



Instituto Superior  
de Ciências Sociais e Políticas  
UNIVERSIDADE DE LISBOA

U LISBOA

UNIVERSIDADE  
DE LISBOA

# **A função do microcrédito na Cooperação para o Desenvolvimento**

**Inês Filipa Rebocho Valério**

Professor Doutor Pedro Borges Graça

Dissertação para obtenção de grau de Mestre  
em Relações Internacionais

Lisboa

2014

VALORIZAMOS PESSOAS

**Nota sobre a ortografia:** Não só no cumprimento da legislação em vigor (Decreto 35 228 de 8 de Dezembro de 1945 com as alterações efectuadas pelo Decreto-Lei 32/73 de 6 de Fevereiro) como no uso do direito constitucional à resistência pacífica contra normas inconstitucionais, atentatórias de direitos e liberdades fundamentais (artigo 21º da Constituição da República Portuguesa), nos quais se enquadra a identidade cultural manifestada através da expressão escrita da Língua, o autor desta tese recusa e repudia o uso do chamado “Novo Acordo Ortográfico”.

*Aos meus Pais e ao António,  
a quem devo tudo o que sou  
e o que conquistei.*

## AGRADECIMENTOS

Um trabalho desta natureza nunca é individual. A verdade é que esta dissertação não poderia ter sido concretizada sem a ajuda preciosa de algumas pessoas, a quem é devido um profundo agradecimento.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao meu orientador, Professor Doutor Pedro Borges Graça, pelo incentivo e pela oportunidade de poder trabalhar a temática do microcrédito. Por toda a sua ajuda, orientação, compreensão e disponibilidade sem limites, demonstradas ao longo de todo este tempo.

Devo agradecer também à *Católica-MOVE*, em especial, à Carolina Perry da Câmara, Tomás Monteiro e Miguel Castel-Branco, pela disponibilidade e gentil partilha de informações, essencial para a realização deste trabalho.

Quero ainda agradecer aos meus pais, Maria e Luís Valério, por todo o carinho e apoio. Por acreditarem em mim e nas minhas decisões, sempre.

Aos meus familiares e aos grandes amigos por estarem sempre por perto e por me brindarem com palavras motivadoras ao longo deste trajecto. Foram ainda de extrema importância e utilidade os contributos de Aida Rosa, Dânia Rodrigues, Joana Barreto, Soraia Ferreira, Ana Martins e Ricardo Silva. Toda a minha gratidão pela amizade, interesse, dicas e sugestões, provocações, reflexões e bibliografia disponibilizada. Pelas conversas infundáveis e partilha de ideias.

Por último, mas não menos importante, um agradecimento muito especial ao António, pelo companheirismo, paciência e dedicação, apoio e constante palavra de incentivo nas alturas mais difíceis.

Sem o vosso apoio, a publicação desta dissertação não teria sido possível.

A todos, o meu mais profundo obrigada!

## RESUMO

A comunidade internacional está comprometida em redobrar esforços na luta contra a pobreza que, apesar de alguns progressos, continua a afectar uma população mundial que supera um bilião de pessoas. O microcrédito tem sido apontado como instrumento poderoso. Mas até que ponto pode ser uma solução sustentável?

A presente dissertação procura identificar a função do microcrédito na Cooperação para o Desenvolvimento, tendo por referência a actuação da *Católica-MOVE* na Ilha de Moçambique, ONG que disponibiliza microcrédito, formação e serviços de consultoria *pro bono*. Em 2012, a organização levou a cabo uma avaliação de impacto do projecto. A amostra incluía 30 empreendedores residentes na Ilha e a análise conclui que os microcréditos atribuídos geraram um aumento significativo no rendimento médio (4,3%) por cada empreendedor, além de estimular o importante hábito de poupança.

Considera-se que a função do microcrédito é, efectivamente, de intermediação financeira, com vista à empregabilidade, desenvolvimento económico e ao crescimento inclusivo. É também considerado uma importante política social, tendo em conta os benefícios sociais que dele poderão ocorrer. O aumento do rendimento e a tendência para a poupança podem garantir a satisfação das necessidades básicas dos empreendedores e suas famílias, e melhorar substancialmente as suas condições de vida.

**Palavras-chave:** Microcrédito; Microfinanças; Pobreza; Cooperação para o Desenvolvimento; *Católica-MOVE*; Moçambique.

## ABSTRACT

The international community is committed to redouble the efforts in the fight against poverty, which despite some progress continues to affect a world population that exceeds one billion people. Microcredit has been referred as a powerful tool. But how can this be a sustainable solution?

The following thesis aims to identify the role of microcredit in Development Cooperation, with the performance of *Católica-MOVE* in the Island of Mozambique as reference, an organization that provides microcredit, training and consultancy services *pro bono*. In 2012, the organization has carried out an impact evaluation of the project. The sample consisted of 30 entrepreneurs residing in the Island and the analysis concludes that the microcredits generated a significant increase in average income (4.3%) for every entrepreneur, besides stimulating the important habit of saving.

It is considered that the role of microcredit is in fact financial intermediation, with a view to employability, economic development and inclusive growth. It is also considered an important social policy, taking into account the social benefits that it may occur. The increase in average income and the tendency for savings can guarantee the satisfaction of the basic needs of entrepreneurs and their families, and substantially improve their living conditions.

**Keywords:** Microcredit; Microfinance; Poverty; Development Cooperation; *Católica-MOVE*; Mozambique.

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>2</b>
1. DEFINIÇÃO DO OBJECTO DE ESTUDO.....	3
1.1 OBJECTIVOS .....	5
1.2 HIPÓTESES .....	5
2. QUADRO METODOLÓGICO.....	6
3. ESTRUTURA .....	7
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>A GLOBALIZAÇÃO E O PROBLEMA DA POBREZA A NÍVEL MUNDIAL .....</b>	<b>8</b>
1. A OUTRA FACE DA GLOBALIZAÇÃO.....	11
2. O PROBLEMA DA POBREZA.....	14
2.1 CONCEITO DE POBREZA .....	14
2.2 A GLOBALIZAÇÃO DA POBREZA .....	17
2.3 A POBREZA EM ÁFRICA .....	20
2.3.1 AS PRINCIPAIS CAUSAS DE POBREZA .....	24
2.4 O MICROCRÉDITO ENQUANTO SOLUÇÃO PARA O PROBLEMA .....	29
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE COOPERAÇÃO PARA</b>	
<b>O DESENVOLVIMENTO .....</b>	<b>35</b>
1. O CONCEITO DE COOPERAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO.....	35
2. MICROCRÉDITO: DA ORIGEM DO CONCEITO À CRIAÇÃO DO	
GRAMEEN BANK.....	36
3. O QUADRO OPERACIONAL DO MICROCRÉDITO .....	42
3.1 INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO .....	45
3.1.1 DESENVOLVIMENTALISMO <i>VERSUS</i> MINIMALISMO .....	47
3.1.2 FINANCIAMENTO .....	48
3.2 A METODOLOGIA UTILIZADA.....	49
3.2.1 EMPRÉSTIMOS EM GRUPO.....	50
3.2.2 EMPRÉSTIMOS INDIVIDUAIS.....	52
3.2.3 AGENTE DE CRÉDITO.....	52
3.2.4 PAGAMENTOS E TAXAS DE JURO .....	53
4. FLUXO INTERNACIONAL .....	54

5.	IMPACTOS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO .....	58
5.1	NA REDUÇÃO DA POBREZA .....	59
5.2	NAS FALHAS DE MERCADO E DO ESTADO .....	61
5.3	NO SECTOR AGRICOLA .....	62
5.4	NA IGUALDADE DE GÉNERO, ACESSO À EDUCAÇÃO E CUIDADOS DE SAÚDE .....	63
5.5	NOS OBJECTIVOS DE DESENVOLVIMENTO DO MILÉNIO.....	67
6.	PRINCIPAIS CRÍTICAS .....	69
 <b>CAPÍTULO III</b>		
<b>A ORGANIZAÇÃO CATÓLICA-MOVE EM MOÇAMBIQUE..... 72</b>		
1.	AS MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE.....	72
1.1	O SISTEMA FINANCEIRO MOÇAMBICANO .....	76
1.1.1	EVOLUÇÃO DO SECTOR DAS MICROFINANÇAS.....	79
2.	<b>CATÓLICA-MOVE: UMA ABORDAGEM FOCADA NO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO .....</b>	<b>82</b>
2.1	MISSÃO, OBJECTIVOS E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL .....	83
2.2	PARCERIAS E <i>FUNDRAISING</i> .....	84
2.3	FRENTES DE ACTUAÇÃO .....	85
2.3.1	MICROCRÉDITO.....	86
2.3.1.1	POPULAÇÃO-ALVO.....	87
2.3.1.2	CONCESSÃO DO MICROCRÉDITO <i>MOVE</i> .....	89
2.3.2	FORMAÇÃO.....	91
2.3.3	SERVIÇOS DE CONSULTORIA <i>IN LOCO</i> .....	92
2.4	RECRUTAMENTO DOS FELLOWS.....	93
3.	A ACÇÃO NO TERRENO .....	95
3.1	PRIMEIROS OBSTÁCULOS .....	97
3.2	ANÁLISE DE IMPACTO.....	98
<b>CONCLUSÕES .....</b>		<b>105</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>		<b>110</b>
<b>ANEXOS .....</b>		<b>121</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1- INCIDÊNCIA DA POBREZA EXTREMA A NÍVEL MUNDIAL - POPULAÇÃO QUE VIVE COM 1,25 DÓLARES/DIA .....	19
FIGURA 2 - ALCANCE DO SECTOR DAS MICROFINANÇAS.....	29
FIGURA 3 - ABORDAGEM DESENVOLVIMENTISTA <i>VERSUS</i> MINIMALISTA.....	48
FIGURA 4 - MAPA DE MOÇAMBIQUE .....	73
FIGURA 5- ILUSTRAÇÃO GEOGRÁFICA DOS BALCÕES DE BANCOS COMERCIAIS E IMFS EM MOÇAMBIQUE .....	81
FIGURA 6 - ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA <i>CATÓLICA-MOVE</i> .....	84
FIGURA 7- AS TRÊS FRENTES DE ACTUAÇÃO DA <i>CATÓLICA-MOVE</i> .....	86
FIGURA 8 - AS CINCO ETAPAS DO PROCESSO DE SELECÇÃO DOS EMPREENDEDORES.....	88
FIGURA 9 – CICLO DE PROJECTO <i>CATÓLICA-MOVE</i> .....	89
FIGURA 10 - MODELO DE CONCESSÃO .....	91
FIGURA 11 - PROCESSO DE RECRUTAMENTO DOS VOLUNTÁRIOS.....	94

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - ACESSO AOS SERVIÇOS DE MICROFINANÇAS, POR REGIÃO .....	56
GRÁFICO 2 - GRAU DE ESCOLARIDADE DOS EMPREENDEDORES APOIADOS	

EM 2012 .....	96
GRÁFICOS 3 E 4 - LOCALIDADES ABRANGIDAS E IDADE (MÉDIA) DOS EMPREENDEDORES EM 2012.....	97
GRÁFICO 5 – TAXAS (GERAIS) DE CUMPRIMENTO E INCUMPRIMENTO PREVISTAS .....	98
GRÁFICO 6 - DISTRIBUIÇÃO DOS ENTREVISTADOS POR NÍVEL DE RENDIMENTO (% CUMULATIVA).....	101
GRÁFICO 7 - OPINIÃO DOS EMPREENDEDORES RELATIVAMENTE AO APOIO DA ORGANIZAÇÃO .....	101
GRÁFICO 8 - <i>RECORRERIA A UM NOVO MICROCRÉDITO?</i> .....	102
GRÁFICO 9 – SITUAÇÃO PROFISSIONAL ANTERIOR DOS EMPREENDEDORES E OBJECTIVO DO EMPRÉSTIMO EM 2012 .....	104

## ÍNDICE DE TABELAS

TABELA 1 - OS OITO OBJECTIVOS DE DESENVOLVIMENTO DO MILÉNIO .....	13
TABELA 2 - OS TRÊS GRAUS DISTINTOS DE POBREZA .....	16
TABELA 3 - PERCENTAGEM DE POPULAÇÃO A VIVER COM 1,25 DÓLARES/DIA, POR REGIÃO, ENTRE 1981 E 2010 .....	19
TABELA 4 - CATEGORIZAÇÃO DA POBREZA EM ÁFRICA .....	23
TABELA 5- SEIS TIPOS DE CAPITAL DE QUE AS POPULAÇÕES MAIS CARECEM .....	27

TABELA 6 - CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO - SÍNTESE .....	44
TABELA 7 - PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS A SEREM SEGUIDOS PELAS INSTITUIÇÕES.....	49
TABELA 8 - DIVISÃO DOS DADOS DE MICROFINANÇAS POR REGIÃO, EM 2010 .....	55
TABELA 9 - IMPACTO SOCIAL DO <i>UNDP MICRO-FINANCE PROGRAMME</i> EM KADUNA STATE, NIGÉRIA .....	62
TABELA 10 - O MICROCRÉDITO ENQUANTO ESTRATÉGIA NA CONCRETIZAÇÃO DOS ODMs .....	68
TABELA 11 - INCIDÊNCIA DA POBREZA E DESIGUALDADE, DE 1996 A 2009.....	74
TABELA 12 - DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO A SUA DIMENSÃO .....	75
TABELA 13 - EVOLUÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO MOÇAMBICANO (1987-2004).....	77
TABELA 14 - DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DE AGÊNCIAS BANCÁRIAS .....	77
TABELA 15 - ALGUMAS MODALIDADES DE EMPRÉSTIMO INFORMAIS EM MOÇAMBIQUE .....	79
TABELA 16 - CRITÉRIOS <i>CATÓLICA-MOVE</i> PARA AVALIAÇÃO DE IMPACTO .....	100
TABELA 17 - IMPACTO SOCIAL: ACESSO A REDES MOSQUITEIRAS PARA PREVENÇÃO DA MALÁRIA.....	103

## LISTA DE ACRÓNIMOS

- ACIDI** – Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural
- AECID** – Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo
- AFD** – Agence Française de Développement
- AMODER** – Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural
- AMOZ** – Associação dos Amigos da Ilha de Moçambique
- ANDC** – Associação Nacional de Direito ao Crédito
- APETUR** – Associação dos Pequenos Empresários de Hotelaria e Turismo da Ilha de Moçambique
- BAD** – Banco Africano de Desenvolvimento
- BCI** – Banco Comercial e de Investimento
- BIM** – Banco Internacional de Moçambique
- BISTP** – Banco Internacional de São Tomé e Príncipe
- BRAC** – Bangladesh Rural Advancement Committe
- BRI** – Bank Rakyat Indonesia
- CLSBE** – Católica Lisbon School of Business and Economics
- COO** – Chief Operating Officer
- DANIDA** – Danish International Development Agency
- EAPN** – European Anti Poverty Network / Rede Europeia Anti-Pobreza
- EPIM** – Escola Profissional da Ilha de Moçambique
- FAO** – Food and Agriculture Organization of the United Nations
- FARE** – Fundo de Apoio à Reabilitação Económica
- FINCA** – Foundation for International Community Assistance
- FMI** – Fundo Monetário Internacional
- GGS** – Grameen Generalized System
- GMAT** – General Management Admission Test
- IDE** – Investimento Directo Estrangeiro
- IDH** – Índice de Desenvolvimento Humano

**IFAD** – International Fund for Agricultural Development

**IMF(s)** – Instituição de Microfinanças

**IRAM** – Institut de Recherche et d’Application des Méthodes de Développement

**MERCOSUL** – Mercado Comum do Sul

**NAFTA** – North American Free Trade Agreement

**ODM** – Objectivos de Desenvolvimento do Milénio

**OMC** – Organização Mundial do Comércio

**ONG(s)** – Organização Não Governamental

**ONU** – Organização das Nações Unidas

**PAE** – Programas de Ajustamento Estrutural

**PALOP** – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

**PARP** – Plano de Acção para a Redução da Pobreza

**PCR** – Poupança e Crédito rotativo

**PIB** – Produto Interno Bruto

**PME(s)** – Pequenas e médias empresas

**PNUD** – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

**PRODEM** – Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Microempresa

**RCT** – Randomized Controlled Trial

**SIDA** – Síndrome de Imunodeficiência Adquirida

**UNAIDS** – United Nations Programme on HIV/AIDS

**UNICEF** – United Nations Children's Fund

**USAID** – United States Agency for International Development

**VIH** – Vírus da Imunodeficiência Humana

*Give a man a fish, and you feed him for a day.  
Teach a man to fish, and you feed him for a lifetime.*

**Provérbio Chinês**

## INTRODUÇÃO

O novo quadro das Relações Internacionais, dinamizado pelo fenómeno da Globalização, trouxe novos temas para a ordem do dia, com implicações também para as políticas de Cooperação para o Desenvolvimento.

A pobreza continua a ser um dos fenómenos estruturais mais frequentes nas sociedades. Nas últimas décadas tornou-se um dos termos de discussão que mais tem vindo a preocupar governantes, académicos, organismos internacionais e técnicos de desenvolvimento que procuram minimizar a situação no terreno, uma vez considerada factor de instabilidade social e ameaça para a paz e segurança mundiais.

O economista Jeffrey Sachs (2006) relembra, no entanto, que

“Os Estados Unidos lançaram uma guerra ao terrorismo, mas negligenciaram as causas mais profundas da instabilidade global. Os 450 000 milhões de dólares que o país irá gastar este ano em despesas militares nunca comprarão a paz se se continuar a gastar [...] apenas 15 000 milhões [...] para tratar da situação dos pobres entre os pobres do mundo, aqueles cujas sociedades estão desestabilizadas pela pobreza extrema e assim se tornam santuários de agitação, violência e mesmo terrorismo global” (p. 29-30).

Curiosamente, também o sistema financeiro tradicional acaba por restringir o acesso a determinados serviços às populações de baixo rendimento. A intervenção pública, por intermédio de bancos comerciais, acaba por não resolver o problema, tanto em questões de alcance como de eficiência.

O microcrédito, vertente do sector das microfinanças, é entendido como alternativa e importante ferramenta de desenvolvimento económico e erradicação da pobreza.

As instituições de microcrédito, ao disponibilizar empréstimos a populações vulneráveis e excluídas pelo crédito tradicional, e recorrendo a estratégias descentralizadas, permitem a obtenção de financiamento adequado para a criação dos seus negócios, em busca de uma melhoria nos seus padrões de vida.

Este conceito, tal como hoje o conhecemos, foi criado no final dos anos 70 do século XX por Muhammad Yunus, economista galardoado com o Prémio Nobel da Paz em 2006, juntamente com o Grameen Bank, que ajudou a fundar em 1983. Foram pioneiros na fundação de um sistema bancário baseado no mutualismo, participação, criatividade e confiança, concedendo empréstimos aos mais pobres dos pobres.

A filosofia do Grameen Bank está a ser seguida por mais de quatrocentas instituições na América Latina, África, Ásia, Europa e Estados Unidos da América, com base nas inovações que introduziu, no que diz respeito a práticas bancárias, direitos humanos e cooperação político-económica internacional.

Mas até que ponto pode ser uma solução sustentável? Conseguirá este conceito criar as condições necessárias para que as populações possam sair de uma situação de pobreza e exclusão socioeconómica? Na perspectiva das Relações Internacionais, qual é a função do microcrédito na Cooperação para o Desenvolvimento?

Esta será a pergunta de partida da presente dissertação. Procura-se conhecer, a partir de uma abordagem sistemática, o papel do microcrédito como instrumento de desenvolvimento e combate à pobreza. A título de exemplo, será apresentada a actividade da *Católica-MOVE* em Moçambique, ONG portuguesa que acredita no empreendedorismo como forma de combater a pobreza.

## 1. DEFINIÇÃO DO OBJECTO DE ESTUDO

A escolha da temática deve-se essencialmente ao facto de estar relacionada com um dos problemas mais significativos na comunidade internacional: a pobreza, factor de instabilidade e obstáculo ao desenvolvimento, que impede o exercício dos direitos humanos e, provavelmente, a mais séria ameaça à paz e segurança mundiais<sup>1</sup>.

A pobreza extrema e a fome crónica (à qual está normalmente associada) são frequentemente a causa de distúrbios sociais - *“racial or religious disgruntlement only lights the fuse”* (Malik, 2008, p. 559) - tornando o desenvolvimento ainda mais difícil de alcançar: a

---

<sup>1</sup> *“Even more dangerous than terrorism, religious fundamentalism, ethnic hatred, political rivalries, or any of the other forces that are often cited as promoting violence and war”* (Yunus, 2007a, p. 105).

primeira conduz à subnutrição e à doença, o que reduz o rendimento e a produtividade económica; estes, uma vez reduzidos, exacerbam a pobreza e a fome.

Esta “armadilha” da pobreza acaba por causar impacto a nível macroeconómico. Sem actividade económica e uma base tributária, os governos não conseguem investir na sua população e estabelecer relações internacionais económicas e de cooperação com outros países, para além do facto de os investidores estrangeiros recearem quaisquer compromissos financeiros. Ainda nas palavras de Yunus (2007a):

“Poverty doesn’t only condemn humans to lives of difficulty and unhappiness; it can expose them to life-threatening dangers. [...] Leads to hopelessness, which provokes people to desperate acts. [...] Also creates economic refugees, leading to clashes between populations. [...] Nations whose people are brutalized by poverty find it easy to resort to war” (p. 104-105).

Nesta conjuntura é relevante analisar o microcrédito como instrumento capaz de promover o desenvolvimento sustentável e avançar na construção do caminho rumo à efectividade dos direitos humanos. Não terá sido por acaso que o economista e a instituição a que deu origem foram premiados com o Prémio Nobel da Paz, e não com o Nobel de Economia. “*By lifting people out of poverty, microcredit is a long-term force*” (Yunus, 2007a, p. 105) e um importante pré-requisito para estabelecer uma paz duradoura (Hermes e Lensink, 2007).

Como referência no presente estudo está o programa de microcrédito da *Católica-MOVE*<sup>2</sup> em Moçambique. Recorde-se que o país continua a debater-se com graves carências sociais. Apesar de a economia ter conseguido registar nos últimos anos ritmos de crescimento elevados, mais de metade da população moçambicana vive em pobreza.

Do ponto de vista académico, a pesquisa torna-se relevante a nível social, económico e global, na medida em que os resultados podem contribuir para a aquisição geral de uma percepção exacta de como é concebido o microcrédito e qual é a sua importância e eficácia no

---

<sup>2</sup> Fundada em 2009. Será interessante ver até que ponto uma instituição no terreno consegue obter impactos significativos em pouco tempo.

combate à pobreza, no próprio desenvolvimento dos países e, ainda, na globalização dos direitos económicos e sociais. Uma avaliação dos impactos pode ainda fornecer importantes conclusões e recomendações para o aperfeiçoamento da oferta actual.

## 1.1 OBJECTIVOS

Pretende-se apresentar uma contribuição original para a literatura sobre o sector microfinanceiro, ao indicar a natureza e magnitude dos benefícios resultantes de um programa de microcrédito num país em desenvolvimento.

Como objectivo geral, procura-se identificar a função do microcrédito, no âmbito da Cooperação para o Desenvolvimento, nomeadamente no combate à pobreza, tomando a actuação da *Católica-MOVE* em Moçambique como referência.

Considerando a problemática do objecto de estudo e o objectivo geral, pretende-se ainda alcançar os seguintes objectivos específicos:

- (i) Analisar o problema da pobreza a nível mundial;
- (ii) Identificar o quadro operacional do microcrédito, enquanto instrumento de Cooperação para o Desenvolvimento;
- (iii) Analisar a importância e o papel das ONGs que financiam o empreendedorismo;
- (iv) Identificar impactos, principais vantagens e desvantagens do microcrédito entre as populações empreendedoras;
- (v) Caracterizar o sector microfinanceiro em Moçambique;
- (vi) Avaliar as acções da ONG *Católica-MOVE* em Moçambique, entre 2009 e 2012;

## 1.2 HIPÓTESES

Hipóteses a verificar no desenvolvimento da dissertação:

Hipótese 1: No âmbito da Cooperação para o Desenvolvimento, os programas de microcrédito desempenham uma importante função de intermediação financeira, criando impacto junto das populações beneficiárias. Através da criação de negócio/emprego e aumento de rendimentos, além da expansão da economia local, as suas condições de vida podem vir a ser melhoradas e a sua situação de pobreza reduzida e/ou erradicada.

Hipótese 2: Os programas de microcrédito não produzem qualquer impacto junto das populações e não reduzem os níveis de pobreza, acabando por agravar ainda mais a sua situação de vulnerabilidade social e económica.

## **2. QUADRO METODOLÓGICO**

Para o desenvolvimento da dissertação recorreu-se à pesquisa/revisão sistemática e análise qualitativa, de base documental.

Foi realizada uma revisão da literatura para enquadramento, formulação de conceitos e análise crítica de argumentos, partindo de um levantamento bibliográfico, pesquisa de documentos oficiais, artigos de imprensa escrita e digital, dados disponibilizados (via Internet) por organismos internacionais e governamentais (*e.g.* Banco Mundial, ONU e Banco de Moçambique), entre outros tipos de informação considerados relevantes para a realização deste estudo. De notar, no entanto, que a revisão da literatura foi efectuada de modo progressivo ao longo da dissertação, conforme a necessidade de evolução da investigação e análise.

Após a recolha de informação necessária à fundamentação teórica, seguiu-se um breve estudo sobre a *Católica-MOVE* e o seu modelo de microempréstimo aplicado em Moçambique. Não tendo sido possível uma deslocação ao terreno para acompanhamento e realização de questionários presenciais aos beneficiários do projecto (de modo a enriquecer o estudo sobre a matéria), os dados que aqui se apresentam foram reunidos a partir de dois relatórios anuais disponibilizados pela organização.

Foi também realizada uma entrevista presencial a Carolina Perry da Câmara, *Chief Operating Officer* da *Católica-MOVE*, bem como um questionário *online* a Tomás Monteiro (antigo voluntário da ONG em Moçambique), entre os meses de Outubro e Novembro de

2013. Tanto a entrevista como o questionário são considerados informações complementares para o presente estudo.

### **3. ESTRUTURA**

Para compreender o microcrédito como instrumento financeiro alternativo é necessário analisar o contexto no qual este se enquadra.

No Capítulo I é referido o fenómeno da Globalização, destacando-se a pobreza como problema social, a nível global. Além das estatísticas mundiais, será abordado o seu conceito, de natureza multidimensional. Por ter sido proposto um estudo de uma ONG em Moçambique, destaca-se a situação de pobreza em África, sendo identificadas algumas das causas mais comuns do fenómeno. Segue-se uma breve apresentação do microcrédito como alternativa para as populações mais vulneráveis e, conseqüentemente, possível solução no combate à pobreza.

O Capítulo II analisa de forma mais intensa este instrumento. Recorda-se o conceito, desde a sua origem à criação do Banco Grameen. A atribuição de microempréstimos está presente nas sociedades modernas desde há cinco séculos, mas é a experiência de Yunus que dá origem ao conceito que hoje em dia nos é comum. No ponto seguinte, identifica-se o quadro operacional do microcrédito, bem como o seu fluxo internacional e impactos verificados e defendidos por alguns dos autores que formam a literatura económica sobre o sector das microfinanças. Por fim, porque nem só de argumentos positivos vive o sector, são enunciadas algumas teorias contraditórias e críticas mais comuns aos programas de microcrédito.

