.

No mercado de crédito, a assimetria de informação reside na dificuldade do banco em conhecer as verdadeiras características e comportamentos dos seus clientes.

Esta incapacidade leva a que o banco procure mecanismos para colmatar o problema de não saber “quem é quem” nem “quem faz o quê” (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005). Um deles é o aumento da taxa de juro para os clientes com maior gosto pelo risco para, desta forma, discriminar negativamente os clientes menos seguros. Porém, como os bancos não sabem quem é quem (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005), acabam por aumentar a taxa de juro média para todos os clientes. Com isto, afastam clientes avessos ao risco junto dos quais poderiam praticar taxas de juro mais baixas se os bancos conhecessem bem esta característica dos seus potenciais clientes. Ao mesmo tempo, afastam outros clientes também seguros, mas que não podem pagar taxas de juro tão altas, pois não arriscarão tanto para obter retornos. Esta é uma primeira razão que contribui para a exclusão dos mais pobres do mercado de crédito formal.

Esta situação onde dois agentes económicos interagem de tal maneira que uma das partes (neste caso o banco) não conhece bem as características do outro (neste caso os potenciais clientes do banco) é um dos casos possíveis de informação assimétrica, mais precisamente, uma situação de “seleção adversa”.

2.3.2 Falhas no mercado de crédito formal devido a problemas de risco moral

A insuficiente discriminação das taxas de juro pelos bancos, que leva a taxas de juro demasiado altas para clientes que seriam bons pagadores, não é a única falha nos mercados de crédito formal, que exclui os potenciais clientes mais pobres.

Há um outro mecanismo a que os bancos recorrem e que contribui para isso. Para os clientes a quem decidem atribuir crédito, os bancos geralmente exigem a prestação de garantias reais, por exemplo, a hipoteca de bens na posse do cliente. Com isto, os bancos não só procuram fazer face ao problema de informação assimétrica **anterior** à concessão do crédito¹ (só acabam por pedir crédito clientes com características que lhes permitem pagar o empréstimo), mas também um problema de informação assimétrica doutro tipo, **posterior** à concessão do crédito. Este problema que é designado por “risco moral” corresponde às situações onde dois agentes económicos interagem de tal maneira que um (neste caso o banco) não consegue monitorizar bem os comportamentos do outro (neste caso o cliente do banco) a quem confiou a execução de determinadas tarefas (neste caso a utilização do crédito concedido de maneira a conseguir resultados económicos que permitam o seu reembolso).

Sendo mais preciso, é possível distinguir aqui dois subtipos de risco moral:

- risco moral *ex ante*;
- risco moral *ex post*.

As situações de risco moral *ex ante* relacionam-se com o facto de os mutuários praticarem ações ou esforços que o credor não consegue observar e

¹ Estes problemas foram abordados no ponto 2.3.

que podem influenciar os resultados do investimento antes deste ter sido realizado (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

Após a concessão de crédito, os beneficiários do empréstimo podem empenhar-se mais ou menos para o seu investimento gerar lucros elevados. À entidade financeira interessa que o mutuário se esforce para ter bons resultados de forma a conseguir assegurar o pagamento do empréstimo acrescido dos custos do capital. No entanto, o banco não consegue observar as ações e o empenho dos devedores para obterem bons retornos.

As situações de risco moral *ex post* acontecem após a realização dos investimentos quando os credores não possuem informação suficiente sobre o que influenciou os resultados desses investimentos financiados com recurso ao crédito que concederam (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

De facto, após a realização de retornos o mutuário pode simplesmente “fugir com o dinheiro”, declarar que não obteve lucros e que isso aconteceu por circunstâncias fora do seu controlo (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

Um mecanismo a que os bancos geralmente recorrem para lidar com estes problemas não é tanto investir em processos que lhes permitam monitorizar bem a utilização dos créditos concedidos, mas antes exigir aos clientes a prestação de garantias reais, por exemplo, a hipoteca de bens que estes possuam. Desta maneira, os bancos procuram incentivar os seus clientes a serem cuidadosos na utilização do crédito que lhes concedem e, no caso de incumprimento, podem dispor de bens dos clientes para compensar o montante em dívida.

O recurso a este mecanismo para fazer face aos problema de informação assimétrica atrás referidos contribui, naturalmente, para a exclusão das pessoas pobres dos mercados de crédito formal, uma vez que possíveis beneficiários do crédito são pessoas que não dispõem de bens como garantias.

Esta situação gera uma falha de mercado uma vez que afasta as pessoas mais pobres do mercado de crédito, onde poderiam ser tão ou igualmente cumpridoras das suas obrigações, quanto as pessoas mais ricas, tal como comprova quase toda a história do microcrédito.

2.4 Uma ideia inovadora

Nos anos 70, surgiu no Bangladesh uma iniciativa promovida por Mohammad Yunus, economista e professor na Universidade de Chittagong, que provou, na prática, que a exclusão dos pobres dos mercados de crédito formal é uma falha desses mercados: os pobres podem ser muito bons clientes das instituições de crédito, assim sejam removidas as barreiras que lhes impedem esse acesso, nomeadamente a exigência de prestação de garantias reais, e a crença errada de que o risco de incumprimento por parte dos clientes pobres é elevado. Yunus provou, na prática, que o que acontece é exatamente o contrário do que seria de esperar: os pobres são mais cumpridores no reembolso dos seus empréstimos do que os mais ricos.

A primeira experiência levada a cabo por Yunus nesta matéria aconteceu na pequena cidade de Jobra, quando ele decidiu emprestar, sem garantias reais, uma quantia de 27 Dólares a 42 famílias, entregando esse dinheiro ao cuidado da mulher e mãe de cada família (Yunus, 2003). Yunus verificou que essas mulheres foram muito cumpridoras no reembolso deste empréstimo e que, o que para ele era uma pequena verba, para essas mulheres foi muito importante no sentido de as ajudar a desenvolver atividades económicas que lhes permitiram melhorar o seu nível de vida.

Estavam, assim, lançadas as sementes do que, em 1983, veio a ser o Grameen Bank, banco especializado na concessão de microcrédito. À semelhança do ato fundador de Mohammad Yunus, o Grameen Bank concede créditos em montantes relativamente pequenos, preferencialmente a pessoas pobres, com dificuldades de acesso ao mercado de crédito formal, sem a exigência da prestação de garantias reais.

As atividades do Grameen Bank cresceram muito desde então, dentro do Bangladesh e para além das fronteiras do Bangladesh, existindo hoje outras instituições de microcrédito não só em países ditos em vias de desenvolvimento, mas também em países ditos desenvolvidos, sendo as de maior referência, a par com o Grameen Bank, o Bank Rakyat Indonésia (BRI) e o Banco Sol na Bolívia. No ano de 2007, havia 155 milhões de clientes deste tipo de crédito (Microcredit Summit Campaign, 2009).

A experiência precursora do Grameen Bank destaca-se pela sua elevada taxa de cumprimento, na ordem dos 95% (Morduch, 1999), e pelo seu

carácter inovador, ao descortinar a possibilidade de assegurar garantias sociais ao crédito (Besley & Coate, 1995), ultrapassando barreiras impostas à concessão de crédito tradicional aos mais pobres. Este banco tem servido de inspiração a muitos países em vias de desenvolvimento, contribuindo para gerar uma verdadeira Revolução Microfinanceira (Robinson, 2001), ao incluir aqueles que eram excluídos pelos circuitos formais.

Os frutos desta “revolução” consistem no desenvolvimento de modelos alternativos e novas tecnologias para conceder serviços financeiros aos mais pobres. Se as instituições de microcrédito não exigem a prestação de garantias reais, isso não significa que dispensem mecanismos que lhes garantam uma boa taxa de cumprimento dos créditos concedidos. A diferença reside no facto desses mecanismos não serem do tipo de garantias reais que estão fora do alcance dos mais pobres.

A tecnologia revolucionária aplicada no Bangladesh possibilitou conceder crédito e assegurar a existência de garantias a quem não possuía bens de valor. O modelo base consiste, então, na concessão de empréstimos individuais a grupos de pessoas (constituídos de forma voluntária), geralmente de cinco mulheres, que recebem o seu empréstimo de forma “progressiva”, ou seja, primeiramente dois dos membros do grupo têm acesso ao crédito, que só chegará a outros dois membros do grupo, quando os primeiros pagarem a sua parte. Finalmente, o quinto membro do grupo, geralmente com o cargo de líder, recebe o seu empréstimo apenas quando as últimas duas pessoas que receberam, pagarem a sua fração. Desta maneira, os membros do grupo tornam-se corresponsáveis pelo pagamento do crédito; caso um membro não pague o seu empréstimo, os restantes terão incentivos para pagar por ele, a fim de garantir o acesso a futuros ciclos de crédito, gerando-se assim incentivos dinâmicos (Morduch, 1999). Os grupos envolvidos no projeto encontram-se semanalmente com um funcionário do banco de forma a garantir disciplina nos pagamentos. As reuniões são públicas para assegurar a transparência do processo e incluem sete grupos de cada vez a fim de diminuir os custos de transação para o banco.

2.4.1 Mecanismo de grupo

O mecanismo microfinanceiro da concessão de empréstimos em grupo desenvolvido no Bangladesh tem sido replicado por todo o mundo, com as devidas adaptações a cada contexto, e é adaptado essencialmente por indivíduos sem garantias reais e que encontram no grupo uma forma de obter crédito. A ideia fundamental desta tecnologia baseia-se na responsabilidade partilhada, que pode trazer vantagens tanto para os membros do grupo, como para os credores.

A metodologia de empréstimos de grupo é anterior ao surgimento do Grameen Bank², no entanto foi consolidada através da prática microfinanceira.

Vários estudos teóricos (Stiglitz, 1990; Morduch, 1999; Chowdury, 2005; Arméndariz de Aghion & Morduch, 2005) revelam vantagens dos empréstimos de grupo que ultrapassam a redução dos custos de transação para o banco, referida anteriormente.

A grande inovação deste tipo de contratos é a capacidade de gerar boa informação. Melhor informação levará à diminuição dos problemas de informação assimétrica³, que fazem com que os pobres tendam a ser excluídos dos mercados de crédito formal. O problema de seleção adversa que ocorre quando os bancos têm informação imperfeita sobre as características dos seus potenciais clientes, nomeadamente sobre os seus graus de aversão ao risco, é mitigado graças ao facto de os indivíduos serem incentivados a formar os grupos de forma voluntária. Assim, os potenciais clientes procurarão os melhores parceiros para o seu grupo, o que os levará a juntarem-se com outros que consideram ter comportamentos semelhantes aos seus e que conhecem melhor.

Este mecanismo leva a que haja uma transferência de risco para os clientes “arriscados”, que agora se asseguram mutuamente, garantindo maior segurança ao banco. A redução do risco de incumprimento permite à instituição financeira diminuir as taxas de juro, trazendo um acréscimo de eficiência ao

² Parte da inspiração veio da observação das cooperativas de crédito no Bangladesh, que tinham as suas raízes na Europa do século XIX (Morduch, 1999) e das ROSCAs - Rotating Savings and Credit Associations (este conceito será desenvolvido no ponto 2.5).

³ Estes problemas foram abordados no ponto 2.3.

encorajar a participação dos clientes “seguros”, que outrora tinham sido afastados do mercado de crédito.

O funcionamento em grupo também permite atenuar o problema do risco moral, uma vez que cada um dos membros observa a forma como os outros vão utilizando os seus empréstimos (Besley & Coate, 1995). Além disso, há um incentivo maior para que cada membro do grupo seja cumpridor porque, em caso de incumprimento, o grupo poderá impor sanções sociais ao indivíduo em falta, que seriam impossíveis de aplicar por um banco (Arméndariz de Aghion & Morduch, 2005).

Atenuados estes problemas de informação, a instituição financeira pode dispensar a exigência da prestação de garantias reais e pode, mesmo, praticar taxas de juro mais baixas do que nos mercados de crédito formal.

É então de esperar que os empréstimos de grupo sejam mais eficazes do que os bancos, assegurando melhores performances de cumprimento. De facto, o esquema de grupo promove maiores taxas de execução dos pagamentos, uma vez que facilita a monitorização do comportamento dos devedores entre si e a cooperação mútua, pois os membros do grupo geralmente vivem perto uns dos outros e estabelecem laços de confiança, partilhando normas que estimulam a colaboração.

Estes mecanismos de grupo assentam no que alguns designam por “Capital Social” (Karlan, 2005). A ideia de Capital Social, desde a década de 1990, tem entrado nos debates relativos ao crescimento das economias e das sociedades (Piachaud, 2002), ganhando um elevado destaque entre as ciências sociais (Woolcock & Narayan, 2000). Primeiramente no ramo da Sociologia e da Ciência Política, este conceito foi-se desenvolvendo com base em diferentes ideias, que se foram agregando para incorporar aquilo que é hoje a vasta literatura sobre Capital Social (Piachaud, 2002). Coleman (1990), um dos iniciadores deste conceito, define-o como tendo duas componentes, sendo o Capital Social constituído por elementos da estrutura social, que facilitam as ações individuais e coletivas das pessoas que fazem parte da sociedade em questão. Para Coleman este conceito era neutro no sentido em que o Capital Social tanto poderá levar a resultados considerados socialmente benéficos, como a outros que possam não o ser.

Putman (1993), outro autor importante na literatura sobre Capital Social, propôs uma definição para este conceito que já não é neutra no sentido atrás referido. Para Putman, o Capital Social são os recursos da organização social, de entre os quais: a confiança, as normas e as redes, que ligam os seres humanos e que contribuem para que haja mais e melhor cooperação entre eles. De acordo com este autor, o Capital Social é um recurso muito importante para construir e manter um regime político democrático. O Capital Social é também encarado como algo particularmente importante nos países de baixo rendimento, onde as instituições para a execução de contractos são fracas (Feigberg, Field & Pande, 2010) e onde são necessárias ligações sociais informais para ultrapassar as falhas de mercado causadas pela debilidade institucional (Karlan, 2007). De facto, as interações repetidas promovem uma partilha de informação que fortifica o nível de confiança entre as pessoas e que, desta forma, contribui para que se estabeleçam contractos informais, mas seguros.

O nível de Capital Social de um dado grupo é então um recurso importante para os projetos de microcrédito inspirados no modelo do Grameen Bank. Quanto mais estreitas forem as relações em rede e quanto mais elevado for o nível de partilha de normas e confiança entre os membros do grupo, maior será o conhecimento e entendimento mútuo entre eles. Um nível de conhecimento superior remete para uma maior capacidade de monitorização entre os membros do grupo, minorando problemas de risco moral, enquanto que um maior entendimento promoverá um estímulo à cooperação, assegurando um esforço para o cumprimento. O Capital Social pode, então, ser visto como o recurso a que o microcrédito concedido em grupo apela, de forma a garantir o cumprimento dos empréstimos, em substituição do mecanismo das garantias reais que os mercados de crédito geralmente utilizam para conseguir esse fim.

Sem prejuízo do que atrás se disse sobre os efeitos dos mecanismos de grupo na atenuação dos problemas de informação assimétrica, eles não estão isentos de problemas (Arméndariz de Aghion & Morduch, 2000; Copestake, Bahlotra & Johnson, 2001; Ahlin & Townsend, 2007). Assim, são de referir os custos de deslocação e os custos de oportunidade (por exemplo, perda de rendimento durante o tempo da deslocação e das reuniões) impostos sobre os

clientes para comparecerem nos encontros de grupo (Maes & Foose, 2006). Salientam-se também os custos ocultos suportados pelo grupo, que advêm da transferência de risco do banco para os indivíduos e a possibilidade de conluio e incumprimento conjunto entre os membros do grupo (Arméndariz de Aghion & Morduch, 2005).

Os problemas associados ao mecanismo de grupo não se restringem apenas aos custos que este modelo acarreta. Uma das suas maiores limitações no combate à pobreza consiste na autosselecção dos membros dos grupos. Do ponto de vista das entidades financeiras, a formação voluntária de grupos é benéfica pois permite que o mecanismo de transferência de risco funcione. No entanto, esta autosselecção levará à exclusão dos membros mais pobres da comunidade, pois ninguém quererá formar um grupo com pessoas que, à partida, se revelam incapazes de vir a pagar o seu empréstimo, pondo em perigo todo o grupo (Maes & Foose, 2006).

Ao mesmo tempo, estas pessoas mais pobres, ainda que não sejam excluídas dos grupos pela comunidade, elas próprias podem-se auto excluir, por se sentirem intimidadas e incapazes de lidar com as exigências deste tipo de crédito (Maes & Foose, 2006). A rigidez do sistema de pagamentos semanais subjacente ao funcionamento do grupo pode ser também uma limitação, na medida em que ignora a vulnerabilidade dos mais pobres a choques externos. A incapacidade de responder a esta intransigência acaba por levar ao afastamento, voluntário ou não, das pessoas mais pobres e vulneráveis (Woller, 2002).

Uma razão adicional que pode levar à exclusão dos mais pobres ocorre quando é estabelecido um sistema de pagamentos com uma periodicidade rígida e muito apertada (por exemplo, pagamentos semanais), que pode ser difícil de cumprir por parte de pessoas com rendimentos mais vulneráveis (Woller, 2002).

Por fim, o mecanismo de grupo é susceptível de gerar tensões entre os membros do grupo, devido à austeridade do contracto ao prejudicar todos os membros do grupo, caso um entre em incumprimento (Morduch 1999).

2.4.2 Ao cargo das mulheres

Para além do empréstimo em grupo, outra característica do microcrédito tal como começou a ser implementado no Bangladesh é o facto de ser muito direcionado para as mulheres. Este enfoque dado às mulheres pode ser justificado pelo seu maior sentido de responsabilidade em aplicar o empréstimo em prol da sua família e não apenas em seu próprio benefício (Swope, 2010). Ao mesmo tempo, acredita-se que as mulheres são mais responsáveis e mais avessas ao risco, apresentando melhores taxas de cumprimento entre os clientes de microcrédito (Littlefield, Morduch & Hashemi, 2003). A evidência empírica disponível não é, no entanto, conclusiva sobre este tipo de fenómenos de género. Há estudos que reportam uma maior taxa de insucesso nos negócios geridos por mulheres (Grasmuck & Espinal, 2000), o que se poderá dever ao tipo de atividades em que investem: atividades exercidas no próprio domicílio com um público local limitado e com retornos baixos (Javier, 2004 em Swope, 2010).

A atenção dada às mulheres nas operações de microcrédito pode ter efeitos positivos na melhoria do seu estatuto social e da sua autoconfiança em culturas onde são discriminadas negativamente. A capacitação de género poderá refletir-se igualmente numa maior participação da mulher nas decisões familiares e comunitárias e numa melhoria da capacidade de confrontar a discriminação de género sistemática (Cheston & Kuhn, 2002; Bayulgen, 2008). Estas questões de género são, no entanto, complexas, dependendo muito do meio social em questão (Mallick, 2002; Selinger, 2008; Vonderlack & Shreiner, 2002), pelo que se impõe aos Programas que abranjam mulheres, que conheçam a cultura onde se inserem.

2.4.3 O conceito: evolução

O modelo inicial de concessão de empréstimos levada a cabo por Yunus viria a constituir aquela que é considerada a experiência pioneira de microcrédito (www.kiva.org). No entanto, desde a sua origem, o microcrédito alargou-se a outras operações financeiras, nomeadamente a captação de pequena poupança e a regimes de seguros e pensões adequados a pessoas pobres constituindo, o que se designa por microfinança.

Apesar de se assistir a um aumento da diversidade de serviços microfinanceiros em todo o mundo, o microcrédito permanece no lugar central da microfinança, pelo que este trabalho se foca na vertente de crédito da microfinança.

O microcrédito também se alargou muito desde a sua origem no que se refere às suas base de apoio por parte de instituições com grande relevo a nível internacional e por parte das várias correntes de opinião sobre o combate à pobreza.

A importância do microcrédito como instrumento de redução da pobreza é hoje assumida pelas Nações Unidas que declararam o ano de 2005 como Ano Internacional do Microcrédito, apoiando as iniciativas de microfinança que pudessem contribuir para atingir os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio⁴ (Hermes & Lensink, 2007).

Ao longo das últimas duas décadas a microfinança foi alvo de crescente atenção tanto nos meios académicos, como nos círculos políticos. A integração desta estratégia na agenda política parece indicar uma mudança nos paradigmas de desenvolvimento (McGuire e Conroy, 2000), que levou a uma maior simpatia por iniciativas que se baseiam em mecanismo de mercado para promover a autonomia das pessoas pobres.

A microfinança tem, também, granjeado simpatia em várias correntes ideológicas. Defensores de ideais mais à esquerda viram na microfinança uma oportunidade para combater a pobreza e outras formas de exclusão social, dando atenção à comunidade e à mulher, enquanto que correntes mais à direita consideram a microfinança um instrumento para combater a pobreza através de incentivos ao trabalho, à liberdade da iniciativa económica privada e aos mecanismos do mercado (Morduch, 1999).

Uns e outros também apreciam na microfinança o seu recurso às organizações não governamentais, em vez do apelo à intervenção de um

⁴ Os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio surgem na Declaração do Milénio, adoptada em 2000 por todos os 189 Estados Membros da Assembleia Geral das Nações Unidas, e deverão ser atingidos até 2015, consistindo em: 1) Erradicar a pobreza extrema e a fome; 2) Alcançar a educação primária universal; 3) Promover a igualdade de género e capacitar as mulheres; 4) Reduzir a mortalidade infantil; 5) Melhorar a saúde materna; 6) Combater o HIV/SIDA, a malária e outras doenças; 7) Assegurar a sustentabilidade ambiental; 8) Desenvolver uma parceria global para o desenvolvimento (<http://www.un.org/millenniumgoals/>).

Estado que pode estar nas mãos de governos centralizadores, ineficientes e corruptos (2001).

Este papel das organizações não governamentais nos sistemas de microfinança é muito importante, pois podem complementar as instituições de microfinança na conceção e no acompanhamento da implementação dos projetos no terreno, bem como na formação dos microempresários.

2.5 Outros modelos de funcionamento de microcrédito

Nos países ditos em vias de desenvolvimento a intermediação financeira informal sempre teve um papel relevante no financiamento de pequenos projetos empresariais (Buckley, 1999). As fontes mais utilizadas são a família e os amigos, bem como algumas formas de financiamento informal “quase institucionalizadas” (Buckley, 1999). As Associações de Poupanças e Crédito Rotativos (ROSCAs), existentes maioritariamente em África e na Ásia (Varadharanjan, 2004), são um exemplo destas formas de financiamento (Buckley, 1999), que funcionam graças à existência de um grupo e que indiciam a procura de crédito. As ROSCAs são grupos de pessoas que se juntam por um período de tempo, para poupar e obter crédito. Os membros do grupo geralmente conhecem-se e acordam entre si contribuir periodicamente com um montante fixo que se acumula numa conta coletiva que é sequencialmente alocada a cada membro, de forma rotativa. Esta rotatividade leva a que as posições de credor e devedor perante o grupo se vão alterando ciclicamente (Buckley, 1997). Os prestamistas constituem também uma típica fonte de crédito informal.

As fontes de financiamento informal tiveram e continuarão a ter um papel importante na economia dos países menos desenvolvidos, pois são de acesso fácil, rápido e conveniente para as pessoas de baixos rendimentos (Helms, 2006). No entanto, muitas destas instituições informais têm-se revelado problemáticas. Um problema com estes tipos de crédito informal, ou semi-informal é o facto de muitas vezes ter taxas de juro relativamente elevadas (Bayulgen, 2008) e de não ter mecanismos seguros combate a situações de insolvência (Helms 2006). Além disso, alguns destes tipos de crédito estão sujeitos a regras muito rígidas; por exemplo, as ROSCAs exigem depósitos

regulares de montantes fixos aos quais os indivíduos só terão acesso aquando da sua vaga de empréstimo (Helms, 2006).

Hoje em dia, estes sistemas de crédito informal ou semi-formal não são as únicas possibilidades de financiamento alternativas ao sistema bancário formal. De facto, para além do tipo de microcrédito iniciado por Mohammad Yunus, é possível contar com diferentes modelos que se distinguem pela sua filosofia, público-alvo e normas de funcionamento. McGuire e Conroy (2000), no seu trabalho de revisão de literatura sobre microcrédito nos países ditos em vias de desenvolvimento, distinguem quatro modelos de microfinança que se diferenciam do conceito desenvolvido por Yunus no Bangladesh: o *Village Bank*, as Caixas de Crédito Agrícola Mutuo, os *Self Help Groups* e o sistema de finança rural da Indonésia.

Para além destes, também existem os sistemas de microfinança dos países ditos desenvolvidos que não podem recorrer às formas de organização social existentes nos países ditos em vias de desenvolvimento. Importa também referir que nos países mais desenvolvidos, concretamente, na Europa se têm vindo a desenvolver modelos que permitam o acesso ao crédito para os indivíduos excluídos do mercado de crédito formal. O desenvolvimento de modelos de crédito alternativos nos diferentes países europeus pode-se justificar, por um lado – no caso da Europa de Leste – pela necessidade de apoiar pequenos empreendedores no sentido de promover a economia de mercado (Carboni, Calderón, Garrido, Dayson & Kickul, 2010). Por outro lado, na Europa Ocidental, tal associa-se à necessidade de procurar respostas sociais inclusivas para os indivíduos económica e socialmente excluídos.

No caso de Portugal, por exemplo, o público-alvo das iniciativas de microcrédito são geralmente indivíduos com dificuldades em aceder ao crédito tradicional, mas com boas ideias de negócio (Alves, 2010 em Carboni, Calderón, Garrido, Dayson & Kickul, 2010). A Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) tem sido pioneira em desenvolver o modelo de funcionamento do microcrédito em Portugal. Esta organização é a principal intermediária entre os interessados em aceder ao crédito – que não o fazem em grupo, mas individualmente - e as instituições financeiras que oferecem microcrédito, dedicando-se não só a colaborar na preparação do projeto de negócio a apresentar ao banco, como também no acompanhamento,

aconselhamento técnico e monitorização durante o desenrolar no negócio. Para além disto, algumas instituições financeiras concedem atualmente microcrédito diretamente aos indivíduos nas franjas do sistema financeiro, sem a existência de um agente interlocutor.

Retomando o estudo de McGuire e Conroy (2000), apresentam-se abaixo quatro modelos de microfinança existente nos países em vias de desenvolvimento, que se distinguem do inicialmente desenvolvido por Yunus.

Village banks⁵

O modelo dos *village banks*, promovido principalmente por Organizações Não Governamentais (ONGs) internacionais, tem grande expressão na América Latina (Helms, 2006).

No modelo mais básico deste mecanismo, a agência que implementa o projeto é também responsável pela organização dos *village banks*. Os bancos têm entre 30 a 50 membros - na sua maioria mulheres sem acesso ao crédito formal - que recebem individualmente um empréstimo da agência, a ser reembolsado semanalmente num prazo de 16 semanas. Este capital que provém da agência constitui a conta externa do *village bank*. Os pagamentos e poupanças dos membros do banco constituem a conta interna do *village bank*.

Após o período de pagamento (as 16 semanas), o *village bank* paga a totalidade do empréstimo acrescida de juros à agência promotora do projeto, que inicia uma segunda vaga de crédito apenas se o pagamento estiver em conformidade. Esta condição gera pressão no grupo para assegurar o cumprimento do pagamento, pois só assim será possível ter acesso a empréstimos subsequentes. A pressão inter-grupo promove uma monitorização do comportamento dos indivíduos entre si, podendo minimizar situações de risco moral.

O problema da falta de garantias representa o maior obstáculo para estas mulheres acederem aos mercados de crédito formal. Através dos *village banks* tenta-se eliminar esta barreira com base na capacidade de cada membro do *village bank* assegurar o empréstimo de todos os outros membros, uma vez

⁵ A descrição deste tipo de bancos baseia-se no trabalho de McGuire & Conroy (2000).

que garante o pagamento no caso de incumprimento por parte de algum dos membros (Hatch, 2004).

Tal como no modelo de grupo do Grameen Bank, o problema de seleção adversa aqui é mitigado pela formação voluntária dos grupos que constituem os *village banks*. Esta constituição dos grupos leva a que os seus membros tenham maior preferência por se juntarem a pessoas que conhecem melhor e que têm atitudes semelhantes às suas em termos de aversão ao risco.

Contrariamente ao Grameen Bank, através deste modelo é possível, sem recorrer a grupos pequenos, controlar a informação local e assegurar a pressão entre os membros do *village bank* (Morduch, 1999).

Uma característica importante deste sistema é que o volume das vagas subsequentes de empréstimos não é apenas em função do cumprimento, mas também daquilo que os membros do banco conseguem poupar (McGuire & Conroy, 2000). O objetivo deste tipo de estrutura é criar condições para o desenvolvimento de instituições locais autónomas capazes de estabelecer parcerias com grupos locais e que consigam gerir a sua conta interna (Morduch, 1999).

Na prática, o aumento da procura de crédito aliado à baixa acumulação de poupanças tem limitado estas aspirações e tem perpetuado a necessidade de recorrer a subsídios para cobrir os custos de capital (Morduch, 1999).

Caixas de Crédito Agrícola Mútuo

As caixas de crédito são cooperativas financeiras que mobilizam poupanças e providenciam empréstimos aos seus membros (Bayulgen, 2008). A adesão à cooperativa baseia-se num vínculo comum (por exemplo, emprego, localização geográfica), mas os sistemas de caixas de crédito variam significativamente por todo o mundo (McGuire & Conroy, 2000). É possível encontrar caixas de crédito de pequena dimensão até instituições com milhares de membros (Helms, 2006). Nos países menos desenvolvidos, as caixas de crédito têm um papel importante nas áreas rurais, pois dão resposta às famílias de mais baixos rendimentos (McGuire & Conroy, 2000).

Sendo cooperativas, são propriedade comum de todos os seus membros, que são corresponsáveis pela sua governação através dos órgãos sociais que

elegem para esse efeito, com base no princípio democrática de cada sócio um voto (Helms, 2006).

O facto dos detentores do capital da cooperativa e dos utilizadores do seu crédito serem a mesma população contribui para atenuar os problemas de informação assimétrica referidos nos capítulos anteriores.

A questão dos mecanismos de garantia dos empréstimos é aqui ultrapassada através do recurso à poupança dos associados. Contrariamente aos modelos atrás apresentados, aqui não é possível obter crédito sem contribuir com poupança para o sistema.

Apesar da proliferação de instituições microfinanceiras com cariz cooperativo, estas enfrentam ainda limitações. Concretamente, estas instituições confrontam-se com o problema de, ao quererem desenvolver as suas atividades, necessitarem de captar cada vez mais poupanças e, para isso, precisarem de ter cada vez mais sócios; simultaneamente, se aumentarem o número de sócios isso pode contribuir para a existência de problemas de informação assimétrica, nomeadamente problemas de risco moral, uma vez que é cada vez mais difícil aos associados monitorizarem os comportamentos uns dos outros e dos que governam a organização (Bayulgen, 2008; Helms, 2006).

O grande desafio para o sucesso destas instituições é assegurar que têm um número de membros tal, que seja possível uma monitorização entre todos (Helms, 2006), sem que exista um grupo dentro da cooperativa que domine o acesso ao crédito.

*Self Help Groups*⁶

Os *Self Help Groups* têm muita expressão na Índia e são, também, um sistema de microcrédito em grupo, para grupos de cerca de 20 pessoas que, em conjunto, respondem a problemas comuns e decidem sobre as questões relativas ao grupo.

Os membros, através das suas poupanças, devem constituir um fundo comum destinado à concessão de empréstimos dentro do grupo. Este processo inicial vai criando nas pessoas um comportamento de maturidade financeira e

⁶ Este ponto baseia-se nos trabalhos de Harper (2002) e McGuire & Conroy (2000).

de responsabilização que, posteriormente, encoraja fontes de financiamento externas (ONG, bancos) a cederem crédito aos grupos. O valor do financiamento providenciado por estas fontes é proporcional às poupanças acumuladas pelo grupo.

Tal como no Grameen Bank, também aqui os indivíduos se auto seleccionam para fazerem parte de um grupo, de tal maneira que os grupos tendem a ser constituídos por pessoas com características homogéneas, nomeadamente no que respeita às suas atitudes relativamente ao risco.

Tal como nos *Village Banks*, a adesão ao grupo implica que cada membro seja corresponsável pelos empréstimos dos restantes membros, sendo este o mecanismo que aqui se substitui à prestação de garantias reais. Ao aderirem ao grupo, os indivíduos são corresponsáveis pelo pagamento do crédito às fontes de financiamento externas, o que fomenta a existência de uma elevada monitorização entre os indivíduos, para promover o cumprimento

Tal como nas Caixas de Crédito Agrícola Mútuo, também nos *Self Help Groups* são os próprios membros do grupo que asseguram o governo do grupo e decidem as condições dos empréstimos para cada um, acompanhando a utilização desses empréstimos, o que pode contribuir para minimizar problemas de risco moral.

Além da intermediação financeira, os *Self Help Groups* também intervêm com cariz formativo nas áreas da saúde e da educação. No entanto, a falta de estrutura organizativa e de recursos suficientes para responder a todas as necessidades de financiamento, pode limitar os resultados deste sistema.

Sistema de finança rural praticado na Indonésia⁷

O sistema de finança rural praticado na Indonésia diferencia-se dos modelos anteriores, ao ser constituído por instituições regulamentadas que providenciam serviços financeiros nas áreas rurais sem circunscrever a sua ação às camadas mais pobres da população.

A maior instituição de finança rural na Indonésia é o Bank Rakyat Indonésia (BRI), mas existe também um extenso conjunto de bancos rurais e pequenas instituições financeiras que operam a nível local. O BRI estabeleceu

⁷ Este ponto baseia-se nos trabalhos de Morduch (1999) e McGuire & Conroy (2000).

igualmente uma rede de *unit desa* (unidades de aldeias) para providenciar serviços financeiros nas áreas rurais. As *unit desa* oferecem serviços de depósito e de empréstimo numa lógica de banco comercial, que reduz os seus custos graças ao grau de descentralização das operações, pois a extensa rede de pequenos balcões pelo país permite que os funcionários do banco, com o passar do tempo, conheçam bem os seus clientes e a sua capacidade para pagar, contribuindo para maiores taxas de cumprimento.

De facto, o BRI não se considera como uma organização de combate à pobreza e à exclusão social. Assim, os empréstimos são concedidos numa base individual, podendo ser exigidas garantias reais, que aqui não são substituídas pelo mecanismo de grupo. Com efeito, a situação mais frequente é os funcionários do banco terem capacidade para conhecer e avaliar adequadamente as características dos clientes e acompanhar de perto a utilização dos empréstimos, podendo assim aumentar o seu valor para além das garantias oferecidas.

Outra característica deste sistema é a flexibilidade na adequação da taxa de juro à capacidade de pagar do cliente, o que permite a participação de indivíduos que, pelo fenómeno de seleção adversa, seriam excluídos do acesso ao crédito formal.

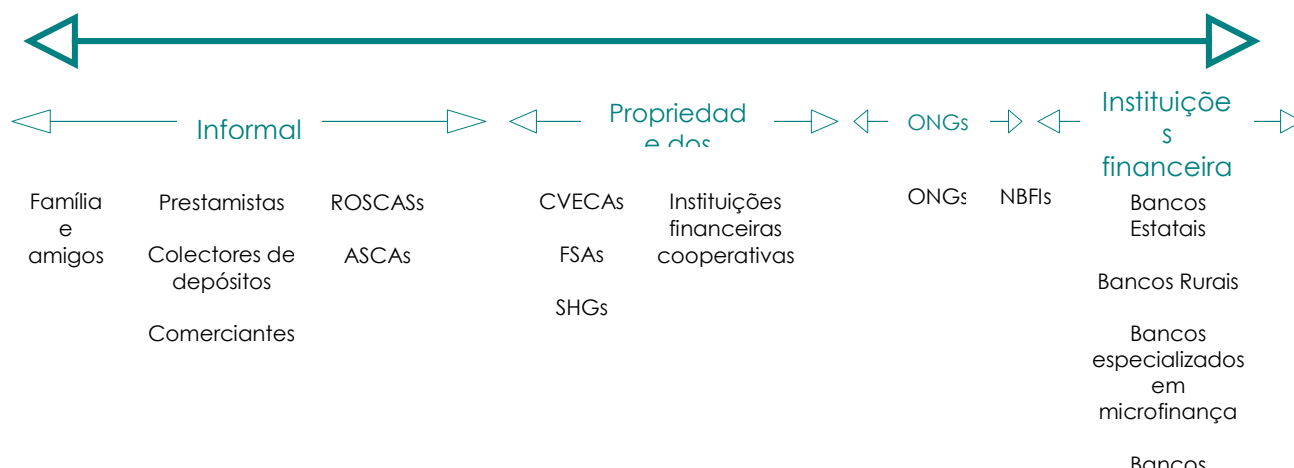
Assim sendo, embora este modelo se aproxime da banca tradicional, diferencia-se dela por ter uma flexibilidade maior na adequação das condições do crédito à capacidade de pagar dos clientes e ao elevado nível de descentralização das decisões e das operações.

Tipos de organizações de microfinança

Os modelos anteriormente apresentados enquadram-se no largo espectro de oferta das instituições microfinanceiras cuja classificação pode variar desde instituições bastante formais até ao sector informal. Na figura seguinte estão elencadas as instituições financeiras que servem clientes de baixo rendimento, segundo um estudo de identificação do CGAP⁸.

⁸ Consultative Group to Assist the Poor é um centro independente de pesquisa e política dedicado a promover o acesso dos mais pobres a serviços financeiros. O CGAP é apoiado por 30 agências de desenvolvimento e fundações privadas com quem partilha a missão de reduzir a pobreza (<http://www.cgap.org/p/site/c/aboutus/>).

FIGURA II
O espectro dos prestadores de serviços financeiros



Nota: ROSCAs = rotating savings and credit associations; ASCAs = accumulating savings and credit association; CVECAs = Caisse Villageoise d'Épargne et de Credit Autogérées; FSAs = financial services associations; SHGs = self-help groups; NBFIs = nonblank financial institutions.

Fonte: Helms, B., (2006)

De acordo com o trabalho de Helms (2006), no limite informal do espectro encontram-se os familiares, os prestamistas, os clubes comunitários de poupança, os coletores de depósitos, os fornecedores de fatores de produção agrícola e os comerciantes. No extremo oposto deste eixo localizam-se os bancos públicos e privados.

As instituições pertencentes ao sector formal que providenciam serviços financeiros aos mais pobres incluem: bancos internacionais de desenvolvimento, bancos comerciais, bancos estatais, bancos rurais e bancos de microfinança que estão sujeitos à supervisão e à regulação bancárias. O BRI é um exemplo de um banco público cuja missão se centra no desenvolvimento das áreas rurais da Indonésia e representa umas das instituições com melhor desempenho mundial no ramo microfinanceiro (Bayulgen, 2008). Para o sector formal, a prática da microfinança não tem mais de três décadas, mas estas instituições revelam-se como aquelas que têm maior potencial para tornar os sistemas financeiros mais inclusivos, uma vez que possuem uma rede extensa de filiais e infra-estruturas (Helms, 2006). A Compartamos na América Latina e a Share na Índia são exemplos de instituições microfinanceiras particularmente bem sucedidas na sua missão.

Outro exemplo é o BancoSol na Bolívia, o primeiro banco comercial privado inteiramente dedicado à microfinança que, em 2006, contava com mais de 47.000 clientes.

O sector semi-informal, situado entre os dois extremos, inclui instituições cuja propriedade é dos seus membros, como as uniões de crédito, os bancos de aldeia, as cooperativas e os grupos de auto ajuda, e ONGs mais ou menos especializadas (Helms, 2006). As organizações que são propriedade dos seus membros inspiram-se em modelos provenientes do sistema informal, podendo tomar diversas formas; geralmente recorrem a poupanças dos seus membros como fonte importante de financiamento do crédito concedido (Helms, 2006). A proximidade dos seus membros é uma das vantagens destas organizações, cujos desafios no futuro passam por assegurar uma supervisão efetiva por autoridades competentes que lhes garantam uma menor vulnerabilidade (Helms, 2006).

As ONGs têm desempenhado um papel importante na progressiva transição da microfinança do campo informal para o sector formal, graças às sucessivas experiências que vieram a provar que as pessoas mais pobres são financiáveis (Helms, 2006). Hoje em dia, as instituições formais não dispensam os ensinamentos provenientes das operações bancárias de pequena escala, muitas vezes iniciadas por ONGs. Atualmente as ONGs mais conhecidas na prática de microfinança incluem o Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), o Grameen Bank, a Foundations for International Community Assistance (FINCA) e a CARE International. Para estas organizações, a sua missão oscila entre os seguintes casos polares: por um lado, assiste-se a um aumento de ONGs com um comportamento mais próximo dos bancos comerciais para atingir a sustentabilidade e a independência relativamente aos doadores (Helms, 2006); por outro lado, a motivação de muitas das organizações nesta área foca-se apenas no benefício social e na capacidade de abranger as áreas mais remotas e as pessoas mais pobres (Bayulgen, 2008).

Apesar da relevância que as ONGs têm demonstrado no desenvolvimento da microfinança, estas organizações enfrentam um conjunto de limitações que podem comprometer os seus resultados. De acordo com o relatório do CGAP (2006) que abarca os dez anos de experiência desta

organização, as ONGs são muito dependentes de fundos externos. Além disso, as estruturas de gestão destas organizações são, muitas vezes, inadequadas para garantir responsabilidade fiduciária, pois os fundos que gerem pertencem a terceiros. As limitações nos serviços financeiros que as ONGs podem oferecer são, também, um problema, nomeadamente no que se refere ao impedimento legal de poderem receber depósitos, função que é exclusiva das instituições supervisionadas pelas autoridades bancárias.

As organizações apresentadas diferenciam-se não só na estrutura organizacional e na missão de cada uma, como também nas fontes de financiamento das suas operações. Estas fontes poderão ser internas (lucros acumulados, capital dos acionistas, depósitos) externas (doações, empréstimos em condições favoráveis, empréstimos comerciais) ou ambas (Bayulgen, 2008), mas este assunto será retomado e aprofundado no capítulo 4.

Por fim, convém referir que nenhum tipo de prestador de serviços financeiros consegue responder a todas as necessidades daqueles que permanecem excluídos do sistema financeiro tradicional (Helms, 2006) e, ademais, é legítimo questionar se as ofertas existentes são, ou não, uma resposta coerente com a promessa da microfinança: diminuir a pobreza de forma sustentável.

O capítulo que se segue explora esta questão, ilustrando-a com casos de estudo.

3. MICROCRÉDITO: PARA QUÊ?

3.1. Resultados de estudos empíricos sobre os impactos da microfinança no combate à pobreza e a outras formas de exclusão social

Ao longo dos tempos muitas têm sido as experiências para providenciar crédito às pessoas excluídas do sistema financeiro formal, tal como visto no capítulo anterior, com o objetivo de promover a redução da pobreza. De entre os diversos programas que, nas últimas décadas tiveram por objetivo facilitar o acesso ao crédito a pessoas que ficariam excluídos dos mercados de crédito formal, destacou-se a experiência que veio a dar origem ao Grameen Bank pelo seu carácter inovador. O microcrédito iniciado no Bangladesh tem-se tornado, desde então, inspiração para muitos programas deste género não só

em países ditos em vias de desenvolvimento, como em países ditos desenvolvidos, enquanto instrumento de luta contra a pobreza (Mushtaque, Chowdhury & Mosley, 2004).

A facilitação do acesso ao crédito e a outro tipo de microfinança para as pessoas pobres, que antes estavam excluídas desse acesso, pode ter impactos não apenas ao nível do negócio do beneficiário, gerando efeitos positivos no seu rendimento, mas também noutras dimensões da sua qualidade de vida, tais como a saúde, a nutrição e a educação. Os programas de microfinança podem, assim, contribuir para que os seus beneficiários ultrapassem várias das barreiras que antes os colocavam em situação de exclusão social, tornando-os também mais autónomos e menos vulneráveis a riscos que possam afetar o seu rendimento e outras dimensões da sua qualidade de vida (Littlefield, Morduch & Hashemi, 2003).

O microcrédito e outras formas de microfinança podem ser instrumentos para ajudar a inverter o ciclo vicioso de “baixo rendimento, pouca poupança e pouco investimento” e torná-lo num ciclo virtuoso “baixo rendimento, acesso ao crédito, investimento, aumento do rendimento, aumento da poupança, mais investimento, novo aumento do rendimento” (http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=114).