No Capítulo III será abordada a experiência da *Católica-MOVE* em Moçambique, dedicando um primeiro ponto ao contexto sócio-económico, sistema bancário e sector das microfinanças do país. Analisa-se depois a entidade, desde a sua fundação, estrutura organizacional e principais frentes de actuação, à metodologia e processo de concessão do microcrédito aplicados. Num último ponto, será feita uma análise dos impactos verificados junto da comunidade moçambicana.

Por último, serão apresentadas as conclusões que poderão ser tiradas do presente estudo, bem como algumas recomendações.

## CAPÍTULO I

### **A GLOBALIZAÇÃO E O PROBLEMA DA POBREZA A NÍVEL MUNDIAL**

O fenómeno da Globalização tem vindo a influenciar o mundo profundamente. De carácter pluridimensional, introduziu mudanças na vertente económica, política e sociocultural, desafiando, indubitavelmente, os modos existentes de vida humana.

Desde o final da Guerra Fria que estamos perante uma nova era, caracterizada por uma crescente interligação entre as sociedades, possibilitada pela evolução científico-tecnológica e a existência de meios de comunicação em tempo real e transportes mais baratos e rápidos que nunca<sup>3</sup>.

Na vertente económica, *Globalização* significa a integração da economia mundial (Gilpin e Gilpin, 2001, *apud* Costa, 2010), maior circulação de bens, serviços, capital e mão-de-obra, numa lógica transfronteiriça.

Assiste-se ainda à emergência de novas economias industrializadas, como a China e a Índia, espaços económicos (*e.g.* MERCOSUL e NAFTA), e empresas transnacionais, cujo papel e imponência tendem a ser reforçados<sup>4</sup>: *“These corporations are important decision making institutions and their activities and interests may form an important element of the global game. Such non state actors can counteract the plans of national governments”* (Van Bergeijk e Moons, 2009, p. 47).

Uma economia mundial também baseada em sociedades privadas e transnacionais, de acordo com Hobsbawm (2008). Harold James (2009, p. 6) refere, no entanto, um certo “obituário” da globalização financeira, uma vez que, historicamente, este é um fenómeno cíclico e *“vulnerável a terríveis e penosas repercussões”*. Como grande parte da recente globalização foi motivada por fluxos financeiros, a derrocada financeira em si é um sério revés.

No âmbito político, verificam-se desafios à soberania do Estado (centro do poder político e económico) e uma interdependência estrutural das Relações Internacionais.

Na entrada do novo milénio, deparamo-nos com o Estado Soberano em crise, por contrapartida à criação de uma “sociedade civil global”. Despede-se, de acordo com Adriano

---

<sup>3</sup> Autores como Dan (2006) consideram, no entanto, que as raízes do processo terão sido lançadas, no mínimo, cinco séculos atrás. Existe, porém, como em quase tudo o que diz respeito à História, grande controvérsia em estabelecer uma periodicidade exacta.

<sup>4</sup> As empresas transnacionais representavam, no início do novo milénio, cerca de 30% do PIB mundial, 70% do comércio e 80% dos investimentos internacionais (Costa, 2010).

Moreira (1999a, p. 19-20) “*de competências pelas cúpulas a favor de órgãos responsáveis de diálogo, de cooperação e de decisão, integrando-se em grandes espaços como a União Europeia [...], substituindo os actos de autoridade pelo diálogo*”. Além do enfraquecimento da legitimidade do Estado (soberano, não o nacional), *Globalização* é sinónimo de maior interdependência entre Estados. Trata-se da emergência do mundo como espaço social partilhado e a *desterritorialização* da actividade política, económica e social (Baylis *et al*, 2008).

À medida que a Globalização acontece, também o reconhecimento de problemas transnacionais requer uma regulamentação global. O âmbito de cooperação é cada vez mais alargado, o que se reflecte no aumento de *regimes internacionais*<sup>5</sup> – porque novas formas de cooperação levam à criação de novos tratados e costumes internacionais.

O fim da Guerra Fria lançou ainda as organizações internacionais para o centro das atenções. Instituições como a Organização das Nações Unidas (ONU) e a Organização Mundial do Comércio (OMC) tornaram-se importantes actores das Relações Internacionais, intervindo e reavivando o debate sobre a necessidade da cooperação entre os Estados, no que diz respeito a assuntos políticos, económicos e sociais (dado o aumento da preocupação com a segurança e a prosperidade mundiais). Para Adriano Moreira, devemos serviços inestimáveis às agências especializadas e “*o mundo teria um passivo*<sup>6</sup> *mais severo se não tivessem existido e agido*” (1999a, p. 18).

Também as Organizações Não Governamentais (ONGs) assumem um papel na construção de uma cidadania transnacional que não pode ser ignorado. Estes organismos, sem fins lucrativos, mas de estatuto próprio e reconhecidos pelas Nações Unidas (entre outras instâncias internacionais), defendem e promovem valores de diversa índole, e acusam a falta de meios ou métodos para reforçar a efectiva vigência dos direitos humanos juridicamente reconhecidos (Moreira, 1999a).

Crescem em número e importância, tendo hoje uma omnipresença, capacidade de mobilização e poder de influência sobre a opinião pública internacional, tornando-se incontornáveis na definição de algumas políticas.

---

<sup>5</sup> De acordo com Stephen Krasner, um conjunto de “*princípios, normas, regras e procedimentos decisórios, implícitos ou explícitos, em torno dos quais convergem as expectativas dos actores sobre uma determinada área das relações internacionais*” (apud Santos, 2009, p. 95).

<sup>6</sup> Refere-se à *soma dos efeitos dos nossos erros*, ou as deficiências globais do desenvolvimento humano e da segurança (Moreira, 1999a).

São, no entanto, alvo de críticas, sobretudo em relação à sua tendência, quase geral, para responder apenas perante os doadores que financiam as suas operações<sup>7</sup>.

Outros actores não-estatais desempenham papéis centrais no desenrolar dos acontecimentos, caso evidente dos grupos terroristas que ocupam cada vez mais a agenda mediática, obrigando, por vezes, a reequacionar princípios e estratégias.

De acordo com Adriano Moreira (1999b), estamos perante o fenómeno da complexidade crescente das Relações Internacionais<sup>8</sup>, caracterizada, por um lado, pelo aumento e multiplicidade dos intervenientes (actores internacionais, estatais e não-estatais), centros de decisão, relações plurais e das identidades emergentes; por outro lado, pela intensificação nas suas relações e um sentido de interdependência. *“O século XXI tem de lidar com essa complexidade crescente que é da natureza das globalizações”* (Moreira, 1999a, p. 20).

No âmbito sociocultural, as influências mútuas de diferentes culturas são mais evidentes, existindo a possibilidade de *“se formar uma cultura globalizada que ultrapassa nações”* (Dan, 2006, p. 102). Um mundo cada vez mais homogéneo, onde tempo e espaço parecem fundir-se (Baylis *et al*, 2008).

A mesma convergência de culturas, aliada às carências e necessidade de mudança sentidas por algumas populações, poderá, no entanto, traduzir-se em movimentos de migrações, orientados *“pela regra simples de que os homens com fome se dirigem para onde existe alimentação”* (Moreira, 1999a, p. 14), o que pode gerar tensões sociais e políticas nos países destinatários<sup>9</sup>.

Nas palavras de António Rebelo de Sousa (2008, p. 117), o processo de globalização *“nem sempre contribuiu para um aumento da segurança colectiva e da justiça social, bem como para o aprofundamento da democracia”*.

---

<sup>7</sup> *“Sucede muitas vezes que estas instituições têm de sujeitar-se aos caprichos dos doadores quando preferiam trabalhar para aqueles que realmente precisam do seu apoio. Mas sem o apoio financeiro, nunca conseguiriam realizar o seu trabalho”* (Werker, 2009, p. 78).

<sup>8</sup> A disciplina de Relações Internacionais é entendida como sendo a que se ocupa das relações entre unidades coerentes designadas de Estados.

<sup>9</sup> O fenómeno das migrações destina-se, na sua maioria, não a espaços despovoados, mas a grandes sociedades industrializadas e sedimentadas, cuja população, mais envelhecida, encara muitas vezes o aumento do número de imigrantes como uma ameaça aos seus valores culturais e à sua própria estabilidade social. Na maioria dos casos, os imigrantes integram-se nas sociedades com dificuldade, criando comunidades fechadas.

## 1. A OUTRA FACE DA GLOBALIZAÇÃO

A Globalização foi saudada com euforia. O fenómeno, acreditava-se, iria trazer uma prosperidade sem precedentes para todos. No entanto, o processo é também sinónimo de novos desafios e assimetrias, ou o agravamento das desigualdades, em termos sociais, regionais e sectoriais (Sousa, 2008). Este mundo, *“nas melhores das circunstâncias, marcado pela competitividade, incerteza e instabilidade intensas, não é um lugar fácil”* (Stiglitz, 2007, p. 7).

Pobreza, aquecimento global e os denominados males públicos globais como o terrorismo, crime organizado ou tráfico de armas, narcóticos e de seres humanos, são alguns dos desafios que enquadram todo este processo e que constituem a agenda actual das Relações Internacionais.

*“A globalização significa estar exposto a forças desconhecidas e imprevisíveis que, da noite para o dia, podem conduzir à instabilidade económica e à ruína social”* (Annan, 2000, p. 10). Além de pluridimensional, o fenómeno é entendido como assimétrico, na medida em que diferentes regiões apresentam níveis diversos de integração na *economia-mundo*. Uma teoria que acaba por ir contra o argumento neoliberal, que defende uma distribuição de rendimentos mais igualitária e diminuição das desigualdades nas últimas décadas (Wade, 2004).

Tanto a riqueza, como as oportunidades trazidas pelo fenómeno não foram distribuídas de igual forma. Os benefícios foram concentrados num pequeno número de Estados. Estas desigualdades de crescimento criadas pela *globalização descontrolada* do mercado livre são, por sua vez, *“incubadoras naturais de instabilidade e de ressentimentos”* (Hobsbawm, 2008, p. 45), sugerindo medo e insegurança (ao contrário de oportunidades e inclusão), raiz das principais tensões sociais e políticas. Na verdade, o fenómeno não prefigura a emergência de uma comunidade ou ética de cooperação global: *“as 9/11 tragically demonstrated, the more the world becomes a shared social space the greater the sense of division, difference, and conflict it creates”* (Baylis et al, 2008, p. 22).

Hobsbawm (2008) considera que o impacto da globalização é mais sentido pelos que menos beneficiam dela, isto é, os *povos mudos* ou *destinados a ser tratados como dispensáveis*, e o *passivo* que atinge sobretudo o Hemisfério Sul, nas palavras de Adriano Moreira (1999a). Neste sentido, José de Moura Jacinto (2002) questiona se o termo ‘globalização’ é adequado para descrever o fenómeno, uma vez que falar-se do mesmo

“parece implicar um desenvolvimento semelhante de todas as regiões, de todos os países, de todas as pessoas” (p. 462).

Os críticos da globalização apontam sobretudo para o número crescente de populações que vivem na pobreza. Para Muhammad Yunus (2007a), pioneiro no conceito de microcrédito, a razão é simples: os mercados liberais, na sua fórmula actual, não foram feitos para resolver problemas sociais; pelo contrário, poderão vir a agravar ainda mais as situações de pobreza, doença, poluição, corrupção, crime e desigualdade. Ainda assim, Yunus (2007a) acredita numa Globalização positiva: “*The free market – powerful and useful as it is - could address problems like global poverty and environmental degradation, but not if it must cater solely and relentlessly to the financial goals of its richest shareholders*” (p. 5-6).

Também de acordo com a Comissão para a Segurança Humana das Nações Unidas<sup>10</sup>, a globalização, enquanto princípio geral de negócio, pode criar novas oportunidades para a expansão económica e, caso esteja devidamente alinhada, poderá alcançar países e populações anteriormente excluídos.

A verdade é que os problemas globais não deixaram de ser noticiados. Em Setembro de 2000, 189 líderes mundiais reunidos nas Nações Unidas apresentaram um dos mais ambiciosos documentos da história da organização: os *Objectivos de Desenvolvimento do Milénio* (ODMs)<sup>11</sup>, onde reconheciam a maioria dos desafios da humanidade. O mundo comprometia-se a atingir um conjunto de objectivos específicos até 2015, procurando combater a pobreza e alcançar um desenvolvimento sustentável, como expressa a tabela abaixo.

---

<sup>10</sup> Cf. *Human Security Now* (2003).

<sup>11</sup> Baseado em *Nós, os Povos: o Papel das Nações Unidas no Século XXI* (2000) e resultado da Declaração do Milénio de 2000.

(i) Erradicar a Pobreza Extrema e a Fome
(ii) Alcançar o Ensino Primário Universal
(iii) Promover a Igualdade de Género e a Capacitação das Mulheres
(iv) Reduzir a Mortalidade Infantil
(v) Melhorar a Saúde Materna
(vi) Combater o VIH/SIDA, a Malária e outras doenças
(vii) Garantir a Sustentabilidade Ambiental
(viii) Criar uma Parceria Global para o Desenvolvimento

**Tabela 1** - Os oito Objectivos de Desenvolvimento do Milénio  
[Fonte: Elaborado pela autora com base em ONU, 2013]

Embora tenha havido progressos, os resultados não são suficientes e em Setembro de 2012 as Nações Unidas deram início a conversações sobre a necessidade de uma nova Agenda para o Desenvolvimento pós-2015<sup>12</sup>.

Para muitos, o problema está na forma como a Globalização tem vindo a ser gerida. As regras do jogo são consideradas injustas, especificamente concebidas para beneficiar países industrialmente avançados, promovendo os seus interesses e valores materiais. Os países em desenvolvimento vêem a sua soberania atingida, bem como a sua capacidade de acção desgastada na tomada de decisões em áreas fundamentais que afectam o bem-estar dos seus cidadãos, sobretudo pelas limitações político-económicas impostas pelo exterior<sup>13</sup>. Na opinião de Stiglitz (2007, p. 37) “*a condicionalidade mina as instituições políticas domésticas*”.

<sup>12</sup> Cf. notícia “Nações Unidas preparam Agenda de Desenvolvimento pós-2015”, *Oikos – Cooperação e Desenvolvimento*, 6 de Setembro de 2012.

<sup>13</sup> Considere-se, por exemplo, as exigências colocadas aos países como condição para a ajuda externa.

## 2. O PROBLEMA DA POBREZA

### 2.1 CONCEITO DE POBREZA

Desde a segunda metade do século XX, a pobreza foi definida segundo indicadores materiais, como a falta de rendimento, bens e património (em dinheiro ou espécie), fundamental para garantir padrões mínimos dignos de vida humana. O conceito foi entretanto alargado, tendo em conta que a pobreza não pode ser entendida apenas como fenómeno económico e *quantitativo*.

Amartya Sen (2003) defende uma abordagem *qualitativa*: além de indicadores económicos, a pobreza consiste na privação de um leque mais amplo de potencialidades ou capacidades básicas de um indivíduo, isto é, uma insuficiência não-material.

Analfabetismo, incidência de doenças graves, isolamento físico, subnutrição e falta de acesso a cuidados de saúde, água potável, crédito ou oportunidades económicas, são algumas dessas privações/carências. A incidência destes indicadores de bem-estar, não baseados em consumo, contribuem para diminuir a capacidade dos indivíduos mais pobres de gerarem rendimentos suficientes para vencerem o ciclo de pobreza e alcançarem o progresso.

Deste modo, o seu combate passa necessariamente pela dotação do indivíduo dessas capacidades. Uma ideia que, aliás, vai ao encontro da teoria de Muhammad Yunus, que defende o microcrédito como programa de mudança social: pequenos empréstimos que possibilitem aos mais pobres combaterem as suas privações, exercendo as suas habilidades e capacidades de produção.

Organismos como o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) também promovem um conceito de pobreza que se estende para além de indicadores materiais. O Programa distingue entre a pobreza de rendimentos (*income poverty*), uma condição material, e a pobreza humana (*human poverty*), que abrange a dignidade humana, oportunidade de participar na sociedade e poder de escolha (Baylis *et al*, 2008).

Já o Banco Mundial define pobreza moderada como viver com (ou menos de) 2,00 dólares por dia, e pobreza extrema (ou absoluta) viver com (ou menos de) 1,25 dólares por

dia, medidos em termos de paridade de poder de compra<sup>14</sup>. Nestas circunstâncias, a subnutrição é endémica, a esperança média de vida é, muitas vezes, inferior a cinquenta anos de idade, e o acesso a cuidados médicos é verdadeiramente escasso.

“As horas são passadas diariamente à procura de combustível ou de água potável e de uma maneira de ganhar miseravelmente a vida, a plantar algodão num bocado de terra meio árida, e à espera de que este ano a chuva não falte [...], sabendo que, independentemente do que trabalhemos, nunca vamos conseguir o suficiente para matar a fome à família” (Stiglitz, 2007, p. 35).

A pobreza é um conceito complexo, que inclui várias dimensões, também reconhecidas pelos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio, ao serem mencionados outros tipos de causa e/ou efeitos - e.g. fome crónica, mortalidade infantil e degradação ambiental<sup>15</sup>.

Para Sachs (2006), é ainda necessário definir três graus distintos: *pobreza extrema* (ou *absoluta*), *pobreza moderada* e *pobreza relativa* (ver Tabela 2).

O autor sublinha ainda a questão da “armadilha da pobreza”, ou o próprio problema como causa da estagnação económica e social. “*São demasiado pobres para pouparem para o futuro e assim acumularem o capital per capita que poderia puxá-los para fora da miséria. [...] Têm as mais baixas taxas de poupança porque utilizam o seu rendimento apenas para permanecerem vivos*” (Sachs, 2006, p. 105).

---

<sup>14</sup> “O conceito de paridade de poder de compra permite avaliar os bens e serviços que o habitante de um país consegue adquirir com o seu rendimento no seu próprio país (N. do T.)” (Sachs, 2006, p. 56).

<sup>15</sup> Exemplo da desflorestação e erosão das terras, que ameaçam vidas humanas e os seus meios de subsistência.

<b>Pobreza extrema (ou absoluta)</b>
Diz respeito a indivíduos, normalmente desempregados, que pela falta de rendimento suficiente não conseguem satisfazer as suas necessidades básicas de sobrevivência, sobretudo alimentares, conhecendo algumas formas de privação (acesso limitado ou inexistente a serviços de saúde e educação, água potável, saneamento e uma habitação apropriada). Estão também incluídos aqueles que vivem em regiões fortemente carentes de recursos, bem como os que são demasiados jovens, idosos ou incapacitados para poder trabalhar (Psico, 2010).
<b>Pobreza moderada</b>
Refere-se normalmente a condições de vida em que as necessidades básicas são satisfeitas, embora por pequena margem.
<b>Pobreza relativa</b>
Nível de rendimento familiar abaixo de uma determinada proporção do rendimento nacional médio. No contexto social, os relativamente pobres, em países de elevado rendimento, não têm, por exemplo, acesso a bens culturais, educação e cuidados de saúde privados, entre outros pré-requisitos à mobilidade social ascendente.

**Tabela 2** - Os três graus distintos de pobreza  
[Fonte: Elaborado pela autora com base em Sachs, 2006]

Conclui-se que tanto a situação de pobreza, como as medidas a aplicar para o seu combate, não podem ser generalizadas, uma vez que cada região/país apresenta diferentes graus e dimensões do problema (White *et al*, 2001).

Associada ao conceito de pobreza está também a definição de *exclusão*, isto é, a exclusão de um indivíduo em relação a um determinado serviço ou grupo (Psico, 2010). No âmbito social, pode figurar na ruptura de laços sociais ou relações de género e, em termos políticos, na ausência de poder e não participação na tomada de decisões. Em termos financeiros, significa a falta de acesso aos serviços bancários por quem não apresenta garantias ao sector.

## 2.2 A GLOBALIZAÇÃO DA POBREZA

Apesar do progresso económico e tecnológico, continua a existir uma profunda desigualdade na distribuição da riqueza entre as populações.

Há muito que a história do progresso económico da humanidade consiste numa sucessão de altos e baixos. Num ensaio elaborado em 1931, John Maynard Keynes concluiu:

“Desde os primeiros tempos dos quais temos registos [...], até ao início do século XVIII, não houve grande alteração nos padrões de vida do homem médio que vivia nos centros civilizados da Terra. Altos e baixos, certamente visitas da peste, fome e guerra, períodos dourados, mas não uma mudança violenta em direcção ao progresso”<sup>16</sup>.

A grande mudança terá vindo com o advento da Revolução Industrial no século XIX, suportada por um aumento na produtividade agrícola no Noroeste da Europa (Sachs, 2006). Os países mais pobres, isolados de todo o progresso económico global e dos avanços tecnológicos, dariam início ao crescimento económico décadas mais tarde, debatendo-se frequentemente com vários obstáculos.

Em alguns casos, enfrentaram a exploração dos poderes coloniais dominantes, bem como as barreiras geográficas (*e.g.* clima, topografia e recursos energéticos), fazendo “*escolhas desastrosas nas suas próprias políticas nacionais, que em muitos casos se mantiveram até à década passada*” (Sachs, 2006, p. 95). Acabariam também por criar indústrias locais com custos de produção elevados, não conseguindo competir internacionalmente com países do Primeiro Mundo e as grandes multinacionais. Além disso, a natureza (fechada) destas sociedades acabaria por estimular a corrupção, afundando-se “*numa espiral de caos económico*” (Sachs, 2006, p. 93).

A pobreza continua a ser um dos problemas sociais mais graves a nível mundial. Estudos recentes demonstram ainda que o género feminino constitui o grupo mais vulnerável

---

<sup>16</sup> Cf. «The Economic Possibilities of Our Grandchildren», in *Essays in Persuasion* (apud Sachs, 2006, p. 70-71).

à pobreza (Baylis *et al*, 2008). Um tema com que a disciplina de Relações Internacionais tem vindo a estar pouco comprometida até início do Século XXI. Académicos sublinham uma maior atenção para o conflito inter-estados, propondo as questões de segurança e desenvolvimento como áreas distintas, e marginalizando temas prioritários para o Terceiro Mundo até 2000, ano do estabelecimento dos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (Baylis *et al*, 2008).

A situação de pobreza não está, porém, apenas confinada à parte do mundo que tradicionalmente muitos designam de Terceiro Mundo. Sobretudo desde a década de Oitenta, a promoção de políticas económicas neoliberais (Consenso de Washington) por instituições de *global governance*<sup>17</sup> têm sido acompanhadas por desigualdades crescentes dentro e entre Estados.

Também os países do Segundo Mundo, que anteriormente formavam o bloco soviético, acabariam por ser incorporados na mesma lógica terceiro-mundista. Com a transição para a economia de mercado, milhares de pessoas, anteriormente protegidas pelo Estado, foram arrastadas para a pobreza (Baylis *et al*, 2008).

Ainda durante o período Reagan-Thatcher, as duras medidas de austeridade implementadas contribuíram para a queda de vencimento dos trabalhadores (além do enfraquecimento do papel do Estado) e criação do «Terceiro-mundismo» de muitas cidades ocidentais. A pobreza verificada nos bairros degradados, guetos, bairros de lata ou favelas é, a vários títulos, comparável com aquela verificada no Terceiro Mundo (Chossudovsky, 2003).

A actual crise económico-financeira está a conduzir ao rápido empobrecimento de vastos sectores da população mundial, ao colapso de economias, ao aumento alarmante do desemprego e redução dos custos salariais. Em 2012, a Rede Europeia Anti-Pobreza (EAPN) concluiu que 120 milhões de cidadãos europeus estariam em risco de pobreza, com a população idosa entre os grupos mais vulneráveis<sup>18</sup>.

É, no entanto, nos países em desenvolvimento que este impacto negativo da Globalização tem vindo a ser sentido de forma acentuada.

Embora organismos como o Banco Mundial e o PNUD tenham vindo a anunciar, desde os anos Noventa, uma redução da pobreza extrema a nível global - de 47% em 1990,

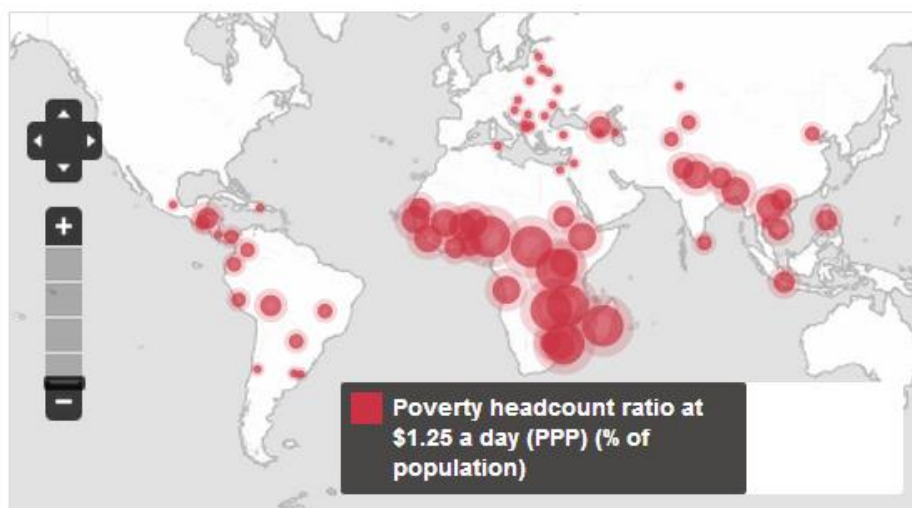
---

<sup>17</sup> Ou o efeito de regulação global conjugado da articulação entre regimes internacionais, transnacionais e mistos (Young, *apud* Santos, 2009), transcendendo o âmbito do *governo*, na medida em que inclui mecanismos e actores diversificados.

<sup>18</sup> Cf. notícia “Sérgio Aires: “A pobreza é uma negação dos direitos humanos”, *Euronews*, 6 de Setembro de 2012.

para 24% em 2008 (2 bilhões de pessoas para menos de 1,4 bilhões), os números actuais são ainda preocupantes (ver Figura 1 e Tabela 3).

Dados recentes do Banco Mundial<sup>19</sup> apontam para cerca de 1,3 bilhões de pessoas a viverem no limiar da pobreza, com apenas 1,25 dólares por dia, e 2,6 bilhões a viverem com menos de 2 dólares por dia (pobreza moderada)<sup>20</sup>.



**Figura 1** - Incidência da pobreza extrema a nível mundial - população que vive com 1,25 dólares/dia [Fonte: Banco Mundial, 2013]

Região	1981	1996	2010
Europa e Ásia Central	1,9%	3,9 %	0,7%
Leste Asiático e Pacífico	77,2%	35,9%	12,5%
Médio Oriente e Norte de África	9,6%	4,8%	2,4%
Sul da Ásia	61,1%	48,6%	31,0%
África Subsaariana	51,5%	58,1%	48,5%
América Latina e Caribe	11,9%	11,1%	5,5%

**Tabela 3** - Percentagem de população a viver com 1,25 dólares/dia, por região, entre 1981 e 2010 [Fonte: Banco Mundial, 2013]

<sup>19</sup> De acordo com Sachs (2006) e Wade (2004), a precisão dos dados do Banco Mundial tem vindo a ser, no entanto, questionada, por normalmente estar sujeita a grande margem de erro.