Atualmente, assiste-se a um aumento da literatura que procura examinar a forma como a microfinança leva as famílias pobres a gerarem rendimentos duradouros, promovendo uma acumulação de ativos sociais, humanos, financeiros e físicos (Swain, Sanh & Tuan, 2008). É possível encontrar um elevado número de estudos que medem impactos de programas específicos de microfinança e a sua capacidade de atenuar a pobreza. Muitas das análises estudam os efeitos da microfinança ao nível do rendimento, da vulnerabilidade dos participantes e da capacitação de género. Para além disto, crescem as pesquisas que relacionam o grau de acesso ao crédito com melhorias na educação, na nutrição e na saúde.

Em 2002, Jonathan Morduch e Barbara Haley, dois economistas especializados na análise da microfinança e dos seus efeitos na redução da pobreza, levaram a cabo um estudo com o objetivo de determinar o impacto da microfinança na consecução dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio.

Para tal, fizeram uma extensa pesquisa de literatura de avaliação de impactos de programas de microfinança, onde concluem que “existe uma vasta evidência empírica que revela impactos positivos dos programas de microfinança na redução dos primeiros seis Objetivos do Milénio”. Assim, segundo este trabalho, isto quer dizer que a microfinança é um instrumento que pode ser eficaz no combate à pobreza.

Um dos autores revistos nesta análise, Khandker, elaborou um dos estudos mais referenciados e aprofundados nesta matéria, através de um inquérito a 1798 famílias no Bangladesh (feito entre 1998/1999), das quais 45% tinham participado num dos três maiores programas de microcrédito do país (Grameen Bank, BRAC ou RD-12). Khandker concluiu que a participação num programa deste tipo, principalmente quando os beneficiários eram mulheres, teve um efeito positivo no consumo anual das famílias que aumentou 18%. O rendimento médio das famílias que acederam ao microcrédito aumentou em 29% no programa do Grameen Bank e 33% no programa do BRAC. Para além disto, a participação num programa de microcrédito teve um efeito positivo noutras dimensões da qualidade de vida dos beneficiários, tais como a escolaridade e a nutrição dos filhos.

Outro exemplo de estudos deste género é o que foi realizado por Hossain (1988) para os beneficiários de microcrédito do Grameen Bank nos anos de 1984 e 1985. Os resultados mostram que estas pessoas viram o seu rendimento familiar aumentar em cerca de 43%, quando comparados com o grupo de controlo e este aumento, devendo-se este aumento essencialmente aos aumentos de rendimento proporcionados pelos micronegócios financiadas pelo empréstimo do Grameen Bank.

Dunn (1999) obteve conclusões semelhantes ao estudar o programa de microcrédito ACP no Peru, que permitiu que as famílias dos seus clientes aumentassem o seu rendimento em cerca de 50%, quando comparadas com famílias não clientes. O rendimento *per capita* dos indivíduos das famílias associadas ao programa tornou-se também mais elevado (4.785 Soles) do que o das famílias não clientes (3.495 Soles).

Barnes e Keogh (1999) chegaram a resultados semelhantes na análise dos impactos do programa Zambuko, no Zimbabwe. Neste caso o rendimento

per capita das famílias beneficiárias do programa era mais elevado (106\$), do que o das outras famílias (67\$).

O trabalho de Swain, Sanh e Tuan (2008) sobre o Vietnam, além de analisar as diferenças de rendimento *per capita* entre os clientes e não clientes do microcrédito, investigou também a forma como a participação neste tipo de programa permitiu aos seus beneficiários adquirir bens duradouros capazes de melhorar a sua qualidade de vida. Neste caso, concluiu-se que 32% dos beneficiários passaram a ter acesso a uma habitação em boas condições, enquanto que apenas 16,1% dos indivíduos do grupo de controlo estavam nesta situação. Neste segundo grupo ninguém dispunha de uma casa de banho em casa, ao passo que 32,1% dos beneficiários de microcrédito dispunham deste equipamento. Observou-se, também, que 53,6% dos beneficiários de microcrédito adquiriram um barco como meio de transporte, enquanto que no resto da população apenas 35,3% das famílias tinham este equipamento.

Muitos estudos referem como impactos positivos da microfinança para os seus beneficiários a sua capacitação social, o aumento da sua autoestima e do seu sentido de dignidade humana (Bayulgen, 2008).

Nesta linha de pensamento, há uma vasta literatura sobre as relações entre a microfinança e a capacitação de género (Goetz & Gupta, 1996; Hashemi, Schuler & Riley, 1996; Kabeer, 1998; Cheston & Kuhn, 2002; Pitt, Khandker & Cartwright, 2003; Nader, 2007; Swain & Wallentin, 2009). Estes efeitos são processos complexos que dependem de cada indivíduo e do seu contexto, podendo ser subvertidos pelas relações de poder e de controlo exercidas pelos homens (Goetz & Gupta, 1996). Ainda assim, a maioria dos estudos sugere que a participação das mulheres em programas de microfinança tem um impacto significativo nas suas vidas, conferindo-lhes algum poder económico através da gestão autónoma das microempresas e do seu rendimento. Estes impactos positivos acontecem em vários domínios do bem-estar feminino, tais como a saúde, a nutrição, a literacia e a habitação. As mulheres ganham, também, um maior poder de decisão nos diferentes campos da sua vida, aumentando a sua liberdade, mobilidade e consciência dos seus direitos.

O impacto da microfinança na redução do nível de vulnerabilidade das famílias participantes também tem sido bastante analisado (Dunn, 1999; Sebstad & Cohen, 2000; Khandker, 1998; Zaman, 2000). Estes estudos mostram que os seus efeitos a este nível são positivos porque permitem aos beneficiários diversificar as suas fontes de rendimento, acumular activos e ficar menos sujeitos às flutuações de rendimento que ocorreriam se as suas oportunidades de trabalho remunerado fossem sazonais.

Os impactos da microfinança não se limitam às famílias dos seus beneficiários. As microempresas que daí resultam também têm efeitos positivos nas economias locais onde se inserem (Bayulgen, 2008).

Para contrabalançar os efeitos positivos atrás referidos da microfinança no rendimento dos beneficiários, é preciso ter em conta que esses efeitos têm impactos na distribuição do rendimento que podem não ser necessariamente no sentido de uma atenuação nas disparidades nesta distribuição. Esta questão tem sido alvo de grande debate e de vários estudos.

Um exemplo é o estudo realizado por Copestake (2002) sobre um programa de microcrédito na Zâmbia onde concluiu que o efeito mais marcante entre os clientes do programa era a polarização do rendimento, ou seja, aumentos de rendimento que beneficiaram principalmente os clientes que, à partida, já tinham rendimentos mais altos.

Este efeito de polarização pode ser incentivado pelas próprias organizações de microcrédito quando dão preferência aos clientes mais ricos, pois estes vão-se tornando cada vez mais fortes (e por isso mais rentáveis), em detrimento da falência gradual dos clientes mais fracos (Copestake, 2002). O que acontece é que os ciclos de crédito vão aumentando gradualmente o tamanho do empréstimo cedido e os clientes mais fracos vão tendo cada vez mais dificuldade em assegurar o cumprimento, ao passo que os melhores sucedidos vão-se tornando cada vez mais cumpridores, pressionando os mais pobres a pagarem a sua parte (Copestake, 2002). Estes muitas vezes não conseguem assegurar o cumprimento e acabam por abandonar o grupo. No limite, os clientes fortes expulsam os mais pobres, gerando-se uma maior desigualdade de rendimentos.

Assim, este autor sublinha que os efeitos da microfinança na distribuição do rendimento dependem de quem recebe o crédito, do tamanho dos

empréstimos e dos fluxos de entradas e saídas de pessoas nas dinâmicas de grupo (Copestake, 2002).

A capacidade das instituições microfinanceiras em incluir as pessoas mais pobres nos seus programas e atingi-las da melhor forma tem também sido alvo de grande debate.

Em 1996, Hulme e Mosley publicaram um estudo onde examinaram o impacto dos programas de treze organizações em sete países, com o objetivo de avaliar a sua eficácia na redução da pobreza. Este trabalho mostrou que essas organizações conseguem chegar às famílias pobres, mas a sua eficácia na redução da pobreza varia consideravelmente de caso para caso. Por exemplo, muitos dos beneficiários dos programas de microcrédito no Bangladesh (Grameen Bank e BRAC) são mulheres muito pobres, enquanto que na Indonésia o número de beneficiários abaixo da linha de pobreza é muito baixo. O estudo demonstra que o acesso ao crédito por parte das pessoas pobres aumenta o seu rendimento em relação àqueles que não participam. No entanto, este aumento é muito baixo (ou mesmo negativo) nos casos em que os beneficiários são muito pobres. Por outro lado, quando os clientes se encontram acima da linha de pobreza, geralmente experienciam impactos bastante positivos, comparando com o grupo de controlo. Este estudo questiona, então, a habilidade da microfinança em abranger as pessoas que se localizam muito abaixo da linha de pobreza e sugere que os impactos serão maiores para os clientes menos pobres. Há mais estudos sobre esta questão que chegam a conclusões semelhantes (Mosley & Rock, 2004; Buckley, 1997; Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega & Rodriguez-Mesa, 2000; Banerjee, Duflo, Chattopadhyay & Shapiro, 2007).

Deste conjunto de estudos fica em aberto a dúvida sobre se o *trade-off* entre o nível de pobreza e o impacto positivo é inerente ao modelo de microcrédito em si, ou se resulta do modo como os programas de microcrédito são concebidos e geridos dando preferência aos clientes com níveis de rendimento mais altos (Mushtaque, Chowdhury & Mosley, 2004).

Na discussão desta questão é de ter em conta a possibilidade do microcrédito poder não ser o instrumento de primeira necessidade para combater as situações de maior pobreza. Viver em absoluta pobreza durante um período prolongado de tempo afeta a dignidade e a esperança de um

indivíduo. Assim sendo, o recurso à microfinança poderá não ser a melhor forma de inverter este estado de pobreza crónica, podendo até agudizá-lo através do endividamento (Maes & Foose, 2006).

Há vários autores que têm também chamado a atenção para o que alguns designam por “armadilha da dívida” (Snow & Buss, 2001). Trata-se de situações em que os novos empréstimos são utilizados para pagar empréstimos anteriores. Esta situação tem sido explorada por adversários do microcrédito para criticar a eficácia e credibilidade dos seus proponentes, inclusivamente no terreno da luta política (Bajaj, 2011).

Buckley (1997) coloca a questão de saber se a microfinança, particularmente em África, será uma solução ou um problema ainda maior. De facto, segundo este autor, os problemas de desenvolvimento não se resolvem só com injeções de capital. São necessárias mudanças estruturais nas condições socioeconómicas do sector informal e um profundo entendimento da lógica e do espírito das pessoas empreendedoras deste sector. Um conhecimento deficiente das características dos beneficiários do microcrédito pode levar a situações em que este é utilizado para pagar dívidas, como já foi referido, ou para consumo, desviando-se, assim, do seu objetivo produtivo de aumentar o rendimento e criar emprego (Woller, 2002; Matin, Hulme, Rutherford, 2002; Vonderlack & Schreiner, 2002; Molla, Alam & Wahid, 2008). Como forma de combater estas situações advoga-se, cada vez mais, que o microcrédito seja acompanhado de serviços de aconselhamento dos potenciais beneficiários e doutros instrumentos financeiros que possam ser mais adequados para as suas necessidades.

Outro aspeto a ter em conta na avaliação dos impactos dos programas de microfinança é a duração da participação dos beneficiários nesse tipo de programa. Barnes e Keogh (1999) no estudo que fizeram sobre o programa Zambuko Trust, no Zimbabwe, concluíram que, em algumas zonas onde o programa trabalha, os resultados para as famílias beneficiárias foram tanto melhores, quanto maior a duração do vínculo ao projeto. Copestake, Bhalotra e Johnson (2001) num estudo sobre o impacto de um projeto de microcrédito na Zâmbia chegaram a conclusões semelhantes. Estes autores também observaram que uma ligação curta ao projeto de apenas um ciclo de

empréstimos, aliada pouca flexibilidade na gestão destes programas, tem impactos negativos no rendimento dos beneficiários.

Apesar disto, de forma geral a participação em programas é avaliada positivamente, pois é uma oportunidade de gerar rendimento e de lutar contra a exclusão social, ao integrar no sistema económico os grupos tradicionalmente marginalizados.

Alguma da esperança colocada na microfinança como meio de redução da pobreza baseia-se na experiência empírica reportada em diversas análises de impacto que, pela evidência que apresentam, encorajam à proliferação de programas e ao apoio dos doadores.

Porém, é ainda muito escasso trabalho empírico sólido e robusto que teste a hipótese da microfinança beneficiar e alcançar verdadeiramente as pessoas pobres (Coleman, 1999), pois esta avaliação envolve obstáculos metodológicos difíceis de ultrapassar.

3.2 Críticas metodológicas sobre os estudos empíricos relativos aos impactos da microfinança no combate à pobreza e a outras formas de exclusão social

Para Coleman (1999), os principais problemas da maioria dos estudos de impacto da microfinança devem-se a falhas no controlo das situações de autosseleção e de endogeneidade (escolha não aleatória), no que se refere à definição da área de incidência do programa. Negligenciar estes problemas implica sobrestimar os verdadeiros impactos.

O primeiro problema surge ao comparar clientes de programas de microfinança com pessoas não clientes, ignorando o facto dos clientes se terem “autos selecionado” para participar. Participar num programa destes indicia um perfil empreendedor e proactivo, enquanto que a não participação revela características opostas. Mesmo que não existissem programas de microfinança, muito provavelmente o grupo “autos selecionado” percorreria uma trajetória diferente da dos não clientes, pelo que estes últimos não poderão constituir um verdadeiro grupo de controlo (Coleman, 1999).

A estimação dos impactos enferma de problemas de endogeneidade quando a área de incidência do programa tiver origem na definição do próprio programa. De facto, a localização do programa tem muita influência nos seus

impactos uma vez que estes dependem positivamente da acessibilidade da zona, da rede de relações sociais que a caracteriza, da sua densidade populacional, da existência de infraestruturas, da presença de apoios complementares ao programa por parte de outras organizações e outros recursos disponíveis na zona relevantes para este efeito. Se a localização do programa for definida de forma pouco aleatória, com preferência para zonas com características do género das acima anunciadas, os impactos do programa poderão estar a ser sobrestimados.

Schreiner (2003) critica os trabalhos existentes não só pelos problemas acima enunciados, mas também pela falha no controlo daquilo que seriam as utilizações de recursos financeiros alternativas aos programas de microfinança e dos impactos que estas poderiam ter no combate à pobreza e a outras formas de exclusão social.

A falta de controlo dos fatores atrás referidos e o facto dos estudos de impacto utilizarem metodologias diversas dificulta a comparação dos respetivos resultados (Brau & Woller, 2004).

Como forma de ultrapassar os enviesamentos atrás referidos, nos últimos anos alguns autores têm vindo a desenvolver estudos de impacto baseados em grupos de tratamento e de controlo definidos de forma aleatória (Rosenberg, 2010). Trata-se do método RCT (randomized controlled trials). Neste método escolhe-se um grupo de indivíduos de tamanho suficiente para poder ser dividido aleatoriamente em dois subgrupos: um que irá ser o grupo de controlo e outro que irá ser o grupo de tratamento. Este segundo é o grupo que irá ter acesso ao microcrédito. Como cada um dos grupos foi constituído de forma aleatória, as diferenças que posteriormente forem observadas entre um e outro serão imputáveis exclusivamente ao microcrédito e não também a outros fatores.

Ao mesmo tempo, levantam-se preocupações relativas à independência de alguns estudos de impacto promovidos pelas organizações de microfinança e surgem críticos às análises, devido à falta de consideração de factores tão relevantes como os efeitos da microfinança não só ao nível do beneficiário, mas do conjunto da população (Vaessen, Leeuw, Bonilla, Lukach & Bastiaensen, 2009). Com o objectivo de analisar este tipo de impactos,

Mushtaque, Chowdhury e Mosley, através do programa *Imp-Act*⁹, desenvolveram um estudo de avaliação dos “impactos mais latos” da microfinança, nomeadamente ao nível da saúde, do modo de governo da comunidade, da reconstrução pós guerra, do mercado de trabalho e dos mercados financeiros.

Através do conjunto de estudos apresentados anteriormente, é notório que muito têm sido os esforços no sentido de conhecer o impacto da microfinança, havendo uma grande quantidade de estudos que apontam no sentido de impactos positivos da microfinança na redução da pobreza e doutras formas de exclusão social. No entanto, estas conclusões não são ainda suficientemente robustas e generalizáveis devido ao facto desses estudos enfermarem de problemas metodológicos que estudos mais recentes têm vindo a tentar ultrapassar (McGuire e Conroy, 2000).

4. MICROCRÉDITO: COMO?

Embora quase todos os que se interessam pela microfinança concordem que o seu principal objetivo consiste na melhoria do bem-estar dos indivíduos excluídos do sistema financeiro tradicional, combatendo os fatores dessa exclusão, há divergências no que diz respeito à forma de se atingir esse objetivo (Schreiner, 2002). Uma boa parte dessas divergências tem que ver com a sustentabilidade dos programas de microfinança.

A concessão de microcrédito é uma atividade que tem custos. Estes custos são tanto maiores quanto mais inclusivo for o programa de microcrédito, ou seja, quanto mais se pretender que ele chegue a pessoas em situação de maior pobreza. Há, pois, aqui um dilema entre sustentabilidade económica dos programas de microcrédito e o seu grau de inclusão das pessoas pobres. A exclusão das famílias muito pobres por parte das organizações de microfinança no intuito de melhorarem os seus resultados económicos pode levar a um “desvio da missão” (Copestake, Dawson, Fanning, MckY & Wright-Rovello, 2005), que contradiz a conceção da microfinança como ferramenta de redução

⁹ Imp-Act é um programa de pesquisa global destinado a melhorar a qualidade dos serviços de microfinanças e o seu efeito sobre a pobreza. O programa é implementado conjuntamente por uma equipa de universidades do Reino Unido (Sussex, Bath e Sheffield).

da pobreza (Woller, 2002); diversos estudos que têm analisado este dilema (Copestake, Bhalotra & Johnson, 2001; Copestake, 2002; Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega & Rodriguez-Mesa, 2000; Copestake, Dawson, Fanning, McKy & Wright-Rovello, 2005).

Na prática, é possível encontrar programas que atingiram plenamente a dupla ambição (sustentabilidade e abrangência), contudo a grande maioria dos programas de microfinança é ainda muito dependente de subsídios para fazer face aos elevados custos, resolvendo assim o dilema através do recurso a cofinanciamento público (Hermes & Lensink, 2007).

A sustentabilidade económica dos programas de microcrédito deu lugar a duas abordagens distintas desta questão: a *self-sustainability approach* e a *poverty lending approach* (Robinson, 2001).

A primeira corrente preconiza que as organizações de microfinança devem ser economicamente autossustentáveis, contando essencialmente com os resultados líquidos das suas operações de crédito, completados possivelmente com donativos voluntários privados para fazer face aos custos de instalação (Schreiner, 2002). Esta abordagem defende igualmente que dada a escala de procura de microcrédito em todo o mundo, esta é a única forma de responder à procura de serviços microfinanceiros.

A segunda corrente preconiza que a microfinança deve ser, acima de tudo, um instrumento de combate à pobreza que necessita da complementaridade de outros, nomeadamente no que se refere ao desenvolvimento de competências empresariais e serviços de apoio nas áreas da literacia, saúde, nutrição e planeamento familiar (Robinson, 2001). Nesta abordagem dá-se, pois, prioridade aos clientes mais pobres e avalia-se o sucesso da microfinança não tanto em função do desempenho financeiro das organizações de microfinança, mas sim dos seus efeitos na redução da pobreza e doutras formas de exclusão social (Morduch, 2000). Implícito nesta posição, está a consideração de que os principais efeitos pretendidos com a microfinança têm a natureza de bens públicos, admitindo-se o recurso a fundos públicos e a contribuições voluntárias privadas como fontes de cofinanciamento dos programas de microfinança (Schreiner, 2002). Dito isto, é necessário que este cofinanciamento público seja organizado de maneira a minimizar

distorções, ineficiências e desvios de público-alvo, ao mesmo tempo que maximize os benefícios sociais (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

Embora o debate entre as duas correntes esteja longe de estar encerrado, nota-se uma prevalência da *self-sustainability approach* (Hermes & Lensink, 2007). O principal argumento em favor desta corrente é o de que, a longo prazo, uma grande difusão da microfinança só poderá ser sustentável se as organizações responsáveis pela sua oferta forem capazes de subsistir pelos seus próprios meios (Hermes & Lensink, 2007).

Para além deste argumento fundamental, outras razões tendem a sustentar a necessidade de assegurar instituições microfinanceiras sustentáveis. Antes de mais, argumenta-se que o contributo dos donativos é limitado, havendo o risco desses donativos poderem ser aplicados em prol de outras políticas de desenvolvimento, que os doadores considerem mais interessantes do que a microfinança (McGuire & Conroy, 2000). Ademais, argumenta-se, contra os cofinanciamentos públicos, que estes colocam as organizações de microfinança sujeitas aos processos políticos e relembra-se a experiência de programas de crédito rural subsidiado, onde os mais beneficiados não foram as famílias mais pobres, mas sim famílias mais abastadas, com influência junto da administração pública (McGuire & Conroy, 2000). Finalmente, a falta de incentivos dos programas subsidiados para atuarem de forma eficiente é outra das razões que apela à independência de donativos e cofinanciamento público (Morduch, 1999)

Apesar desta prevalência da *self-sustainability approach* nas discussões sobre a sustentabilidade das organizações de microfinança, o que a prática das organizações de microfinança mostra, até ao momento, é uma grande prevalência da posição contrária. Há cerca de dez anos atrás, estimava-se que, a nível mundial, apenas 1% dos programas de microcrédito de ONGs apresentava sustentabilidade financeira (Morduch, 1999). É certo que, em 2006, o MicroBanking Bulletin publicou um estudo relativo a 487 organizações de microfinança, das quais 334, ou seja, 68% eram financeiramente autossuficientes. Este grupo, no entanto, corresponde a organizações empenhadas em atingir a autossustentabilidade financeira, não sendo representativo do que se passa a nível mundial. Se os 3316 programas contabilizados no Microcredit Summit, no final de 2006, entrassem todos neste

estudo, os resultados espelhariam um desempenho financeiro muito inferior ao apresentado no MicroBanking Bulletin de 2006 (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

Apesar de se assistir a um aumento progressivo do número de instituições microfinanceiras que se tornam autossuficientes financeiramente, para o alcançar, as instituições acabam por atingir os clientes menos pobres, que estão na vizinhança da linha de pobreza do seu país e nas franjas do sistema financeiro formal. Este *trade-off* sustentabilidade VS alcance dos mais pobres tem sido analisado por diversos autores (Copestake, Bhalotra & Johnson, 2001; Copestake, 2002; Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega & Rodriguez-Mesa, 2000; Copestake, Dawson, Fanning, McKy & Wright-Rovello, 2005) e é explicado pela necessidade das instituições microfinanceiras captarem economias de escala, concedendo empréstimos maiores, com elevadas taxas de juro, às pessoas menos pobres (Brau & Woller, 2004), para obter assim maiores lucros que asseguram a sua sobrevivência.

Desta forma, à medida que as instituições microfinanceiras crescem e procuram reduzir a sua dependência de subsídios, aumenta também a concorrência e com ela a apreensão relativamente ao possível abandono do objetivo da microfinança como ferramenta de redução da pobreza (Woller, 2002).

O principal argumento da corrente oposta, a *poverty approach* baseia-se então na importância do acesso ao crédito como um direito humano, enfatizando o seu papel na diminuição da pobreza. Segundo este ponto de vista, o nível de pobreza alcançado pela microfinança é mais relevante que a profusão do movimento. Além disso, nesta lógica, o sucesso das instituições não se deverá medir pelo seu desempenho financeiro, mas sim pela sua performance social (Morduch, 2000). No entanto, tal não inviabiliza que não se dê atenção às questões financeiras e à abrangência dos programas, simplesmente o peso que lhes é conferido não é suficientemente grande para sacrificar a função social da microfinança (Brau & Woller, 2004).

Nesta abordagem, as agências doadoras são vistas como investidores sociais que esperam ter um lucro que não é monetário; na verdade, o verdadeiro retorno do seu investimento representa um ganho social que pode coexistir com lucros financeiros modestos ou nulos (Morduch, 1999). Deste

modo, os investidores socialmente empenhados poderão considerar o *trade-off* favorável, caso ele implique benefícios sociais que justifiquem os custos (Morduch, 1999).

Perante a dificuldade de atingir o duplo objetivo de performance social e performance financeira sem que isso implique um *trade-off*, sugere-se a procura de soluções inovadoras que garantam benefícios em simultâneo para os todos os clientes e para as instituições (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005). Aramendáriz de Aghion e Morduch sugerem que a discussão da sustentabilidade das instituições microfinanceiras e da subsidio-dependência deve centrar-se na forma como as intervenções e os subsídios são concebidos. Esta conceção deve ser diligente, procurando minimizar distorções, ineficiências e desvios de público-alvo, ao mesmo tempo que maximize os benefícios sociais (Aramendáriz de Aghion & Morduch, 2005).

5. ESTUDO DE CASO: O PROJECTO DE CAPITAL DE RISCO SOLIDÁRIO EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

5.1 A microfinança em África

A expansão do movimento da microfinança pelo mundo indicia a enorme esperança que foi depositada nesta estratégia no contexto da redução da pobreza global (Copestake, Bhalotra & Johnson, 2001).

As raízes dos diferentes modelos de microcrédito remontam ao continente Asiático e à América Latina. África, por sua vez, tem retardado a implementação de programas inspirados nos modelos de microfinança apresentados nas secções anteriores (Mosley & Rock, 2004).

O estudo de Mosley e Rock (2004) analisa comparativamente a situação do microcrédito na África Subsariana, Ásia, América Latina e Europa de Leste. Esta análise mostra que apenas 3% a 6% dos clientes de microfinança se encontram no continente africano, sendo o valor médio de cada empréstimo menor do que nos restantes continentes envolvidos neste estudo. Também se conclui deste trabalho que o desempenho dos projetos de microcrédito em África é pior do que nos outros continentes. Um dado interessante é a percentagem de mulheres participantes em projetos de microcrédito ser

superior na África Subsariana, quando comparado com a América Latina e a Europa de Leste (Tabela 1).

TABELA I
Duas estimativas da estrutura da microfinança mundial, 1998 e 2001

Fonte	Número de clientes (milhões)		Tamanho médio do empréstimo (\$)		% mutuárias mulheres
	MBB amostra de 56 instituições membros (dados de 2001)	CSFI "estimação irregular" para 7000 instituições (dados de 1998)	MBB	CSFI	MBB
Todas as IMFs	4,3	16,2	466	350	62,2
Europa de Leste			1154		49,8
América Latina	0,4	1,5	593	510	63,2
"Ásia maior"***	3,3	3,5	223	350	64,8
"Ásia menor"	0,3	8,5	159	90	83,6
África Subsariana	0,1	1,2	115	130	78,6
Outros	0,2	2,0			

CSFI: Center for the Study of Financial

MBB: Microbanking Bulletin

**BRI, BRAC e Grameen Bank

Fonte: Mosley, P. & Rock, J., (2004)

Buckley (1997) também estudou a situação da microfinança no continente africano, promovendo um debate sobre a pertinência deste instrumento nesta região. O autor baseia o seu estudo em microempresas do sector informal no Quênia, no Malawi e no Gana. Concluiu, entre outras coisas, que o recurso ao crédito em África não traz os resultados esperados, possivelmente porque os indivíduos não se dedicam permanentemente a um negócio, mas sim a um conjunto variado de atividades simultâneas. Este estudo também sugere que os custos de oportunidade de investir em pequenas empresas são demasiado altos, pois as pessoas encaram o investimento em imóveis como oportunidades muito mais seguras e resistentes à instabilidade macroeconómica. A debilidade da definição dos direitos de propriedade na maioria dos sectores informais das economias africanas é outra das limitações indicadas pelo autor para o sucesso do microcrédito. Para além disto, há poucos incentivos dos governos – geralmente fracos e transitórios - para que os indivíduos invistam em empresas inovadoras, sendo a cultura empreendedora muita vezes prejudicada por relações de poder corruptas (Buckley, 1997).

Organizações independentes, como a MIX¹⁰, dedicadas à divulgação de informação sobre microfinança, também têm dedicado alguma atenção ao continente africano. Esta informação mostra que as instituições microfinanceiras que operam neste continente enfrentam elevados custos operacionais relacionados com facto de a maioria delas operar em áreas rurais de baixa densidade populacional e com fracas infraestruturas (Lafourcade, Isern, Mwangi & Brown, 2005).

Apesar destas dificuldades tem-se assistido a um crescimento do microcrédito na África Subsariana. Em 2009, esta zona do continente africano contava com 935 programas associados à Microcredit Summit Campaign, representando cerca de 30% da totalidade dos programas associados a este movimento nos países em vias de desenvolvimento (Microcredit Summit Campaign, 2009). Paralelamente, tem aumentado o número de clientes associados a programas articulados com a Microcredit Summit Campaign, assim como a capacidade de alcançar clientes mais pobres (Tabela II) (Microcredit Summit Campaign, 2009).

TABELA II
Repartição Regional de Dados Microfinanceiros

Região	Número de programas a reportar	Número total de clientes em 2006	Número total de clientes em 2007	Número de clientes mais pobres em 2006	Número de clientes mais pobres em 2007	Número de clientes mais pobres mulheres em 2006	Número de clientes mais pobres mulheres em 2006
África Subsariana	935	8.411.416	9.189.825	6.182.825	6.379.707	4.036.017	3.992.752
Ásia e Pacífico	1.727	112.714.909	129.438.919	83.755.659	96.514.127	72.934.477	82.186.663
América Latina e Caraíbas	613	6.755.569	7.772.769	1.978.145	2.206.718	1.384.338	1.450.669
Médio Oriente e Norte de África	85	1.722.274	3.310.477	755.682	1.140.999	621.111	890.418
Total do mundo em vias de desenvolvimento	3.360	129.604.168	149.711.990	92.672.298	106.241.551	78.975.943	88.520.502
América do Norte e Europa Ocidental	127	54.466	176.958	25.265	109.318	11.765	72.576
Europa de Leste e Ásia Central	65	3.372.280	4.936.877	225.011	233.810	142.873	133.815
Total do mundo industrializado	192	3.426.746	5.113.835	250.276	343.128	154.638	206.391
Total Global	3.552	133.030.914	154.825.825	92.922.574	106.584.679	79.130.581	88.726.893

Fonte: Daley-Harris, S., (2009)

¹⁰ A Microfinance Information Exchange é uma das organizações líder na divulgação de informação sobre a microfinança. Foi fundada em 2002 pelo CGAP, como organização independente, com o objectivo de melhorar das instituições microfinanceiras (<http://www.themix.org/about-mix/about-mix>).

Este crescimento da microfinança em África, particularmente na África Subsariana, tem-se acelerado nos últimos cinco anos, pois os governos reconhecem, cada vez mais, a importância do acesso a serviços financeiros como uma componente chave do desenvolvimento económico, ao mesmo tempo, que criam quadros legais para regular as instituições de microfinança (Lahaye, 2009). O crescimento da microfinança no continente africano pode ser ilustrado pelos dados da Tabela III relativos a 111 instituições microfinanceiras da África Subsariana que mostram um crescimento do número de beneficiários da ordem dos 25%, entre 2006 e 2007. Porém, esta zona é ainda a menos desenvolvida do mundo em termos financeiros (Allen, Otchere & Senbert, 2010), onde apenas uma em cada cinco famílias tem acesso a serviços financeiros (Lahaye, 2009).

TABELA III
Tendência da evolução de Dados Microfinanceiros a nível subregional

		Mutuários (milhares)	Pessoas que pouparam (milhares)	Portefólio de Créditos (Milhões USD)	Poupanças Milhões USD)
África	2006	3.785	5.473	1.320	1.148
	2007	4.731	7.177	2.236	1.839
	Aumento %	25%	31%	69%	60%
Região Central	2006	219	350	97	135
	2007	213	455	142	232
	Aumento %	-3%	30%	46%	72%
Região Oriental	2006	2.061	2.241	554	472
	2007	2.628	3.172	1.025	799
	Aumento %	28%	42%	85%	69%
Região Sul	2006	519	694	188	144
	2007	767	993	417	254
	Aumento %	48%	43%	121%	76%
Região Occidental	2006	986	2.189	481	396
	2007	1.123	2.557	652	553
	Aumento %	14%	17%	36%	40%

Fonte: Microfinance Information Exchange (MIX) & Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), (2008)

Em África, o acesso a crédito para pequenos negócios é muitas vezes um problema (Allen, Otchere & Senbert, 2010), porque poucas são as instituições dispostas a conceder empréstimos a microempresários sem garantias reais. No entanto, ao longo dos tempos foram-se desenvolvendo instrumentos de intermediação financeira, para responder às necessidades de financiamento das famílias mais pobres, alternativos ao mercado de crédito formal (Mosley & Rock, 2004). De entre esta variedade de instrumentos¹¹ destacam-se as ROSCAs, os financiadores informais constituídos pela família e por amigos, as ONGs e os bancos agrícolas (Mosley & Rock, 2004). A existência destas organizações tem algumas implicações positivas para o desenvolvimento da microfinança na África nos dias de hoje.

Com efeito, estas organizações podem servir de base para a “importação” dos modelos de microcrédito que surgiram na Ásia na década de 1980 e 1990, fundindo-se com eles (Mosley & Rock, 2004). É o caso, entre outras, da K-REP Rongo no Quênia, da MC²/Cameroon Gatsby Trust, nos Camarões, do Centenary Rural Development Bank, no Uganda, da CARE, no Zimbabué, da Small Enterprise Foundation e do Farmer Support Program, na África do Sul (Mosley & Rock, 2004). A maioria das ideias “importadas” que aqui são referidas têm origem no Grameen Bank que é muitas vezes considerado o protótipo da microfinança (Snow & Buss, 2001).

O Projeto de Capital de Risco Solidário em São Tomé e Príncipe, uma experiência embrionária que aqui se analisa, baseia-se no exemplo do Bangladesh, não tomando tanto em consideração a compatibilidade com os anteriores esquemas financeiros alternativos existentes no país. Porém, isso não é sinónimo de que não hajam adaptações do modelo do Bangladesh para a sua aplicação em África, concretamente em São Tomé e Príncipe.

A pertinência de um projeto de microfinança num país da África Subsariana poderá justificar-se, entre outras razões, pela debilidade e subdesenvolvimento do seu sistema financeiro (Allen, Otchere & Senbert, 2010) e pelo desenvolvimento socioeconómico potencial que o projeto possa gerar. Foi neste seguimento que, em 2009, foi implementado o Projeto de Capital de Risco Solidário em São Tomé e Príncipe. A génese deste pequeno projeto,

¹¹ No ponto 2.5 foi apresentado e aprofundado um conjunto de instrumentos microfinanceiros, onde se incluem os que aqui são apresentados.

assim como a sua eventual relevância no contexto Santomense serão apresentados no ponto 5.3.

5.2. A economia de São Tomé e Príncipe

São Tomé e Príncipe é um dos países mais pequenos de África, sendo um dos países deste continente onde é mais difícil fazer negócio, abrir uma empresa ou obter crédito (tabela IV) (African Development Bank, 2010).

TABELA IV
Ranking das Economias Africanas relativo à facilidade de Fazer Negócio

País	Facilidade de fazer negócio	Obtenção de Licenças	Obtenção de Crédito	Contratação
	Ranking	Ranking	Ranking	Ranking
Algeria	22	23	23	24
Angola	38	27	9	49
Benin	41	29	32	31
Botswana	3	26	5	8
Burkina Faso	25	13	33	11
Burundi	45	48	44	14
Cameroon	40	43	24	26
Cape Verde	24	14	34	42
Central Afr. Rep.	51	33	25	33
Chad	46	11	35	21
Comoros	33	9	45	39
Congo	47	10	26	43
Congo Dem.	50	32	46	46
Côte d'Ivoire	37	45	36	27
Djibouti	34	20	50	34
Egypt	10	39	8	22
Equatorial	39	17	27	51
Eritrea	44	51	51	13
Ethiopia	11	7	20	16
Gabon	31	8	28	40
Gambia	23	12	29	12
Ghana	8	36	16	30
Guinea	42	46	47	10
Guinea Bissau	49	24	37	47
Kenya	9	2	2	9
Lesotho	17	38	17	7
Liberia	27	30	30	23
Madagascar	20	22	48	35
Malawi	19	42	10	15
Mali	29	18	38	17
Mauritania	36	37	39	25
Mauritius	1	4	11	3
Morocco	16	19	12	48
Mozambique	21	40	21	37
Namibia	4	3	3	5
Niger	43	44	40	45
Nigeria	15	41	13	4
Rwanda	5	16	7	2
Sao T. & Principe	48	25	49	50
Senegal	30	28	41	44
Seychelles	12	6	42	28
Sierra Leone	26	47	22	41
South Africa	2	5	1	18
Sudan	28	31	31	36
Swaziland	14	1	6	6
Tanzania	18	49	14	29
Togo	35	35	43	38
Tunisia	6	21	15	19
Uganda	13	15	18	1
Zambia	7	34	4	20
Zimbabwe	32	50	19	32

1st Quintile	2nd Quintile	3rd Quintile
1 st Quantile	2 ^{ème} Quantile	3 ^{ème} Quantile

Fonte: African Development Bank, (2010)

São Tomé e Príncipe faz parte do grupo dos países em vias de desenvolvimento. O seu Índice de Pobreza Multidimensional¹² para o período 2000-2008 foi de 23,6%, ou seja, 23,6% das famílias santomenses sofriam, neste período, de privações em pelo menos 3 dos indicadores que compõem o IPM (tabela V). Dos 104 países cobertos pelo IPM, cerca de 1,7 mil milhões de pessoas sofre de pobreza multidimensional. A África Subsariana tem a mais elevada incidência de pobreza multidimensional, com uma média de 65% e variando de um mínimo de 3% na África do Sul até 93% no Níger (PNUD, 2010).

TABELA V
Índice de Pobreza Multidimensional

Posição no IDH	Índice de Pobreza Multidimensional ^A	POPULAÇÃO EM POBREZA MULTIDIMENSIONAL		População em risco de pobreza multidimensional ^C	POPULAÇÃO COM PELO MENOS UMA PRIVAÇÃO GRAVE EM			POPULAÇÃO ABAIXO DO LIMAR DA POBREZA DE RENDIMENTO		
		Contagem de pessoas ^B	Intensidade de privação ^B		Educação ^D	Saúde ^D	Padrões de vida ^D	PPC de 1,25 USD por dia	Limiar de pobreza nacional	
										(%)
	2000–2008 ^A	2000–2008 ^B	2000–2008 ^B	2000–2008 ^C	2000–2008 ^D	2000–2008 ^D	2000–2008 ^D	2000–2008 ^D	2000–2008 ^D	
DESENVOLVIMENTO HUMANO MÉDIO										
88	República Dominicana	0,048	11,1	43,3	13,2	17,5	13,1	13,2	4,4	48,5
89	China	0,056	12,5	44,9	6,3	10,9	11,3	12,4	15,9	2,8
90	El Salvador	6,4	30,7
91	Sri Lanka	0,021	5,3	38,7	14,4	0,5	9,8	26,4	14	22,7
92	Tailândia	0,006	1,7	38,5	9,9	12,6	5,6	1,5	<2	..
93	Gabão	0,161	35,4	45,5	22,4	19,2	35,4	34,8	4,8	..
94	Suriname	0,044	7,5	58,8	5,2	18,8	15,9	2,3
95	Bolívia, Estado Plurinacional da	0,175	36,3	48,3	21,6	37,8	31,4	38,0	11,7	37,7
96	Paraguai	0,064	13,3	48,5	15,0	7,5	13,1	32,4	6,5	..
97	Filipinas	0,067	12,6	53,5	11,1	13,6	14,2	18,2	22,6	..
99	Moldávia, República da	0,008	2,2	37,6	7,2	5,1	10,1	5,3	2,4	48,5
100	Mongólia	0,065	15,8	41,0	20,7	6,8	19,0	39,6	2,2	36,1
101	Egipto	0,026	6,4	40,4	6,9	18,0	16,9	0,9	<2	16,7
102	Uzbequistão	0,008	2,3	36,2	8,1	4,4	17,4	2,3	46,3	27,2
104	Guiana	0,055	13,8	39,7	6,5	4,7	12,4	10,8
105	Namíbia	0,187	39,6	47,2	23,5	16,0	37,2	60,8
106	Honduras	0,160	32,6	48,9	17,8	46,6	21,1	30,8	18,2	50,7
108	Indonésia	0,095	20,8	45,9	12,2	12,6	14,4	31,2	29,4	16,7
109	Quirguistão	0,019	4,9	38,8	9,2	18,7	2,1	8,3	3,4	43,1
110	África do Sul	0,014	3,1	46,7	3,9	3,2	8,1	10,8	26,2	22,0
111	República Árabe da Síria	0,021	5,5	37,5	7,1	20,4	13,6	1,3
112	Tajiquistão	0,068	17,1	40,0	23,1	14,3	35,6	21,9	21,5	53,5
113	Vietname	0,075	14,3	52,5	12,0	12,3	10,8	30,1	21,5	28,9
114	Marrócos	0,139	28,5	48,8	11,4	36,3	31,5	21,4	2,5	..
115	Nicarágua	0,211	40,7	51,9	15,7	36,4	25,9	54,1	15,8	45,8
116	Guatemala	0,127	25,9	49,1	9,8	26,8	15,0	40,5	11,7	51,0
118	Cabo Verde	20,6	..
119	Índia	0,296	55,4	53,5	16,1	37,5	56,5	58,5	41,6	28,6
120	Timor-Leste	37,2	39,7
121	Suazilândia	0,183	41,1	44,4	24,5	25,9	33,5	66,3	62,9	69,2
122	República Democrática Popular do Laos	0,267	47,3	56,5	14,1	43,9	22,3	59,7	44,0	33,5
124	Cambodja	0,263	53,9	48,9	20,2	40,9	36,0	78,4	25,8	30,1
125	Paquistão	0,275 [†]	51,0 [†]	54,0 [†]	11,8 [†]	51,2	29,2 [†]	42,9	22,6	..
126	Congo	0,270	55,9	48,4	22,5	21,7	47,6	73,8	54,1	42,3
127	São Tomé e Príncipe	0,236	51,6	45,8	23,9	36,7	26,6	74,3	28,4	..

Fonte: PNUD, (2010)

¹² O IPM identifica privações nas mesmas dimensões usadas no IDH – saúde, educação e padrões de vida – e mostra o número de pessoas que são multidimensionalmente pobres e as privações que enfrentam ao nível familiar. O IPM usa 10 indicadores: nutrição, mortalidade infantil (saúde); anos de escolaridade, crianças matriculadas (educação); combustível de cozinha, sanitários, água, electricidade, pavimento, bens domésticos (padrões de vida). Uma família é considerada pobre se sofrer privações em, pelo menos, 3 desses indicadores. O IPM pode ser decomposto por região, etnia e outros grupos, bem como por dimensão. Também pode ser alvo de adaptações às características de cada país (PNUD, 2010).