<sup>20</sup> Uma outra medida comum de privação estabelecida pelo Banco Mundial.

De acordo com a Tabela 3, é na África Subsaariana que a situação de pobreza se encontra mais deteriorada<sup>21</sup> (48,5%) - cerca de 386 milhões de pessoas - seguindo-se o Sul e Sudeste Asiático - Pacífico (31% e 12,5%, respectivamente), América Latina e Caribe (5,5%), Médio Oriente e Norte de África (2,4%) e Europa de Leste e Ásia Central (0,7%). São populações que, na sua maioria, vivem em áreas rurais, ainda que com uma presença crescente nas zonas urbanas, e que continuam a enfrentar desafios hoje desconhecidos nos países desenvolvidos, como a malária e a fome crónica.

A maior parte do progresso mundial resulta de tendências recentes verificadas em algumas regiões da Índia e China, país que passou de uma sociedade e economia virtualmente fechadas para uma das grandes potências exportadoras do mundo.

### 2.3 A POBREZA EM ÁFRICA

É na África Subsaariana que se encontra o maior número de pessoas que vivem em pobreza extrema, sendo que mais de 1 em cada 4 africanos (perto de 218 milhões de pessoas) encontram-se subnutridos (PNUD, 2012). Para António de Sousa Lara (2005, p. 490), “*o Apocalipse africano já começou. Só um milagre, uma grande convulsão internacional, uma grande força de vontade dos africanos, concertados, em alterar o sistema, poderá fazer alguma diferença*”.

De acordo com vários autores, historicamente, África é a região mais explorada pela Globalização. Após três séculos de comércio de escravos, seguiu-se um século de domínio colonial. Longe de elevar economicamente África, a era colonial deixara o continente privado de cidadãos auto-suficientes, no que diz respeito a experiências em autogovernança e a infra-estruturas institucionais básicas, necessárias para o seu crescimento económico sustentável.

Após o período de descolonização, as fronteiras dos novos estados independentes e exíguos (Lara, 2005) seguiram as linhas arbitrárias dos impérios coloniais europeus, dividindo grupos étnicos, ecossistemas, bacias geográficas e reservatórios de recursos. Também a estrutura do comércio internacional e da própria economia de dependência que caracterizava o período colonial fora mantida.

---

<sup>21</sup> Só entre 1981 e 2005 os números quase duplicaram, de 205 para 395 milhões [cf. notícia “Global poverty: A fall to cheer”, *The Economist*, 3 de Março de 2012].

Muitos Estados africanos atravessavam um período difícil, com a emergência de inúmeras formas de subversão política e militar – conflitos internos, de natureza étnica e tribal, também motivados pelos movimentos de independência, com “*tentativas populares de reapropriação e de reconversão do Estado, um corpo estranho, ineficaz, incoerente com a historicidade das comunidades africanas e apercebido por estas como uma fonte de opressão e de violência*” (Nicolau, 1999, p. 312-313).

África tornou-se um peão da Guerra Fria, num jogo de interesses económicos e estratégicos: o Ocidente opunha-se aos líderes africanos que pregavam o nacionalismo, procuravam apoio da União Soviética, ou exigiam melhores termos nos contractos dos investimentos ocidentais no sector mineiro e reservas energéticas do continente (Stiglitz, 2007). Muitas das manifestações/interesses dos Estados envolvidos (directa ou indirectamente) nos conflitos eram, de facto, determinantes. Apoiadas pelo aparato da lógica bipolar, as partes rivais prolongavam o conflito por períodos mais extensos, frustrando todas as tentativas de pacificação.

Em meados dos anos Oitenta, muitos países acabariam por pedir assistência externa, nomeadamente às grandes instituições financeiras Banco Mundial e FMI<sup>22</sup>. Mais tipicamente empréstimos do que doações, as condições do *ajustamento estrutural* acabariam por ser insensatas e os “*projectos para que o dinheiro era emprestado pecavam por má concepção*” (Stiglitz, 2007, p. 71). Exigia-se a adopção de “boas políticas”, do fundamentalismo de mercado do FMI e políticas neoliberais do Consenso de Washington, o que implicava a abertura dos mercados africanos, mas, acima de tudo, uma autoridade fiscal para os países em desenvolvimento.

De acordo com Stiglitz (2007, p. 71), “*o FMI foi muito mais longe do que necessário. Impôs restrições que chegavam a impedir o país credor de utilizar bem a limitada assistência estrangeira que recebia*”, produzindo resultados ainda mais devastadores. As políticas não tinham conseguido trazer crescimento; pelo contrário, reduziram a margem de manobra dos países e o ónus da dívida permanecia.

Embora existissem alguns países com uma nova liderança e dirigentes empenhados em prosseguir boas políticas económicas, com défice e inflação controlados, bem como medidas

---

<sup>22</sup> Muitos países optaram pelo saneamento financeiro através da adesão aos Programas de Ajustamento Estrutural (PAE). Estes programas, adaptados à realidade de cada país aderente, tinham por objectivo criar condições para o crescimento económico sustentável, a redução da inflação e equilíbrio da balança de pagamentos de curto e médio prazo, o aumento da produtividade, a libertação de recursos para o sector privado e a promoção da poupança (Trindade, 2006).

contra a corrupção, nem todos conseguiram atrair investimento estrangeiro significativo. Além disso, os grandes mercados asiáticos, com a sua força laboral altamente instruída, melhores infra-estruturas e economias em rápido crescimento desde os anos Noventa, eram considerados mais atraentes para a grande maioria das multinacionais. Por outro lado, as economias africanas continuam assentes em pequenas empresas e actividades informais<sup>23</sup>, que, neste contexto, têm um papel central na oferta de emprego, coesão social e no esbatimento dos efeitos negativos da crise global (Trindade, 2006).

No início do século XXI, África encontrava-se ainda mais empobrecida com a prevalência de epidemias, o crescimento da população<sup>24</sup> e a degradação ambiental a saírem fora de controlo. O número de conflitos armados tem vindo, porém, a diminuir, com a violência armada agora concentrada em quatro regiões: Corno de África, Grandes Lagos, Delta do Níger e Darfur (Guardiola, 2009), também as mais afectadas pela pobreza extrema.

O continente africano vive graves crises políticas, económicas e sociais, fustigado por tentativas de reformas estruturais neoliberais que, no entanto, não puderam reduzir a pobreza e todo o tipo de desigualdade existente. Embora os níveis de pobreza tenham vindo a decrescer nos últimos anos, o acesso à educação, saúde, água potável e saneamento, habitação, electricidade e emprego é ainda restrito. Mais, “*o continente possui uma grande brecha entre ricos e pobres, manifestam-se desequilíbrios territoriais significativos e são evidentes incríveis iniquidades de género, idade e etnia*” (Vala, 2007, p. 2).

Tendo em conta a complexidade do fenómeno, White *et al* (2001) categorizam o problema da pobreza no contexto africano, de forma a facilitar a sua análise e compreensão (ver Tabela 4).

---

<sup>23</sup> Refere-se às actividades organizadas em pequena escala e geradoras de rendimentos baixos, em virtude da ausência de mecanismos institucionais. Normalmente de propriedade familiar, utilizam recursos locais e operam em mercados concorrenciais não regulados. A distinção entre os sectores formal e informal pode ainda ser feita com base na organização da unidade produtiva. O sector informal dispõe de um capital fixo mínimo, apresenta baixos e instáveis níveis de produtividade e remuneração, as suas instalações são precárias, de aparência pouco sólida, temporárias ou móveis (ambulantes) e normalmente funciona como necessidade e forma de sustento e sobrevivência da pequena produção e dos indivíduos envolvidos (que, entretanto, não apresentam as qualificações necessárias para ingressar no sector formal, ou que, apresentando-as, não foram absorvidos). Neste sector estão inseridas actividades como comércio e venda ambulante, agricultura e produção em pequena escala, entre outros tipos de pequenas empresas, de propriedade familiar (carpintarias, sapatarias, cabeleiros, padarias, costura, artesanato, limpezas ou criação de gado) com o objectivo de produzir e vender certos tipos de produtos que possam gerar algum rendimento (Psico, 2010).

<sup>24</sup> A população subsaariana que, em 2010, totalizava 856 milhões, pode exceder os 2 biliões a partir de 2050 (PNUD, 2012).

<p><b>Pobreza crónica e transitória, ou permanente e temporária</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• São considerados pobres crónicos os indivíduos que, durante um longo período de tempo, estão privados de rendimentos, por falta de recursos ou de acesso ao mercado de trabalho. Para eliminar este tipo de pobreza é necessária a criação de capital social, físico, humano e político (White <i>et al</i>, 2001). A pobreza transitória, por sua vez, está associada às flutuações temporárias de rendimentos em torno do limiar da pobreza, provocadas por catástrofes ou imprevistos temporários, falências, doenças ou desastres naturais.</li> </ul>
<p><b>Pobres e Necessitados</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para os <i>policymakers</i>, será mais fácil auxiliar os pobres do que os necessitados, uma vez que estes não têm quaisquer bases de subsistência, vivendo excluídos de estruturas sociais e em estado crónico de carência, ao contrário dos pobres, que têm capacidades e recursos para viverem de forma sustentada.</li> </ul>
<p><b>Pobres dependentes economicamente e pobres economicamente activos</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• São dependentes economicamente os que, por motivos de saúde, idade, ou incapacidade/deficiência física ou mental, não são activos economicamente. Já os pobres economicamente activos têm alguma forma de emprego, bem como recursos suficientes “<i>para estar à altura dos problemas quando surgirem</i>” (Psico, 2010, p. 47). A distinção não é, no entanto, precisa, uma vez que os indivíduos podem mover-se de uma categoria para a outra através do tempo, ou circunstâncias.</li> </ul>
<p><b>Pobreza urbana e pobreza rural</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As zonas rurais, “distantes” economicamente, com difícil acesso a fontes de rendimentos, são as mais afectadas pela pobreza. As populações vivem essencialmente da agricultura. O acesso ao trabalho e à terra cultivável são, efectivamente, elementos cruciais para o seu combate. Embora “localmente” distintas, a pobreza urbana e a pobreza rural estão interligadas por causas estruturais comuns, como as restrições sociais que limitam oportunidades.</li> </ul>
<p><b>Distinção de géneros</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• É, de acordo com alguns autores, a principal responsável pelo cenário da pobreza em África, associada a factores como a pobreza infantil e um rendimento familiar escasso. As mulheres não têm acesso a determinados empregos e a sua remuneração tende a ser inferior à dos homens. Culturas africanas mais tradicionais discriminam as mulheres no acesso à educação (logo, não participação na vida cívica e tomada de decisão), ou aquisição de propriedades cultiváveis, limitando a sua actuação às funções domésticas. O mesmo acontece com a possibilidade de empréstimo. Todo o rendimento e tomada de decisões familiares são normalmente geridos pela figura masculina.</li> </ul>

**Tabela 4** - Categorização da pobreza em África  
[Fonte: Elaborado pela autora com base em White *et al*, 2001]

### 2.3.1 AS PRINCIPAIS CAUSAS DE POBREZA

Existem respostas convenientes sobre a prolongada crise africana: “*Tudo se reduz, agora e sempre, a corrupção e má governação*” (Sachs, 2006, p. 284).

No entanto, a política não pode por si só explicar a crise de desenvolvimento a longo prazo. A pobreza não é resultado de apenas uma ou duas causas isoladas, existindo diferentes factores que, interagindo entre si, acabam por torná-la, em todos os seus graus e diferentes dimensões, um problema difícil de solucionar.

Sachs (2006) e Szczepanski (2008) destacam como principais causas o sector agrícola precário, guerra ou conflito armado, doenças e epidemias, falta de acesso a vários tipos de capital e acesso ao crédito limitado.

O **sector agrícola** em África emprega mais de metade da população activa (cerca de 60%) que, na sua maioria, pratica agricultura de subsistência em meio rural, sem recursos financeiros suficientes e sem acesso a tecnologias modernas ou infra-estruturas necessárias (estradas, armazenamento ou sistema de irrigação<sup>25</sup>).

O sector é considerado a base do desenvolvimento económico, no entanto, o investimento público na agricultura tem sido reduzido nos últimos anos<sup>26</sup>. Também a dívida externa e os efeitos da crise económica e financeira mundial subentendem uma ameaça, na medida em que o continente africano é obrigado a vender a sua produção a preços baixos. Além disso, os preços das sementes e fertilizantes duplicaram desde 2006 (FAO, 2009). Deste modo, os agricultores mais pobres, que vêem o acesso ao crédito e aos mercados agrícolas limitado, não poderão adquirir produtos básicos (cujo valor é agora elevado) o que torna ainda mais difícil a sua condição<sup>27</sup>.

A discriminação em relação ao género feminino é também um dos factores da crise no sector agrícola e na insegurança alimentar em África. As mulheres são consideradas importantes produtores de géneros alimentares, no entanto, na África Subsaariana, o seu controlo de propriedades é muito menor, comparado a qualquer outra parte do mundo.

---

<sup>25</sup> Muitos dos agricultores de pequena escala (e mais de 90% das colheitas alimentares) continuam a depender essencialmente das chuvas. A FAO estima que apenas 3% da produção agrícola da África Subsaariana é gerada através de sistemas de irrigação (Carlos, 2013).

<sup>26</sup> De acordo com o PNUD (2012), a maioria dos governos africanos apenas dedica 5-10% dos seus orçamentos ao sector.

<sup>27</sup> Há muito que os solos têm vindo também a perder nutrientes, resultado de repetidas colheitas que não beneficiaram de fertilizantes químicos ou orgânicos. Condições climáticas instáveis, desastres naturais (inundações, secas) e pragas agrícolas poderão vir também a aumentar os numerosos riscos com que se deparam os agricultores, especialmente os de pequena escala.

Também a geografia física adversa pode ser uma causa do fraco desenvolvimento do sector, implicando maior custos em transportes<sup>28</sup>. *“A geografia fez uma conspiração com a economia para dar à África um naipe particularmente fraco”* (Sachs, 2006, p. 312).

Apesar de uma redução significativa, **tensões** e **conflitos internos** continuam a assolar o continente africano, com pesados custos económicos e humanos para as populações, que deixam de poder viver um quotidiano tranquilo, abandonando empregos e chegando, por vezes, a adoptar a situação de refugiadas.

Neste contexto, a produtividade do país em guerra diminui (devido ao esforço de guerra), o comércio é dificultado ou bloqueado pela violência, impedindo um fornecimento estável de bens, e a pobreza aumenta: *“Countries at war produce an average of 12,5 per cent less food per person than they do during peace time”* (Szczepanski, 2008, p. 1).

Por outro lado, a prevalência de **doenças** e **epidemias**. Numa sociedade onde existe um elevado número de indivíduos infectados por vírus como o VIH/SIDA ou malária, o absentismo no trabalho e escola é elevado, a produtividade é reduzida e menos riqueza é criada. Um trabalhador doente que falte ao trabalho não recebe remuneração pelos dias perdidos e o empregador vê a sua produção afectada. Os familiares deverão ainda ter de deixar de trabalhar, ou estudar, para poderem ajudar nos cuidados de saúde do doente, o que acabará por afectar grande parte do rendimento familiar.

Dados de 2011 apontam para 34,2 milhões de pessoas seropositivas, 2,5 milhões de novos infectados (comparado com os 3,2 milhões em 2001), e 1,7 milhões de mortes relacionadas com o vírus, uma redução em relação aos 2,3 milhões verificados em 2005 (UNAIDS, 2012).

Apesar de ser uma doença tratável - *“existem tratamentos de custo reduzido, mas não chegam aos pobres”* (Sachs, 2006, p. 296) - as mortes por malária rondam 1 milhão de pessoas (90% em África), afectando sobretudo menores de idade. Entre 350 a 500 milhões de pessoas são infectadas todos os anos (UNICEF, 2012). Para Sachs (2006, p. 300), a malária *“prepara a armadilha perfeita: empobrece um país, tornando demasiado cara a prevenção e o tratamento da doença. Assim, esta permanece e a pobreza aprofunda-se, num círculo verdadeiramente vicioso”*.

---

<sup>28</sup> A maioria das propriedades encontram-se ainda dissociadas dos mercados organizados para poderem vender as suas colheitas ou comprar fertilizantes.

Com uma componente de ajuda externa ainda reduzida para o combate, cada doença custa ao continente cerca de 10 a 12 bilhões de dólares todos os anos (Szczepanski, 2008). África sofre ainda de outras epidemias como a cólera, sarampo e poliomielite.

Ainda de acordo com Sachs (2006), os *extremamente pobres* carecem de seis tipos de **capital**, associados a uma “armadilha fiscal” e falha dos governos, mas necessários para uma economia eficaz e acumulação de rendimento, que permitirá escapar da situação de pobreza, a saber: capital humano, capital de infra-estruturas, capital natural, público-institucional e de conhecimento. A Tabela 5 sumariza cada item, onde os investimentos, por parte dos governos, são necessários.

<b>Capital humano</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidades necessárias para que cada pessoa seja economicamente produtiva: nutrição (suplementos de micro e macronutrientes), cuidados de saúde (imunização, testes de rotina, intervenções de emergência e preventivas, como mosquiteiros anti-malária), literacia, educação sobre saúde pública e planeamento familiar (maior intervalo entre nascimentos e famílias menos numerosas).</li> </ul>
<b>Capitais de conhecimento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O <i>know-how</i> científico e tecnológico. Diz respeito, por exemplo, a uma melhoria dos procedimentos organizacionais no desenvolvimento e difusão de variedades de sementes agrícolas melhoradas (para o aumento da ingestão de nutrientes necessários), no combate às doenças epidémicas e desenvolvimento de novos medicamentos.</li> </ul>
<b>Capital natural</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terra arável, solos saudáveis, biodiversidade, serviços ambientais necessários à sociedade e produção humana. O investimento neste sentido requer a protecção contra riscos ambientais (<i>e.g.</i> secas), controlo das linhas de expansão de doenças e pragas, bem como a conservação de ecossistemas para manter a produtividade agrícola.</li> </ul>
<b>Capital público-institucional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Códigos comerciais, sistemas judiciais, policiamento, entre outros serviços públicos, base de uma divisão do trabalho próspera. O investimento deste capital passa, a título de exemplo, por alargar a operação e o acesso aos serviços públicos de saúde.</li> </ul>
<b>Capital para negócios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instalações, maquinaria, utilização de transporte motorizado na agricultura, indústria e serviços, que vão permitir o aumento da produtividade. Rendimentos mais elevados nas diferentes actividades económicas permitem às famílias investir em habitações mais seguras, água canalizada/potável, saneamento, combustível e alimentação mais diversificada.</li> </ul>
<b>Capital de infra-estruturas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estradas, electricidade, água e saneamento, portos e aeroportos, sistemas de telecomunicações, também críticos na actividade e produtividade empresarial. Exemplificando, serão necessários transportes e tecnologias de informação e comunicações para apoiar serviços de saúde de rotina e/ou emergência.</li> </ul>

**Tabela 5-** Seis tipos de capital de que as populações mais carecem

[Fonte: Elaborado pela autora com base em Sachs, 2006]

Por último, **o acesso limitado ao crédito**. Por não considerarem as populações mais vulneráveis (incluindo empreendedores<sup>29</sup> e agricultores de pequena escala) dignas de crédito,

<sup>29</sup> *Empreendedor*, *adj. e s. m.*, que ou aquele que empreende; arrojado; activo (*vide* Dicionário da Língua Portuguesa, 1988); Aquele que assume riscos e começa algo novo, munido por uma força “transformadora” (Vala, 2007). *Empreendedorismo*, *n. m.*: Processo dinâmico realizado pelo individuo que, por iniciativa ou

a maioria das instituições financeiras dificulta-lhes, quando não exclui, a possibilidade de empréstimos, embora o valor solicitado por estas populações seja, normalmente, muito reduzido, com vista à criação ou desenvolvimento de pequenos negócios.

O segmento micro empresarial é entendido como de alto risco, não só pelos elevados custos de monitorização que as operações de valor reduzido costumam implicar, como também pela aparente instabilidade dos pequenos negócios, caracterizados por transacções informais e resultados sazonais, o que aliado à inexistência de garantias reais<sup>30</sup>, ou historial de empréstimo, não oferecem a devida segurança às instituições bancárias.

Soma-se a isso a percepção de que os pequenos empreendedores não são bons pagadores, uma vez que as suas práticas de gestão empresariais diferem das utilizadas por médias e grandes empresas, e tendo ainda em conta as elevadas taxas de incumprimento de reembolso dos empréstimos. Esta tendência é ainda mais grave nos países em desenvolvimento, normalmente caracterizados por mercado financeiros imperfeitos e instituições pouco desenvolvidas.

Em suma, a falta de informações viáveis sobre os pequenos negócios, assim como a falta de garantias reais e o nível educacional reduzido, inviabilizam a concessão de empréstimos. *“Received wisdom has long been that lending to poor households is doomed to failure: costs are too high, risks are too great, savings propensities are too low, and few households have much to put up as collateral”* (Morduch, 1999, p. 1573).

É a imperfeição do mercado de crédito. As estruturas organizacionais e de gestão foram desenvolvidas para trabalhar com clientes que têm níveis de educação e rendimento mais elevados. Tratando-se de zonas rurais, as dificuldades são ainda maiores, dada a menor densidade populacional, isolamento e mercados fragmentados.

É neste contexto que, como iremos ver, surge o conceito de microfinanças, enquanto extensão do sector financeiro formal, e as instituições especializadas na concessão de empréstimos de valor reduzido (microcréditos), sem a necessidade de garantias reais<sup>31</sup>.

Existem inúmeras formas de causa e persistência do problema da pobreza, mesmo em contexto de crescimento económico. De acordo com Sachs (2006), apenas um diagnóstico

---

vontade própria, procura identificar, analisar, planear e implementar produtos ou serviços comerciáveis, considerados como oportunidades de negócio (Católica-MOVE, 2012).

<sup>30</sup> Bens em quantidade e de valor suficiente que possam ser utilizados como garantia do dinheiro emprestado.

<sup>31</sup> As organizações de microcrédito encaram o risco através da adopção de novas metodologias que substituem a falta de garantias reais, nomeadamente a criação de relações de confiança e solidariedade entre os clientes (e.g. grupos solidários) e as entidades.

pormenorizado das circunstâncias particulares de cada região ou país (condições geográficas, demográficas, políticas e culturais) permitirá uma compreensão mais precisa da pobreza.

## 2.4 O MICROCRÉDITO ENQUANTO SOLUÇÃO PARA O PROBLEMA

Muitas são as estratégias traçadas no sentido de combater a pobreza, desde a defesa de um regime de comércio mais justo (Stiglitz, 2007) e/ou distribuição de rendimentos, promovendo um crescimento económico inclusivo e sustentável, à importância da Assistência Oficial ao Desenvolvimento (Sachs, 2006).

As microfinanças são também apontadas como instrumento poderoso no desenvolvimento económico e erradicação da pobreza (Ledgerwood, 1999). O sector surge da necessidade de acesso por parte das populações excluídas pelo sistema financeiro tradicional (ou com acesso restrito), mas economicamente activas e com potencial empreendedor, a uma gama variada de serviços financeiros adequados às suas reais necessidades (ver Figura 2). Considerado forma de inclusão, o sector tem vindo a ganhar espaço entre as políticas públicas como instrumento catalisador da economia, sobretudo nas zonas rurais, onde são verificados os maiores índices de pobreza.

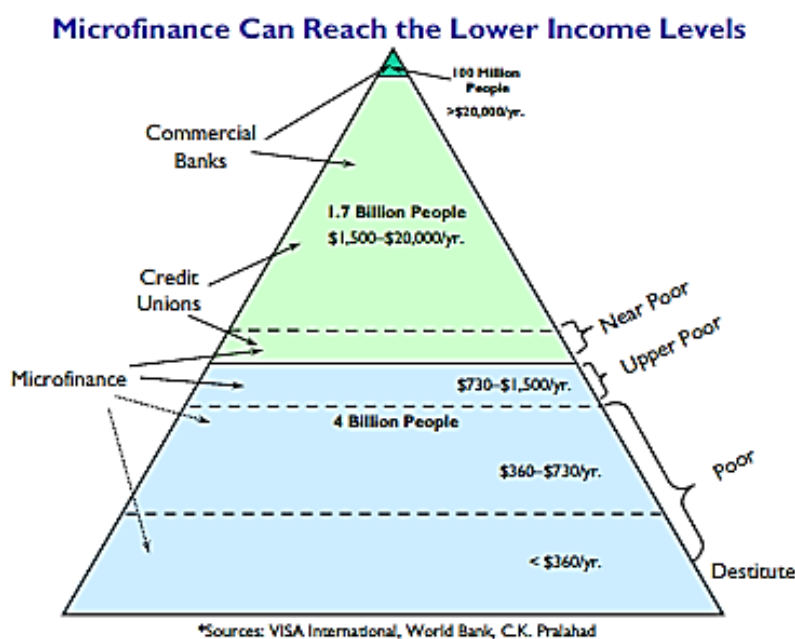


Figura 2 - Alcance do sector das microfinanças [Fonte: Dunford, 2006]

As microfinanças consistem na prestação por parte de entidades, e em base sustentável, de um conjunto de serviços financeiros de pequena escala a clientes mais carenciados (Somavia, 2007), com o objectivo de promover o desenvolvimento, a integração social e, acima de tudo, erradicar a pobreza (Ledgerwood, 1999).

A atribuição de créditos de montante reduzido e com finalidade social é algo que acompanha o desenvolvimento das sociedades modernas desde há pelo menos cinco séculos. *“While the emergence of informal financial institutions in Nigeria dates back to the 15<sup>th</sup> century, they were first established in Europe during the 18<sup>th</sup> century as a response to the enormous increase in poverty since the end of the extended European wars”* (Schwiecker, 2004, p. 8). Mas é sobretudo desde finais do Século XIX que se assiste a manifestações pontuais de microempréstimos com o objectivo de desenvolver os sectores estratégicos da economia. Destaque para as uniões de crédito, cooperativas financeiras criadas com o apoio das agências governamentais, no pós-Segunda Guerra Mundial, focadas sobretudo na mobilização de poupanças em áreas rurais, numa tentativa de introduzir este hábito entre os agricultores (Ledgerwood, 1999).

No entanto, dificuldades na monitorização dos fundos, excessiva dependência face aos doadores, favoritismo por segmentos populacionais mais elevados, altos níveis de crédito malparado e liquidação duvidosa tornaram insustentável a prossecução de grande parte dos programas (Laice, 2000). Tornou-se evidente que seriam necessárias soluções com base no mercado.

A década de Setenta do século XX marca uma nova abordagem, a qual considera as microfinanças como parte integral do sistema financeiro global, defendendo a necessidade de instituições locais e sustentáveis que sirvam verdadeiramente as populações mais desfavorecidas. É então que surgem as primeiras iniciativas institucionais, entidades como a ONG norte-americana ACCION International, com presença na América do Sul, o Banco Grameen, no Bangladesh, e o Banco Rakyat Indonesia (BRI), que questionando a sabedoria convencional demonstraram que, com novos métodos de empréstimo, também os mais pobres podem alcançar elevadas taxas de reembolso. Estas entidades operam de forma mais simplificada, apostando nas relações de confiança com o pequeno empresário.