A economia deste país baseia-se essencialmente em atividades do sector primário, dominado pela agricultura. A pesca é a segunda atividade mais relevante, seguida de alguma indústria agro-alimentar de pequena escala e da indústria da construção (U.S. Department of State Bureau of African Affairs, 2008). Nos últimos anos tem havido algum crescimento da atividade turística. Em 2005, o PIB de São Tomé e Príncipe atingia os 72 milhões de dólares (preços constantes), e as contribuições sectoriais são apresentadas na figura seguinte:

TABELA VI
Contribuições sectoriais para o PIB, 2006

16.6 %	AGRICULTURA
15.3 %	INDÚSTRIA
68.1 %	SERVIÇOS



Fonte: The Earth Institute, (2008)

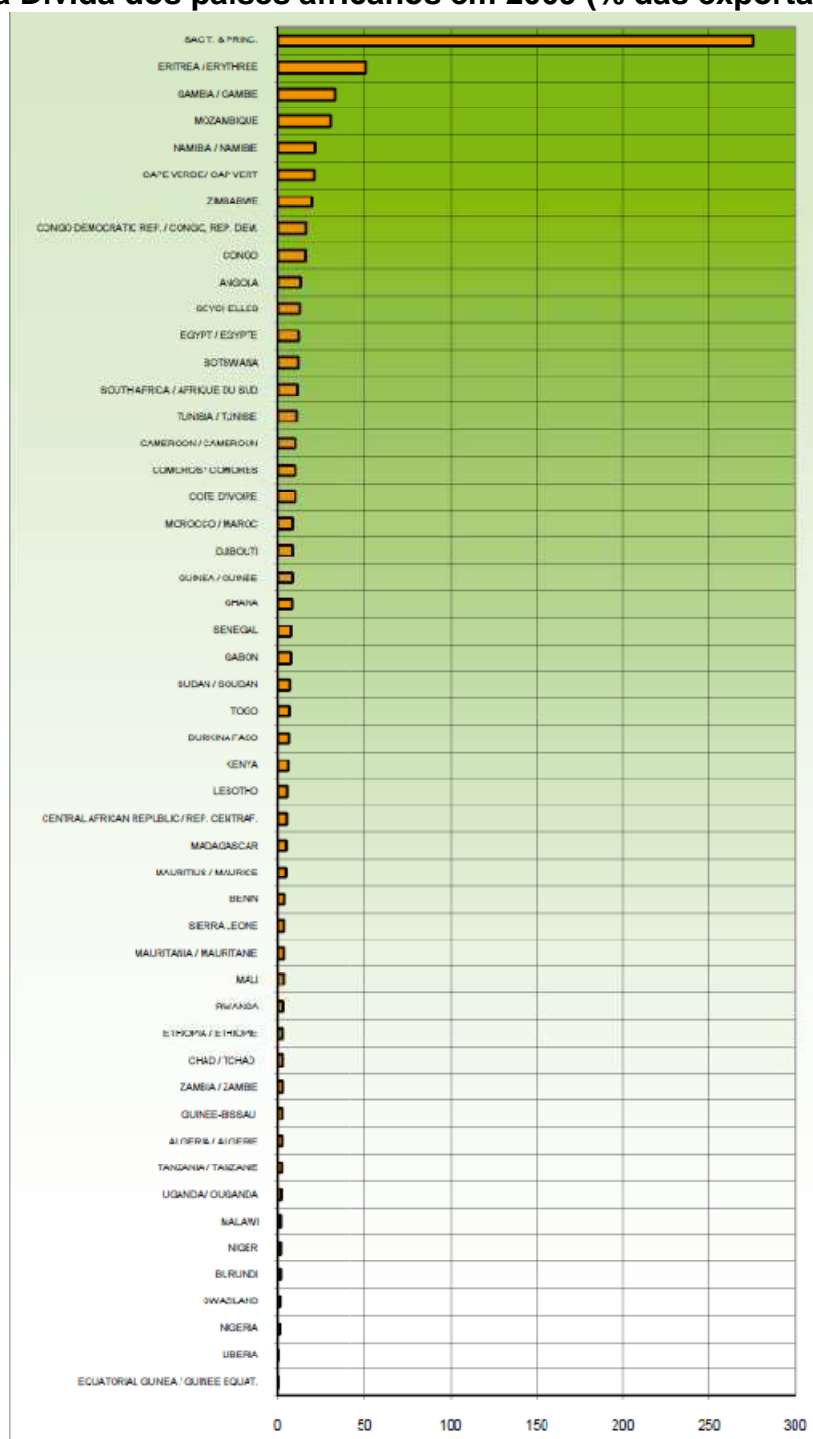
A produção de cacau representa 95% das exportações (U.S. Department of State Bureau of African Affairs, 2008), o que torna a economia muito aberta deste país também muito pequeno demasiado vulnerável à evolução do mercado daquele produto. Apesar do crescimento da atividade turística, esta não gera impactos significativos na atenuação do problema atrás referido (IMF, 2010).

São Tomé e Príncipe tem uma dependência muito forte das importações no que se refere ao seu abastecimento em combustíveis, bens manufacturados, bens de consumo e uma parte substancial dos alimentos, de tal modo que o valor das importações é superior a metade do PIB (IMF, 2010).

Como o valor das exportações não chega para pagar estas importações, o país tem um deficit comercial crónico e relativamente elevado. O financiamento deste deficit é feito com recurso a investimento direto estrangeiro no sector do turismo, à ajuda externa e a empréstimos de instituições financeiras internacionais como o Banco Africano para o Desenvolvimento e o Banco Mundial. No entanto, apesar destes fluxos de capital, o défice corrente

continua a representar cerca de 30% do PIB (African Development Bank, 2010), com a dívida externa a atingir valores elevados: em 2004 representava 483% do PIB (Political Overview, 2005) e em 2009 o rácio do serviço da dívida em relação às exportações era o mais alto de África (African Development Bank, 2010).

TABELA VII
Serviço da Dívida dos países africanos em 2009 (% das exportações)



Fonte: African Development Bank, (2010)

O Orçamento de Estado não tem capacidade para financiar as despesas públicas que têm vindo a aumentar em parte, devido à natureza informal de muita da atividade económica do país que dificulta a coleta de impostos e às insuficiências da Administração Pública para ser mais eficaz neste domínio (Farhan, 2009).

No que se refere ao sector financeiro, os bancos comerciais oferecem apenas serviços básicos, tais como depósitos, trocas cambiais e crédito. Até 2003, o país contava apenas com um banco comercial privado, o BISTP. Desde então surgiram oito bancos comerciais e duas companhias de seguros, o que tornou este sector mais competitivo, mas o acesso é ainda limitado para a maioria da população (BCSTP, 2008). Os quinze balcões existentes em todo o país estão concentrados na capital e os custos dos serviços bancários são muito elevados, tendo em conta o poder de compra da maior parte da população. As taxas de juro praticadas (cerca de 30%) o valor mínimo necessário para abertura de uma conta são demasiado altos (BCSTP, 2008).

Contrariamente a outros países africanos, aqui não existem grandes alternativas à banca comercial, através da intermediação financeira alternativa na economia informal. As poupanças da maioria da população são guardadas em casa. O acesso ao crédito no sector informal não é fácil, uma vez que para além do recurso a familiares ou amigos, os Santomenses podem contar apenas com a oferta de crédito por parte de prestamistas que cobram taxas de juro muito elevadas. O único mecanismo financeiro informal “quase institucionalizado” existente no país são as cooperativas de crédito, mas também estas praticam taxas de juro elevadas, da ordem dos 30% nos empréstimos de curto-prazo (BCSTP, 2008); sendo incapazes de captar poupança em montantes adequados para as suas operações de crédito, recorrem à banca comercial e, por isso, são obrigadas a praticar aqueles níveis de taxas de juro.

A existência de programas de microcrédito é também muito limitada. Desde 2003 existiram apenas dois projetos que beneficiaram um total de 112 famílias: o Projeto Micondó (2003-06) e o Projeto de Caué (2004-09). Estes projetos resultaram em prejuízos para a agência promotora, o PNUD, porque as ONGs responsáveis pela sua implementação não estavam suficientemente

capacitadas para dar o apoio técnico necessário aos projetos financiados e contribuir para o seu bom desempenho, fazendo com que os empréstimos fossem reembolsados.

Quanto a características positivas do país, comparado com outros do continente africanos, São Tomé e Príncipe não tem sofrido com guerras civis e com epidemias. Atualmente os níveis de mortalidade associados à malária rondam apenas os 5% e a prevalência de HIV rondava, em 2005, os 1,5% (African Development Bank, 2010).

5.3 Génese, objetivos e público-alvo

O Projeto de Capital de Risco Solidário foi iniciado em 2009 por um grupo de três alunos finalistas da Licenciatura de Economia do ISCTE motivados pela vontade em terminar o seu curso com um trabalho inovador na área da economia solidária. O projeto consistiu na mobilização de um fundo, de carácter experimental, para apoiar a criação de microempresas por pessoas em situação de pobreza. Este fundo, no valor de 2000€, foi constituído através de poupanças voluntárias e de donativos particulares.

A ideia de iniciar um pequeno projeto de microcrédito em São Tomé e Príncipe poderá ser uma intervenção pertinente neste país, pois possibilita apoiar indivíduos na criação do seu posto de trabalho através de um negócio próprio. Isto poderá ser relevante, uma vez que em São Tomé e Príncipe, a maioria das pessoas não tem um emprego fixo, nem pode contar com o apoio social do Estado para ultrapassar situações de desemprego, ou evitar casos de pobreza extrema.

Para além disto, como já atrás foi referido, o acesso ao crédito bancário por parte da população pobre é muito difícil devido às elevadas taxas de juro e à impossibilidade destas pessoas prestarem garantias reais. O sistema financeiro Santomense não consegue responder aos pedidos de crédito que chegam à banca com o argumento do receio de incumprimento. Em Neves, a pequena cidade onde o Projeto foi iniciado, o diretor do banco comercial com balcão nesta localidade declarou que cerca de 40% a 50% dos pedidos de crédito dos seus clientes são recusados e que a procura de empréstimos com objetivos de investimento em negócio não é satisfeita, uma vez que aplicações deste género representam um risco que o banco considera demasiado elevado.

Outro fator que possivelmente contribuirá para a pertinência do Projeto relaciona-se com o peso do sector informal na economia, o que permite uma rápida implementação de pequenos negócios que tendencialmente têm sucesso.

Por fim, a relevância do Projeto dever-se-á também ao facto de promover uma ajuda bilateral, que não crie dependências de longo prazo, mas sim que autonomize os indivíduos e promova disciplina nas pessoas para um comportamento responsável e comprometido com as organizações que atuam no terreno.

A concretização do projeto tornou-se possível graças a uma parceria estratégica com a Congregação das Irmãs Franciscanas Hospitaleiras da Imaculada Conceição que trabalha em São Tomé e Príncipe há mais de 50 anos, com uma obra particularmente relevante na cidade de Neves. Neves é uma pequena cidade situada a noroeste da ilha de São Tomé onde está instalada a única fábrica de cerveja nacional existente no país, mas onde há muitas carências de infraestruturas sociais básicas. Foi com o objetivo de responder a estas necessidades que a Congregação iniciou, há 12 anos, o seu trabalho missionário na cidade. Para isso, desenvolveu o Projeto Integrado de Lembá constituído por um jardim de infância, uma escola primária, uma carpintaria, um atelier de artesanato, um aviário, um atelier de costura, um lar de idosos, um bairro social e um espaço de informática, assegurando emprego a um total de 58 pessoas.

Com este projeto integrado a Congregação pretende não só contribuir para suprir carências de serviços sociais básicos, mas também criar condições favoráveis ao desenvolvimento de microempresas por parte de pessoas em situações de vulnerabilidade que, ao criarem o seu próprio negócio, possam vir a sair do estado de pobreza em que vivem.

O papel da Congregação neste Projeto passa por providenciar um conhecimento efetivo e experienciado da realidade social e económica da cidade, permitindo uma diminuição das assimetrias de informação com que os criadores do Projeto se depararam, especialmente no que respeita ao perfil dos microempresários e à teia de atividade económicas informais, que caracterizam o tecido são-tomense. Este assunto será desenvolvido mais à frente, na explicação do funcionamento do Projeto.

O principal objetivo deste Projeto é procurar dar resposta às pessoas que tem vontade e competências para criar o seu próprio pequeno negócio, mas não têm acesso ao crédito da banca comercial, ou da economia informal. Através da concessão de empréstimos de baixo montante, este projeto poderá permitir então que indivíduos obtenham rendimentos através da sua microempresa.

Tal como preconizado em muitas experiências de microcrédito, neste projeto o objetivo da criação de um negócio por um microempresário será a obtenção de impactos em todas as dimensões da sua vida, ao permitir atingir um nível de rendimento que possa ser investido em saúde, nutrição, educação, habitação.

Os objetivos deste projeto passam também por promover a pro-atividade e o empreendedorismo numa sociedade onde os indivíduos são muito acomodados e conformados com a sua condição. A debilidade do espírito de iniciativa é frequentemente associada ao isolamento provocado pelo estado de insularidade e ao percurso histórico do país, que foi uma colónia portuguesa durante cerca de 500 anos, funcionando a maior parte daquele tempo como uma economia de escravatura que criou uma cultura de pouco dinamismo entre as pessoas.

O público-alvo deste projeto não é constituído por indivíduos muito pobres, pois entende-se que as pessoas num nível de pobreza profundo necessitam de uma ajuda de subsistência primária, a que o microcrédito não responde. De facto, tal como discutido na literatura, reconhece-se aqui também que o sucesso do microcrédito na redução da pobreza depende das pessoas que dele beneficiam.

No caso Santomense, os beneficiários são constituídos por indivíduos motivados e empenhados, com alguma capacidade de gestão de uma atividade produtiva e que possam ser capacitados, graças ao acesso a este financiamento. Estas características raramente são apresentadas por pessoas em situações de pobreza prolongada, o que leva a um enfoque nos indivíduos que já atingiram um determinado patamar que lhe permite evoluir do seu estado de vulnerabilidade. Ainda assim, os agentes microempreendedores e

suas famílias para poderem beneficiar do microcrédito estarão necessariamente em situações de trabalho precário ou de baixo nível de rendimento.

A relevância dada às pessoas que se encontram acima da linha de pobreza é, então, fruto das suas características de microempreendedores e das suas ambições de crescer e melhorar a sua condição. Contrariamente à maioria dos projetos de microcrédito em que as questões de sustentabilidade levam à concentração nas pessoas menos pobres (tal como discutido no ponto 4), aqui o enfoque nesta faixa da população é devido à capacitação de que estas pessoas possam vir a usufruir.

No entanto, importa referir que a não inclusão de indivíduos muito pobres não advém apenas do facto destes serem pessoas que não tirarão partido do acesso ao crédito, como também se justifica pelo risco de emprestar a este grupo. O risco a que aqui nos referimos é o risco moral *ex ante*, ou seja, o de se gerar uma situação em que o indivíduo muito pobre recebe o crédito e não o investe, utilizando-o para suprir outras necessidades.

O enfoque dado por Yunus às mulheres como público prioritário de acesso ao crédito também aqui se pretende aplicar. Esta preferência pelo género feminino pode-se justificar por diversos motivos, tal como explicado no ponto 2.4.2, mas neste Projeto o principal fator que leva ao incentivo uma maior participação feminina é a própria estrutura da sociedade. Na sociedade Santomense a mulher tem um estatuto social pouco participativo e muito submisso aos homens. As tarefas domésticas são da responsabilidade total das mulheres, mas a sua taxa de atividade é baixa, sendo que em 2008 apenas 46,9% das mulheres Santomenses participavam na força laboral (PNUD, 2010).

5.4 Descrição da organização do projeto

O funcionamento deste projeto inspira-se no modelo desenvolvido inicialmente pelo Grameen Bank que se concretiza na concessão de microempréstimos a grupos de pessoas. Tal como na experiência do Bangladesh, o recurso ao mecanismo de grupo supõe a resolução de alguns dos problemas que podem surgir na concessão de empréstimos a pessoas em situações vulneráveis e de emprego precário, nomeadamente o problema de

risco moral na utilização do empréstimo e o da impossibilidade de prestação de garantias reais por parte destas pessoas. Este projeto apresenta, no entanto, algumas características inovadoras relativamente aos modelos inspirados no Grameen Bank.

No Projeto de Capital de Risco Solidário, o empréstimo é concedido individualmente, mas a um grupo de pessoas em simultâneo. A identificação dos potenciais beneficiários é feita pela Irmã corresponsável pelo Projeto que possui um bom conhecimento das pessoas com carácter empreendedor que poderão beneficiar com o programa. A seleção dos participantes no Projeto é feita pela Irmã e pelo grupo de voluntários que, no local, colaboram com o projeto. A decisão é tomada em função dos fundos disponíveis para emprestar, da atividade a desenvolver, da capacidade do negócio para criar emprego e responder à procura local.

A inclusão dos beneficiários no Projeto gera uma relação de agência entre os clientes – os Agentes - e a Irmã – o Principal -, que representa a instituição financiadora.

Os empréstimos, para além de serem concedidos sem a exigência de prestação de garantias reais, são sem juros o que, num país com taxas de inflação acima dos 15% (IMF, 2010), constitui um incentivo financeiro muito atrativo.

Após a seleção dos beneficiários, estes formam um grupo que se reúne antes da concessão do empréstimo a cada um deles. Há, depois, reuniões numa base bimestral onde cada indivíduo partilha com os outros informação sobre a forma como vai decorrendo o seu negócio. Sempre que um grupo recebe um empréstimo, existe já outro grupo em lista de espera para obter crédito, após o reembolso do empréstimo por parte do primeiro grupo. O conjunto de futuros beneficiários participa nas reuniões de preparação e de concessão do empréstimo aos atuais mutuários e nas reuniões subsequentes de partilha de informação sobre a evolução dos seus negócios.

Importa referir que, contrariamente àquilo que acontece na generalidade dos projetos de microcrédito, aqui os indivíduos não se dedicam ao seu negócio a tempo inteiro. Na verdade, a limitação do tamanho do fundo não permite iniciar negócios cujos resultados permitam aos indivíduos obter um nível de rendimento suficiente para sobreviverem apenas com isso. O que o

projeto permite é os seus beneficiários diversificarem as fontes de rendimento, aumentarem o rendimento familiar e, assim, atenuarem a sua situação de vulnerabilidade, a menos que possuam já um negócio a tempo inteiro que se expande através do recurso ao crédito.

Os pagamentos para restabelecer o fundo são feitos mensalmente, num determinado dia do mês, em que cada um dos indivíduos se dirige ao banco para depositar a sua parte na conta associada ao Projeto, até se atingir o valor inicialmente recebido. Assim sendo, o banco não tem custos com funcionários para coletar reembolsos dos beneficiários deste microcrédito. O banco limita-se simplesmente a receber esses reembolsos e a gerir a conta onde os mesmos são depositados.

A primeira prestação é paga passados três meses da concessão do empréstimo (no valor de 10%). A partir daí, o pagamento passa a ser mensal, não excedendo preferencialmente o horizonte de um ano, ainda que tal possa ser flexibilizado, perante justificação válida para isso.

Caso o negócio não seja bem sucedido, haverá sempre uma “almofada” constituída por uma parte do fundo que não é emprestada, para fazer face a eventuais situações de incumprimento. Nesta situação, o participante no Projeto não se vê obrigado a pagar o empréstimo na sua totalidade, ainda que o possa fazer se assim o entender.

Para além das reduções no montante do fundo resultantes de possíveis incumprimentos, o projeto diferencia-se pela inexistência de uma taxa de juro associada aos empréstimos, que noutros projetos é cobrada para evitar situações de seleção adversa e recuperar os custos esperados. Neste caso, a ausência de taxas de juro também não suscita situações de seleção adversa, no entanto poderá levantar questões relativamente à sustentabilidade do projeto, uma vez que São Tomé tem apresentado nos últimos anos elevadas taxas de inflação. Em 2007, por exemplo, a taxa de inflação atingiu os 17% (The Earth Institute, 2008) e passados dois anos este valor desceu até aos 16.96%, para o ano de 2009 (IMF, 2010). O país tem lutado para a progressiva diminuição desta tendência, o que tem sido possibilitado pela fixação da paridade da Dobra ao Euro em 2009, no entanto, São Tomé e Príncipe continua a sofrer muitas pressões inflacionistas. Deste modo, o valor real do fundo disponível para empréstimo degrada-se rapidamente, precisando de

injeções externas de recursos com alguma frequência, para poder continuar a financiar novos negócios.

5.5 Análise do mecanismo de grupo característico do projeto

O mecanismo de empréstimo em grupo característico de muitos programas de microcrédito inspirados no Grameen Bank consiste em empréstimos “progressivos”¹³ a grupos de cinco membros, onde todos estão implicados no compromisso de reembolso do crédito concedido. No caso aqui em análise, os grupos têm geralmente três pessoas; o crédito é concedido em simultâneo a todos os membros do grupo, mas contrariamente ao mecanismo de grupo - que levava o indivíduos a assegurarem-se mutuamente, gerando incentivos dinâmicos para garantir o acesso do grupo a futuros ciclos de crédito -, a inovação deste Projecto passa por promover incentivos baseados na solidariedade. Assim, se um membro não cumprir, ou outros não têm necessariamente de garantir o reembolso desse empréstimo.

Em São Tomé, a maior motivação para o cumprimento advém da partilha de responsabilidade pela sobrevivência do Projeto. De facto, a concessão dos créditos em simultâneo leva a que os agentes credores envolvidos atualmente no Projeto se tornem corresponsáveis pelo fundo, pela sua reposição e, conseqüentemente, pela participação de futuros beneficiários. A capacidade de cumprimento de cada membro do grupo influencia a possibilidade de novos indivíduos integrarem o Projeto, pelo que, o incentivo a cumprir é essencialmente solidário de forma a assegurar que terceiros venham a beneficiar do acesso ao crédito.

Esta responsabilidade partilhada é um dos mecanismos que concorre para evitar que ocorram situações de risco moral, uma vez que cada membro do grupo reconhece que o seu incumprimento poderá, por um lado, prejudicá-lo a si próprio caso ele deseje renovar o microcrédito e, por outro lado, prejudicar futuros microempresários que verão negado o acesso ao microcrédito.

Os problemas de risco moral¹⁴ são também minimizados graças à monitorização que os indivíduos fazem do comportamento uns dos outros após o recebimento do crédito. Esta monitorização é induzida na própria estrutura de

¹³ Conceito abordado no capítulo 2.4.1.

¹⁴ Estes problemas foram abordados no ponto 2.3.2.

funcionamento do Projeto, graças à obrigatoriedade de reunir e de partilhar o estado do negócio. No entanto, a capacidade de monitorizar as ações de cada membro do grupo acontece principalmente fora das reuniões, não só por parte dos outros membros do grupo, mas também por parte das organizações responsáveis pelo projeto (a Congregação, os voluntários, o banco, etc.) e pela população local. Neves é uma pequena localidade de 7.000 habitantes onde as pessoas se conhecem umas às outras e os microempresários envolvidos têm, à partida, algum tipo de relação com a Congregação, o que leva a um aumento de interações repetidas, que fortalece as ligações entre eles.

As características do funcionamento do Projeto apresentadas até então revelam a importância do Capital Social¹⁵ para assegurar o sucesso da sua aplicação.

Numa primeira fase, após a seleção dos indivíduos, mas antes da concessão do empréstimo, o Capital Social surge como uma ferramenta importante para assegurar que existe um contrato seguro entre os membros do grupo e a Irmã responsável pelo projeto no terreno. O contrato inicial não é formalizado, devido à debilidade das instituições Santomenses para assegurar o seu cumprimento, mas o nível de Capital Social existente entre as pessoas intervenientes no Projeto, permite que seja estabelecido um contrato igualmente seguro.

Posteriormente, o Capital Social tem também um papel importante para diminuir situações de risco moral ao promover o cumprimento do pagamento, pois os incentivos solidários são reforçados graças à existência de uma confiança partilhada entre todos, que facilita e promove a cooperação.

A partilha de informação promovida pelos elevados níveis de Capital Social permite também reduzir as assimetrias de informação entre os vários membros do grupo e o Principal. A redução da informação assimétrica proporcionada pelo Capital Social contribui para a redução dos problemas que derivam da relação de agência suscitada pelo Projeto.

De facto, o nível de Capital Social existente entre as pessoas ligadas ao Projeto não tem impactos apenas na redução do risco moral, como permite reduzir também as situações de seleção adversa¹⁶ típicas do mercado de

¹⁵ Este conceito foi desenvolvido no ponto 2.4.1.

¹⁶ Estes problemas foram abordados no ponto 2.3.1.

crédito. A discriminação do perfil de risco dos mutuários não é feita com recurso a aumentos de taxa de juro, pois esta nem sequer existe, nem se assiste a uma afastamento dos clientes que participariam de forma eficiente no Projeto. O conhecimento privilegiado da Irmã permite-lhe saber “quem é quem” e não incorrer na falha de excluir do Projeto indivíduos cuja participação seria eficiente. Convém, no entanto, referir que, por restrições de exequibilidade (tamanho reduzido do fundo), o Projeto tem capacidade para incluir apenas um número reduzido de participantes em cada grupo (entre 2 a 4).

No Projeto de Capital de Risco Solidário, a seleção de quem tem acesso ao microcrédito não implica as situações de seleção adversa que ocorrem no mercado de crédito tradicional, porém, acaba por se gerar sempre um exclusão dos indivíduos que, segundo o entendimento da Irmã responsável, não venham a beneficiar com o Projeto. Observa-se então que a seleção dos grupos de participantes no Projeto não é feita, como em muitos programas de microcrédito, pelos próprios indivíduos que se auto selecionam.

5.6 Desenvolvimento e impactos do projeto

O Projeto de Capital de Risco Solidário foi iniciado no Verão de 2009, quando o grupo de três alunos do ISCTE promotores do projeto foi para S. Tomé, em regime de voluntariado, com intenção de o implementar. Por essa altura, a Irmã corresponsável pelo Projeto no terreno estava já inteirada daquilo que se esperava do mesmo, e tinha iniciado o processo de identificação de potenciais microempresários.

Em Julho de 2009, com o apoio dessa equipa de estudantes durante um mês, foram selecionadas as melhores ideias de negócio, tendo em conta não só o fundo disponível, mas também as competências identificadas nos interessados. Deste modo, foram selecionados três projetos para serem financiados, tendo ficado outros três em lista de espera para obterem o seu financiamento posteriormente.

Os três negócios inicialmente apoiados consistiram num atelier de produção de moldes para madeira, num negócio de costura e numa padaria, sendo que esta última é a única atividade incluída no Projeto, que é exercida a tempo inteiro pelo respetivo microempresário. A segunda fase do Projeto iniciou-se aquando da concessão do microcrédito a dois dos microempresários

em fila de espera, que se dedicaram, respetivamente, à revenda de cerveja e à revenda de vestuário. O início desta segunda fase só se tornou possível graças ao progressivo reembolso do empréstimo pelos participantes iniciais. Nesta altura ficaram em lista de espera duas outras propostas de negócio.

Em Outubro de 2010 o Projeto contava com os cinco micronegócios atrás referidos e preparava-se para financiar as três pessoas que estavam em lista de espera. Nesta nova etapa o projeto pôde contar com o apoio de uma equipa no terreno, constituída por duas estudantes¹⁷ em regime de voluntariado. Nesta fase foram financiados negócios de mercearia, salga de peixe e marcenaria. Estes projetos estão descritos no Apêndice deste trabalho.

Para avaliar os impactos nas vidas dos respetivos microempresários dos cinco pequenos negócios financiados até Novembro de 2010, foram utilizadas três metodologias: a recolha de informação junto de observadores privilegiados (as Irmãs que atuam no terreno); a entrevista direta; a observação direta.

Estas três metodologias foram aplicadas durante os dois meses que a equipa de estudantes voluntárias esteve no terreno, mais precisamente, de Setembro a Novembro de 2010. As informações assim recolhidas foram de natureza qualitativa, não tendo sido possível obter dados de natureza quantitativa sobre os impactos negócios nas vidas dos respetivos microempresários.

Os cinco microempresários reconhecem indícios de um aumento do rendimento familiar proporcionado pela participação no Projeto, mas não conseguiram quantificar este aumento. Apesar de o negócio de moldes de madeira ter acabado por não subsistir e de o negócio de revenda de vestuário estar estagnado, o Projeto não deteriorou, em nenhum dos casos, a anterior situação das pessoas responsáveis por estes negócios.

Os negócios de padaria e de moldes de madeira que empregam pessoal assalariado também tiveram efeitos positivos no rendimento dos trabalhadores aí empregues, que não foi possível quantificar.

Todos os microempresários entrevistados declararam que o aumento de rendimento proporcionado pelos seus micronegócios lhes permitiu melhorias a

¹⁷ A autora deste trabalho estava incluída neste grupo.

nível da alimentação, do vestuário, ou nalguns casos, no acesso a cuidados de saúde.

A situação habitacional sofreu também melhorias para algumas das famílias, particularmente para o proprietário da padaria, a costureira e o revendedor de cerveja, que iniciaram a construção das suas casas próprias graças ao sucesso dos seus negócios.

O Projeto permitiu que se gerassem também resultados ao nível da capacitação individual de cada microempresário, que se refletiram num aumento da sua autoestima e na motivação para desenvolverem os seus negócios. O melhor exemplo de reforço de autoestima é o da costureira que, desde que iniciou o seu negócio, se foi afirmando progressivamente como mulher independente e trabalhadora, tendo sido nomeada pelos colegas como responsável do atelier de costura da CONFIC, onde trabalha durante as manhãs. O proprietário da padaria, por outro lado, decidiu retomar os estudos secundários que tinha abandonado há sete anos, pois a expansão do negócio motivou-o para melhorar a formação, de maneira a poder gerir melhor a sua empresa. Os revendedores de cerveja e de roupa têm a intenção de expandir as suas atividades.

O estudo de impacto elaborado é bastante simples e cingiu-se apenas aos cinco microempreendimentos que existiam à data, mas foi também possível perspetivar os resultados da inclusão dos novos três empresários, na terceira fase do Projeto. A possibilidade de vir a aumentar o rendimento mensal graças ao apoio obtido poderá abrir novos horizontes a estes indivíduos, cujas ambições não diferem muito das dos cinco membros anteriormente apoiados. Estes microempresários pretendem que a maior disponibilidade económica os permita avançar na construção de uma casa própria, diminuir os créditos alimentares, prestar mais apoio aos filhos, ou mesmo terminar o ensino básico.

Contrariamente aos estudos de impacto referidos no ponto 3, esta análise não se baseia numa população com dimensão suficiente para fazer inferências estatísticas relativamente aos resultados decorridos da participação num projeto de microcrédito, uma vez que o número de microempresas financiadas pelo Projeto é reduzido. No entanto, os resultados obtidos pelos participantes no Projeto podem ser uma pista de que a aposta em programas de microcrédito em São Tomé e Príncipe pode ter efeitos positivos. Apesar de

se dispor de poucos dados quantificados e de se contar com uma amostra pequena, o contributo deste trabalho passa por chamar à atenção de como um caso particular, ainda que embrionário, poderá inspirar ações futuras.

6. CONCLUSÃO

Este estudo partiu de uma revisão de literatura teórica e empírica sobre os fundamentos económicos que levaram ao surgimento do microcrédito, centrados na existência de problemas de informação assimétrica nos mercados de crédito formal, que contribuem para a exclusão das pessoas pobres desses mercados. Após clarificar quais as barreiras que levam a esta exclusão, a investigação prosseguiu no sentido de perceber de que forma o microcrédito as poderá ultrapassar; conclui-se que o microcrédito é eficaz na resolução dos problemas de informação imperfeita, pois substitui a necessidade de prestar garantias reais por um mecanismo de grupo.

Com esta revisão de literatura pretendeu-se igualmente analisar quais os impactos que podem resultar da participação em programas de microcrédito, tendo por base um conjunto lato de projetos. Conclui-se que a participação em programas de microcrédito pode ter impactos variados na vida das pessoas, contribuindo para a redução da pobreza das famílias, enquanto fenómeno multidimensional. Dos diversos impactos possíveis destacam-se, o aumento de rendimento e do consumo das famílias participantes, a diminuição da sua vulnerabilidade a choques externos, a melhoria dos níveis de escolaridade dos participantes e uma progressiva capacitação do género feminino.

Esta análise precede um estudo de caso de uma experiência embrionária de microcrédito em S. Tomé e Príncipe.

Apesar do carácter embrionário do projecto e do número de casos ser relativamente pequeno, a informação que foi possível recolher *in loco* detetou indícios suficientes de impactos positivos do microcrédito no bem estar dos seus beneficiários. É o caso dos aumentos no nível de rendimento dos participantes, que proporcionaram melhorias essencialmente na alimentação e na situação habitacional das famílias. Este projeto de microcrédito também permitiu que se gerassem resultados positivos ao nível da criação de emprego para pessoas desempregadas, nomeadamente mulheres; o impacto foi igualmente positivo no que respeita à melhoria de competências dos microempresários e ao aumento da sua auto-estima e motivação para continuar a desenvolver as atividades económicas. Importa referir o papel da Congregação das Irmãs Franciscanas Hospitaleiras da Imaculada Conceição,

enquanto mecanismo essencial para o funcionamento do projeto, ao contribuírem para a redução dos problemas de informação assimétrica, substituindo a necessidade de prestar garantias reais. Tal é possível graças ao conhecimento efetivo e experienciado da realidade social e económica da cidade e ao acompanhamento que as Irmãs fazem de cada caso e do grupo.

Como recomendações a retirar deste projecto, sugere-se que nos seus desenvolvimentos futuros seja acrescida a atenção prestada às mulheres não só porque são as principais vítimas do desemprego em S. Tomé, mas também porque são discriminadas as outros níveis. Deverá, também, ser incentivada a dedicação a tempo inteiro do microempresário ao seu projecto como forma de contribuir para o bom desempenho do mesmo. Para além disso, como garante de sustentabilidade, seria benéfico considerar a aplicação de uma taxa de juro sobre os empréstimos, que permita que o fundo mantenha o seu valor real e não seja desvalorizado pelas pressões inflacionistas que geralmente se sentem no país.

Finalmente, recomenda-se o robustecimento da estrutura de implementação do projecto de maneira a melhorar o acompanhamento dos microempresários em todas as fases de desenvolvimento do seu projecto, desde a conceção até à realização dos investimentos. O apelo ao trabalho voluntário qualificado como o que poderá ser proporcionado por organizações, como os Leigos para o Desenvolvimento, poderá reduzir os custos dessa estrutura que é essencial para o bom desempenho deste projecto.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

African Development Bank. 2010. **ADB Statistics Pocketbook, Volume XII**. Tunis, Tunisia: Statistics Department ADB.

African Development Bank. 2010. **Democratic Republic of Sao Tome and Principe – Interim Country Strategy Paper 2010-2011**. Disponível em <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Sao%20Tome%20and%20Principe%20-%20CSP%202010-2011%20doc.pdf>.

Ahlersten, K. 2008. **Microeconomics**. BookBoon. Disponível em <http://www.e-booksdirectory.com/details.php?ebook=3518>.

Ahlin, C & Townsend, R. 2007. Using repayment data to test across models of joint liability lending. **Economic Journal**, 117: F11-F51.

Ali-Hassan, H. 2005. *Theories used in Research – Agency Theory*. Disponível em <http://www.istheory.yorku.ca/agencytheory.htm> (2011/01/25; 16H 32M).

Allen, F., Otchere, I. & Senbert L. 2010. **African Financial Systems: a Review**. Working Paper N??, Wharton Financial Institutions Center, Wharton School, University of Pennsylvania,

Amin, S., Rai, A. & Topa, G. 2003. Does microcredit reach the poor the vulnerable? Evidence from northern Bangladesh. **Journal of Development Economics**, 70: 59-82.

Aramendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. 2000. Microfinance Beyond Group Lending. **The Economics of Transition** 8 (2): 401-420.

Aramendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. 2005. **The Economics of Microfinance**. Cambridge, MA: MIT Press.

Associação Nacional de Direito ao Crédito. 2010. *As origens e o Prof. Mouhammad Yunus*. Disponível em www.microcredito.com.pt (2010/12/30; 10H 15M).

Bajaj, V. 2011. Microlenders, Honored with Nobel are Stuggling. ***The New York Times***. January 5.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R. & Kinnan, C. 2009. ***The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation***. Cambridge, MA: MIT Poverty Action Lab.

Banerjee, A., Duflo, E., Chattopadhyay, R. & Shapiro, J. 2007. ***Targeting Efficiency: How well can we identify the poor?***. Working Paper Series No. 21, Institute for Financial Management and Research, Centre for Micro Finance.

Barclays & Economist Intelligence Unit. 2010. ***Banking for Billions***. Disponível em <http://www.newsroom.barclays.com/imagelibrary/downloadMedia.ashx?MediaDetailsID=5727>.

Barnes, C. & Keogh, E. 1999. ***An assessment of the Impact of Zambuko's Microenterprise Program in Zimbabwe: Baseline Findings***. Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS) paper, Management Systems International (MSI), Washington, D.C.

Basu, A., Blavy, R. & Yulek, M. 2004. ***Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries***. Working Paper No 174, International Monetary Fund.

Bayulgen, O. 2008. Muhammad Yunus, Grameen Bank and the Nobel Peace Prize: What Political Science Can Contribute to and Learn From the Study of Microcredit. ***International Studies Review***, 10: 525-547.

Besley, T. & Coate, S. 1995. Group lending, repayment incentives and social collateral. ***Journal of Development Economics***, 46: 1-18.

Brau, J. & Woller, G. 2004. Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature. ***Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures***, 9(1): 1-26.

Buckley, G. 1997. Microfinance in Africa: Is it Either the Problem or the Solution? ***World Development***, 25 (7): 1081-1093.

Carboni, B., Calderón, M., Garrido, S., Dayson, K. & Kickul, J. 2010. ***Handbook of Microcredit in Europe***. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

CGAP. 2011. *About Us, who we are*. Disponível em <http://www.cgap.org/p/site/c/aboutus/> (2011/02/03; 18H 00M).

Cheston, S., & Lisa, K. 2002. ***Empowering Women through Microfinance***. New York: UNIFEM disponível em <http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerment.pdf>.

Chowdhury, P. 2005. Group-lending: Sequential financing, lender monitoring and Joint liability. ***Journal of Development Economics***, 77: 415-439.

Copestake, J. 2002. Inequality and the Polarizing Impact of Microcredit: Evidence from Zambia's Copperbelt. ***Journal of International Development***, 14: 743-755.

Copestake, J., Bhalotra, S. & Johnson, S. 2001. Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study. ***The Journal of Development Studies***, 37 (4): 81-100.

Copestake, J., Dawson, P., Fanning, J.-P., McKay, A. & Wright-Revollo, K. 2005. Monitoring the Diversity of the Poverty Outreach and Impact of

Microfinance: A Comparison of Methods using Data from Peru. ***Development Policy Review***, 23 (6): 703-723.

Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. & Morduch, J. 2006. ***Financial Performance and outreach: a global analysis of lending microbanks***. Policy Research Working Paper Series No 3827, The World Bank.

Daley-Harris, S. 2009. ***State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009***. Disponível em www.microcreditsummit.org/uploads/.../SOCR2009_English.pdf.

Dowla, A. & Alamgir, D. 2003. From Microcredit to Microfinance: Evolution of Savings Products by MFI's in Bangladesh. ***Journal of International Development***, 15: 969-988.

Dunn, E. 1999. ***Microfinance Clients in Lima, Peru: Baseline Report for AIMS Core Impact Assessment***, AIMS paper. Washington, D.C: Management System International.

Farhan, N. 2009. ***São Tomé and Príncipe: Domestic Tax System and Tax Revenue Potential***, IMF Working Paper No 215, African Department, Washington, D.C.

Feigenberg, B., Field, E. & Pande, R. 2009. ***Do Social Interactions Facilitate Cooperative Behaviour? Evidence from a Group Lending Experiment in India***. Working Paper 16018, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Feigenberg, B., Field, E. & Pande, R. 2010. ***Building Social Capital through Microfinance***. Working Paper No. 16018, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Feigenberg, B., Field, E. & Pande, R. 2009. ***Do Social Interactions Facilitate Cooperative Behavior? Evidence from a Group Lending Experiment in***

India. HKS Working Paper No. 16018, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Fortunato, A. 2004. ***Lições de Economia do Crescimento e Desenvolvimento***. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Glaeser, E., Laibson, D. & Sacerdote, B. 2002. An Economic Approach to Social Capital, ***The Economic Journal***, 112: F437-F458.

Goetz, A. & Gupta, R. 1996. Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. ***World Development*** 24 (1): 45-63.

Gomez, R. & Santor, E. 2001. Membership has its privileges: the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers. ***Canadian Journal of Economics***, 34 (4): 934-966.

Gordon, D., Levitas, R., Pantazis, C., Patsios, D. , Payne, S., Townsend P., Adelman, L., Ashworth, K., Middleton, S., Bradshaw, J. & Williams J. 2000. ***Poverty and Social Exclusion in Britain***. York: Joseph Rowntree Foundation.

Grameen Bank. 2010. *About Us, History*. Disponível em www.grameen.com (2010/12/27; 16H 12M).

Grasmuck, S. & Espinal, R. 2000. Market Success or Female Autonomy? Income, Ideology, and Empowerment among Microentrepreneurs in the Dominican Republic, ***Gender and Society***, 14: 231-255.

Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. 2004. The role of Social Capital in Financial Development. ***American Economic Review***. 94 (3): 526-556.

Habib, Mohshin & Jubb, Christine. ***Can Microfinance Programs address social exclusion?*** 2010. Papers Being Presented at the 2010 AFAANZ

(Accounting and Finance Associations of Australia and New Zealand) Conference 2010 AFAANZ Conference 4-6 July, Christchurch, New Zealand.

Haley, B. & Morduch, J. 2002. ***Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction***. Working Paper No. 1014, New York University, Robert F. Wagner Graduate School of Public Services, New York, NY.

Harper, M. 2002. ***Promotion of Self Help Groups under the SHG Bank Linkage Programme in India***. Paper presented at the Seminar on SHG-bank Linkage Programme at New Delhi, Mumbai: MicroCredit Innovations Department, National Bank for Agriculture and Rural Development.

Hashemi, S., Schuler, S. & Riley, A. 1996. Rural Credit Programs and Woman's Empowerment in Bangladesh. ***World Development***, 24 (4): 635-653.

Hatch, J. 2004. ***A Brief Primer on FINCA***. Lecture at University of California, Berkeley Haas School of Business. Disponível em http://www.haas.berkeley.edu/haasglobal/events_microfinanceos.html (2011/02/03; 11H 25M).

Helms, Bridget. 2006. ***Access for all: Building Inclusive Financial Systems***. Washington, DC: The World Bank.

Hermes, N., & Lensink, R. 2007. The empirics of Microfinance: what do we know?. ***The Economic Journal***, 117: F1-F10.

Hossain, M. 1988. ***Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh***. Research Report No. 65., International Food Policy Research Institute (IFPRI) Washington, D.C.

Instituto Nacional de Estatística de São Tomé e Príncipe. 2006. ***São Tomé e Príncipe em números***. INESTP, S. Tomé.

International Monetary Fund. 2009. ***Democratic Republic of São Tomé and Príncipe: First Review Under the Three Year Arrangement Under the Poverty Reduction and Growth Facility***. IMF Country Report No. 09/106, Washington, D.C.

International Monetary Fund. 2009. ***Comunicado de Imprensa por ocasião da Conclusão da Missão do FMI à República Democrática de São Tomé e Príncipe***. IMF Comunicado de Imprensa No. 10/208, Washington, D.C.

International Monetary Fund. 2010. ***Democratic Republic of São Tomé and Príncipe: First Review Under the Three Year Arrangement Under the Extended Credit Facility Arrangement, and Request for Waivers of Performance Criteria***. IMF Country Report No. 10/100, Washington, D.C.

Ito, S. 2003. Microfinance and social capital: does social capital help create good practice? ***Development in Practice***, 13 (4): 322-332.

Johnson, S. 1998. Microfinance North and South: Contrasting Current Debates ***Journal of International Development***, 10: 799-809.

Kabeer, N. 1998. ***“Money Can’t Buy Me Love”: Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh***. IDS Discussion Paper No 363, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK.

Karlan, D. 2005. ***Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions***. Center Discussion Paper No. 909, Economic Growth Center, Yale University, New Haven.

Karlan, D. 2007. Social Connections and Group Banking. ***The Economic Journal***, 117: F52-F84.

Kiva. 2010. *About Microfinance*. Disponível em www.kiva.org (2010/12/30; 12H 20M).

Khandker, S. 1998. ***Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh***. New York, NY: Oxford University Press.

Lafourcade, A., Isern J., Mwangi, P. & Brown, M. 2005. ***Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa***. Microfinance Information eXchange (MIX).

Lahaye, E. 2009. *The evolution of the African microfinance sector*. Disponible en <http://microfinance.cgap.org/2009/02/12/the-evolution-of-the-african-microfinance-sector/> (2011/01/25; 11H19).

Littlefield, E., Morduch, J. & Hashemi, S. 2003. ***Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?*** FocusNote No. 24, Consulting Group to Assist the Poor (CGAP), Washington, D.C.

Maes, J. & Foose, L. 2006. Microfinance Services for Very Poor People: Promising Approaches from the Field. ***Microcreditsummit.org*** http://www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/6_MaesFoose.pdf.

Mallik, R. 2002. Implementing and evaluating microcredit in Bangladesh. ***Development in Practice***, 12 (2): 153-163.

Marr, A. 2002. Studying Groups Dynamics: An Alternative Analytical Framework for the Study of Microfinance Impacts on Poverty Reduction. ***Journal of International Development***, 14: 511-534.

Matin, I., Hulme, D. & Rutherford, S. Finance for the Poor: From Microcredit to Microfinancial Services. ***Journal of International Development***, 14: 273-294.

McGuire, P. B., & Conroy, J. D. 2000. The microfinance phenomenon. ***Asia-Pacific Review***, 7: 90-108.