A partir da década de Noventa, os fluxos de doações são reduzidos e as instituições conseguem atingir um nível de sustentabilidade suficiente para a oferta de serviços. O sector das microfinanças tem crescido substancialmente desde então, contando com um apoio activo

por parte dos doadores, que continuam a encorajar as suas actividades, sempre comprometidos em atingir a sustentabilidade financeira e o maior número de populações.

Entre os vários serviços prestados pelas instituições de microfinanças (IMFs) destacam-se a captação e gestão de poupanças<sup>32</sup>, seguros pessoais e de actividade, serviços de pagamento, transferências e de capital de risco, empréstimos de emergência e microcréditos para capital de giro (*working capital*), disponíveis a todos os indivíduos e/ou grupos de rendimento baixo que não tenham acesso às formas convencionais. Neste sentido, o sector pode ajudar na integração social dos trabalhadores mais pobres (incluindo os que trabalham por conta própria) nos sectores formal e informal, em diversas formas: aumenta, diversifica e estabiliza os seus rendimentos e produtividade, acompanha o início e/ou desenvolvimento de pequenos negócios, controla riscos e reduz a vulnerabilidade face a choques económicos, sociais ou naturais.

As instituições de microfinanças constituem um importante instrumento de intermediação financeira apropriada ao desenvolvimento económico, com impacto no nível de vida das populações mais carenciadas, ao financiar microempreendimentos geradores de emprego e rendimento. Além da intermediação financeira, que inclui serviços para o desenvolvimento empresarial (capacitação técnica e/ou formações em gestão financeira e marketing), algumas IMFs procuram ainda oferecer serviços de intermediação social em áreas como a educação/alfabetização e cuidados de saúde, entre outras necessidades básicas (Hermes e Lensink, 2007). “*Thus the definition of microfinance often includes both financial intermediation and social intermediation* (Ledgerwood, 1999, p. 1).

Para muitos, o microcrédito é a actividade principal do sector microfinanceiro. E por microcrédito entende-se a concessão de um empréstimo de valor reduzido para investimento de uma actividade produtiva (arranque ou expansão de microempresas ou pequenas actividades geradoras de rendimento), e conseqüente promoção do aumento de rendimentos, criação de emprego e alívio da situação económica dos seus beneficiários (Oikos, 2006). Destina-se a pessoas de baixo rendimento, outrora sem acesso ao sistema financeiro, e é assente numa relação de confiança, tanto no indivíduo, como na viabilidade do negócio do qual é portador<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> Necessário para atingir a sustentabilidade e autonomia financeira. Ao adquirir poupanças, as famílias poderão fazer face à vulnerabilidade e/ou situações inesperadas de cortes no seu rendimento.

<sup>33</sup> *Crédito* tem origem na palavra «*creder*», que em latim significa «*acreditar*». Conceder crédito significa, no sentido literal da palavra, acreditar na pessoa beneficiária e no seu pagamento do empréstimo.

O conceito de microcrédito, tal como hoje o conhecemos, foi criado no final dos anos Setenta, no Bangladesh, por intermédio de Muhammad Yunus, que ao observar o dia-a-dia da população mais carenciada da aldeia de Jobra, decide emprestar dinheiro do seu próprio bolso a 42 mulheres (carentes de tudo, mas consideradas o melhor cliente para investimento), sem qualquer tipo de garantia. Juntamente com o Grameen Bank, foi pioneiro na fundação de um sistema bancário baseado no mutualismo, participação, criatividade e confiança, concedendo empréstimos aos mais pobres dos pobres, e especialmente, ao género feminino.

Para o “criador” do microcrédito, todos os seres humanos possuem uma capacidade inata: *a capacidade de sobrevivência* (Yunus, 2007b). Mais, o microcrédito é *“mais do que um mero negócio. Tal como a alimentação, o crédito é um direito humano”* (Yunus, 2007b, p. 369).

Como sistema alternativo ao sistema de crédito tradicional, o microcrédito, também considerado em países desenvolvidos, quer seja nas remotas regiões rurais da Noruega, quer nos subúrbios degradados das cidades britânicas (Yunus, 2007b), é parte essencial de qualquer conjunto de políticas de desenvolvimento. Visa essencialmente um objectivo social: o desenvolvimento, a erradicação da pobreza e a inclusão plena da população excluída, ou em risco de o ser, por via da sua empregabilidade e reabilitação económica. Porque *“cada indivíduo é extremamente importante. Qualquer pessoa possui um enorme potencial, e pode influenciar a vida de outras em comunidades, nações, no presente ou no futuro”* (Yunus, 2007b, p. 11).

Muitas são as organizações multilaterais, governos, doadores, ONGs e entidades públicas que desenvolvem em todo o mundo programas no âmbito do microcrédito, por vezes considerado a solução mais realista para o problema da pobreza extrema, exclusão social e, ainda, da falha dos mercados, enquanto alternativa ao sector financeiro tradicional e agiotas/prestamistas.

Em primeiro lugar, o capital é investido num pequeno empreendimento, promovendo as capacidades e potencial de cada empreendedor, resultando normalmente em aumentos a curto e médio prazo na despesa e bem-estar domésticos. Por outro lado, o microcrédito promove o crescimento económico do sector informal e os rendimentos a curto prazo, aumentando a produtividade dos negócios e a criação de emprego nas comunidades.

Apesar de não criar imediatamente um potencial económico, este é um meio para atingi-lo, pois os serviços de crédito proporcionam-lhes a utilização de capital antecipado para

o investimento em actividades produtivas, impelindo os beneficiários a utilizar o seu potencial humano em actividades mais lucrativas, que promovem geração de rendimentos.

Nugent (2002, *apud* Júnior, 2008) estabelece uma ligação entre as microfinanças e a pobreza, na medida em que o microcrédito, para além dos seus efeitos sobre o rendimento, leva à criação de capital humano e ampliação e/ou fortalecimento do capital social nas comunidades assistidas. Por outro lado, a existência de associações e grupos solidários geram externalidades positivas, visto que as comunidades passam a actuar mais unidas, lutando por objectivos mais comuns.

Khandker (1998), ao estudar a experiência do microcrédito no Bangladesh, também confirma o aumento do rendimento *per capita* e dos níveis de consumo das famílias bengalis, destacando ainda o efeito positivo de *spillover*<sup>34</sup> na economia local.

De acordo com Manuel Brandão Alves (2008), tanto ou mais importante que os benefícios individuais são os benefícios que a sociedade, como um todo, pode vir a retirar da expansão do movimento do microcrédito, em geral, e de cada um dos projectos de microcrédito em particular.

Desde a última década que este instrumento tem vindo a ganhar maior visibilidade e popularidade na comunicação social e opinião pública. Segundo o *Relatório de Desenvolvimento Humano* de 2003 (PNUD), o número de pessoas pobres com acesso a programas de microcrédito aumentou de 7,6 milhões em 1997, para 26,8 milhões<sup>35</sup> em 2001, o que representa um aumento de mais de 250% em apenas quatro anos. Todos os anos, cerca de 5% dos clientes das microfinanças conseguem sair da situação de pobreza (Baylis *et al*, 2008).

O movimento é agora global, com instituições como as Nações Unidas a juntarem-se ao conceito e a promoverem programas de microfinanças<sup>36</sup>. Também o Banco Mundial, cuja actuação tem estado sempre ligada ao apoio de grandes projectos para o desenvolvimento económico, veio a assumir que a superação do subdesenvolvimento não depende única e exclusivamente da industrialização e da modernização (por exemplo, da agricultura). Em 1996, o então presidente do Banco Mundial James D. Wolfenshon reconhecia o microcrédito

---

<sup>34</sup> Excedente (na economia) que afecta outros, além dos principais participantes.

<sup>35</sup> Cerca de 21 milhões são mulheres, que assim ficam habilitadas a controlar activos, tomar decisões económicas e assumir o controlo das suas vidas.

<sup>36</sup> É o caso do CGAP – Consultative Group to Assist the Poorest, agência do Banco Mundial e multi-doadores, fundada em 1995 com a missão de melhorar a capacidade das instituições de microfinanças em fornecer serviços flexíveis e de alta qualidade, numa base sustentável.

como instrumento eficaz na luta contra a pobreza: “*Os programas de microcrédito insuflaram a energia da economia de mercado nas aldeias e populações mais deserdadas do planeta. Ao abordar-se a luta contra a pobreza numa óptica de mercado, permitiu-se que milhões de indivíduos saíssem dela com dignidade*” (Yunus, 2007b, p. 46).

Para a divulgação do conceito têm contribuído iniciativas como a designação de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito, pela 53ª sessão da Assembleia-Geral das Nações Unidas, em 1998. Foi reconhecido o seu papel essencial na erradicação da pobreza, no desenvolvimento humano, social e económico, e no fomento do auto-emprego<sup>37</sup> - através da criação de sectores financeiros inclusivos, fortalecendo o poderoso, mas normalmente inexplorado, espírito empreendedor, sobretudo das comunidades rurais - caminhando em direcção à concretização dos ODM (embora tenha sido sublinhada a necessidade de medidas complementares para atingir um desenvolvimento sustentável).

Também a Conferência Mundial do Microcrédito, em 2005, e a atribuição do Prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus e ao Grameen Bank, em 2006, pelos esforços na criação de desenvolvimento económico e social<sup>38</sup>, constituem um marco fundamental para o reconhecimento da importância do microcrédito como um dos instrumentos das políticas de desenvolvimento. “*De um assunto caro a alguns, passou a ser uma séria prioridade para o mundo inteiro*” (Yunus, 2007b, p. 367).

---

<sup>37</sup> Vide resolução adoptada pela Assembleia-Geral da ONU, *International Year of Microcredit, 2005, A/RES/53/197, 22 February 1999*, disponível no Anexo I, p. 122-123.

<sup>38</sup> Cf. comunicado “The Nobel Peace Prize for 2006”, Nobelprize.org - The Official Web Site of The Nobel Prize, 13 October 2006.

## **CAPÍTULO II**

### **O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE COOPERAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO**

#### **1. O CONCEITO DE COOPERAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO**

As entidades que actuam na área da Cooperação para o Desenvolvimento<sup>39</sup> procuram adaptar-se às novas realidades e desafios. O conceito de *Cooperação para o Desenvolvimento* não tem, contudo, uma definição única e plena. Objecto de debate desde o final da Segunda Guerra Mundial<sup>40</sup>, tem vindo a acompanhar a evolução do contexto internacional, bem como os novos pensamentos e valores políticos que tendem a moldar a perspectiva sobre Desenvolvimento e as relações entre Estados.

De acordo com a definição avançada pela Plataforma Portuguesa das Organizações Não-Governamentais para o Desenvolvimento<sup>41</sup>, a Cooperação para o Desenvolvimento visa apoiar países, regiões e comunidades que apresentam dificuldades e que estão inseridos num contexto marcado por um desequilíbrio na repartição de recursos e oportunidades, a nível mundial. Ao contrário do conceito de *Ajuda Humanitária*, que visa aliviar os efeitos imediatos de catástrofes naturais e humanas, sendo normalmente de curta duração, os projectos de Cooperação para o Desenvolvimento inscrevem-se numa perspectiva de longo prazo<sup>42</sup>, procurando combater problemas de origem mais complexa e alterar estruturas sociais e económicas de países e/ou regiões de forma viável e sustentável.

---

<sup>39</sup> Entidades/actores que podem influenciar, financiar e implementar políticas de cooperação que tenham por objectivo o desenvolvimento socioeconómico de países, regiões e comunidades mais vulneráveis (Afonso e Fernandes, 2005). Distinguem-se pela sua natureza, orientação e função, desde Estados (doadores/receptores), a organizações internacionais, ONGs e Associações de Desenvolvimento Local.

<sup>40</sup> É no final da Segunda Guerra Mundial e início do processo de descolonização que a problemática do subdesenvolvimento emerge (Afonso e Fernandes, 2005). Neste contexto, inicia-se a Cooperação para o Desenvolvimento entre Estados, com duas questões de segurança dominantes: (i) evitar uma nova guerra e (ii) depressão global, procurando assegurar um bem-estar económico e social, a nível mundial. De acordo com vários autores, o Plano Marshall (1948) marcou o início da Cooperação para o Desenvolvimento. Destinado a ajudar na reconstrução de uma Europa devastada pela guerra, é considerado o primeiro projecto específico de cooperação e desenvolvimento entre Estados soberanos.

<sup>41</sup> Cf. *“Cooperação e Desenvolvimento”*, Plataforma Portuguesa das Organizações Não-Governamentais para o Desenvolvimento.

<sup>42</sup> Como tal, visibilidade e impacto só poderão ser verificados no decorrer do tempo, exigindo um esforço permanente de acompanhamento e avaliação da intervenção programada.

Cooperar para o Desenvolvimento é “envolver as populações na definição, planificação e criação do seu próprio futuro, é capacitar as pessoas e as comunidades para intervirem no seu próprio desenvolvimento auto-sustentado” (Afonso e Fernandes, 2005, p. 62). Neste processo, as ONGs surgem como principais parceiras para o desenvolvimento, enquanto “agentes catalisadores” junto das populações locais, seja no reforço do tecido associativo e incentivo à participação, seja na melhoria do acesso a recursos técnicos e financeiros.

À medida que as doutrinas do Desenvolvimento e Ajuda evoluíam<sup>43</sup>, novas áreas de actuação e instrumentos (mais complexos nas suas possibilidades) surgiram, expressando a diversidade de objectivos e a multiplicidade de actores envolvidos. Actualmente, a Cooperação para o Desenvolvimento, que pode ser bilateral ou multilateral<sup>44</sup>, abrange áreas de actuação diversas, nomeadamente a Saúde, Segurança Alimentar, Educação para o Desenvolvimento, Direitos Humanos, Igualdade de Género, Desenvolvimento Sustentável e Microcrédito.

## **2. MICROCRÉDITO: DA ORIGEM DO CONCEITO À CRIAÇÃO DO GRAMEEN BANK**

A Associação do Pão foi a primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia. Foi criada em 1846, no sul da Alemanha, pelo pastor Raiffeisen, na sequência de um Inverno rigoroso que deixara os fazendeiros locais endividados e na dependência de agiotas. O pastor acabaria por ceder-lhes farinha de trigo para que, através do fabrico e comercialização de pão, pudessem obter os fundos necessários para o reembolso da dívida e criação de capital circulante para a sua actividade.

Com o passar dos anos, a associação acabaria por se tornar numa cooperativa de crédito para a população mais carenciada (Psico, 2010).

---

<sup>43</sup> Exemplo da enunciação dos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio, em 2000.

<sup>44</sup> A cooperação bilateral é entendida como a mobilização directa de fundos dos governos doadores para os receptores da ajuda (organizações ou Estados). A cooperação multilateral diz respeito à atribuição de fundos a organizações multilaterais (Comissão Europeia, Bancos de Desenvolvimento, entre outros) para financiamento das suas actividades e/ou funcionamento em geral. De referir ainda a cooperação descentralizada que, num sentido restrito, consiste na cooperação realizada por administrações estatais locais, como câmaras municipais ou regiões autónomas.

Outras experiências pontuais e isoladas terão ocorrido desde então, por todo o mundo. No entanto, o conceito de microcrédito, tal como hoje o conhecemos, está associado à experiência do economista e professor universitário Muhammad Yunus, no final da década de 70 do Século XX.

Yunus nasceu a 28 de Junho de 1940, em Chittagong, actual Bangladesh<sup>45</sup>, numa família de classe média-baixa. O terceiro de treze filhos licenciou-se em Economia pela Universidade de Daca, em 1961. Em 1965, viaja para os Estados Unidos com uma bolsa de estudo da Fulbright, doutorando-se na Universidade Vanderbilt, no Tennessee. Em 1971, regressa para ajudar na reconstrução do seu país natal, então devastado pela guerra de independência contra o Paquistão. Além de docente, é também nomeado director do Departamento de Economia da Universidade de Chittagong.

O Bangladesh continuava a ser um dos países mais pobres do mundo, assolado por catástrofes naturais e humanas. A Guerra de Libertação<sup>46</sup> e a fome de 1974 tornaram a vida quotidiana mais dura e os pobres cada vez mais pobres (Yunus, 2007b). Confrontado com a realidade no seu país, Yunus tomou consciência dos limites das teorias económicas que havia aprendido, e que ele próprio divulgava aos seus estudantes, por não garantirem uma resposta adequada aos problemas com que a sociedade se debatia.

Numa necessidade interior de fazer algo para travar a situação, e procurando centrar-se no estudo das verdadeiras causas da pobreza das populações, fez da aldeia de Jobra, próxima do *campus* universitário, a sua nova escola. Cedo viria a perceber que, quando se vive de tão pouco, qualquer alteração pode traduzir-se numa melhoria das condições de vida.

Depois da criação de um programa experimental agrícola para o desenvolvimento de um sistema de irrigação - com resultados insuficientes, na medida em que era apenas destinado à população agrícola (não beneficiando outros grupos mais carenciados<sup>47</sup>) - Yunus decide entrar em contacto com as famílias mais necessitadas da aldeia.

---

<sup>45</sup> Na altura, Bengala Oriental (e, mais tarde, Paquistão), de maioria muçulmana, ainda sob domínio do império britânico.

<sup>46</sup> O Bangladesh conquistou a independência do Paquistão a 16 de Dezembro de 1971, após uma guerra civil caracterizada por genocídio e atrocidades cometidas pelo exército paquistanês, destruição de infra-estruturas e aumento do nível de pobreza da população bengali. Três milhões de pessoas perderam a vida e dez milhões abandonaram o país, criando campos de refugiados de grande dimensão na Índia, onde alastrava a miséria e a indigência. “*Quando a guerra terminou, o Bangladesh era um país devastado. A economia não existia e milhões de pessoas tinham de ser reabilitadas*” (Yunus, 2007b, p. 88).

<sup>47</sup> “*Os «pobres» representam um grupo muito maior de pessoas do que os agricultores pequenos ou marginais. [...] Esta definição exclui as mulheres e as crianças*” (Yunus, 2007b, p. 105).

Observou que muitos dos pequenos empreendedores, uma vez excluídos do sistema bancário tradicional, eram vítimas de agiotas/prestamistas<sup>48</sup> que cobravam juros de 10% ao dia e detinham o monopólio da produção dos seus clientes. Despojados do fruto do seu trabalho, os rendimentos obtidos da venda dos produtos (exclusivamente a agiotas, e a preços sempre muito abaixo do valor de mercado) servia quase por inteiro para o pagamento do empréstimo e juros elevados. O que sobrava não chegava para conseguir atingir a auto-suficiência dos negócios, o que tornava os empreendedores, na sua maioria mulheres, dependentes dos credores locais. O problema residia, pois, na forma de financiamento a que a população estaria sujeita (a única até então conhecida), essencial para a compra das matérias-primas de que necessitavam.

Yunus constatou que 42 mulheres teriam solicitado empréstimos de 856 *taka* no total (menos de 27 dólares). Seria esse o valor em falta para que os seus negócios pudessem prosperar. O economista decide emprestar, do seu próprio bolso, a quantia às empreendedoras. Assim, poderiam comprar matérias-primas e vender os seus produtos a qualquer pessoa que oferecesse um melhor preço, vendo o seu trabalho recompensado e gerando rendimentos para sustentar os negócios e as suas famílias, sem nunca mais recorrerem aos agiotas. O reembolso dos empréstimos, semanal, foi cumprido por todas, dentro dos prazos acordados. *“Tudo aquilo que realmente queria era resolver um problema imediato [...]: o problema da pobreza, que humilha e aniquila tudo aquilo que representa um ser humano”* (Yunus, 2007b, p. 27-28).

Entre 1976 e 1979, a experiência de Yunus, alargada a outras aldeias, prosperou, provando que os pobres são merecedores de crédito, ao honrar o reembolso e utilizando o empréstimo para actividades, de facto, produtivas. Muhammad Yunus estava confiante na expansão do projecto a uma escala mais alargada, numa solução institucional, com o objectivo de proporcionar a um maior número de famílias a ajuda necessária para abandonarem a situação de pobreza em que se encontravam.

Decide então criar um banco de raiz dirigido apenas a clientes mais desfavorecidos. Não sem antes ser alvo de críticas e acusado de utópico por bancos, clero local, académicos e, a nível internacional, instituições como o Banco Mundial, que só durante a década de Noventa reconhece a importância do microcrédito. Tal descrença assentava em credos e no conservadorismo económico na altura dominantes: os pobres não são dignos de crédito, por

---

<sup>48</sup> Que empresta dinheiro, a juros, fora do mercado de crédito legítimo.

serem considerados maus pagadores e maus poupadores; e a economia não avança com “pequenos negócios”, mas com grandes obras públicas e empresas de importante dimensão, que criam milhares de postos de trabalho e importantes receitas para o Estado (Ahmed, 2009).

Em Setembro de 1983, após sucessivos obstáculos e falta de apoio por parte de várias entidades que se mostravam cépticas em relação ao projecto, Yunus cria, oficialmente, a primeira instituição para a prática de microcrédito, o Grameen Bank (*banco da aldeia*, em Bengali<sup>49</sup>), graças ao financiamento e doações de instituições como a Fundação Ford, o International Fund for Agricultural Development (IFAD) e, ainda, o Banco Central do Bangladesh.

O Grameen Bank baseia-se na premissa de que não é a carência de valores e capacidades que torna os indivíduos pobres, mas o facto de essas capacidades permanecerem inutilizadas. “*O dinheiro que ganham torna-se, pois, um instrumento, [...] uma chave para explorar o próprio potencial de cada um*” (Yunus, 2007b, p. 301).

Para o professor de Economia, a pobreza não é criada pelos pobres, mas pelas estruturas, instituições e políticas seguidas pela sociedade. Os pobres são pobres porque não conseguem reter o produto do seu trabalho. Ao mesmo tempo, sublinha que tanto a caridade como o subsídio e/ou donativos não são a solução, a curto ou longo prazo, pois apenas perpetuam a sua miséria, criam dependência, “*retira-lhes iniciativa e, ainda mais importante, a auto-estima*” (Yunus, 2007b, p. 287).

Também em termos de metodologia o Grameen apresenta uma novidade. Numa primeira fase, os empréstimos (não superiores a 25 dólares) eram concedidos por via de *grupos solidários*, formados voluntariamente por cinco elementos, prestando uma garantia mútua (dispensando, assim, a exigida pelas instituições tradicionais).

“Uma pessoa pobre sente-se exposta a todo o tipo de perigos. A pertença a um grupo dá-lhe um sentimento de protecção. O indivíduo isolado tende a ser imprevisível e incerto relativamente ao seu comportamento. Mas a pertença a um grupo cria apoio e pressão [...], aperfeiçoa os padrões de comportamento e fornece confiança” (Yunus, 2007b, p. 149).

---

<sup>49</sup> *Grameen* tem origem na palavra «gram», que em Bengali significa «aldeia», podendo significar «rural» ou «da aldeia» (Yunus, 2007b).

O reembolso de cada empréstimo deveria ser pago integralmente no espaço de um ano, com prestações diárias e, mais tarde, semanais, embora reduzidas. A concessão era, no entanto, realizada de forma faseada: numa primeira fase, dois membros do grupo recebiam o empréstimo; quando reembolsado, receberiam outros dois membros; e quando concluído o último pagamento, seria a vez do quinto elemento (a chefe do grupo) de receber o empréstimo (Morduch, 1998). Esta medida funcionaria como forma de incentivo, pois embora o empréstimo fosse inicialmente concedido a dois membros, era do interesse de todos que o retorno fosse concluído<sup>50</sup>.

O *fundo de poupança* do grupo constitui uma das medidas contra o incumprimento das prestações, cobrindo eventuais problemas de pagamento ou situações que ponham em causa o cumprimento dos seus deveres, incluindo casos de emergência. A contribuição dos membros do grupo (5% do montante de cada empréstimo) era iniciada antes de ser concedido o empréstimo e só terminava até que todo o processo estivesse concluído.

Estas ideias inovadoras constituem, na verdade, a base de uma nova concepção de crédito para os mais pobres, onde é desmistificada a imprescindibilidade dos colaterais como única forma de garantia de pagamento. Estamos perante a democratização do crédito.

Quanto ao público-alvo, de acordo com Yunus, a experiência tem demonstrado que o género feminino é mais responsável no controlo de rendimentos e poupanças, sobretudo no que diz respeito às necessidades da família e lar<sup>51</sup>. Embora vítimas de formas discriminatórias em algumas regiões do mundo (exclusão da banca tradicional incluída), as mulheres são consideradas importantes agentes de desenvolvimento e mais motivadas para ultrapassar a pobreza. *“Compreendemos que emprestar dinheiro às mulheres dos povoados pobres do Bangladeche era uma maneira eficaz de combater a pobreza em toda a sociedade”* (Yunus, 2011, p. 12).

Neste sentido, o Grameen Bank surge também como mudança social: através do empreendedorismo e acesso ao microcrédito, combate a exclusão das mulheres, promovendo a sua autonomização e segurança económica. Ainda hoje, a grande maioria dos empréstimos do Grameen Bank é atribuída ao género feminino.

---

<sup>50</sup> Caso um dos membros falhasse no reembolso, por qualquer motivo ou eventualidade, os restantes não receberiam os seus empréstimos.

<sup>51</sup> Acredita-se que os empréstimos concedidos às mulheres, quando bem geridos, beneficiam todos os membros do núcleo familiar. *“Because women spend it more directly on benefiting the family, on what the family eat, on whether the kids go to school”*, de acordo com Maree Nutt, Chief Executive Officer do grupo anti-pobreza Results (Doherty, 2011).

No entanto, além dos problemas operacionais sentidos com o passar dos anos, desastres naturais como as graves inundações ocorridas no Bangladesh em 1998 acabariam por inflamar as actividades da instituição.

A metodologia inicial precisava de evoluir. Com as suas habitações e actividades económicas destruídas, a população não se encontrava capaz de fazer frente aos créditos contraídos, incluindo os mais recentes para a reabilitação das suas casas, o que acabaria por levar a uma situação de debilidade extrema no Grameen Bank, auto-suficiente desde 1995<sup>52</sup>.

A redefinição das políticas do banco deu origem, em 2002, a um novo modelo: o Grameen Generalized System (GGS), ou Banco Grameen II, que anulou medidas como a prática obrigatória de empréstimo em grupo e prestações fixas semanais. Mantém-se os empréstimos básicos (*Shohoj*), com taxas na ordem dos 20% ao ano, agora alargados a outros produtos financeiros como o crédito à habitação, e introduzindo maiores níveis de flexibilidade. Os beneficiários teriam agora três modalidades de poupança obrigatórias (substituindo o anterior *fundo de poupança*): *conta poupança pessoal*, *conta especial poupança* e *conta pensão*<sup>53</sup>.

O Grameen rejeitou antigas metodologias e criou a sua própria, promovendo o crédito como um direito humano. O seu sucesso traduz-se pelo crescente volume de empréstimos concedidos a cada ano, taxas de inadimplência<sup>54</sup> reduzidas, bem como na forma contratual, que procura reduzir o custo de selecção e monitorização do empréstimo.

Até 2009, o Grameen Bank conseguiu dar resposta às necessidades de crédito de mais de 7 milhões de microempreendedores (97% dos quais mulheres), concedendo um total de 8,7 biliões de dólares em empréstimos, distribuídos em mais de 83 mil aldeias do país, com uma taxa de retorno de 96,65% (Grameen Bank, 2012). A instituição, constituída por colaboradores empenhados (com formação simples, mas rigorosa), tem vindo a diversificar a oferta ao longo dos anos, desde crédito à habitação<sup>55</sup>, reforma e educação, a produtos de

---

<sup>52</sup> O Banco é, actualmente, uma instituição privada, com 75% do capital de particulares, e restantes 25% detidos pelo governo. Não é um banco comercial típico, já que é propriedade dos seus mais de 8 milhões de clientes e os seus fundos provêm maioritariamente de depósitos.

<sup>53</sup> Esta última apenas para clientes com empréstimos acima dos 138 dólares (Grameen Bank, 2012).

<sup>54</sup> Vide estatísticas disponíveis no Anexo II, p. 124-126.

<sup>55</sup> Desde 1984, esta modalidade ajudou a construir cerca de 670 mil casas (Vide Anexo II, p. 125).

poupança, seguros de saúde e crédito para a aquisição de equipamentos de energia solar e telecomunicações<sup>56</sup>.

As inovações metodológicas e o sucesso nos reembolsos permitiram acumular capital próprio e angariar investimentos externos, transformando-se numa das maiores instituições financeiras do Bangladesh. Com adaptações locais, o modelo de concessão foi ainda adoptado em diversos países do mundo.

E porque “*as necessidades e o bem-estar das pessoas são os elementos mais importantes*” (Yunus, 2007b, p. 166), são também procuradas soluções para problemas sociais e económicos, promovendo o bem-estar não material. A instituição encoraja os beneficiários a adoptar alguns comportamentos socioculturais (*capital humano*), conhecidos como as *Dezasseis Resoluções*<sup>57</sup>, enquanto ideologia a ser seguida por todos: *e.g.* a importância da educação das crianças e do planeamento familiar<sup>58</sup>, utilização de água potável, saneamento e a introdução de vegetais na alimentação para evitar doenças relacionadas com a falta de vitamina A, sobretudo em idade infanto-juvenil.

O banco procura ainda promover acções para a protecção do ambiente, e além das facilidades de crédito à educação também atribui bolsas de estudo a familiares dos seus clientes, dando também prioridade à construção do *capital social*, centrado em pequenos grupos/centros, através do desenvolvimento da ideia de democracia e liderança, legitimada por eleições anuais dos corpos sociais (Psico, 2010).

Yunus, embora agora afastado do Grameen Bank, acredita ter como missão de vida mostrar que, com vontade política e o crédito acessível a todos, é possível erradicar a pobreza no mundo. Na sua opinião, “*é a própria noção de desenvolvimento que deve ser redefinida*” (Yunus, 2007b, p. 36).

### 3. O QUADRO OPERACIONAL DO MICROCRÉDITO

Mais de 500 milhões de pobres no mundo são economicamente activos, garantindo o seu sustento por via de pequenos negócios (Banco Mundial 2012).

---

<sup>56</sup> Novas empresas foram também criadas no “universo” do Grameen Bank para acelerar o processo de erradicação da pobreza. São infra-estruturas sociais vocacionadas para a piscicultura, pesca, indústria têxtil, telecomunicações, energia renováveis e Internet.

<sup>57</sup> Vide Anexo III, p. 127-128.

<sup>58</sup> Relacionado com a questão do aumento demográfico.

Costumam enfrentar problemas para assegurar o capital que ganham (e necessitam), perdendo ainda oportunidades de crescimento por não terem qualquer acesso a serviços que lhes permitam salvaguardar as suas poupanças.

Excluídos pela banca tradicional, recorrerem a sistemas informais para atender às suas necessidades, normalmente baseados em relações entre membros, como o apoio monetário de familiares e amigos, além dos serviços de agiotas. Estes últimos empréstimos informais são normalmente limitados na quantidade e disponibilizados segundo taxas de juros exorbitantes.

O microcrédito é visto como mecanismo de financiamento alternativo, uma nova fórmula de intermediação e assistência.

A ideia imediata que surge quando se fala neste serviço é a de um empréstimo de pequena dimensão. Embora esta não seja uma ideia errada, fica muito aquém daquilo que é efectivamente este instrumento. O significado deste vocábulo difere ainda consoante os indivíduos, regiões, entidades, ou até mesmo interesses (Ahmed, 2009), não existindo ainda consenso quanto ao que poderá significar concretamente. Há que ter também em conta a variedade de modelos de concessão existentes.

No entanto, de um modo geral, quando comparado ao crédito tradicional e aos sistemas informais, o microcrédito apresenta características e critérios específicos de selecção (sobretudo nos países em desenvolvimento), conforme a tabela que se segue.

### PÚBLICO-ALVO

- Indivíduos com baixo rendimento, *os mais pobres entre os pobres*, que actuam normalmente no sector informal (como empregador e conta-própria), excluídos ou com acesso restrito ao sistema bancário tradicional. Embora vulneráveis, são pessoas que possuem iniciativa e capacidade empreendedora, procurando criar e desenvolver, por essa mesma via, os seus projectos de negócios, numa base sustentável. Por norma, os beneficiários têm liberdade na escolha da actividade profissional a que se vão dedicar.
- É dada especial atenção ao género feminino: são as mulheres que, de uma forma geral, gerem melhor os seus negócios e rendimentos, que melhor repõem o investimento e que maior propensão têm para a poupança, sem probabilidade de delinquência.

### METODOLOGIA

- Empréstimos individuais, ou em grupo (entre 5 a 20 beneficiários). Neste último caso, com a transacção instituição-beneficiário a ser realizada na presença dos demais integrantes, a fim de valorizar a transparência das negociações (Sabapathy, 2008).

### MONTANTE

- Reduzido (entre 50 a 500 €), normalmente compatível com a actividade exercida pelo cliente e de acordo com a sua capacidade de reembolso. Não são exigidas garantias – a concessão é baseada na confiança, não em garantias reais ou contractos judicialmente accionáveis.
- Os primeiros empréstimos tendem a ser reduzidos, crescendo paulatinamente à medida que os pagamentos vão sendo efectuados assiduamente, o risco de incumprimento do reembolso é reduzido, e uma maior confiança entre o cliente e a instituição é estabelecida. Um novo empréstimo é concedido quando o anterior é reembolsável – *empréstimos progressivos*, de acordo com Hulme e Mosley (1996). O aumento dos valores dos empréstimos será também de acordo com a capacidade de pagamento até ao limite estabelecido pela política de crédito de cada instituição, que vai acumular informação/historial de crédito do cliente, permitindo empréstimos futuros, sem incorrer em problemas de selecção adversa. Para o cliente, a progressividade funciona ainda como medida auto-disciplinadora, obrigando-o a gerir o seu dinheiro, fazer provisões de receitas e custos, e planear decisões económicas a curto e médio-prazo.
- Os prazos de pagamento são normalmente curtos (semanais, quinzenais e, no máximo, mensais). Com pagamentos regulares obrigatórios, os devedores realizam investimentos em actividades geradoras de valor e podem desenvolver hábitos de poupança. As taxas de juro propostas devem ainda cobrir os custos operacionais e de captação de recursos, permitindo a sustentabilidade do sistema. O incumprimento é rigorosamente controlado, não sendo possível a prorrogação ou acumulação de dívidas.

### FINALIDADE

- Criação de (auto)emprego e/ou actividades geradoras de rendimento, viáveis e com grande alcance social (por oposição ao crédito de consumo).
- Consolidar, reformar e promover a expansão de iniciativas (do sector informal) já existentes, transformando-as em empresas/estruturas organizadas.
- Aumentar rendimentos, que pode levar ao aumento da qualidade de vida e bem-estar, ao acesso a cuidados de saúde, educação e bens duráveis.
- Aumentar a tendência para a poupança juntos dos beneficiários (relacionada com as linhas de crédito), essencial para transformar os serviços de microfinanças em algo permanente e sustentável.
- Proporcionar conceitos e práticas, sob forma de formações elementares de gestão, e apoio na preparação de propostas de negócio, como parte de um serviço de microfinanças que visa ajudar os subscritores a serem empresários inovadores, disciplinados e auto-suficientes.
- Atingir a auto-suficiência dos negócios e desenvolver instituições permanentes na comunidade que possam garanti-la, promovendo lógica e interesses próximos aos de mercado e minimizando os custos de operação.
- Estabelecer um sistema de empreendedorismo, solidariedade, lealdade ou de garantia mútua (por exemplo, através da metodologia dos grupos solidários) dentro da comunidade, a fim de garantir a devolução dos empréstimos e, ao mesmo tempo, aumentar o sentimento de orgulho, confiança e bem-estar entre os membros - para que projectos futuros possam ser realizados e dirigidos através da própria comunidade.

**Tabela 6 - Características do microcrédito – síntese [Fonte: Elaborado pela autora]**

### 3.1 INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO

São várias as entidades que actuam na concessão de crédito. Diferem entre si, tanto pela natureza, como pela funcionalidade específica (missão e metodologia), apresentando invariavelmente particularidades jurídicas que determinam a sua regularização e prática das suas actividades. Costumam seguir, no entanto, um padrão de agências locais, com grande proximidade geográfica dos seus clientes, oferecendo serviços rápidos e de fácil acesso.

Destaque para as **ONGs generalistas** que, além de programas de apoio à microempresa, promovem acções em distintas áreas da Cooperação para Desenvolvimento, como Saúde e Educação. Diferem na ideologia/filosofia seguida, dimensão, metodologia e origem dos fundos que manejam.

Já as **ONGs especializadas** são instituições unicamente comprometidas com programas de microcrédito. Enquanto algumas podem ter origem em organismos generalistas, outras podem surgir com o único propósito de desenvolver o seu trabalho nesse âmbito.

Alguns críticos afirmam que as ONGs, não dispendo de competências financeiras e não podendo garantir a sustentabilidade económica a longo prazo (uma vez que trabalham com fundos/donativos), deveriam abandonar a vertente de microcrédito e concentrar-se em serviços de cariz social, ou actuar como intermediárias entre as comunidades locais e as entidades que prestam serviços financeiros (Setem, 2006). Outros autores defendem, porém, que à medida que as falhas dos governos se tornam cada vez mais evidentes, as ONGs têm a energia, dedicação e recursos financeiros para alcançar mudanças legislativas e desempenhar funções sociais desejadas, enquanto experiência institucional (Morduch, 1999).

Certo é que, além da concessão de microcrédito, estas entidades tendem a promover actividades de apoio transitório, nomeadamente investigação<sup>59</sup>, promoção do conceito nas comunidades, *advocacy* (apoio) e formação dos destinatários, em termos de competências técnicas e administrativas mínimas para aceder ao financiamento. Há que reconhecer que estes organismos, ao trabalharem no terreno, em estreita relação com as comunidades locais, que confiam plenamente nos mesmos, dispõem de um valor maior do que um operador, por muito profissionalizado que seja, pelo que não deve ser reconhecido apenas um papel de “relações públicas” (Setem, 2006).

---

<sup>59</sup> Identificação da realidade local, necessidades e natureza de determinado sector financeiro.

As **instituições financeiras especializadas, uniões de crédito**<sup>60</sup>, **bancos comunitários**<sup>61</sup>, e as **instituições que provêm de ONGs especializadas em microcrédito**, reguladas pelas autoridades bancárias do país onde estão inseridas<sup>62</sup>, também fazem parte da lista de entidades.

Por último, os **programas governamentais, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, instituições privadas**<sup>63</sup>, **banca comercial** ou **instituições financeiras tradicionais**<sup>64</sup>. Começam a surgir cada vez mais instituições bancárias com uma carteira especialmente dirigida a microempresários, interessadas no mercado microfinanceiro e na possibilidade de desenvolver linhas de negócio no sector informal. Admitem que o microcrédito é viável, desde que as capacidades do indivíduo em causa sejam acima da média, e que este tenha um bom projecto de negócio e eficaz acompanhamento, podendo a curto prazo gerar rendimentos que permitam o reembolso dos empréstimos contraídos.

A provisão de serviços pelos bancos comerciais ao sector informal nos países em desenvolvimento tem, de facto, importantes vantagens: garante a viabilidade futura dos serviços e, por outro lado, apenas entidades como os bancos seriam capazes de conseguir uma expansão viável de programas de microcrédito. Também a intervenção e/ou parceria com agências de desenvolvimento (que, de facto, já existe), pode facilitar a incorporação dos bancos comerciais neste sector<sup>65</sup>.

---

<sup>60</sup> Organismos populares que operam como cooperativas de poupança e empréstimos a curto prazo, baseados num sistema de sociedade financeira. Na maioria das zonas rurais, as uniões de crédito são ainda a única fonte de serviço de depósito e crédito, além do mercado financeiro paralelo (Sabapathy, 2008).

<sup>61</sup> Associações de crédito e poupança estabelecidas e geridas pelas próprias comunidades, normalmente desenvolvidas em zonas rurais.

<sup>62</sup> O BancoSol, na Bolívia, é um dos vários exemplos de instituições que tiveram a sua origem numa ONG. A PRODEM, criada em 1987, deu origem ao Banco Solidário S.A. em 1992.

<sup>63</sup> Algumas instituições privadas têm vindo a cumprir com a sua quota de responsabilidade social junto das populações mais vulneráveis.

<sup>64</sup> Que, na prática, como vimos, raramente disponibilizam os seus serviços a populações com menos recursos financeiros. Porém, há que também ter em conta alguma “resistência” por parte destas populações em se aproximarem das instituições bancárias, talvez por desconfiança ou falta de informação. *“Normalmente são incapazes de informar os mercados formais acerca da sua idoneidade creditícia ou [...] procura para serviços de poupança e empréstimos”* (Psico, 2010, p. 26-27).

<sup>65</sup> As agências poderão disponibilizar apoio a experiências piloto, colaborar em estudos de mercado, ou apoiar projectos de desenvolvimento de padrões financeiros para as entidades. O Millennium BCP, a título de exemplo, tem promovido o conceito do microcrédito beneficiando de uma garantia emitida ao abrigo do Instrumento Europeu de Microfinanciamento “Progress”, criado pela União Europeia [Cf. informação disponível em URL: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Particulares/Credit/Pages/Microcredito/faqs.aspx>].

### 3.1.1 DESENVOLVIMENTALISMO *VERSUS* MINIMALISMO

Para além da intermediação financeira, algumas entidades oferecem meios de capacitação aos beneficiários, como serviços de desenvolvimento empresarial e social – destaque para as ONGs que, como vimos, procuram oferecer outras formas de assistência.

Além de serviço financeiro, o microcrédito passa a ser também entendido como ferramenta de desenvolvimento (Ledgerwood, 1999). Argumento defendido pela corrente de pensamento *desenvolvimentista* ou *integralista*, segundo a qual os esforços dos programas de microcrédito devem ser voltados em prol do combate à pobreza, devendo as entidades disponibilizar outras formas de apoio como a capacitação técnica (*e.g.* gestão de negócios), suporte à comercialização, serviços sociais (educação, saúde), experiências de vida comunitária, entre outros serviços de intermediação social<sup>66</sup>.

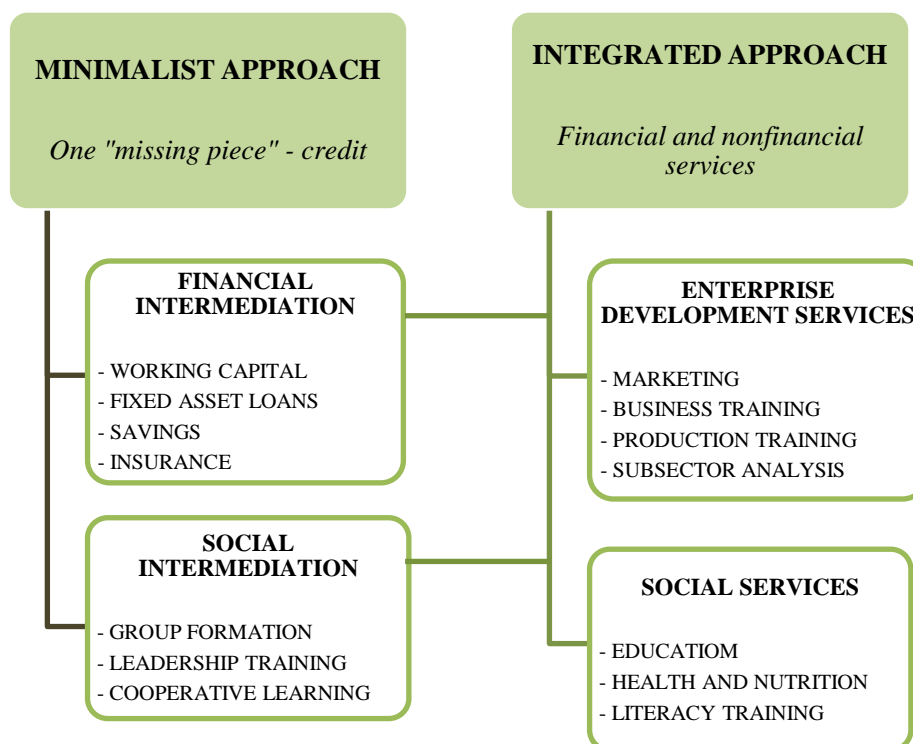
Já a corrente *minimalista* sublinha a importância de seguir os parâmetros do mercado (ver Figura 3). Defende-se apenas a intermediação financeira, considerada “*the missing piece*” para o crescimento dos negócios<sup>67</sup> (Ledgerwood, 1999), sem a oferta de actividades complementares aos microempreendedores (Psico, 2010).

A escolha da abordagem é feita pela instituição, dependendo dos seus objectivos e circunstâncias (procura e oferta) sobre as quais opera.

---

<sup>66</sup> A fragilidade destes programas reside, porém, na sua provável dependência de recursos subsidiados - “*Nonfinancial services are rarely financially sustainable*” (Ledgerwood, 1999, p. 66) - embora estudos tenham apontado para a possibilidade de alguns programas desenvolvimentistas serem auto-sustentáveis (Murdoch e Haley, 2002, *apud* Coelho, 2005).

<sup>67</sup> A “democratização do crédito” por meio de instituições auto-sustentáveis e independentes de subsídios seria suficiente para gerar um impacto positivo e de longa duração sobre a economia (Ferreira dos Passos *et al*, 2002, *apud* Coelho, 2005).



**Figura 3** - Abordagem Desenvolvimentista *versus* Minimalista  
[Fonte: Ledgerwood, 1999]

O debate é intenso. No entanto, o sucesso do investimento projectado poderá aumentar, de facto, com o desenvolvimento do capital humano e capital social (e.g. aquisição de competências profissionais e de liderança, e a construção de uma estrutura social de contactos).

### 3.1.2 FINANCIAMENTO

As instituições de microcrédito operam a partir da disponibilização de recursos financeiros de origem diversa, provenientes de órgãos de fomento e/ou agências de desenvolvimento internacionais, governos, ou do próprio sistema financeiro, sob forma de doações/empréstimos em condições contratuais específicas.

Apresentam-se, assim, como intermediárias financeiras entre credores (proprietários dos recursos disponibilizados) e os destinatários finais (clientes), assumindo funções de redução dos custos de transacção e avaliação dos beneficiários (Ledgerwood, 1999).

Às instituições cabe ainda seguir quatro princípios fundamentais: profundidade de abrangência, escala, sustentabilidade e permanência, sumarizados na tabela que se segue.

<b>Profundidade de abrangência (<i>Outreach</i>)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Os serviços prestados pelas instituições devem atingir as populações mais vulneráveis e excluídas do sistema financeiro tradicional, procurando satisfazer as suas necessidades reais através da oferta variada de serviços de qualidade (empréstimos, poupanças e seguros), enquanto instrumentos de redução da pobreza. A instituição não deve exteriorizar apenas a sua vocação lucrativa, pelo contrário, deverá estar comprometida em ajudar na integração dos seus clientes na economia.</li></ul>
<b>Escala</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Procurar atingir um grande número de indivíduos e negócios. Caso opere com um número muito reduzido, irá beneficiar poucos projectos e encontrará maiores dificuldades para atingir a sustentabilidade.</li></ul>
<b>Sustentabilidade (<i>financial self-sufficiency</i>)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• A instituição deve procurar ser financeiramente sustentável, cobrindo todos os seus custos operacionais e de financiamento (incluindo o custo de empréstimo dos bancos e o da inflação), algo que apenas será atingido caso os empréstimos efectuados sejam devidamente reembolsados (facto que deve ser incentivado pela instituição). A sustentabilidade institucional pressupõe ainda que as taxas de juro deverão ser calculadas comercialmente, bem como a existência de uma missão e cultura organizacionais claramente definidas, adequados sistemas de controlo interno e, ainda, órgãos de decisão competentes e complementares.</li></ul>
<b>Permanência</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• O microcrédito só conseguirá obter algum impacto efectivo sobre as condições financeiras da população-alvo caso perdure a longo prazo.</li></ul>

**Tabela 7** - Princípios fundamentais a serem seguidos pelas instituições  
[Fonte: Elaborado pela autora com base em Sabapathy, 2008 e Hartareska, 2005]

### 3.2 A METODOLOGIA UTILIZADA

Disponibilizado o fundo para empréstimo, cabe às instituições definir qual a metodologia a aplicar.

Enquanto os bancos comerciais afirmam que prestar serviços a pequenos empreendedores é algo arriscado, as instituições de microcrédito substituem a ausência de registos contábeis por metodologias alternativas como a criação de relações de confiança e

solidariedade entre os beneficiários, e a ligação entre clientes e a própria entidade, com um conhecimento informal sobre os negócios.

O microcrédito torna-se assim possível graças a um conjunto de inovações, contornando os problemas de informação assimétrica que se colocam aquando da atribuição de um empréstimo. A metodologia deve ser, entretanto, concebida tendo em vista a realização plena dos objectivos económicos e sociais da instituição e as expectativas dos clientes, de acordo com as suas especificidades<sup>68</sup>.

Das modalidades utilizadas pelas instituições de microfinanças destaca-se os empréstimos em grupo e individuais, a figura do agente de crédito, bem como pagamentos e taxas de juros específicas. Deve-se sublinhar, porém, que as metodologias seguidas pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento estão longe de ser uniformes, dependendo das legislações adoptadas sobre o sector financeiro e dos quadros culturais prevaletentes (Pisco, 2010).

### 3.2.1 EMPRÉSTIMOS EM GRUPO

Além de mostrar a viabilidade financeira do microcrédito, a experiência do Grameen Bank destaca-se pelas suas inovações metodológicas, como a introdução do empréstimo em grupo, ou *grupo solidário*, baseado na confiança. É, no fundo, uma nova concepção de crédito para os mais vulneráveis.

O crédito é solicitado e processado por um grupo formado voluntariamente<sup>69</sup>, entre 5 a 20 membros<sup>70</sup>, sujeito a uma selecção e formação prévia. Todos são responsáveis pela amortização de cada empréstimo. A solicitação é individual, mas cabe aos restantes membros controlar a utilização efectiva dos recursos (*peer monitoring*): no caso de incumprimento no reembolso por parte de um membro, todo o grupo irá pressioná-lo para colocar as suas prestações em dia (*peer pressure*). Com pagamentos em atraso, os restantes membros não

---

<sup>68</sup> Uma metodologia deverá ter em conta o mercado alvo, dimensão do grupo, tipo de garantias requeridas, contactos entre técnicos e clientes, processo de selecção dos beneficiários, avaliação dos pedidos de empréstimo, aprovação, reembolso.

<sup>69</sup> O que contribui para uma diminuição da assimetria de informação, pois, sendo a constituição dos grupos definida pelos próprios indivíduos, estes tentam utilizar toda a informação disponível para formar o melhor grupo possível.

<sup>70</sup> De estrato social idêntico e que normalmente habitam a mesma localidade.

poderão usufruir de outros empréstimos. Cria-se assim um sistema de auto-selecção e auto-monitorização, que tende a reduzir os problemas de selecção adversa e risco moral.

Os membros reúnem-se semanal ou mensalmente entre si para assuntos de interesse comum e recolha dos pagamentos das prestações, o que também contribui para a diminuição dos custos de transacção e taxas de juro para as IMFs (Ledgerwood, 1999), uma vez que, tratando-se de empréstimos individuais, estas funções seriam da sua inteira responsabilidade. Este intercâmbio torna ainda possível uma troca permanente de experiências, bem como ajuda mútua, que contribui para o aperfeiçoamento dos negócios.

A maioria das instituições exige ainda que uma percentagem do empréstimo seja poupada antecipadamente, de forma a assegurar a capacidade de amortização da dívida e manter uma garantia colateral, prevenindo o risco de incumprimento e até cobertura de outras necessidades ou emergências<sup>71</sup>.

*Pressão e ajuda mútua* justificam a designação *grupo solidário*, que reforça o carácter particular do microcrédito: as garantias reais são substituídas por colaterais sociais. Um processo “solidário”, que tem como vantagem reduzir a assimetria de informações e o risco de incumprimento, e que estimula o desenvolvimento de laços comunitários e, sobretudo, de capital social, representado pelas relações de confiança mútua e solidariedade. Quanto maior o nível de capital social, maior será também a probabilidade de adequação dos produtos financeiros à realidade local.

*“Group-lending brings the poor together; gives them a voice”* (Somavia, 2007, p. 1). De acordo com Kabeer (2004, *apud* Coelho, 2005), a estratégia tem promovido a sociabilidade e a participação política dos segmentos mais vulneráveis, sobretudo mulheres. Porém, de modo a minimizar o risco subjacente, recomenda-se o desenvolvimento de actividades económicas distintas para que *“oscilações de rendimento que afectem um determinado ramo de actividade, não tenha implicações corrosivas na carteira detida pelo grupo, como um todo”* (Laice, 2000, p. 41).

---

<sup>71</sup> Um exemplo de seguro de crédito é o *fundo de poupança* do Grameen Bank.

### 3.2.2 EMPRÉSTIMOS INDIVIDUAIS

Paradoxalmente, os *grupos solidários* podem tornar-se inflexíveis, dispendiosos e inadequados para aqueles que conseguem consolidar os seus negócios. Nestes casos, a metodologia individual oferece uma alternativa mais adequada, permitindo adaptar volumes, prazos e custos às necessidades específicas e possibilidades de cada cliente (Cassamo, 2008).

O empréstimo é solicitado por um único indivíduo, que responde directamente perante a instituição na devolução do capital. Destina-se a financiar uma actividade microempresarial por períodos relativamente longos, à aquisição de equipamentos, ou cobertura de eventuais dificuldades momentâneas de liquidez.

A concessão de crédito é decidida através de uma análise cuidadosa do fluxo de caixa, dívidas e bens do requerente, partindo de um processo que pode incluir entrevistas e visitas regulares ao negócio. Normalmente está condicionado à apresentação de garantias reais e, tendo em conta o risco envolvido, o crédito concedido é inicialmente reduzido, aumentando em função do historial de reembolso do beneficiário (Laice, 2000). No caso de atraso no pagamento, o cliente é visitado pelo seu agente de crédito e pressionado a pagar a prestação em atraso, acrescida de multa.

O Banco Rakyat Indonesia opera segundo esta metodologia, apesar de exigir dos seus clientes colaterais reais e um fiador abonado para os empréstimos (Bertrand, 2008), o que, na verdade, pode excluir os mais vulneráveis (Morduch, 1999).