Mendes, A. 2010. **Notas das aulas de Políticas Sociais e de Desenvolvimento Territorial**. Faculdade de Economia e Gestão, Universidade Católica Portuguesa, Porto

Microfinance Information Exchange (MIX) & Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). 2008. **Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2008**. Disponível em <http://www.themix.org/sites/default/files/2008%20Africa%20Microfinance%20Analysis%20and%20Benchmarking%20Report%20-%20English.pdf>.

MIX. 2011. *About MIX*. Disponível em <http://www.themix.org/about-mix/about-mix> (2011/02/04; 15H 17M).

Molla, R., Alam, M. & Wahid, N. 2008. Questioning Bangladesh's Microcredit. **Challenge**, 51: 113-121.

Morduch, J. 1999. The Microfinance Promise. **Journal of Economic Literature**, 37: 1569-1614.

Morduch, J. 2000. The Microfinance Schism. **World Development**, 28 (4): 617-629.

Mosley, P. & Rock, J. 2004. Microfinance, Labour Markets and Poverty in Africa: a study of six institutions. **Journal of International Development**, 16: 467-500.

Mushtaque, A., Chowdhury & Simanowitz, A. 2004. The Social Impacts of Microfinance. **Journal of International Development**, 16: 291-300.

Nader, Y. 2007. Microcredit and the socio-economic wellbeing of woman and their families in Cairo. **The Journal of Socio Economics**, 37: 644-656.

Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Veja & Rodriguez-Mesa, 2000. Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. **World Development**, 28 (2): 333-346.

Pearson, R. 1998. Microcredit Meets Social Exclusion: learning with difficulty from International Experience. *Journal of Development Economics*, 10: 811-822.

Piachaud, D. 2002. *Capital and the Determinants of Poverty and Social Exclusion*. Working Paper No. 60, Center for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, London.

Pitt, M., Khandker, S. R. & Cartwright, J. 2006. Empowering woman with microfinance: evidence from Bangladesh. *Economic Development and Cultural Change*, 54 (4): 791-831.

PNUD. 2010. *Relatório de Desenvolvimento Humano 2010*. New York, NY: PNUD.

Pratt, J. & Zeckhauser, R. 1991. *Principals and Agents: An Overview*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

Putman, R. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Robinson, M. 2001. *The Microfinance Revolution: Sustainable Banking for the Poor*. Washington, DC: The World Bank.

Rosenberg, R. 2010. *Does Microcredit Really Help Poor People?* FocusNote No 59, Consulting Group to Assist the Poor, Washington.

Sato, F. 2005. A teoria de agência no setor da saúde: o caso do relacionamento da Agência Nacional de Saúde Suplementar com operadoras de planos de assistência supletica no Brasil. *Revista de Administração Pública*, 41 (1): 49-62.

Schreiner, M. & Colombet, H. 2001. From Urban to Rural: Lessons for Microfinance from Argentina. *Development Policy Review*, 19 (3): 339-354.

Schreiner, M. 2002. Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of International Development*, 14: 591-03.

Schreiner, M. 2003. A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh. *Development Policy Review*, 21 (3): 357-382.

Sebstad, J. & Cohen, M. 2000. *Microfinance, Risk Management, and Poverty*. Assessing the Impact of Microentrepreneur Services (AIMS) paper, Management Systems International (MSI), Washington, D.C.

Selinger, E. 2008. Does Microcredit “Empower”? Reflections on the Grameen Bank Debate. *Human Studies: A Journal for Philosophy and the Human Sciences*, 31: 27-41.

Sen, A. 2000. *Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny*. *Social Development*. Working Paper No. 1. Office of Environment and Social Development, Asian Development Bank.

Snow, D. & Buss, T. 2001. Development and the Role of Microfinance. *Policy Studies Journal*, 29 (2): 296-307.

Steinberg, R. 2008. *Principal-Agent Theory and Nonprofit Accountability*. Working Paper No. 2008-03, Department of Economics, Indiana University, Purdue University, Indianapolis, IN.

Stephens, B. 2009. Trend Lines 2005 – 2007 MFI Benchmarks. *MicroBanking Bulletin*, Issue 18 (Spring): 27-73.

Stiglitz, Joseph. 1990. Peer Monitoring and Credit Markets. *World Bank Econ. Rev*, 4 (3) 351-366.

Stiglitz, Joseph. 2000. ***Economics of the Public Sector*** (3rd edition). New York: Norton.

Swain, R. B., Sanh, N. V., Tuan, V. V. 2008. Microfinance and Poverty Reduction in the Mekong Delta in Vietnam. ***African and Asia Studies***, 7: 191-215.

Swain, R. B. & Wallentin, F. Y. 2009. Does microfinance empower woman? Evidence from self-help groups in India. ***International Review of Applied Economics***, 23(5): 541-556.

Swope, T. 2010. Microfinance and Poverty Alleviation. ***Rollins Undergraduate Research Journal***, 2(1): article 9.

The Earth Institute, 2008. ***Guia do Investior para São Tomé e Príncipe***. Disponível em <http://www.vcc.columbia.edu/pubs/documents/SaoTome-sept11portu.pdf> (15/04/12;18H 25M).

United Nations. 2010. ***Millenium Development Goals***. Disponível em <http://www.un.org/millenniumgoals/> (19/12/10; 16H 40M).

Woller, G. 2002. From Market Failure to Marketing Failure: Market Orientation as the Key to Deep Outreach in Microfinance. ***Journal of International Development***, 14: 305-324.

Woolcock, M. & Narayan, D. 2000. Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. ***World Bank Observer***, 15(2): 225-249.

Vaessen, J., Leeuw, F., Bonilla, S., Lukach, R. & Bastiaensen, J. 2009. Protocol for synthetic reviwie of the impact of microcredit. ***Journal of Development Effectiveness***, 1(3): 285-294.

Varadharajan, S. 2004. Explaining Participation in Rotating Savings and Credit Associations (RoSCAs): Evidence from Indonesia. **Department of Economics, Cornell University**

Varian, H. 2006. **Intermediate Microeconomics: A Modern Approach** (7th edition). New York: Norton.

Vonderlack, R. & Schreiner, M. 2002. Women, Microfinance and Savings: lessons and proposals. **Development in Practice**, 12(5): 602-612.

Yunus, Muhammad. 2003. **O Banqueiro dos Pobres**. Difel

Zaman, H. 2000. **Assessing the Poverty and Vulnerability Impact of Micro-Credit in Bangladesh: A Case Study of BRAC**. Washington, D.C.: The World Bank.

8. APÊNDICE

Descrição dos acontecimentos – Fase I do Projeto

As áreas de negócio dos três projetos inicialmente apoiados foram:

- produção de moldes para madeira;
- costura;
- padaria;

e receberam, respetivamente:

- 10.000.000 de Dobras (408€)
- 8.000.000 de Dobras (326€)
- 10.000.000 de Dobras (408€).

Seguidamente, será apresentado cada um dos negócios que constitui a primeira fase de empréstimos, com o objetivo de conhecer a evolução dos mesmos e os impactos na vida dos microempresários que os detêm e gerem. A avaliação destes impactos é feita com base em três metodologias que se complementam no sentido de assegurar uma maior e melhor informação; são elas: recolha de informação através de observadores privilegiados (as Irmãs que atuam no terreno), entrevista direta e observação direta.

Negócio de Produção de Moldes para Madeira

O negócio de moldes para madeira foi levado a cabo pelo microempresário André que, aquando da concessão do empréstimo, exercia funções como Professor¹⁸ na Escola Básica de Neves e como empregado bancário em *part-time* (durante a tarde), no único balcão do Banco Comercial existente na cidade. Este acumular de funções é possível devido ao limitado número de horas que cada Professor trabalha (cerca de 3 horas por manhã). Apesar de André não poder ser considerado, no contexto são-tomense, como uma pessoa extremamente pobre, enfrenta sérias limitações para poder assegurar um nível de vida digno à sua família, uma vez que o salário dos Professores ronda as 800.000 Dobras (cerca de 32€) e um pão custa 2.000 Dobras (0,08€), aproximadamente o mesmo que em Portugal, onde os Professores ganham, em média, 25 vezes mais.

¹⁸ Em São Tomé, as habilitações mínimas para ser Professor do ensino básico são apenas o ensino secundário.

A oportunidade de participar no Projeto veio dar ainda mais uma resposta a esta necessidade de encontrar várias fontes de rendimento, que assegurem alguns recursos essenciais aos seus dois filhos e à sua esposa, que trabalha como cozinheira no lar de idosos do Projeto Integrado de Lembá.

Assim, a escolha deste empreendedor deveu-se à possibilidade de ajudar alguém que tinha capacidade de crescer, com alguma visão e proactividade, mas a quem faltavam ferramentas para expandir o negócio, já que recorrer a crédito bancário não se apresentava como uma hipótese. Tal deveu-se ao facto de, à data do Projeto, André contrair já um empréstimo e não desejar aumentar as suas obrigações para com instituições bancárias, pois as elevadas taxas de juro representariam um grande fardo e contribuiriam para um endividamento indesejado da sua família.

O Projeto aparece então como uma ocasião de alavancagem do pequeno negócio, ao qual André dedicava algum do seu tempo, há cerca de dois anos, e que consistia na construção de moldes para embelezar a madeira dos gradeamentos, rodapés, telhados e cercas das habitações. Convém referir que só na capital (a cerca de 30Km de Neves) era possível encontrar este serviço e que a grande maioria das casas são-tomenses são construídas em madeira, devido ao elevado preço do cimento e à abundância desta matéria-prima.

O negócio consistia então na elaboração de moldes e na sua utilização para marcar a madeira, a fim de proceder ao corte desta, moldá-la e obter os frisos para embelezamentos das habitações.

O acesso ao capital providenciado pelo Projeto permitiu a André adquirir matéria-prima no valor de 2.000.000 Dobras e tecnologia, na forma de três máquinas para cortar madeira, que totalizou um custo de 2.000.000 Dobras.

O fundo possibilitou igualmente a utilização de um mecanismo motivacional para aplicar sobre os dois aprendizes que trabalhavam *a priori* com André. De facto, a transição de aprendizes para colaboradores remunerados foi feita graças ao fundo, que permitiu estabelecer um sistema de pagamento que premiasse o esforço, ou seja, em função das peças produzidas. Esta foi também uma das razões que levou André a recorrer ao microcrédito, uma vez que assim poderia pagar um preço justo aos dois aprendizes, de 16 e 17 anos, que trabalhavam consigo (ambos seus cunhados). Este desejo de

recompensar os seus aprendizes deve-se ao facto de estes serem irmãos e terem sido abandonados pelo pai e passarem diversas carências ao dependerem apenas do rendimento da mãe.

Após recorrer ao microcrédito, os resultados imediatos foram muito positivos; nos dois primeiros meses (Agosto e Setembro) obteve altos níveis de lucro graças à elevada procura. Em média, por semana André vendia 20 peças de madeira a 75.000 Dobras a unidade, sendo que cada peça custava ao empresário entre 45.000 a 50.000 Dobras (40.000 a 45.000 Dobras de matéria prima e 5.000 Dobras de mão de obra). O lucro por peça rondava as 25.000 Dobras e, em média, por semana André somava um lucro de 150.000 Dobras, o que quer dizer que ao fim dos dois primeiros meses o microempresário terá acumulado cerca de 1.200.000 Dobras.

No entanto, a partir de final de Setembro de 2009, e contra todas as expectativas, o negócio começou a abrandar devido, essencialmente, à falta de tempo para dedicar ao mesmo. Todavia, tal deveu-se ao facto de André ter sido convidado a trabalhar no banco a tempo inteiro, graças ao seu espírito empreendedor e às suas capacidades organizacionais.

A ausência de uma gestão mais presente no negócio foi contribuindo também para um progressivo desinteresse e desmotivação por parte dos colaboradores, que em Outubro acabaram por abandonar o negócio. Para além destes fatores, o enfraquecimento agravou-se devido ao aparecimento de concorrência melhor localizada, em Neves.

A ação conjunta destes condicionantes acabou por levar a um total abandono do negócio mas, ainda assim, é possível identificar alguns impactos qualitativos positivos trazidos pelo Projeto. O próprio André revela que os lucros gerados pelo projeto se refletiram numa melhoria a nível de vestuário dos seus filhos e numa redução dos créditos à alimentação, que habitualmente começavam a ser feitos a meio do mês e que passaram a existir unicamente no final do mês. A possibilidade de remunerar os seus aprendizes aparece também como um resultado benéfico, na medida em que permitiu que estes aumentassem as suas possibilidades de consumo, tendo oportunidade de desfrutar de momentos lúdicos próprios da idade (ida à discoteca, ida ao café) aliviando a dependência face à mãe, que consegue apenas assegurar os gastos essenciais.

A evolução dos pagamentos do microempréstimo espelha o desenvolvimento do negócio. Inicialmente André era muito assíduo a depositar dinheiro na conta do Projeto, mesmo antes da data limite para o primeiro pagamento (3 meses após o recebimento do microcrédito). Os depósitos deixaram de ser tão frequentes a partir de Novembro de 2009 e, desde então, registaram-se apenas mais dois pagamentos em Abril e Outubro de 2010, no valor de 500.00 Dobras e 1.000.00 de Dobras.

Apesar do Projeto ter um fundo de reserva para responder a situações deste género, em que os negócios fracassam, André tem feito um esforço para pagar o seu crédito, uma vez que mantém relações estreitas ou familiares com a comunidade envolvida no Projeto, que o levam a empenhar-se em devolver o dinheiro, para que quem está em fila de espera não se veja privado de aceder ao fundo.

André lamenta a situação de se ver obrigado a abandonar um trabalho que lhe dava tanto gosto e que se veio a revelar tão lucrativo; de facto, hoje em dia todas as novas construções possuem estes frisos. Ainda assim, tal só veio a acontecer devido a um número de novas ocupações que lhe trouxeram maior rendimento e estabilidade, já que hoje em dia além de empregado no banco, André foi também convidado a integrar o Parlamento como deputado.

Negócio de Costura

A única mulher a participar na primeira fase do Projeto aplicou o capital recebido no seu negócio de costura, que mais tarde se veio a diversificar, ao incluir revenda de vestuário usado.

Num país onde não há produção industrial de roupa e onde a roupa acessível à maioria da população é importada e em segunda mão, a costura permanece um sector rentável graças ao reduzido preço dos tecidos e à elevada procura que é ainda reforçada pelas imposições institucionais de vestuário (é obrigatório, por exemplo, o uso de farda nas escolas).

Marlene viu neste Projeto uma oportunidade de progredir e utilizar as suas capacidades para aumentar o seu rendimento. De facto, Marlene já se dedica profissionalmente à costura há oito anos, trabalhando como costureira do atelier da Congregação mas, graças ao fundo recebido, pôde começar a ter o seu próprio negócio. A hipótese de recorrer a crédito bancário para dar início

ao seu negócio não foi considerada pela microempresária, pois via-se impossibilitada de oferecer as garantias exigidas pela entidade bancária, especificamente, não conseguia assegurar nenhum fiador, nem possuía bens passíveis de hipoteca.

O trabalho no atelier por conta da Unidade de Produção da Congregação ocupa apenas as manhãs de trabalho, tendo uma remuneração 800.000 Dobras. No entanto, durante a tarde as costureiras têm liberdade para utilizar todo o material (máquinas, linhas e botões) deste atelier para fazerem produção por conta própria. Foi neste contexto que Marlene decidiu aproveitar a oportunidade de aceder a um capital que impulsionaria o seu negócio e que traria um aumento de rendimento especialmente significativo, dada a baixa remuneração no atelier e o facto de Marlene ter uma filha ao seu cuidado, sem poder contar com o rendimento do marido, uma vez que o casal está separado.

Inicialmente, a empreendedora investiu 2.700.000 Dobras em cinco peças de tecido para produzir vestuário, que viria a ser vendido em roças¹⁹, por uma pessoa amiga a quem Marlene pagou uma pequena comissão de 100.000 Dobras. Para a produção do vestuário, a microempresária pôde contar com o apoio de um dos seus colegas do atelier que prontamente se disponibilizou a contribuir gratuitamente com a sua mão-de-obra, contudo Marlene retribuiu a ajuda, pagando 150.000 Dobras ao costureiro.

Após esta primeira fase bem sucedida, Marlene decidiu diversificar o negócio, aplicando os lucros das peças de vestuário costuradas em fardos de roupa em segunda mão. De facto, a fadiga física provocada pela intensiva prática de costura fê-la recorrer a outra forma de aumentar o seu rendimento. Assim, em Dezembro de 2009 comprou primeiramente um fardo de roupa em segunda mão pelo valor de 2.650.000 Dobras, que veio a revender em sua casa. Desde então, investiu em mais três fardos e numa peça de tecido.

Desde Agosto de 2009 que o negócio tem mantido um ritmo de crescimento equilibrado, na medida em que Marlene tem vindo a aumentar as margens de lucro, sem nunca ter deixado de investir. Dos resultados obtidos até hoje é notória a maior rentabilidade dos fardos.

¹⁹ As roças são as aldeias ou lugares que constituíam as unidades de produção coloniais de cacau e café. Hoje em dia a maioria das roças já não tem actividade produtiva e é apenas um aglomerado populacional.

Importa referir que dos 8.000.000 Dobras obtidos, apenas 4.000.000 foram investidos, pois o receio de incumprimento levou Marlene a atuar de forma muito preventiva, não utilizando na sua totalidade os recursos que lhe foram disponibilizados.

O dinamismo do negócio foi acompanhado pelo pagamento do empréstimo de forma regular e disciplinada. O pagamento começou em Dezembro, 3 meses após a concessão do empréstimo, sendo quase totalizado no prazo de 9 meses.

Desde o Verão de 2009, Marlene tem-se tornado cada vez mais proactiva e firme no seu trabalho, o que terá sido resultado de uma tomada de consciência das suas próprias capacidades de se afirmar como mulher independente e trabalhadora, numa sociedade onde o papel da mulher é ainda muito limitado às tarefas domésticas. Este reforço de confiança da microempresária acabou por se refletir no atelier de costura da CONFIC, onde foi nomeada pelos colegas como responsável pelo mesmo, graças à progressiva demonstração das suas capacidades. Para além disso, Marlene foi recentemente eleita para iniciar a coordenação de um projeto de costura em Santa Catarina, uma roça muito pobre na periferia de Neves.

O aumento de rendimento gerado pelo Projeto levou Marlene a ter mais condições para aumentar as suas possibilidades de consumo, dedicando tal consumo essencialmente à satisfação de necessidades da sua filha de 5 anos~, a nível de vestuário e de regalias típicas de uma criança (guloseimas, brinquedos). Para além disso, após o Projeto, Marlene começou a construir uma casa própria que está praticamente terminada.

Os tempos que se seguiram ao Projeto, e que coincidiram com a capacidade de Marlene em montar o seu próprio negócio, tornaram esta microempresária numa pessoa mais autónoma e confiante das suas capacidades. De facto, isso reflete-se no facto de Marlene se ter divorciado do marido com quem casara contra a sua vontade e na iniciativa da construção da sua própria casa.

Os planos da microempresária para aplicar os lucros obtidos até agora consistem na aquisição de uma máquina de costura própria para poder trabalhar em casa e aos fins de semana. Esta máquina irá custar cerca de

7.000.000 Dobras, o que justifica o comportamento de poupança adotado por Marlene.

Marlene permanece bastante motivada com o Projeto, na medida em que perspetiva uma possibilidade de recorrer novamente ao microcrédito para expandir o seu negócio.

Padaria

A padaria representa a única atividade envolvida na primeira fase do Projeto que é desenvolvida a tempo inteiro pelo microempresário e que representa a sua ocupação principal. Nelson, o microempresário proprietário do negócio explora a padaria, que outrora fora propriedade de seu pai, desde 2002 e nos últimos anos tem assistido a um crescimento significativo do negócio graças a uma extensão dos ramos de atividade.

A inclusão deste microempresário no Projeto justifica-se devido ao abrandamento que, à data, se sentia no seu negócio e devido igualmente às sinergias que tal inclusão produziria, pois pretendia-se que Nelson viesse a trabalhar em parceria com dois futuros microempresários. Para além disso, este microempresário mostrou, desde o início do seu negócio, muita vontade de crescer e de trabalhar com o objetivo de garantir à sua família um nível de vida digno, o que naturalmente pesou bastante na decisão de o envolver neste grupo.

O negócio de padaria, existindo *a priori*, encontra no acesso ao microcrédito um veículo para uma possível expansão. Nelson viu no Projeto a possibilidade de reanimar o seu negócio, aumentando as quantidades produzidas e diversificando a produção. De facto, a possibilidade de aceder a um fundo iria permitir, por um lado, aumentar a aquisição de farinha e a respetiva produção diária de pão, que tinha vindo a decair nos últimos dois anos. Por outro lado, Nelson não queria ficar limitado à produção de pão e com este fundo previa aproveitar da melhor forma o forno da padaria, iniciando a confeção de doces e bolos que seriam escoados pelo negócio de outros dois futuros microempresários – Vanderley e Idzar, o que acabou por não acontecer devido à impossibilidade destes encontrarem um espaço para tal.

Estes movimentos que se previa que viessem a ser gerados pelo acesso ao microcrédito poderiam igualmente ser esperados caso o microempresário

pudesse obter um crédito bancário para aplicar ao seu negócio. Na verdade, no início de 2009 Nelson tentou, nesse sentido, obter um empréstimo de 50.000.000 Dobras do Island Bank (único banco com uma filial em Neves), onde tem duas contas bancárias e apesar de ter oferecido um fiador e de ter muitos movimentos nas suas contas, o processo de aprovação do empréstimo arrastou-se durante bastante tempo, até que foi recusado. Depois disto, o microempresário sentiu-se um pouco desmotivado e com alguma desconfiança em relação ao banco, pelo que não voltou a tentar aceder ao crédito formal, já que fora excluído do mesmo sem uma justificação válida por parte do banco.

Nos tempos que precederam ao Projeto, a padaria tinha apenas capacidade de adquirir um saco de farinha diário com o qual produzia 750 pães e só após a venda deste pão havia liquidez para comprar mais farinha, já que esta estava muito cara devido à crise no trigo que se vivia então, provocada pelas cheias de 2008. O crédito permitiu que inicialmente fosse feito um investimento em treze sacos de farinha de 50Kg, o que aumentou a capacidade de produção da padaria que passou a confeccionar 1500 pães por dia, adicionando um saco de farinha à produção inicial. Este crescimento na produção levou à contratação de mais duas pessoas para amassar o pão, somando então um total de sete empregados.