### 3.2.3 AGENTE DE CRÉDITO

Para assegurar a sustentabilidade dos projectos, a prática do microcrédito com cariz social envolve uma componente de acompanhamento especializado (e personalizado) por parte da entidade promotora (Ahmed, 2010).

A figura do agente de crédito desempenha um papel semelhante ao do gestor de conta comum (Marecos, 2009). Acompanha uma carteira de clientes e respectivos projectos, durante a vigência dos empréstimos, colaborando na organização dos empreendimentos e

identificação de oportunidades de negócios (assessoria empresarial), sendo ainda responsável pela recolha de informação sobre novos clientes<sup>72</sup>.

Por normalmente pertencer à comunidade na qual estão inseridos os clientes, e ao trabalhar directamente sob a mesma (com visitas regulares aos projectos), é garantida uma proximidade e relação de confiança entre as partes, contribuindo para a diminuição de situações de atrasos nos pagamentos e de crédito mal parado.

A intervenção passa quase sempre por um investimento no estabelecimento de uma relação directa e de confiança entre o agente de crédito e o microempresário, sendo muitas vezes necessário começar pelo reforço da sua auto-estima, apoiando e ajudando a transformar uma ideia num negócio, mas também responsabilizando-o pelo compromisso do pagamento do empréstimo (capital e juros) a tempo e horas (Viegas, 2009).

Para a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), sem fins lucrativos, fundada em 1998, em Portugal, a importância do agente de crédito é tal que os projectos de negócio acompanhados têm taxas de sucesso três vezes superiores aos que não foram apoiados por um técnico/agente de crédito (Marecos, 2009).

### 3.2.4 PAGAMENTOS E TAXAS DE JURO

A periodicidade dos pagamentos varia consoante as situações, embora a distância entre os prazos de reembolso seja relativamente curta, logo após a concessão dos empréstimos e por via de prestações semanais ou mensais<sup>73</sup>. O que oferece vantagens tanto ao credor, como ao devedor: se o pagamento semanal regular permite ao credor detectar rapidamente os maus pagadores, para o devedor, a obrigatoriedade de um pagamento semanal exige a canalização do seu capital para a amortização do empréstimo, desviando-o de outros gastos, por vezes, desnecessários<sup>74</sup>.

---

<sup>72</sup> Analisa o perfil social e económico do empreendedor, assim como a sua intenção e potencialidade do negócio.

<sup>73</sup> Por vezes mais flexíveis, de acordo com a actividade do cliente.

<sup>74</sup> Alguns factores que determinam a capacidade de reembolso: experiência profissional do cliente, acompanhamento e formação profissional, taxas de juro, valor e prazos do empréstimo acessíveis, viabilidade e a capacidade de empregabilidade do negócio e, ainda, residência (clientes que recorrem ao aluguer de uma habitação têm maiores despesas, logo, uma maior propensão de incumprimento).

No que diz respeito à taxa de juro aplicada, a maioria das organizações actua entre a fórmula considerada filantrópica (taxa de juro igual a zero, tendo em conta os seus propósitos unicamente sociais) e a estritamente financeira, segundo a qual a taxa de juro cobrada deve ser igual à vigente no mercado, evitando distorções financeiras e permitindo uma maior correspondência com a realidade (Psico, 2010). Consistem, portanto, em taxas de juro subsidiadas, ligeiramente elevadas, de forma a permitir a sustentabilidade dos projectos e das próprias instituições que concedem os empréstimos.

Sob o ponto de vista das IMFs, a taxa de juro, que representa a remuneração da troca de riqueza no tempo, ou o “preço” do dinheiro (Laice, 2000), deverá cobrir simultaneamente o custo da obtenção de recursos disponibilizados, os custos operacionais<sup>75</sup> da entidade, o risco inerente à aplicação creditícia e a margem de lucro pelo investimento, além de alcançar a sustentabilidade e ampliar a carteira de clientes, a fim de aumentar a abrangência da sua actuação.

#### **4. FLUXO INTERNACIONAL**

Quarenta anos após a primeira experiência (contemporânea) no Bangladesh, o microcrédito assume-se hoje como um importante instrumento na luta contra a pobreza e exclusão em vários países do mundo.

Segundo o relatório da *Campanha da Cimeira do Microcrédito*<sup>76</sup> lançado em 2012, das 3.652 instituições de microfinanças que reportam os seus dados desde 1998 até 31 de Dezembro de 2010, 1.746 encontra-se na região da Ásia-Pacífico, 1.009 na África Subsaariana e 647 na América Latina e Caribe. As regiões industrializadas (América do Norte e Europa Ocidental, Europa Oriental e Ásia Central) correspondem 159 programas/instituições (ver Tabela 8).

---

<sup>75</sup> Tendo em conta, por exemplo, o facto de alguns dos beneficiários viverem em áreas remotas, às vezes de difícil acesso, acabado por criar maiores despesas nas visitas de monitorização e avaliação dos projectos.

<sup>76</sup> A Campanha da Cimeira do Microcrédito foi criada em 1998 com duas finalidades: (i) assegurar que 175 milhões das famílias mais pobres do mundo, especialmente as mulheres, recebam empréstimos para o trabalho por conta própria, assim como outros serviços financeiros e comerciais, até 2015; (ii) assegurar que 100 milhões de famílias consigam superar o limiar de 1,25 dólares/dia, ajustado pela paridade de poder de compra, entre 1990 e 2015. De acordo com o organismo, é possível que a primeira meta seja alcançada dentro do prazo estabelecido.

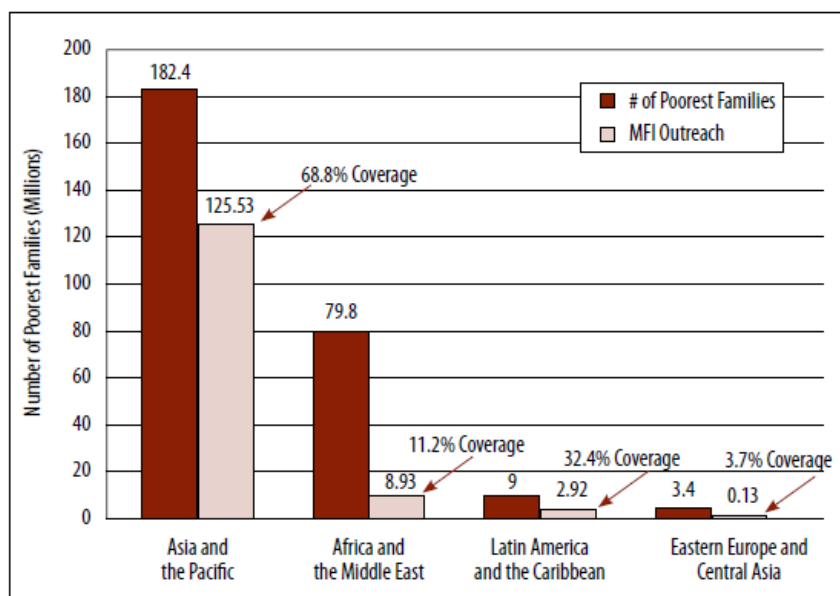
De 1998 a 2010, as instituições admitem ter beneficiado um total de 205.314.502 de clientes, 137.547.441 dos quais encontravam-se entre os mais pobres quando obtiveram o seu primeiro empréstimo. Do número de clientes mais desfavorecidos, 82,3% (113.138.652) são mulheres<sup>77</sup>. Supondo ainda que existem 5 pessoas por cada família, os 137,5 milhões de beneficiários poderão ter afectado aproximadamente 687,7 milhões de membros familiares.

REGIÃO	Número de instituições que disponibilizaram os seus dados	Número total de clientes	Número de clientes mais pobres	Número de clientes mais pobres, do género feminino
Ásia-Pacífico	1,746	169,125,878	125,530,437	104,752,430
África Subsaariana	1,009	12,692,579	7,248,732	4,783,256
América Latina e Caribe	647	13,847,987	2,919,646	2,363,100
Médio Oriente e Norte de África	91	4,290,735	1,680,181	1,165,358
<b>Países em desenvolvimento</b>	<b>3,493</b>	<b>199,957,179</b>	<b>137,378,996</b>	<b>113,064,144</b>
América do Norte e Europa Ocidental	86	155,254	41,809	12,214
Europa Oriental e Ásia Central	73	5,202,069	126,636	62,294
<b>Países industrializados</b>	<b>159</b>	<b>5,357,323</b>	<b>168,445</b>	<b>74,508</b>
<b>TOTAL (mundial)</b>	<b>3.652</b>	<b>205.314.502</b>	<b>137.547.441</b>	<b>113.138.652</b>

**Tabela 8** - Divisão dos dados de microfinanças por região, em 2010  
[Fonte: Maes e Reed, 2012]

<sup>77</sup> Em 1999, o número de mulheres a terem acesso a serviços de microfinanças rondava os 10,3 milhões (Maes e Reed, 2012).

No entanto, às IMFs cabe ainda atingir um número mais elevado, pois nem todas as populações estão a ser atingidas pelos seus serviços (ver Gráfico 1).



**Gráfico 1** - Acesso aos serviços de microfinanças, por região  
[Fonte: Maes e Reed, 2012]

Aproximadamente 91,3% dos clientes encontram-se na região da Ásia-Pacífico, com a Índia e o Bangladesh a representarem mais de metade do número total de clientes de microfinanças, segundo o relatório. A África Subsaariana, região mais afectada pela pobreza extrema, apresenta, no entanto, um número mais reduzido de instituições presentes e população abrangida. Os números podem ter aumentado nos últimos anos, sobretudo em áreas urbanas<sup>78</sup>, mas confirmam uma projecção ainda insuficiente naquele que é o continente mais endividado do mundo.

Pela sua origem e principais características, o microcrédito tem presença e efeitos significativos sobretudo nos países em desenvolvimento. Além do Grameen Bank, uma das maiores instituições e principal modelo de referência, agora operacional em mais de 50 países (Gutiérrez-Nieto *et al*, 2005), outras instituições confirmam o sucesso deste instrumento,

<sup>78</sup> As áreas rurais contam com menos infra-estruturas, o que pressupõe maiores custos de transacção, logo, uma fraca capacidade de gerar receitas.

como o Banco Rakyat Indonesia<sup>79</sup>, o BancoSol, na Bolívia, o Programa de Empresa Rural do Quênia, criado em 1984, a FINCA (Foundation for International Community Assistance) e a ACCION International, duas organizações norte-americanas também com forte presença na luta contra a pobreza na América Latina.

O movimento do microcrédito também tem vindo a assumir importância nos países industrializados, uma vez tendo em conta o empobrecimento, exclusão social<sup>80</sup>, desemprego e a precariedade das condições de trabalho cada vez mais evidentes em muitas sociedades ocidentais.

A afirmação do microcrédito nos últimos anos na Europa (a título de exemplo) levou a várias iniciativas de instâncias comunitárias, em particular do Parlamento Europeu e da Comissão Europeia que, em 2006, convidou os Estados-membros a adoptarem as medidas necessárias para que se encorajasse a concessão de microcréditos até 25 000 euros, realçando que os empréstimos desta natureza *“constituem um meio importante de promoção da iniciativa empreendedora, nomeadamente no caso das mulheres e das minorias étnicas, sendo um instrumento que favorece não apenas a competitividade e o espírito empreendedor como também a integração social”* (Viegas, 2009, p. 9).

Em Portugal, a ANDC foi pioneira na implementação deste instrumento. Desde o início da sua actividade foram creditados 1.726 projectos de investimento<sup>81</sup>, em cerca de 9.893.590,53 € no total. Quanto ao número de postos de trabalho criados no momento da abertura das empresas (na sua maioria, comércio por grosso e a retalho), viabilizou-se a criação de 2.183 postos de trabalho, dos quais 182 foram dinamizados ao longo de 2012 (ANDC, 2012).

Mais recentemente, também a título de exemplo, surgiu o acordo de cooperação assinado pela Secretaria do Ambiente e Recursos Naturais da Madeira e o Millennium BCP Microcrédito, em Agosto de 2013, que estende às áreas da agricultura, pescas e pecuária uma linha de crédito e acompanhamento de projectos, disponibilizada pelo BCP<sup>82</sup>. Um máximo de 25 mil euros por candidato, a amortizar em 60 meses a uma taxa de juro máxima de 16%, é o que a instituição oferece aos empreendedores com projectos nos sectores tutelados pela Secretaria Regional.

---

<sup>79</sup> Criado no início dos anos 70 e que actua sobretudo nas zonas rurais do país.

<sup>80</sup> Sem acesso à educação, saúde, participação na vida cívica e oportunidades de emprego.

<sup>81</sup> Só em 2012, 132 negócios foram desenvolvidos. Mais de metade dos beneficiários é do género feminino: 52,4%, em 2012.

<sup>82</sup> Cf. notícia «Microcrédito facilita “primeiros passos”», in *Diário de Notícias – Madeira*.

O BCP Microcrédito já apoiou cerca de 300 projectos na Madeira, criando 480 postos de trabalho, o que confirma a forte componente social deste produto. Ivo Correia, responsável pelo BCP Millennium, destaca a importância destes financiamentos para o início de negócios e criação de postos de trabalho. Segundo Manuel António Correia, Secretário Regional, pode representar o “empurrão inicial” para aceder a ajudas mais significativas.

## 5. IMPACTOS DOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO

“*Microfinance is not simply banking, it is a development tool*” (Ledgerwood (1999, p. 1). Enquanto instrumento das políticas de geração de emprego que surgiram mundo fora, o microcrédito, com a criação e desenvolvimento de iniciativas e/ou negócios, permite aumentar as capacidades produtivas, cria novos postos de trabalho, aumenta os padrões de consumo, gera receitas suficientes e contribui para a alocação de recursos, não só para o sustento do agregado familiar, como também para o reembolso do empréstimo concedido (capital e juros). Não se trata, portanto, de uma doação ou subsídio, mas uma aposta na inserção pela via da iniciativa económica de indivíduos social e economicamente excluídos (Ahmed, 2010).

Na tentativa de avaliar objectivamente a função e o impacto do microcrédito foram elaborados vários estudos. No entanto, estamos perante uma literatura empírica que, além de vasta, é também bastante contraditória. Ainda que possam, por vezes, identificar tendências genéricas, estes estudos, através de diferentes metodologias<sup>83</sup>, dificilmente logram conclusões e resultados precisos e plausíveis (Hermes e Lensink, 2007). São poucos os que analisam de forma rigorosa e quantitativa a natureza e magnitude dos impactos multidimensionais, não existindo, até à data, um consenso sobre a verdadeira funcionalidade e impacto do microcrédito<sup>84</sup>. Morduch (1999, p. 1598) explica o porquê:

---

<sup>83</sup> Uma variedade de métodos e ferramentas pode ser utilizada para avaliar o desempenho das instituições de microfinanças. Duvendack *et al* (2011) identificam três abordagens para a avaliação de impacto: métodos experimentais (incluindo RCTs - *Randomized Controlled Trials*), quasi-experimental e qualitativo.

<sup>84</sup> Algumas avaliações de impacto acabaram também por apresentar algumas limitações, marcadas por falhas e desafios metodológicos, bem como dados inadequados. As dificuldades aquando da avaliação de impacto de um programa de microcrédito passam pela identificação correcta da unidade socioeconómica, ou grupo para comparação, a ser analisado (Desai *et al*, 2011). Além disso, as entrevistas podem revelar-se exaustivas e dispendiosas. Uma outra dificuldade prende-se com a escolha de indicadores adequados para constatar e medir os impactos. Os mais comuns são as alterações no rendimento e consumo dos clientes que, à primeira vista, oferecem algumas vantagens, na medida em que podem ser quantificados em termos monetários, podendo ser facilmente medidos e comparados entre si.

“First, many donors and practitioners argue that as long as programs cover costs and appear to serve poor households, serious evaluations are a waste of time and money. [...] Second, sound evaluations pose difficult statistical issues. Many evaluations, not surprisingly, stress the banking side”<sup>85</sup>.

O desempenho das IMFs tem vindo a ser medido por indicadores de viabilidade financeira, contando com poucas informações detalhadas sobre os impactos socioeconómicos alcançados (efeitos intrafamiliares, ou a nível das comunidades).

Independentemente das dificuldades metodológicas e das poucas avaliações conclusivas – e apesar de algumas diferenças entre si, em termos de modalidade, duração ou critérios que definem a sua clientela – todos os programas de microcrédito têm em comum uma missão social claramente definida.

## 5.1 NA REDUÇÃO DA POBREZA

Desde a década de Oitenta do século XX que teóricos do desenvolvimento defendem a concessão de microempréstimos como medida efectiva na empregabilidade e inclusão, aumento de rendimentos e acumulação de bens, crescimento económico e, sobretudo, na redução da pobreza.

Vakulabharanam e Motiram consideram-na a grande prioridade: *“Is the goal that gives legitimacy to the movement in the eyes of policy makers, funding agencies, multilateral organizations and the general public”* (2007, p. 4).

Dunford (2006) e Littlefield *et al* (2003) são alguns dos autores a concluir que o acesso ao microcrédito (e microfinanças em geral) pode ajudar substancialmente a reduzir a pobreza.

Hulme e Mosley (1996), num estudo comparativo sobre a utilização das microfinanças no combate à pobreza, puseram a teoria em prática em sete países - Bangladesh, Bolívia,

---

<sup>85</sup> Só mais recentemente as avaliações incluem medidas simples de alcance como o número oficial de beneficiários abaixo do limiar da pobreza, o género dos empreendedores e o valor médio dos empréstimos e contas poupança (Morduch, 1999).

Índia, Indonésia, Quênia, Malawi e Sri Lanka - chegando também à conclusão que este serviço, desde que bem concebido, pode ajudar a aumentar os rendimentos e a produtividade dos beneficiários, salvando-os de uma situação de pobreza, isolamento social, desemprego e reduzindo a sua vulnerabilidade a choques naturais, económicos e/ou sociais, bem como a privação de tecnologia e meios de produção.

Littlefield *et al* (2003) alegam ainda que, uma vez tendo acesso ao crédito, as populações mais vulneráveis conseguem proteger, aumentar e diversificar as suas fontes de rendimento e consumo, essencial para sair do ciclo da pobreza extrema e da fome, segundo os autores. Além disso, poupanças e seguros ajudam a “suavizar” as flutuações no rendimento familiar, mantendo os níveis de consumo durante períodos pouco produtivos. *“Acts as a buffer for sudden emergencies, business risks, seasonal slumps, or events, such as a flood or a death in the family, that can push a poor family into destitution”* (Littlefield *et al*, 2003, p. 2).

No Brasil, Vera Schattan P. Coelho (2005) analisou os resultados de três programas de microcrédito que operam na Região Metropolitana de São Paulo<sup>86</sup> e chegou à conclusão que os mesmos representam uma alternativa de política social válida. Os empréstimos permitiram um aumento de rendimentos, reflectindo-se na melhoria da alimentação dos clientes, vestuário e aumento do consumo de bens duráveis.

Outros autores defendem, porém, que o microcrédito acaba por ter um impacto mínimo na redução da pobreza. Morduch (1999) chega mesmo a considerar que a grande maioria das provas de impacto ainda se encontra, na verdade, infundada.

Banerjee *et al* (2010) são também menos optimistas. Entre 2005 e 2008, levaram a cabo um ensaio clínico aleatório (RCT) em 104 favelas de Hyderabad, Índia. Apenas metade foi seleccionada para o programa de microcrédito de uma nova filial da IMF Spandana, que ali seria inaugurada. Um ano e meio depois, os autores concluíram que o impacto da introdução do sector na localidade aparentava ser bastante moderado: um ligeiro aumento no número de novos negócios criados (cerca de um terço), assim como no consumo de bens duráveis. No entanto, de acordo com Rosenberg (2010), deve-se ter em conta que este estudo terá sido feito num curto espaço de tempo.

---

<sup>86</sup> Banco do Povo do Estado de São Paulo, Banco do Povo de Santo André e o Real Microcrédito.

## 5.2 NAS FALHAS DE MERCADO E DO ESTADO

Tendo em conta as restrições no acesso ao mercado financeiro, ora pelos bancos convencionais, ora pela própria legislação do Estado, o microcrédito é também entendido como solução na correcção das falhas de mercado (Dowla, 2005) e do Estado. A formação de grupos solidários pode, efectivamente, ajudar nesta correcção, ao proporcionar uma alternativa para as assimetrias de informação (Armendáriz de Aghion e Morduch, 2005).

Microcrédito é ainda sinónimo de criação de emprego, sobretudo para aqueles que dificilmente se reintegrariam num mercado de trabalho difícil e competitivo como o actual. É promotor da iniciativa comercial e de medidas alternativas para pessoas desempregadas e/ou inactivas, contribuindo para a actividade económica de um país. Convém, assim, realçar a função do microcrédito na luta contra uma certa “subsidiodependência” e alívio da pressão sobre o sistema da Segurança Social, ao encorajar e apoiar iniciativas de auto-emprego, por parte de desempregados ou de beneficiários do rendimento mínimo de inserção (Viegas, 2009).

Alves (2008) defende ainda o microcrédito como instrumento de política macroeconómica, com efeitos multiplicativos: não só os microempresários deixam de receber subsídios e passam a ser contribuintes activos do sistema fiscal e de segurança social, como são também criadas sinergias, caminhando-se para uma sociedade mais inclusiva e mais competitiva.

Por outro lado, a questão da imigração. Também aqui podemos estar seguros de que o microcrédito constitui um instrumento eficaz no processo de autonomização e inclusão dos imigrantes nas sociedades. São conhecidas as fragilidades associadas à sua inserção: residência não estabilizada, dificuldades na comunicação, quadros culturais que nem sempre se compatibilizam, alguma agressividade e/ou xenofobismo e a exploração por parte de empregadores. Alves (2008) recorda, porém, que algo não lhes falta: iniciativa. “*O primeiro grande sinal [...] foi a decisão de emigrar*” (Alves, 2008, p. 279) e embora as fragilidades de relacionamento institucional (nomeadamente com entidades financeiras<sup>87</sup>), têm grande potencial<sup>88</sup> e vontade de mudança.

---

<sup>87</sup> É grande a dificuldade em poder oferecer garantias reais como contrapartida de contractos de crédito que pretendem concretizar. Alves (2008) exemplifica a actividade da ANDC neste contexto. A associação, apesar de não ter uma linha especializada tendente à atribuição de microcrédito a populações imigrantes, está consciente dessas especificidades, mas é na fase de atendimento e de delineamento das linhas estruturais de desenvolvimento do projecto do negócio que procura tê-las em consideração. Tem parcerias privilegiadas com

### 5.3 NO SECTOR AGRICOLA

A maioria dos bancos convencionais costuma entender o financiamento ao sector agrícola como um empreendimento arriscado. Por essa razão, as IMFs procuram cobrir as necessidades de agricultores e produtores de pequena escala, que por diversas vezes necessitam de recorrer a empréstimos para a aquisição de instrumentos agrícolas, sementes, ou modernização de técnicas agrícolas. As IMFs adaptam os seus serviços ao sector, disponibilizando microempréstimos para produção, processamento e transporte, seguros para cultivos, serviços de extensão agrícola, ou até mesmo formação.

Uma avaliação do PNUD<sup>89</sup> realizada em 2009 sobre o impacto do *UNDP Microfinance Programme* no alívio da pobreza entre os agricultores de Kaduna State, na Nigéria, revelou uma melhoria considerável de 67% no rendimento/lucro dos clientes, após a participação no programa. Quanto aos impactos sociais, verificou-se que as receitas resultantes foram canalizadas para novos investimentos, como a educação dos seus filhos (40,7%). Cerca de 15% dos agricultores utilizaram as suas receitas na construção de habitações; 22,2% na compra de bicicletas, motociclos, entre outros meios de transporte (favorável às condições de trabalho/produção); 22,3% em alimentação, compra de vestuário, celebrações ou eventos sociais e, ainda, no reinvestimento na próxima campanha agrícola (ver Tabela 9).

Efeito	Frequência	Percentagem
Educação das crianças	11	40.7
Matrimónio/celebrações	2	7.4
Construção de habitações	4	14.8
Compra de bicicletas, veículos	6	22.2
Outros	4	14.9
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

**Tabela 9** - Impacto social do *UNDP Microfinance Programme* em Kaduna State, Nigéria  
[Fonte: PNUD, 2009]

organizações como o Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI) e o Serviço Jesuíta aos Refugiados.

<sup>88</sup> Em muitos casos, com níveis de qualificação substancialmente superiores aos exigidos pelas oportunidades de emprego que lhes são oferecidas.

<sup>89</sup> Um total de 54 agricultores (27 participantes e 27 não participantes no programa) foi seleccionado para o estudo. “*The data collected was analyzed using descriptive statistics, independent t-test and Cobb-Douglas production function model*” (Kudi *et al*, 2009, p. 99).

As microfinanças, no geral, são uma combinação promissora para o desenvolvimento agrícola e alívio da pobreza rural. Estes serviços podem levar à criação de novas oportunidades de trabalho, alargadas a toda a comunidade. Além disso, estabelecem novas redes de mercado e uma distribuição mais eficaz dos produtos, bem como uma possível redução dos preços de produção. Em termos sociais, o aumento provável de rendimentos dos produtores/comerciantes vai permitir maior estabilidade, coesão familiar e educação permanente das crianças, reduzindo, também, a tendência para a migração ou êxodo rural.

#### 5.4 NA IGUALDADE DE GÉNERO, ACESSO À EDUCAÇÃO E CUIDADOS DE SAÚDE

O impacto do microcrédito não se reflecte apenas em indicadores económicos, mas também a nível sociopolítico/cultural (mudança do senso/estrato político, nas relações de poder, ou de um subsector em particular, como a importância da educação e nutrição) e psicológico, como o aumento da auto-estima e empoderamento/capacitação (Ledgerwood, 1999).

Além dos benefícios pessoais imediatos que o microcrédito proporciona, como o aumento da empregabilidade, este instrumento pode ser sinónimo de mudança relacional, institucional e de mentalidades, atitudes ou comportamento de uma sociedade<sup>90</sup>, nomeadamente no que se refere ao papel da mulher (Vakulabharanam e Motiram, 2007).

Recorde-se que em muitos países em desenvolvimento, sobretudo de matriz predominantemente muçulmana, as assimetrias de género são abismais, com as mulheres a desempenharem um papel secundário na sociedade. Para a maioria dos autores estudados, os empréstimos desta natureza promovem a cultura de empreendedorismo, confiança e a auto-estima, nomeadamente do género feminino e das minorias étnicas. Trata-se de um instrumento que favorece não só a competitividade e o espírito empreendedor, como também a integração social.

Goldberg (2005) e Littlefield *et al* (2003) consideram que o acesso às microfinanças, no geral, pode capacitar as mulheres, tornando-as mais confiantes, autónomas, assertivas e

---

<sup>90</sup> Convém aqui também realçar a criação do capital social, estruturas pessoais que estabeleceram um novo nível de confiança social para resolver problemas de acção colectiva no acesso ao capital por parte de indivíduos pobres (Dowla, 2005).

parte activa da economia e das decisões das suas famílias e comunidades<sup>91</sup>. Além do reforço da segurança e poder económico, e maior estatuto no agregado familiar, as mulheres conseguem obter um maior controlo das suas vidas, com os recursos necessários para fazer as suas próprias escolhas e transformando as suas relações de poder. Littlefield *et al* ilustram (2003, p. 7):

“A survey of 1300 clients and non-clients in Bangladesh [...] showed that credit-program participants were significantly more empowered than non-clients on the basis of their physical mobility, ownership and control of productive assets (including homestead land), involvement in decision making, and political and legal awareness [...]. Over time men and families became more accepting of women’s participation, which eventually led to a decrease in violence”<sup>92</sup>.

Muhammad Yunus (2007b) defende abertamente a ideia de que o microcrédito é um programa de mudança social. Estudos também revelaram que clientes do Grameen Bank estão bem situadas quanto à nutrição, mortalidade infantil (no primeiro ano de vida), saneamento básico, abastecimento de água potável e uso de contraceptivos (maior planeamento familiar)<sup>93</sup>.

---

<sup>91</sup> Os autores, assim como Hulme e Mosley (1996), referem, no entanto, a ingenuidade na crença de que todos os empréstimos concedidos a mulheres contribuem automaticamente para o fortalecimento da sua posição económica e social. Aliás, críticos referem que os empréstimos podem, na verdade, por vezes reforçar as hierarquias sociais e que, enquanto a mulher é a portadora do empréstimo, o homem continua a dominar o verdadeiro mercado de crédito (Baylis *et al*, 2008). Apenas com um planeamento cuidado e acompanhamento dos projectos, o estatuto da mulher pode realmente ser melhorado.

<sup>92</sup> Casos de violência doméstica podem, de facto, vir a reduzir, de acordo com vários autores. A formação de grupos solidários entre as clientes é entendida como uma medida eficaz na sua prevenção e núcleo de protecção das mulheres. “*Violent acts and abuses by men against women can now be subject to third party scrutiny as peer borrowers will want to find out why a woman in their group has stopped attending repayment meetings. This, in turn, should act as a deterrent against domestic violence, and, more generally, as an instrument for women to promote their rights and improve their Gender bargaining power vis-à-vis their husbands or other male family members* (Armendáriz de Aghion e Morduch, 2005, p. 191). Outros estudos, porém, (embora não sendo em maioria) concluíram que os maridos poderão não estar dispostos ou preparados para aceitar esta nova independência social e económica das suas esposas, ou as mudanças de relações de poder, recorrendo a uma maior violência e abuso físico, talvez para expressar o seu sentimento de raiva ou frustração (Chowdhury e Bhuiya, 2004).

<sup>93</sup> “*This can be explained by the fact that microfinance increases the opportunity cost of women’s time. This effect may be reinforced by peer pressure as women are urged to reduce family size in order to increase education and health expenditure, and to better manage the ability to repay*” (Armendáriz de Aghion e

O microcrédito pode contribuir ainda para a emancipação política, ferramenta de mudança contra as forças do paternalismo e/ou fundamentalismo que oprimem as populações mais vulneráveis. Littlefield *et al* (2003, p. 8) referem outros exemplos:

“CRECER in Bolivia, CSD in Nepal, Grameen and BRAC in Bangladesh, [...] all report clients running for local government office and being elected [...]. Members of both SEWA and the Working Women’s Forum in India have organized to get better wages and better rights for informal women workers, to resolve neighborhood issues, and to advocate for legal changes”.

Yunus (2007b) relembra ainda alguns casos em que o microcrédito contribuiu de forma determinante para a expansão dos direitos das mulheres também em países ocidentais.

Nas ilhas Lofoten, na região ártica da Noruega, o grave despovoamento e a pouca oferta de trabalho não ofereciam qualquer ocupação ao género feminino. Um novo projecto de microcrédito acabaria por dar um novo ânimo à região. Os empréstimos permitiram às mulheres criar os seus próprios negócios, produzindo, hoje em dia, artigos de artesanato.

São também conhecidos casos em algumas comunidades de Chicago e do Arkansas, nos E.U.A. Com a ajuda de microempréstimos, os beneficiários saíram da situação de dependência total da segurança social na qual viviam.

Associado à capacitação da mulher está também a melhoria no acesso à educação<sup>94</sup> e cuidados de saúde do seu agregado familiar. O género feminino tende a preocupar-se mais com a questão do bem-estar das suas crianças: *“Quando uma mãe indigente começa a ganhar algum dinheiro, os seus sonhos invariavelmente concentram-se nos filhos. A segunda prioridade é o lar. Quer comprar utensílios, construir um telhado mais forte e melhorar as condições de vida da família”* (Yunus, 2007b, p. 127). A concessão de empréstimos a mulheres pode, assim, traduzir-se em impactos no desenvolvimento mais significativos (Armendáriz de Aghion e Morduch, 2005).

---

Morduch, 2005, p. 192). Esta nova autonomia pode levar, de facto, a um aumento da comunicação do casal sobre planeamento familiar e preocupações a respeito das crianças.

<sup>94</sup> Morduch (1999) é, no entanto, menos optimista, ao considerar que o aumento da empregabilidade das mulheres pode levar à necessidade de ter as crianças a ajudar nas actividades domésticas, a fim de compensar o trabalho extra dos progenitores, levando, pois, a uma redução da carga horária escolar.

A iniciativa parte também de algumas instituições que além da concessão dos empréstimos promovem a importância da educação e das boas práticas de saúde e nutrição, através de formações ou mensagens preventivas sobre protecção e imunização, utilização de água potável e cuidados pré e pós-natal<sup>95</sup>.

Vejamos o exemplo da ONG Freedom from Hunger, no Ghana. MKNelly e Dunford (1998), na sua avaliação do programa *Credit with Education*, criado pela organização, verificaram (além do aumento de rendimentos) que as participantes na amostra adquiriram melhores práticas de saúde: *e.g.* amamentação logo após o parto<sup>96</sup>; vacinação; introdução de primeiros alimentos e líquidos complementares às crianças, apenas na idade aconselhável (a partir dos 6 meses); e a terapia de reidratação para complicações intestinais. Foram ainda adicionados à dieta alimentar novos alimentos ricos em proteínas, como feijão, peixe, ovos e leite.

A propósito do acesso à educação, Littlefield *et al* (2003, p. 4) recordam o estudo etnográfico de Helen Todd de 1996, junto de uma população beneficiária do Grameen Bank:

“Almost all of the girls in Grameen households had some schooling compared to 60 percent of girls in the comparison group; 81 percent of Grameen boys went to school compared to 54 percent in non-Grameen households”.

Também Desai *et al* (2011), na avaliação de impacto de dois programas de microcrédito paralelos, entre 2003 e 2006, nas áreas rurais de Amhara e Oromiya, na Etiópia, consideram que a introdução do instrumento financeiro esteve associada a um aumento significativo no número de crianças, entre os 6-9 anos, de ambos os sexos, e sobretudo rapazes entre os 10-16 anos (particularmente em Oromiya) a frequentarem a escola.

---

<sup>95</sup> Algumas entidades também procuram estabelecer parcerias com operadores de seguros, a fim de garantir microseguros de saúde aos seus clientes.

<sup>96</sup> Dada a importância do colostro, enquanto primeiro leite, rico em proteínas e anticorpos.

## 5.5 NOS OBJECTIVOS DE DESENVOLVIMENTO DO MILÉNIO

Desde a sua proclamação que os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio são considerados o novo paradigma e linha orientadora da Cooperação para o Desenvolvimento, após vários anos de *“fadiga da Ajuda”* (Henriques, 2009, p. 51).

Curiosamente, e uma vez tendo em conta as áreas de impacto referidas, há quem defenda o microcrédito como estratégia necessária na concretização de alguns (senão todos) Objectivos. *“Primarily through its direct impact on poverty, which can support improvements in schooling, gender equity, health and even resource conservation”* (Dunford, 2006, p. 3).

Schwiecker (2004) e Littlefield *et al* (2003) também sublinham a função do microcrédito na concretização dos ODMs, desde a erradicação da pobreza à aposta no desenvolvimento sustentável, enquanto promotor de benefícios sociais, numa base contínua e em larga escala. A Tabela 10 revela alguns dos seus argumentos.

ODMs	Função do Microcrédito
<b>(i) Erradicação da pobreza extrema e da fome</b>	Ao obterem empréstimos, as populações mais pobres podem criar, proteger e diversificar os seus negócios. Os rendimentos obtidos da sua actividade económica vão permitir responder às suas necessidades básicas, como uma alimentação mais nutritiva e apropriada, acesso à educação e serviços de saúde. É o primeiro passo, juntamente com a poupança, para quebrar o ciclo de pobreza extrema.
<b>(ii) Alcançar o ensino primário universal</b>	O aumento de rendimentos pressupõe o aumento da frequência escolar – <i>“One of the first things poor people all over the world do with new income from microenterprise is invest in their children’s education”</i> (Littlefield <i>et al</i> , 2003, p. 4). Para apoiar esta prioridade, existem programas de microfinanças específicos a desenvolver novos serviços de crédito e poupança com vista à promoção do ensino e pagamento das suas despesas.
<b>(iii) Promover a igualdade de género e o empoderamento das mulheres</b>	A atribuição de microcrédito ao género feminino promove a autonomia, auto-estima e uma maior margem de actuação na economia e sociedade. Mais confiantes e assertivas, as mulheres participam tanto nas decisões familiares/domésticas, como no mercado de trabalho.
<b>(iv) Reduzir a mortalidade infantil</b>	Um maior rendimento obtido permite melhorar a alimentação e nutrição (sobretudo das crianças), bem como o acesso aos serviços de saúde por parte do agregado familiar ( <i>e.g.</i> para prevenção e tratamento das doenças, que inclui o uso de contraceptivos, também para gravidezes indesejadas ou de risco). As instituições de microcrédito podem ainda promover serviços como micro-seguros de saúde e educação para a saúde (cuidados pré-natais, consumo de água potável e saneamento). Vários estudos demonstraram ainda melhorias nas estruturas das habitações/alojamento.
<b>(v) Melhorar a saúde materna</b>	
<b>(vi) Combater o VIH/SIDA, a malária e outras doenças</b>	
<b>(vii) Garantir a sustentabilidade ambiental</b>	Permite o acesso a energia, novas infra-estruturas de habitação, água potável e saneamento básico; incentiva a aquisição de tecnologias de energia renovável.
<b>(viii) Estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento</b>	Promove a criação de uma rede internacional de financiamento e assistência técnica, através de portais de informação, boletins especializados, investidores e agências de <i>rating</i> .

**Tabela 10** - O microcrédito enquanto estratégia na concretização dos ODMs  
[Fonte: Elaborado pela autora com base em Schwiecker, 2004, e Littlefield *et al*, 2003]

Mas a maioria dos autores não encara o microcrédito como solução para todos os males, como a pobreza e a exclusão social. “É [...] eficiente e eficaz para resolver alguns desses problemas, mas a grande maioria deverá continuar a ser equacionada através dos meios tradicionais de combate” (Alves, 2008, p. 276).

Hulme e Mosley (1996), apesar de reconhecerem a eficácia do sector na redução da pobreza, concluem que a maioria dos esquemas contemporâneos são menos efectivos do que se julgava<sup>97</sup>. As microfinanças não são uma panaceia para o alívio da pobreza das populações. Pelo contrário, em alguns casos, estas acabam por se endividar. Uma opinião partilhada pelas Nações Unidas: “Poverty is a multidimensional problem, embedded in a complex and interconnected political, economic, cultural, and ecological system [...]. Solutions are as multifaceted as the causes” (UN, 2000, p. 4).

Também para Manoj Kumar, economista e director-geral da Naandi Foundation, uma das maiores organizações de combate à pobreza na Índia<sup>98</sup>, o microcrédito é apenas um dos instrumentos a utilizar na erradicação do fenómeno. “O crédito (ou a falta dele) torna-se um dos factores-chave para que a pobreza se torne um círculo vicioso. [...] O microcrédito resolve apenas esse aspecto” (Vieira, 2012, p. 12).

Kumar é um grande apologista da criação de negócios sociais, com fins lucrativos. Na sua opinião, constituem a melhor estratégia para resolver o problema da pobreza. No entanto, admite que a verdadeira inspiração de Muhammad Yunus é, de facto, a simplicidade do seu modelo, “quase ao estilo de Mahatma Gandhi: soluções simples para velhos desafios” (Vieira, 2012, p. 12).

## 6. PRINCIPAIS CRÍTICAS

Nem só de argumentos positivos vive o sector. Outros autores duvidam da contribuição e eficácia do microcrédito na Cooperação para o Desenvolvimento.

---

<sup>97</sup> Estudos indicam que apenas cerca de 7% dos beneficiários conseguem atingir a independência financeira (Doherty, 2011).

<sup>98</sup> A Naandi Foundation alimenta 1,2 milhões de crianças diariamente, fornece água potável a mais de 3 milhões de indianos e gere 1700 escolas que garantem educação a mais de 100 mil crianças na Índia, segundo dados de 2012 (Vieira, 2012).

Banerjee *et al* (2010) argumentam que nem sempre são os mais pobres entre os pobres a usufruir dos empréstimos<sup>99</sup>. São também vários os países<sup>100</sup> e regiões (nomeadamente rurais) colocados fora dos circuitos de ajuda para o desenvolvimento, sem qualquer acesso a este tipo de apoio financeiro, ou medidas orientadoras.

As microfinanças, no geral, são ainda acusadas de não só não alcançarem os mais pobres, como por vezes os excluem deliberadamente. Tal como nas instituições financeiras tradicionais, os mais vulneráveis podem ser entendidos como clientes demasiado arriscados. Exemplo desta exclusão pode ser a criação (obrigatória) de um fundo de poupança, antes da concessão do empréstimo (Hermes e Lensink, 2011).

Outras críticas apontam para um fraco incentivo para a poupança por parte de algumas entidades, que procuram apenas a contratação de empréstimos (Marecos, 2009), sem também uma formação dos empreendedores<sup>101</sup> e avaliação dos projectos adequada. Mais, a criação de diferentes unidades produtivas, com vantagem competitiva, não é, por vezes, a prioridade e, por essa razão, a sustentabilidade dos negócios é mais difícil de alcançar.

Na verdade, para as populações mais carenciadas, os empréstimos podem constituir mais um factor de vulnerabilidade, pois nem sempre são utilizados da melhor forma. Hulme e Mosley (1996) demonstraram que muitos dos empréstimos contraídos não seriam aplicados para a criação de um negócio, mas utilizados para consumo ou pagamento de outros empréstimos, que entretanto ainda estivessem a decorrer. Algo que levará a uma maior sobrecarga da dívida<sup>102</sup>.

Veja-se o caso de Andhra Pradesh, no Sudeste da Índia. Nos últimos cinco anos, o país representou 68% do número total de clientes divulgado em 2012, a maioria residente em Andhra Pradesh (Maes e Reed, 2012). No entanto, seriam vários os clientes a obter (quatro ou mais) empréstimos de diferentes fontes, que não podiam suportar, tendo em conta os baixos níveis de rendimento e fraca capacidade de reembolso a taxas de juro elevadas, levando-os, assim, ao sobreendividamento. A polémica ocorre, não com o aumento da taxa de incumprimento, mas quando são relatados os primeiros casos de suicídios de clientes.

---

<sup>99</sup> Outros casos há, porém (recorde-se) em que são as próprias populações que decidem não participar nestes programas, por falta de informação ou desconfiança no sector.

<sup>100</sup> Países como o Afeganistão, Coreia do Norte, Cuba, República Democrática do Congo, Iraque, Libéria, Myanmar e Paquistão (Psico, 2010).

<sup>101</sup> Muitos acabam por gerir as receitas sem qualquer noção técnica de gestão de negócios.

<sup>102</sup> Muito provavelmente irão recorrer novamente a prestamistas informais para conseguir novos empréstimos, a fim de resolver o problema da dívida.

De acordo com a Sa-Dhan (rede de microfinanças na Índia), das cem IMFs investigadas, mais de metade carecia de guias e directrizes para os empréstimos outorgados aos seus clientes, sem contar ainda com um sistema que permitisse medir os seus níveis de endividamento (Maes e Reed, 2012). A crise das microfinanças em Andhra Pradesh pôs, assim, em evidência a necessidade de protecção do cliente e uma maior transparência na regulamentação, desempenho e taxas de juro do sector.

De facto, existe uma tendência por parte de algumas instituições em procurarem apenas o lucro e crescimento, focando-se na comercialização e utilizando uma abordagem uniforme para todos os seus produtos (incluindo taxas de juro mais agressivas), esquecendo o aspecto social dos negócios em todo o processo. Muitos temem, na verdade, que as microfinanças se tenham afastado da sua missão original, corrompidas na procura da rentabilidade e expansão. Alguns defensores desta abordagem afirmam, porém, que esta será a única maneira de atrair os fundos necessários para levar o microcrédito a mais pessoas e libertar o sistema da dependência de doações.

Paradoxalmente, uma outra crítica comum prende-se com a forma de financiamento e sustentabilidade deste tipo de instituições<sup>103</sup>. São várias as que dependem, em larga medida, de subsídios de doadores e do Estado. *“Even established poverty-focused programs like the Grameen Bank would have trouble making ends meet without ongoing subsidies”* (Morduch, 1999, p. 1571). Em sua defesa, afirmam que os objectivos sociais a que se propõem são incompatíveis com a aplicação de taxas de juros mais elevadas e geração de lucro.

Um novo e justo equilíbrio pode e deve ser alcançado (Ahmed, 2009), caso contrário o projecto de microcrédito poderá ver a sua viabilidade a longo prazo em risco. As ajudas externas deverão ser evitadas para que as instituições consigam trabalhar por si mesmas, numa base sustentável, mas tendo sempre em vista a sua missão social e o objectivo de atender os mais pobres entre os pobres.

---

<sup>103</sup> Em 1999, apenas 1% dos programas em todo o mundo era financeiramente sustentável (Morduch, 1999).

## CAPÍTULO III

### A ORGANIZAÇÃO CATÓLICA-MOVE EM MOÇAMBIQUE

#### 1. AS MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE

Desde a assinatura do Acordo Geral de Paz em 1992 que Moçambique se tornou numa das histórias mais bem-sucedidas de reconstrução pós-guerra e de recuperação económica em África<sup>104</sup>.

A economia moçambicana cresce a um ritmo imparável<sup>105</sup>, a uma taxa entre 7 a 8%, motivada pela descoberta de recursos naturais<sup>106</sup> (carvão e gás natural), crescimento de sectores como o de construção e manufactureiro (13,5% ao ano) e agricultura (23%), mas sobretudo pelos grandes projectos de Investimento Directo Estrangeiro (IDE), particularmente nas indústrias extractivas<sup>107</sup>.

Moçambique é hoje uma terra de oportunidades, sendo ainda de salientar progressos registados em indicadores de desenvolvimento humano e social, como a educação (primária e secundária), serviços de saúde, saneamento básico e aumento da posse de bens duráveis<sup>108</sup>.

---

<sup>104</sup> Situado na costa oriental da África Austral, Moçambique possui uma população total (maioritariamente jovem) de cerca de 25 milhões de pessoas, segundo dados do Banco Mundial. Maputo, a capital, apresenta o maior número de habitantes e circulação de bens do país.

<sup>105</sup> Com um crescimento anual elevado do PIB – 14.59 biliões, na actualidade. Provisões do FMI colocam Moçambique entre os cinco países com maior crescimento em 2013.

<sup>106</sup> De acordo com o *The New York Times*, quatro das cinco maiores descobertas mundiais de petróleo e gás de 2013 foram em Moçambique. Com estas descobertas, o país, que até aqui tinha uma reduzida produção, poderá vir a pertencer à primeira liga de exportadores de gás, juntando-se a países como Qatar e a Austrália. É na província de Tete que se encontram as cobiçadas reservas de carvão metalúrgico, que estão a ser exploradas por diversas empresas nacionais e estrangeiras para alimentar o mercado internacional, onde predominam as indústrias insaciáveis da China e da Índia (Pereira e Duque, 2013).

<sup>107</sup> Segundo o relatório anual do BPI, Moçambique está entre os dez países africanos que mais Investimento Directo Estrangeiro (IDE) receberam em 2012, tendo duplicado de 2,7 milhões de dólares para 5,2 milhões de dólares, relativamente ao ano anterior (Pereira e Duque, 2013).

<sup>108</sup> Só a percentagem de mulheres analfabetas reduziu significativamente entre 2004 e 2008, de 54% para 40% (PARP, 2011). O Governo conseguiu ainda assegurar nos últimos anos, pelo menos, um médico e uma escola secundária em cada um dos 128 distritos, e a rede eléctrica estende-se actualmente a 109 distritos. Já o índice de mortalidade infantil foi reduzido de 175 mortos em cada 1000 nascimentos, em 1975, para 89,62 em 2009 (Pereira e Duque, 2013).



No entanto, mais de metade da população moçambicana (54,7%) continua a viver no limiar da pobreza<sup>109</sup>, sucedendo-se períodos de descontentamento e ameaças de revolta social<sup>110</sup>.

Áreas Geográficas (Províncias)	Incidência da Pobreza			Desigualdade (Gini)		
	1996-97	2002-2003	2008-2009	1996-1997	2002-2003	2008-2009
Niassa	70.6	52.1	31.9	0.36	0.36	0.43
Cabo Delgado	57.4	63.2	37.4	0.44	0.44	0.35
Nampula	68.9	52.6	54.7	0.36	0.36	0.42
Zambézia	68.1	44.6	70.5	0.35	0.35	0.37
Tete	82.3	59.8	42.0	0.40	0.40	0.32
Manica	62.6	43.6	55.1	0.40	0.40	0.35
Sofala	87.9	36.1	58.0	0.43	0.43	0.46
Inhambane	82.6	80.7	57.9	0.44	0.44	0.38
Gaza	64.6	60.1	62.5	0.41	0.41	0.43
Província Maputo	65.6	69.3	67.5	0.43	0.43	0.39
Cidade de Maputo	47.8	53.6	36.2	0.52	0.52	0.51
Urbano	62.0	51.5	49.6	0.47	0.48	0.48
Rural	71.3	55.3	56.9	0.37	0.37	0.37
<b>Nacional</b>	<b>69.4</b>	<b>54.1</b>	<b>54.7</b>	<b>0.40</b>	<b>0.42</b>	<b>0.41</b>

**Tabela 11** - Incidência da Pobreza e Desigualdade, de 1996 a 2009  
[Fonte: PARP, 2011]

São notórias disparidades entre as zonas rurais e urbanas, estas últimas com maior densidade populacional, acesso a serviços sociais básicos e, ainda, domínio da economia formal<sup>111</sup>.

O desemprego situa-se nos 27%, associado também a epidemias como o vírus VIH/SIDA, Tuberculose<sup>112</sup> e Malária (a principal causa de doença e mortalidade), que acabam

<sup>109</sup> Segundo dados do Banco Mundial (2012). As mulheres, crianças, idosos e pessoas portadoras de deficiência e/ou doenças crónicas e mentais são considerados os grupos mais vulneráveis. Ainda segundo a instituição, o Rendimento Nacional Bruto *per capita* é de 510 dólares, valores esses que no entanto podem estar subvalorizados, dada a importância da economia informal (Psico e Dias, 2008).

<sup>110</sup> Em cinco anos, foram registadas três paralisações, com diferentes graus de intensidade.

<sup>111</sup> A economia formal representa apenas 32% do emprego total (*Perspectivas Económicas em África*, 2012). Como resultado, muitos dos novos trabalhadores (estima-se que cerca de 300.000 novos trabalhadores entram anualmente no mercado de trabalho) são forçados a trabalhos marginais na economia informal, tanto em áreas rurais como urbanas, com poucas perspectivas de emprego estável.

<sup>112</sup> Moçambique encontra-se entre os 22 países mais afectados por tuberculose no mundo. São estimados anualmente cerca de 40.000 novos casos (*Perspectivas Económicas em África*, 2012).

por ter maior incidência nos agregados familiares mais pobres, reduzindo consideravelmente a capacidade e produtividade da sua mão-de-obra. De acordo com *Human Development Report 2013* (PNUD), Moçambique está entre os três países do mundo que apresentam os piores índices de desenvolvimento humano<sup>113</sup>: dos 186 países, encontra-se na 185ª posição.

O crescimento do país pode ser acelerado, mas o seu equilíbrio é ainda precário. O Governo dispõe, entretanto, de uma política orientada na luta contra a pobreza, contando com o apoio da comunidade internacional para a sua implementação: o *Plano de Acção para a Redução da Pobreza* (PARP).

Por agora discute-se as diferentes opções que o país tem pela frente, entre concentrar as atenções (e investimentos) na área dos recursos energéticos, ou diversificar a economia, procurando uma via para garantir um crescimento mais inclusivo e sustentável.

Se alguns insistem na necessidade de maximizar o potencial agrícola do país, outros apontam para a indústria hoteleira, telecomunicações e transportes. Curiosamente, pouca atenção tem sido dada a um segmento que ocupa mais de 98% do tecido empresarial a nível nacional: as micro, pequenas e médias empresas (PMEs). São estes empreendedores que “*independentemente dos ventos e das marés arriscam e avançam para criar riqueza*” (Pereira e Duque, 2013, p. 21).

Tamanho das empresas	Unidades		Total de trabalhadores		Média (n.º de trabalhadores)
	Número	%	Número	%	
Micro	23.074	79,9	42.563	14,1	2
Pequenas	2779	9,6	17.586	5,8	6
Médias	2621	9,1	69.076	22,9	26
Total PME	28.474	98,6	129.225	42,8	5
Grandes	3966	1,4	171.920	57,1	152
Total	24.870	100	301.145	99,9	-

**Tabela 12** - Distribuição das empresas segundo a sua dimensão  
[Fonte: Pereira e Duque, 2013]

<sup>113</sup> O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) agrega três dimensões: educação e alfabetização, esperança média de vida à nascença e rendimento *per capita*.

A solução moçambicana, alguns crêem, pode passar por potenciar estes empreendedores que, a nível local, criam postos de trabalho, geram novos nichos de mercado, fomentam a competitividade e dinamizam a economia com a variedade dos seus produtos<sup>114</sup>.

No entanto, a *Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique* (2007) identifica o tema do financiamento como o maior obstáculo às empresas privadas, incluindo as PME. Por normalmente actuarem no sector informal, são também considerados problemas com a gestão e acesso aos empréstimos bancários.

De facto, o sistema financeiro não cobre todo o país, ficando aquém de 50% do número de distritos<sup>115</sup>. Um ambiente, portanto, pouco convidativo para a criação e desenvolvimento de negócios.

## 1.1 O SISTEMA FINANCEIRO MOÇAMBICANO

Por sistema financeiro entende-se o conjunto de instituições financeiras que asseguram a canalização de fundos na economia. É uma componente chave da infra-estrutura institucional requerida para operações eficientes de todos os mercados (Psico, 2010).

Em Moçambique, o sector financeiro tem registado mudanças significativas, desde a legislação<sup>116</sup>, aos instrumentos de gestão e serviços disponíveis. Desde a liberalização do mercado que o sector sofreu um rápido crescimento, com o aumento do número de instituições e a sua diversificação (ver Tabela 13).

---

<sup>114</sup> Comércio a grosso e a retalho, reparação de automóveis e bens de uso pessoal (57,4%), alojamento, restauração, e indústrias transformadoras são actualmente os sectores (de PMEs) com maior volume de negócios no país (Pereira e Duque, 2013).

<sup>115</sup> A rede do maior banco comercial, Millennium BIM, abarca apenas 53 dos 128 distritos.