Com os lucros gerados pelo aumento das vendas de pão, o microempresário decidiu adquirir, em Novembro de 2009, uma batedeira profissional que utilizaria tanto para a confeção de bolos, como para amassar o pão, libertando os trabalhadores desta função cansativa para se dedicarem apenas ao trabalho de enformar.

Apesar das expectativas iniciais de diversificar a produção não terem sido levadas a cabo pela impossibilidade de encontrar uma fonte de escoamento dos bolos, o negócio acabou por crescer e ganhar novos rumos através de uma proposta feita a Nelson à qual ele pôde responder graças ao dinamismo que se vivia na padaria. O aumento das receitas permitiu ao microempresário aceitar, em Março de 2010, a proposta da empresa Rosema de confeccionar e vender diariamente 120 refeições para os seus trabalhadores. Este trabalho para a empresa Rosema só pôde ser iniciado graças ao apoio que o negócio da padaria concedeu inicialmente à produção das refeições.

Atualmente, o negócio de Nelson emprega doze trabalhadores diretamente (um forneiro, quatro padeiros, um guarda, uma empregada de limpeza, três cozinheiras, um ajudante e um contabilista) a quem são pagos salários que vão desde 250.000 Dobras até 1.200.000 Dobras. Para além destes empregados, o microempresário pode contar com o escoamento de pão feito por palaês²⁰ que vendem o pão nas roças e na cidade, que recebem 12% das suas vendas. É notório o envolvimento de várias pessoas, que podem ter um emprego remunerado e estável graças ao bom funcionamento do negócio, no entanto, aqui serão apenas apresentados os impactos do sucesso do negócio na vida do microempresário.

A expansão promovida pelo Projeto levou Nelson a ser cada vez mais requisitado no seio da sua comunidade, devido à facilidade de contactos que foi criando no mundo dos negócios. Hoje em dia, o microempresário é conhecido entre todos pela sua proactividade, sendo um membro bastante ativo na sua comunidade, não só a nível de negócios, como também na dedicação às atividades pastorais.

Outro resultado interessante gerado pelo Projeto relaciona-se com o impacto a nível de educação. Em 2003, Nelson abandonou a escola, finalizando o 10º ano. Desde então, o interesse pelos estudos não tinha sido uma prioridade, até que no ano 2010/2011 letivo, sete anos depois, decidiu voltar à escola para terminar o ensino secundário, perspetivando continuar estudos para dar apoio ao seu negócio. Na verdade, o regresso à escola pretende ser o primeiro passo para alargar a sua formação na área de administração, uma vez que sente que lhe faltam algumas ferramentas para melhorar a gestão do seu negócio.

Para além das alterações a nível individual, é possível especificar frutos do Projeto no âmbito familiar, pois o próprio empresário reconhece que a prosperidade do seu negócio permitiu dar um apoio significativo ao seu agregado familiar, o que se reflete no início da construção de casa própria e numa melhoria significativa da alimentação, que se tornou mais variada e rica. Para além da facilidade em responder às necessidades materiais da sua

²⁰ As palaês são mulheres que vendem peixe e outros víveres, e se encarregam de vender uma determinada quantidade de pão da padaria de Nelson, na Cidade, em Santa Catarina ou em roças da zona e a quem Nelson paga uma percentagem dos pães vendidos.

família, o florescimento do negócio tem motivado um crescente acompanhamento dos seus dois filhos, para quem Nelson perspetiva cada vez mais um futuro, onde não haja impedimentos à possibilidade de estudar.

Descrição dos acontecimentos – Fase II do Projeto

A segunda fase do Projeto inicia-se aquando da concessão do microcrédito aos projetos em fila de espera, o que representa o início de um novo ciclo que só se torna possível graças ao progressivo cumprimento do pagamento pelos participantes iniciais.

Este período de novos microcréditos não permitiu abarcar todas as ideias de negócio, devido à limitação do fundo que ainda não se encontrava totalmente repostado e que, pela altura de novo financiamento totalizava 8.500.000 Dobras. Assim, em Dezembro de 2009 foi possível responder apenas a um microempresário em lista de espera. A oportunidade de incluir mais uma pessoa da lista de beneficiários só voltou a acontecer em Maio de 2010, quando o total dos pagamentos voltou a totalizar os 8.320.000 Dobras.

As áreas de negócio dos dois projetos apoiados ao longo desta segunda fase foram:

- revenda de cerveja;
- revenda de vestuário

e receberam, respetivamente:

- 8.000.000 de Dobras (326€)
- 7.000.000 de Dobras (285€).

Negócio de Revenda de cerveja

O primeiro microempresário, Vanderley, a ser incluído na segunda fase do Projeto planeava inicialmente constituir uma sociedade com Idzar a fim de criar uma pastelaria para escoar a produção da padaria de Nelson. Para além da limitação do fundo, esta terá sido outra razão por ter ficado em lista de espera, uma vez que aquando da primeira fase do Projeto ainda não tinha sido possível assegurar o espaço.

Perante a impossibilidade de encontrar um local de pastelaria, o negócio mudou de rumo, cingindo-se à revenda de cerveja. Importa referir que a única cerveja nacional é produzida em Neves, o que confere uma posição

privilegiada aos habitantes desta cidade, por terem um acesso facilitado à aquisição de cerveja, diretamente na fábrica, para revenda.

Vanderley aplicou a maioria do seu microcrédito, cerca de 5.500.000 Dobras na aquisição de grades de cerveja, cuja revenda deixaria a cargo de sua irmã, devido à impossibilidade de tempo do microempresário. Tal como André, Vanderley é Professor do ensino básico, o que o impede de se dedicar a tempo inteiro ao seu negócio e o que o impede igualmente de assegurar um rendimento suficiente à sua família.

A participação no Projeto, mesmo sem a possibilidade de criar a pastelaria, é então justificada como forma de assegurar uma nova fonte de rendimento que complemente o seu salário como Professor. Para além disto, a opção pelo negócio de cerveja foi feito como forma de otimizar a utilização dos recursos que possuía, *a priori*, pois já tinha um total de 28 grades que não podiam ser cheias devido à falta de capital disponível. Para aceder a este capital o microempresário ponderou a hipótese de recorrer ao crédito bancário, no entanto o facto de estar a preparar a construção da sua casa levou-o a recuar nesta possibilidade, pois receou aumentar as suas obrigações ao contrair um empréstimo o que levaria a que todos os meses fosse deduzida uma parte do seu salário para o amortizar, devido ao seu estatuto de Funcionário Público (a função pública tem alguma facilidade em obter crédito bancário, pois todos os funcionários públicos têm uma conta no banco que será deduzida mensalmente numa situação de empréstimo, minimizando o problema de risco moral).

Vanderly começou por encher as 28 grades duas vezes por mês, sendo que esta oferta era totalmente absorvida por compradores de grades a retalho, que posteriormente revendiam a cerveja unitariamente. Tal levava Vanderly a cobrar um preço por grade que era inferior ao preço que cobraria se vendesse a cerveja de forma unitária ao consumidor final. Neste sentido, Vanderly decidiu adquirir uma arca frigorífica em Agosto de 2010, para poder vender cerveja fresca à unidade a um preço superior àquele a que vende em grade, o que veio aumentar os seus lucros.

Os impactos do Projeto na vida do microempresário e da sua família são gerados pelo aumento de rendimento disponível que foi aplicado na construção de casa própria para o seu agregado familiar, no bairro onde vivem muitas das

famílias apoiadas pela Congregação. O alargamento das possibilidades de consumo permitiu também uma diminuição significativa dos créditos alimentares feitos ao longo do mês, que atualmente são praticamente inexistentes.

O microempresário continua muito motivado com o seu pequeno negócio e atualmente, ambiciona ter capacidade para adquirir mais 72 grades, para poder ter cada enchimento totalmente por sua conta, sem necessitar de captar interessados que perfaçam este número²¹.

Negócio de Revenda de vestuário

A motivação inicial deste microempresário, ao recorrer ao microcrédito, consistia na criação de uma pastelaria, em sociedade com Vanderley. No entanto, tal não foi possível, o que levou o negócio a mudar de rumo para a área do vestuário e apresenta-se como uma oportunidade de aumentar o rendimento do agregado familiar, constituído pelo filho e pela mulher de Idzar, Paulina (responsável pela gestão do negócio).

A concessão do microcrédito ao casal manteve-se, mesmo após confirmação da impossibilidade de seguir com a ideia inicial, uma vez que ambos demonstram espírito empreendedor e vontade de progredir. A esta vontade alia-se a necessidade de assegurar várias fontes de rendimento, devido aos limitados salários auferidos por ambos, pois Paulina recebe apenas 800.000 Dobras mensais ao trabalhar todas as manhãs como Empregada doméstica da Congregação, enquanto Idzar ao exercer funções de Administrativo do Projeto de Lembá, pode contar com 1.500.000 Dobras.

Esta necessidade é facilmente justificável, na medida em que apenas os gastos para alimentação do agregado familiar ultrapassam muitas vezes a soma do rendimento de ambos. De facto, a maioria do salário de Paulina é gasto poucos dias após o seu recebimento, pois é totalmente absorvido na compra de mercearias para cada mês. Foi possível saber que, em média, os gastos em arroz, feijão e farinha totalizam 500.000 Dobras, aos quais se somam cerca de 60.000 Dobras diários para adquirir peixe ou carne, alguns

²¹ O processo de compra na fábrica exige que o comprador possua à partida grades de cerveja (as garrafas de vidro) que enche na fábrica. A fábrica só enche conjuntos de 100 grades. Neste caso, o empresário precisa de juntar um grupo de interessados que tenham um total de 100 grades.

legumes e leite para o bebé. Constata-se que este gasto totaliza 2.300.000 Dobras, o que ultrapassa as disponibilidades do casal que se vêm obrigados a recorrer ao crédito de alimentos e que contam com o apoio da Congregação que muitas vezes adianta os salários de forma a garantir alguma liquidez a esta família.

O negócio inicialmente financiado pelo Projeto consistiu em revenda de roupa fornecida pela Congregação a um preço simbólico e que Paulina revendia com uma margem de lucro que rondava os 50%. Numa fase inicial, em Maio, foram investidas 1.500.000 Dobras em roupa que foram revendidas nas roças por uma senhora a quem Paulina pagou 200.000 Dobras, isto veio a gerar um lucro de 800.000 Dobras. Em Julho repetiu-se o investimento em vestuário no valor de 2.500.000 Dobras.

Devido a algumas dificuldades surgidas na segunda venda de roupa, em Agosto o casal decidiu alterar o rumo dos investimentos e despendeu 500.000 Dobras para poder salgar peixe para venda (300.000 em Peixe e 200.00 em sal), o que gerou um lucro de 250.00 Dobras. Para além disso, investiu também em 10 grades de cerveja (3.200.000 Dobras) aquando das festas da cidade, no final de Agosto, o que totalizou um lucro de 800.000 Dobras.

Desde Agosto que o negócio está estagnado e atualmente o casal planeia diversificar o negócio e investir a restante parte do montante numa arca frigorífica para poder produzir, conservar e vender gelados e iogurtes, pois são alimentos muito procurados num país com um clima tão quente.

Esta gestão do negócio reflete pouca ponderação, o que pode comprometer a sustentabilidade do mesmo. Assim, é aconselhável que estes microempresários definam o rumo do negócio para que possam maximizar as suas potencialidades.

Descrição dos acontecimentos – fase III do Projecto

Atualmente, o Projeto conta com a participação dos cinco microempresários anteriormente apresentados e prepara-se para responder às três pessoas que ficaram em lista de espera e que darão início a uma nova vaga de microcréditos. Nesta nova etapa serão apoiados negócios de:

- mercearia
- salga de peixe

- marcenaria

e receberão, respetivamente:

- 10.000.000 de Dobras (408€)
- 7.000.000 de Dobras (285€)
- 10.000.000 de Dobras (408€).

Tal como nos restantes casos, a seleção dos possíveis participantes no Projeto foi feita com recurso à interlocutora privilegiada no terreno, a Irmã Lúcia, que propôs estas três ideias, sendo que posteriormente seria feito um estudo da viabilidade das propostas pela equipa que viesse trabalhar no Projeto. Desta forma, essa foi uma das funções da equipa de estudantes voluntárias durante a estadia em Neves e concretizou-se numa aprovação das três propostas em lista de espera.

Para esta decisão contribuíram diversos fatores, entre os quais a pertinência e os planos do negócio, o perfil do microempresário e as suas necessidades. Estas justificações serão, seguidamente, apresentadas para cada um dos participantes.

Negócio de mercearia

O negócio de mercearia procurou no Projeto uma fonte de expansão, já que o microcrédito não veio apoiar a criação da mercearia, mas sim proporcionar um aumento dos seus lucros. De facto, o que acontecia era que Hortênsia, a microempresária envolvida neste negócio, via-se obrigada a recusar clientes no seu quiosque por não ter disponibilidade financeira para adquirir grandes quantidades de mercadoria. Com a liquidez gerada pelo acesso ao crédito, espera-se que haja possibilidade de adquirir mais quantidades dos produtos vendidos na mercearia e escoar toda a sua venda, respondendo à procura atual. Para além disso, esta liquidez permitirá também uma redução dos custos de transporte gerada pela diminuição das deslocações semanais à cidade para fazer compras, já que se torna possível aumentar a mercadoria adquirida por compra a grosso.

A integração de Hortênsia no Projeto deveu-se essencialmente às dificuldades que esta senhora tem de enfrentar diariamente, que a obrigam a pedir ajuda aos filhos mais velhos que já auferem os seus rendimentos. Hortênsia tem 50 anos e é mãe de dez filhos, dos quais quatro estão ao seu

cuidado e ainda em idade escolar, mas não contam com qualquer ajuda do pai. Para além dos quatro filhos, a microempresária dá apoio diário a três netos que fazem as refeições em casa da avó, o que totaliza um número diário de oito pessoas a fazer refeições em casa de Hortênsia.

A única fonte de rendimento desta participante provém do pequeno quiosque contíguo a sua casa, onde vende produtos de mercearia.

O negócio de mercearia desta microempresária não teve início com o Projeto; na verdade, Hortênsia possui a sua banca há cerca de dez anos e viu-se obrigada a criar o seu próprio emprego, devido ao encerramento da roça, onde trabalhou durante vinte anos na área de contabilidade. Esta experiência de trabalho administrativo é notória na forma como a microempresária organiza o seu negócio que, contrariamente aos outros participantes no Projeto, regista todas as compras que faz, os preços a que adquire os seus produtos e as margens de lucro que pratica. Esta forma metódica de gerir os *inputs* do seu negócio foi uma das razões que levou à aprovação desta ideia.

Para além disto, foi muito ponderada a situação de dependência financeira de Hortênsia em relação aos filhos mais velhos e a limitação de recursos para assegurar a satisfação das necessidades de seus filhos dependentes. Destas necessidades destacam-se o pagamento da propina, do material escolar e a alimentação diária que representa a fonte de maior absorção do rendimento da microempresária.

Finalmente, importa referir que a microempresária nunca pôs a hipótese de recorrer ao crédito bancário, pois tem receio de ter compromisso ao qual não possa responder e que possa vir a trazer futuros encargos para a sua família, especialmente para os seus filhos que dependem de Hortênsia e que não teriam possibilidade de responder à obrigação de um empréstimo bancário.

Negócio de salga de peixe

O negócio de salga de peixe foi apresentado por Nayr, uma jovem de 22 anos que não conta com qualquer tipo de subsídio nem outra fonte de rendimento que não seja o salário do marido. Este é o único recurso para responder às necessidades do agregado familiar - o casal e Mariana, uma bebé de poucos meses - e não ultrapassa 1.500.000 Dobras, o que leva a que haja uma grande necessidade de aumentar o rendimento familiar a fim de permitir

que as necessidades básicas da família sejam satisfeitas. De entre tais necessidades destacam-se as carências alimentares e de habitação. De facto, as despesas com a alimentação consomem a maior parte do salário do marido de Nays, o que impossibilita a família de ter um comportamento de poupança, o que, por sua vez, limita a possibilidade de perspetivar um futuro com melhorias, especificamente no que respeita à residência. Por conseguinte, a família vê-se impossibilitada de ter uma casa própria, habitando provisoriamente em casa de um familiar que emigrou.

Nays viu no Projeto a possibilidade de conseguir ter uma profissão remunerada, assegurando maior disponibilidade de recursos à sua família. A ambição de Nays em criar o seu próprio negócio surge, então, como uma ambição imposta pela necessidade de ter uma fonte de rendimento. De facto, Nays não é uma pessoa especialmente empreendedora nem com vontade de arriscar, apenas o faz para procurar melhorar o seu nível de vida. Esta falta de confiança, aliada à falta de garantias reais que poderia oferecer ao banco, nunca levou a futura microempresária a ponderar recorrer ao crédito formal para iniciar o seu negócio.

Com o recebimento do microcrédito, Nays iniciará o seu negócio de salga de peixe, que se apresenta particularmente pertinente num país onde o peixe abunda e onde as técnicas de conserva são ainda muito limitadas, pois o acesso a arcas frigoríficas é reduzido devido às sistemáticas falhas de energia. Assim, a venda de peixe salgado é bastante comum e conta com muita procura pelas camadas da população que não têm outra forma de conservar os alimentos. Para principiar o seu negócio, a microempresária terá de adquirir peixe, sal e alguns ativos para proceder à salga. Além disto, Nays poderá contar com a ajuda de uma amiga que salga peixe e que lhe dará alguma formação, ao mesmo tempo, a microempresária beneficiará de acesso facilitado à aquisição de peixe, pois a sua mãe trabalha neste ramo, gerindo uma pequena embarcação, o que poderá trazer resultados benéficos, pois facilita a aquisição da matéria prima de que necessita.

Um dos obstáculos que se coloca a este negócio é a sazonalidade da pesca de peixe apto para salga, no entanto, Nays equaciona responder a esta sazonalidade iniciando o fabrico de gelados para venda, graças ao apoio dos futuros lucros do negócio de peixe.

As expectativas de Nayr relativamente ao Projeto traduzem-se na oportunidade de ter uma ocupação remunerada que, ao ser exercida na sua residência, permitirá continuar a acompanhar a filha em casa, ao mesmo tempo que aumenta as possibilidades de consumo da família. A ampliação destas possibilidades traduzir-se-á num provável regresso à escola para terminar o 9º ano, que se viu obrigada a abandonar devido ao elevado custo que isso acarretava (transporte, propina). Para além disso, o rendimento gerado pelo negócio poderá abrir portas para a construção de uma casa própria, que é ainda uma realidade que se apresenta muito distante para esta família, devido à falta de poupanças.

Negócio de marcenaria

Adilson, o único homem a integrar a terceira fase do Projeto, é marceneiro há treze anos no negócio de marcenaria da família, que atualmente é propriedade do seu irmão mais velho que herdou a oficina. Ao longo destes anos, Adilson pôde não só contribuir para o progresso da marcenaria familiar, como teve a oportunidade de acumular um forte *know-how* nesta área de negócio.

O propósito deste microempresário ao participar no Projeto traduz-se na vontade de ser patrão de si próprio e de se tornar independente face ao irmão. Na verdade, o desejo de criar o seu próprio negócio deveu-se essencialmente à enorme exploração de que era vítima ao trabalhar na oficina da família, pois via-se obrigado a trabalhar dez horas por dia, devido à necessidade de acumular trabalhos extraordinários para aumentar o seu rendimento, uma vez que o seu salário não ultrapassava 1.000.000 Dobras.

O microcrédito aparece então como uma rampa de lançamento para iniciar um projeto autónomo do qual Adilson tem já um forte conhecimento e cuja área de negócio se apresenta muito favorável, pois a maioria do mobiliário comercializado em São Tomé é de produção local e as próprias habitações são maioritariamente construídas em madeira, cujas portas e janelas são feitas por marceneiros. Desta forma, o microempresário beneficia do facto dos produtos de marcenaria terem muita procura, ao mesmo tempo que pode já contar com um conjunto de clientes que conhecem o seu trabalho e que o requisitam.

Na tentativa de se emancipar como trabalhador por conta própria, Adilson tentou recorrer ao crédito bancário, escrevendo a sua carta de intenção ao único banco com uma filial em Neves e oferecendo um fiador. No entanto nunca obteve resposta do banco, o que provavelmente é sinónimo de uma rejeição do seu pedido de crédito, possivelmente devido à falta de garantias oferecidas pelo microempresário, já que Adilson e o seu agregado familiar não possuem ainda casa própria nem outro bem de valor significativo que não seja a casa que estão a construir.

Inicialmente, o microempresário investirá essencialmente em madeira, materiais (pregos, cola, verniz) e infraestruturas, pois terá de construir uma pequena marcenaria num terreno junto à sua futura casa. A construção do espaço só se torna possível graças ao acesso ao microcrédito, porque de outra forma Adilson não teria recursos para este primeiro investimento. Relativamente a empregados, poderá contar com a ajuda do irmão mais novo que trabalhará consigo no negócio e a quem Adilson pagará um salário de aproximadamente 500.000 Dobras. O microempresário perspectiva que a mudança de local de trabalho para uma zona onde há muitas casas em construção leve a um aumento da procura, principalmente daquilo que é produzido com maior rentabilidade: portas e janelas. Para além disso, Adilson prevê que a procura de móveis para casa se mantenha elevada, provavelmente para responder à explosão demográfica que se assiste.

Os maiores obstáculos que o negócio terá que enfrentar serão provocados pela escassez de matéria prima em determinadas épocas do ano e pela falha no pagamento por parte dos clientes após as encomendas serem entregues mas, como forma de responder a tais dificuldades, Adilson tentará ter sempre alguma madeira de reserva e fará entregas dos móveis apenas após o recebimento do pagamento.

Ao começar a trabalhar por conta própria o microempresário poderá gerir melhor o seu tempo, sem necessitar de trabalhar tantas horas por dia. Adilson está disposto a auferir um rendimento semelhante ao que tinha anteriormente, mas isto trar-lhe-á mais tempo livre o que possibilitará outros benefícios, tais como acompanhar mais de perto os seus dois filhos e frequentar à escola à noite, o que começou a fazer já este ano letivo, para terminar o 9º ano. As expectativas de terminar a construção da sua casa (iniciada em 2005) em

Dezembro do presente ano implicam que haja um avanço na construção da mesma que se espera que seja promovido pelo florescimento do negócio e pela maior disponibilidade de Adilson para acompanhar a obra.

O microempresário encontra-se bastante motivado com a sua emancipação como trabalhador por conta própria, pois tem um largo conhecimento do sector que é notório na forma como apresenta os seus planos de negócio para o futuro e reflete-se no entusiasmo de Adilson.