<sup>116</sup> O sistema financeiro em Moçambique é regulado pela lei das instituições de crédito e sociedades financeiras - Lei 15/1999, de 1 de Novembro (revista pela Lei 9/2004, de 21 de Julho). Estas leis definem os tipos de instituições autorizadas a realizar as operações do sector financeiro, os requisitos para o registo por cada categoria institucional, bem como o papel supervisor do Banco de Moçambique (Psico, 2010), cuja missão consiste em preservar o valor da moeda nacional e promover um sector financeiro nacional sólido e eficiente.

<b>Descrição</b>	<b>1987</b>	<b>1998</b>	<b>2004</b>
Bancos Comerciais	3	8	13
Cooperativas de Crédito	0	4	7
Sociedades Locação Financeira	0	1	3
Escritórios de Representação	0	4	1
Casas de Câmbio	0	23	21
Instituições de Microcrédito	0	0	45

**Tabela 13** - Evolução do sistema financeiro moçambicano (1987-2004)

[Fonte: Psico, 2010]

A localização dos serviços da banca formal, fortemente concentrados nos centros urbanos, e sobretudo na província de Maputo, reflecte, no entanto, a natureza subdesenvolvida da economia nacional (ver Tabela 14). Dos 128 distritos do país, apenas 28 (21,9% do total) possuem agências financeiras (Psico, 2010).

<b>Província</b>	<b>Número de Agências</b>		
	<b>1995</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Maputo	93	109	114
Gaza	20	15	14
Inhambane	15	10	12
Sofala	16	19	22
Manica	33	7	12
Tete	11	8	8
Zambézia	16	10	10
Nampula	23	16	16
Cabo Delgado	14	7	7
Niassa	8	3	4
<b>Total</b>	249	204	219

**Tabela 14** - Distribuição geográfica de Agências Bancárias

[Fonte: Psico, 2010]

A maioria das áreas rurais (logo, a maior parte da população moçambicana) continua a não ter acesso a instituições bancárias, situação que veio a agravar-se com a privatização de bancos do Estado, que levou ao encerramento de algumas filiais em zonas rurais<sup>117</sup>.

O sistema bancário moçambicano pode ser descrito como recente e limitado. Além da fraca cobertura dos serviços a nível nacional<sup>118</sup>, taxas de juro e níveis de exclusão financeira elevados, até 2010 os bancos detinham quase a totalidade dos activos do sector<sup>119</sup>.

A reduzida cobertura pelos serviços financeiros é uma preocupação constante do Governo. Para o Banco de Moçambique, no documento *Bancarização da Economia – Extensão dos Serviços Financeiros às Zonas Rurais* (2007, p. 6):

“A importância dos serviços financeiros na dinamização da actividade económica é inquestionável. A promoção dos hábitos de poupança tem o potencial de aumentar o volume de recursos disponíveis para o investimento, com impacto no aumento da actividade económica, geração de emprego, valor acrescentado, e bem-estar económico e social”.

Muitos têm sido os esforços para expandir serviços básicos, através de fundos do Governo como o Fundo de Apoio à Reabilitação Económica (FARE), e IMFs. Os resultados, porém, apresentam-se pouco encorajadores: o volume de operações é reduzido e a sustentabilidade das actividades depende particularmente do apoio de doadores.

Entretanto, paralelamente ao sistema financeiro tradicional existem importantes modalidades informais (Psico e Dias, 2008). Em caso de liquidez, ou maior necessidade, a família e os vizinhos constituem o primeiro recurso. No contexto moçambicano, destaque para o “*Xitique*”, associações funerárias e agiotas, conforme a Tabela 15.

---

<sup>117</sup> Destaque para o Banco Popular de Desenvolvimento que, em 1999, era o maior fornecedor de crédito para as zonas rurais (Psico, 2010).

<sup>118</sup> Um balcão por 82 mil habitantes, ou por 3782 km<sup>2</sup> (Psico e Dias, 2008).

<sup>119</sup> Os três maiores bancos, com capitais estrangeiros - Banco Internacional de Moçambique (BIM), Banco Comercial e de Investimento (BCI) e o Standard Bank (SB) – concentravam 85% do total de activos (Cf. *Estratégia para o Desenvolvimento do Sector Financeiro 2013-2022*).

#### «Xitique»

- Forma de poupança obrigatória dentro de um grupo, constituído entre 4 a 10 pessoas com alguma relação de proximidade (familiares ou amigos); a poupança mensal de cada um dos membros, que pode chegar a 30% do rendimento, e que pode assumir a forma monetária ou em espécie (impedindo os participantes de recorrerem ao dinheiro para outros fins), mais tarde reverte rotativamente a favor dos elementos.

#### Associações funerárias e/ou familiares

- Grupos de solidariedade e assistência, formado entre 20 a 30 pessoas, normalmente provenientes da mesma família. Cada membro entrega um determinado valor mensal. O fundo constituído pode cobrir despesas em caso de doença grave, funerais, ou até matrículas universitárias, desde que com o consentimento de todos.

#### Agiotas

- Concedem créditos individuais em valores monetários. As garantias frequentemente mais usadas são a boa reputação do tomador, cheques pré-datados e haveres pessoais. Por não serem exigidas garantias físicas, as taxas de juro são elevadas.

**Tabela 15** – Algumas modalidades de empréstimo informais em Moçambique

[Fonte: Elaborado pela autora com base em Psico, 2010]

### 1.1.1 EVOLUÇÃO DO SECTOR DAS MICROFINANÇAS

Uma das soluções para a extensão dos serviços financeiros tem sido o incentivo às microfinanças. Apesar da aprovação recente do regulamento do sector<sup>120</sup>, há muito que as instituições de microfinanças desempenham funções no país.

A indústria nasce, formalmente, com o fim da guerra civil e a iniciativa da ONG norte-americana World Relief, em 1993, de criar uma rede de pequenos estabelecimentos bancários junto das populações mais vulneráveis da província de Gaza. A experiência acabaria por ultrapassar todas as expectativas, ao serem registadas taxas de cumprimento na ordem dos 100% (Oikos, 2006).

Ao mesmo tempo, o Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement (IRAM) estudava a hipótese de um programa sustentável de microfinanças. Em 1997, foi estabelecido em Maputo um programa-piloto, envolvendo instituições de

---

<sup>120</sup> O regulamento só foi aprovado em 2004, com o Decreto n° 57/2004 de 27/10), de 10 de Dezembro – B.R. n°48, I Série, 2° Suplemento.

microcrédito de grupos solidários, com o apoio da Agence Française de Développement (AFD). Dois anos após a experiência da World Relief, a organização humanitária CARE dava também início a um programa de grupos solidários em várias cidades do país. Com a multiplicação do número de operadores e experiências bem-sucedidas, as microfinanças passam a ser entendidas como ferramenta eficaz.

O sector tem vindo a crescer nos últimos anos. Dados recentes apontam para mais de 50.000 clientes activos e cerca de 20 instituições a desenvolver actividades no país<sup>121</sup>.

O financiamento das IMFs provém, essencialmente, de agências de cooperação bilateral como a AECID<sup>122</sup>, USAID<sup>123</sup> e DANIDA<sup>124</sup>, às quais se juntam instituições multilaterais como o IFAD, o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) e o PNUD, bancos como o BCI e, ainda, ONGs como a ACCION International, CARE, OXFAM e World Vision<sup>125</sup>. Também o Estado moçambicano, que considera o sector uma estratégia prioritária para uma economia inclusiva e um crescimento sustentável, bem como uma forte componente do programa de desenvolvimento rural, procura criar capacidades do lado da procura e oferta dos serviços microfinanceiros, e a sua contribuição, através da diversificação de fundos governamentais<sup>126</sup>, tem sido bastante significativa<sup>127</sup>.

O contexto económico, social e financeiro do país revela, no entanto, vários desafios para o sector das microfinanças, supostamente criado para encerrar o vazio institucional existente no sistema formal. A cobertura dos seus serviços é ainda desigual, ou subdesenvolvida (ver Figura 5), com um grande número de instituições concentradas na província de Maputo<sup>128</sup> (Psico e Dias, 2008).

---

<sup>121</sup> Vide Anexo IV, p. 129. Os empréstimos destinam-se ao comércio (57%), agricultura (18%), indústria e/ou artesanato (15%) e serviços (10%). As mulheres representam em média 58% dos clientes e os empréstimos variam entre 20 e 3.000 dólares, com um período máximo de um ano (Psico, 2010).

<sup>122</sup> Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

<sup>123</sup> United States Agency for International Development.

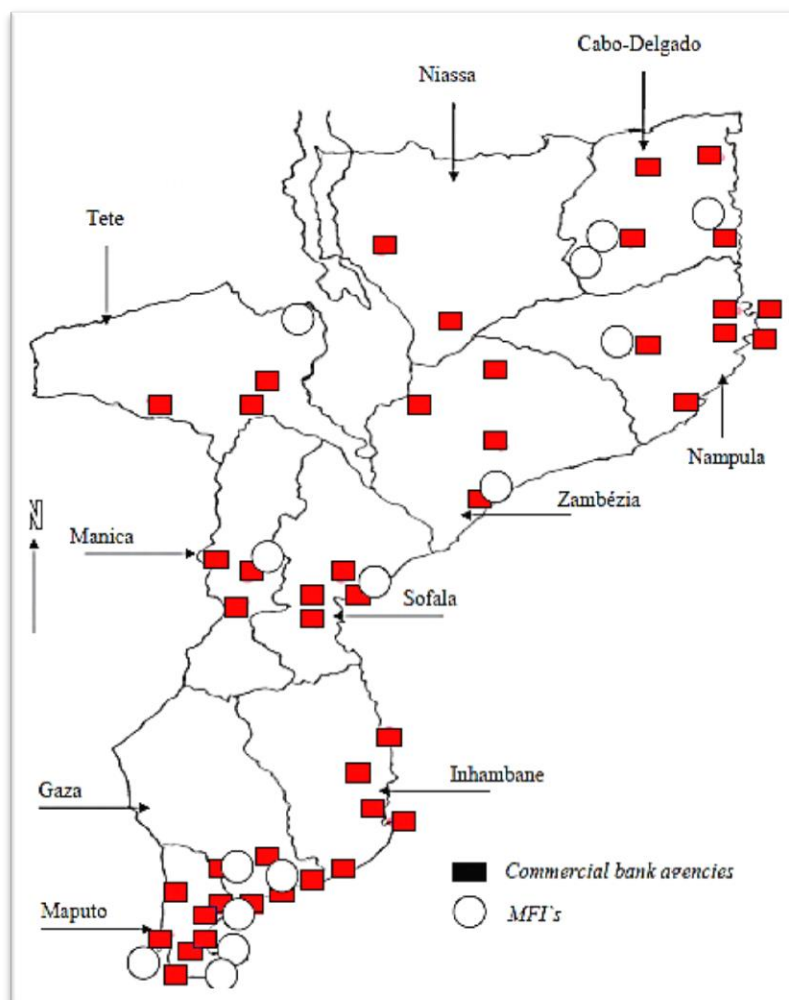
<sup>124</sup> Danish International Development Agency.

<sup>125</sup> As agências terão contribuído em mais de 24,74 milhões de euros, 82% dos quais para apoio directo das instituições e 18% para o financiamento de programas de apoio ao desenvolvimento do sector (Psico, 2010).

<sup>126</sup> Psico (2010) destaca o Fundo de Fomento Agrário, o Gabinete de Promoção do Emprego e o Fundo de Fomento Pesqueiro. Destaque também para a Resolução 3/98, que fixou as medidas de incentivo a favor da promoção do acesso a recursos financeiros para as populações de baixo rendimento, mas economicamente activas, e incentivou a definição e divulgação de metodologias para a criação de novas iniciativas.

<sup>127</sup> O Banco de Moçambique, por sua vez, desempenha o papel de entidade meramente reguladora.

<sup>128</sup> Exemplo de três das maiores IMFS – NovoBanco (actual Banco ProCredit), Tchuma e Socremo – que concentram a totalidade da sua actividade nas principais regiões do país - só Maputo representa 72%, 58% e 61% das carteiras do NovoBanco, SOCREMO e Tchuma, respectivamente. Para Júnior (2008) tal deve-se, sobretudo, à procura de sustentabilidade financeira por parte das instituições (os centros urbanos são os que apresentam maior densidade populacional, logo, um leque de clientes mais variado, assim como infra-estruturas mais adequadas).



**Figura 5-** Ilustração geográfica dos balcões de bancos comerciais e IMFs em Moçambique [Fonte: Psico e Dias, 2008]

Importante sublinhar que a maior parte das IMFs continua a oferecer um leque muito limitado de produtos financeiros (crédito e poupança), apesar de a população ter necessidade de uma maior diversidade de produtos.

A verdade é que as populações carenciadas, mas também economicamente activas, não procuram apenas crédito para o sector produtivo, mas também outros serviços como transferências bancárias ou seguros. Todos estes produtos são necessários para a acumulação de rendimentos e investimento na alimentação, saúde e bem-estar das famílias. De acordo com Psico (2010, p. 171), *“as microfinanças deveriam [...] favorecer uma melhor distribuição da riqueza do país e permitir o desenvolvimento autónomo das comunidades”*, tornando-se num segmento activo do sistema financeiro formal.

## 2. CATÓLICA-MOVE: UMA ABORDAGEM FOCADA NO EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

A *Católica-MOVE* é uma organização não-governamental, sem fins lucrativos, criada em 2009 por estudantes universitários da Católica Lisbon School of Business and Economics (CLSBE), que acredita no empreendedorismo como forma mais eficaz de combate à pobreza e exclusão social.

A organização é fruto da vontade de dois alunos de Economia da CLSBE, António Nunes e Rita Ribeiro da Silva, de aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo do seu percurso académico e profissional à vida real, a fim de causar algum impacto positivo na sociedade. Procuravam, acima de tudo, promover a sustentabilidade económica de pessoas financeiramente vulneráveis que desejam ter um negócio próprio. Uma vez tendo em conta a área de estudos dos dois alunos, a escolha recaiu sob o microcrédito como principal actividade do projecto.

Se no início de 2009 a *Católica-MOVE* era apenas uma ideia, em Julho do mesmo ano, fruto da persistência do grupo inicial, a primeira equipa de voluntários chegava à Ilha de Moçambique<sup>129</sup>, graças à parceria com a WAY, a TESE e a CLSBE. A experiência, na altura denominada *Católica-WAY*<sup>130</sup>, teve grande aceitação por parte da comunidade, e o que tinha sido pensado como um projecto de apenas seis meses tornou-se num programa de longo-prazo.

No primeiro ano, 12 voluntários passaram pela Ilha de Moçambique e foi recebido um total de 560 candidaturas de empreendedores interessados em adquirir microcréditos para o financiamento das suas ideias/negócios. Apenas 22 projectos<sup>131</sup> (considerados os mais viáveis) foram seleccionados pela organização, juntamente com o Millennium BIM<sup>132</sup>, o seu parceiro local. A organização apoiou o desenvolvimento dos projectos, mesmo após a concessão dos empréstimos, tendo em vista a sua sustentabilidade e o cumprimento das obrigações bancárias dos empreendedores (Católica-MOVE, 2012).

---

<sup>129</sup> Cidade insular situada na província de Nampula, região norte do país.

<sup>130</sup> Devido à parceria na altura com a organização (já extinta) WAY – *We and You*, com presença em Moçambique.

<sup>131</sup> Nesta primeira edição, a escolha recaiu em seis projectos empresariais ligados à restauração, serviços e turismo, outros seis na actividade piscatória, quatro na área de carpintaria e serralharia, três no sector da avicultura e outros três projectos no ramo da distribuição (Católica-Lisbon, 2009).

<sup>132</sup> Entidade bancária moçambicana.

Em Portugal, lançavam-se as bases para a continuidade do projecto, através da selecção de novas equipas de *fellows*<sup>133</sup> e procura de financiamento para as suas actividades. Em Fevereiro de 2010 é oficialmente criada a *Católica-MOVE*<sup>134</sup> – Associação para o Microcrédito e Empreendedorismo.

Ainda durante o primeiro semestre de 2010, dá-se início a conversações com novos parceiros, tendo em vista a expansão do projecto para outros países lusófonos. Através da Caixa Geral de Depósitos iniciam-se negociações com o Banco Internacional de São Tomé e Príncipe (BISTP) para o desenvolvimento do projecto na ilha de São Tomé, o que viria a acontecer em Janeiro de 2011. Em Setembro do mesmo ano previa-se ainda a expansão para Timor-Leste, graças a patrocínios com a Portugal Telecom, a Resul e a Universidade de Timor-Leste.

Em 2012, o projecto vira-se também para Portugal. Numa altura em que a taxa de desemprego atinge níveis históricos no país, a organização lança o programa *Pro.MOVE*, com o objectivo de formar e reinserir trabalhadores desempregados no mercado de trabalho, através da formação e acompanhamento personalizado.

## 2.1 MISSÃO, OBJECTIVOS E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A missão e os objectivos da ONG passam por promover o desenvolvimento económico sustentável, ao incentivar o empreendedorismo, desenvolver negócios, criar oportunidades de emprego e crescimento às populações vulneráveis de países em desenvolvimento (ajudando a cumprir o seu pleno potencial), bem como confiança e sustentabilidade no futuro, dando a conhecer, segundo Maria Pereira dos Santos<sup>135</sup>, “*conceitos tão simples como comprar, vender e lucro*”. Tudo através de um programa de formação, acesso ao microcrédito e assessoria/consultoria de negócios.

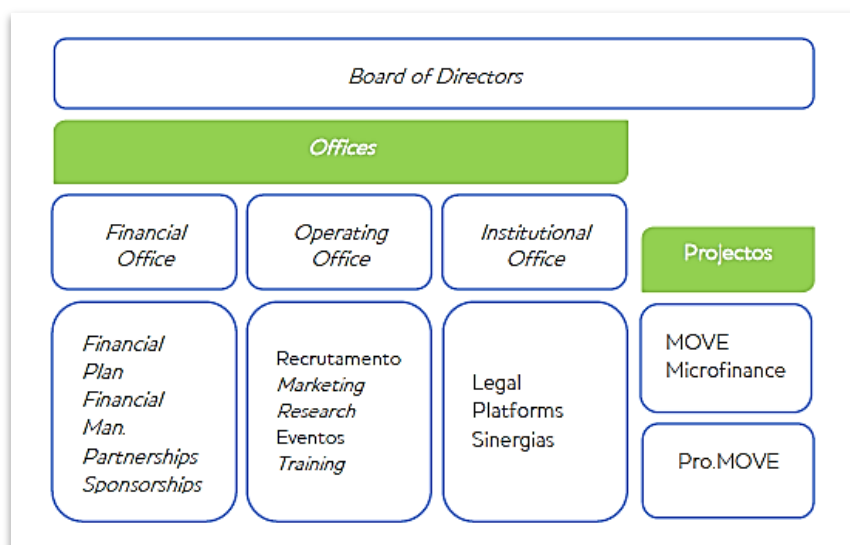
---

<sup>133</sup> Termo amigável utilizado pela organização que corresponde a “voluntários” e/ou “consultores” no terreno.

<sup>134</sup> A palavra *MOVE* acaba por ter diferentes significados. Na perspectiva de Carolina Perry da Câmara, *Chief Operating Officer (COO)* da *Católica-MOVE*, poderá significar “*avança*”, “*muda*”, “*cria mudança*” (Cf. entrevista disponível no Anexo V, p. 131-138).

<sup>135</sup> Voluntária no Projecto *Católica-Way* em Moçambique, em 2009, em entrevista ao jornal *I Online*, “Microcrédito português em Moçambique: Não vamos dar peixe, vamos ensinar a pescar”, 8 de Fevereiro de 2010.

A organização procura incentivar a iniciativa individual e promover atitudes empreendedoras que criem valor e impacto no indivíduo, família e comunidade. No fundo, um impacto que seja positivo e duradouro junto dos empreendedores que apoia, criando, através da soma das partes, valor para as comunidades. Alimentar a família e ter acesso aos cuidados mais básicos de saúde e educação são outras metas que a *Católica-MOVE* pretende que os seus clientes consigam alcançar, por via de negócios com produtividade elevada e capazes de gerar *cash-flows*, de forma a manter-se sustentáveis ao longo do tempo.



**Figura 6** - Estrutura organizacional da *Católica-MOVE*  
 [Fonte: Católica-MOVE, 2013]

No que diz respeito à estrutura organizacional da *Católica-MOVE*, esta foi criada para dar apoio às necessidades das equipas no terreno, tendo como principal função o recrutamento e formação de voluntários e a criação de condições de trabalho, procurando ainda garantir o financiamento e sustentabilidade da organização.

## 2.2 PARCERIAS E FUNDRAISING

Tratando-se de uma organização sem fins lucrativos, sem conseguir, de momento, sustentar-se a partir da sua própria actividade, a *Católica-MOVE* estabelece parcerias com

instituições/empresas nacionais e internacionais, de modo a financiar as suas actividades<sup>136</sup>. Além dos donativos de apoiantes e sócios, estas parcerias constituem um eixo fundamental para a actuação da ONG.

Entre os parceiros estruturais destaca-se o apoio da CLSBE, Millennium BIM, Banco Internacional de São Tomé e Príncipe, Caixa Geral de Depósitos, Fundação Manuel António da Mota, Associação Moçambicana para o Desenvolvimento Rural (AMODER) e Portugal Telecom (através da Timor Telecom e da Companhia Santomense de Telecomunicações).

A organização tem vindo ainda a assinar protocolos de colaboração com parceiros não estruturais, nomeadamente a Fundação da Criança e da Juventude, em São Tomé, a AMOZ (Associação dos Amigos da Ilha de Moçambique) e a APETUR – Associação dos Pequenos Empresários de Hotelaria e Turismo da Ilha de Moçambique<sup>137</sup>.

Além das parcerias descritas, são realizados eventos pontuais, culturais e desportivos, tendo em vista a angariação de fundos adicionais.

### 2.3 FRENTES DE ACTUAÇÃO

Nos países em desenvolvimento, os empreendedores costumam enfrentar três grandes barreiras ao crescimento dos seus negócios: ausência de financiamento, conhecimento e de capital humano. É no combate a estas barreiras que a *Católica-MOVE* pretende assumir um papel de agente de mudança.

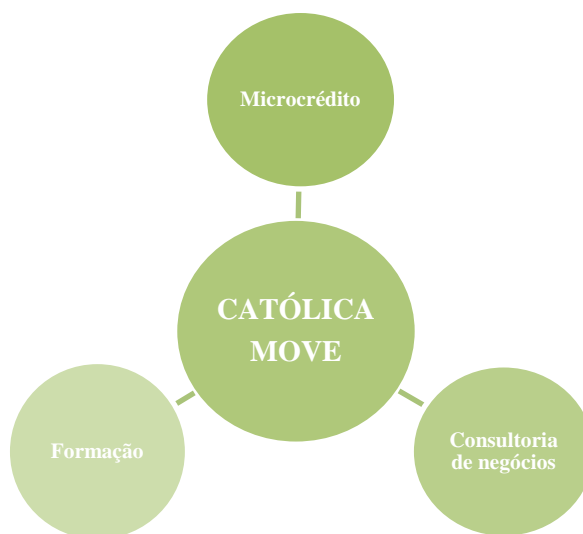
Procurando marcar a diferença, a organização apoia projectos através da disponibilização de crédito aos empreendedores, formação e/ou conhecimento estratégico económico de base (para que possam gerir da melhor forma os seus negócios e garantir o seu sucesso) e consultoria de negócios<sup>138</sup>. O microcrédito pode ser a principal actividade da ONG, mas a sua finalidade consiste em obter um efeito sustentável nos negócios e na comunidade em geral.

---

<sup>136</sup> A entidade parceira financia e a organização supervisiona os pagamentos dos empréstimos.

<sup>137</sup> Graças às quais foi possível realizar formações com maior abrangência (neste caso, em Moçambique), tanto a nível de adesão dos participantes, como de conteúdos abordados.

<sup>138</sup> Para além destas actividades principais, os *fellows* no terreno dedicam o seu tempo livre a outros projectos de apoio à comunidade, utilizando as suas competências para ajudar quem mais precisa.



**Figura 7-** As três frentes de actuação da *Católica-MOVE*  
[Fonte: elaborado pela autora]

### 2.3.1 MICROCRÉDITO

Para a *Católica-MOVE*, a erradicação da pobreza é um objectivo ambicioso, mas que pode ser atingido através de uma simples estratégia: o acesso ao microcrédito. Apoiando empreendedores na criação e/ou desenvolvimento dos seus negócios, estes, por sua vez, vão servir clientes, criar novos postos de trabalho, aumentar rendimentos e gerar riqueza na comunidade envolvente.

A organização proporciona, segundo um rigoroso processo de selecção, o acesso ao microcrédito a um número limitado de empresários, sem garantias<sup>139</sup>, com montante e períodos de reembolso adaptados a cada tipo de negócio<sup>140</sup>.

A *Católica-MOVE* não é, porém, uma instituição de crédito, pelo que não pode conceder crédito em seu nome. A equipa de voluntários actua como fiadora junto dos

<sup>139</sup> De acordo com Tomás Monteiro, a organização não tem propriamente uma regra quanto a garantias necessárias para a concessão de empréstimos: “*tratamos caso a caso e consoante as (poucas) coisas que os mutuários têm*” – Cf. Questionário *online*, disponível no Anexo VI, p. 139-140.

<sup>140</sup> O montante máximo de cada empréstimo é entre 15.000 e 20.000 euros, não existindo valor mínimo. Os prazos de pagamento dos microempréstimos são semanais e no que diz respeito ao valor das taxas de juro, não sendo o objectivo da organização obter lucro com os empréstimos, é cobrado um valor que possa cobrir a inflação e o risco do dinheiro disponibilizado: 10% anuais – Cf. Questionário, Anexo VI, p. 139-140.

parceiros institucionais. No caso particular de Moçambique, a organização conta com a parceria da associação de crédito AMODER<sup>141</sup>.

Após a aprovação dos projectos, os empreendedores recebem os empréstimos (individuais)<sup>142</sup>. Os voluntários acompanham o arranque e desenvolvimento dos negócios, mantendo uma gestão activa no planeamento e contínua monitorização, de forma a garantir a amortização do empréstimo.

Uma vez que a organização participa activamente junto dos empreendedores, garantindo capital humano (formação e consultoria), as instituições parceiras enfrentam riscos menores na selecção dos clientes e taxas de incumprimento.

#### 2.3.1.1 POPULAÇÃO-ALVO

Os candidatos ao microcrédito estão sujeitos a um rigoroso processo de selecção: filtro (*e.g.* obrigatoriedade dos filhos dos clientes frequentarem a escola), pré-selecção, análise do empreendedor e do projecto e, por fim, a aprovação do empréstimo (ver Figura 8). Não existe, porém, qualquer preferência quanto ao género e faixa etária dos empreendedores<sup>143</sup>. Apenas aqueles com projectos considerados mais viáveis, com maior potencial, sustentabilidade e impacto na comunidade são seleccionados. A actuação da organização é pensada de forma bastante cuidada, desde o recrutamento das suas equipas no terreno, até ao fecho do projecto de concessão de empréstimos.

A *Católica-MOVE* avalia os projectos de acordo com três critérios:

- *Potencial do negócio* - crescimento, competitividade, rentabilidade/lucro e sustentabilidade a médio e longo prazo;

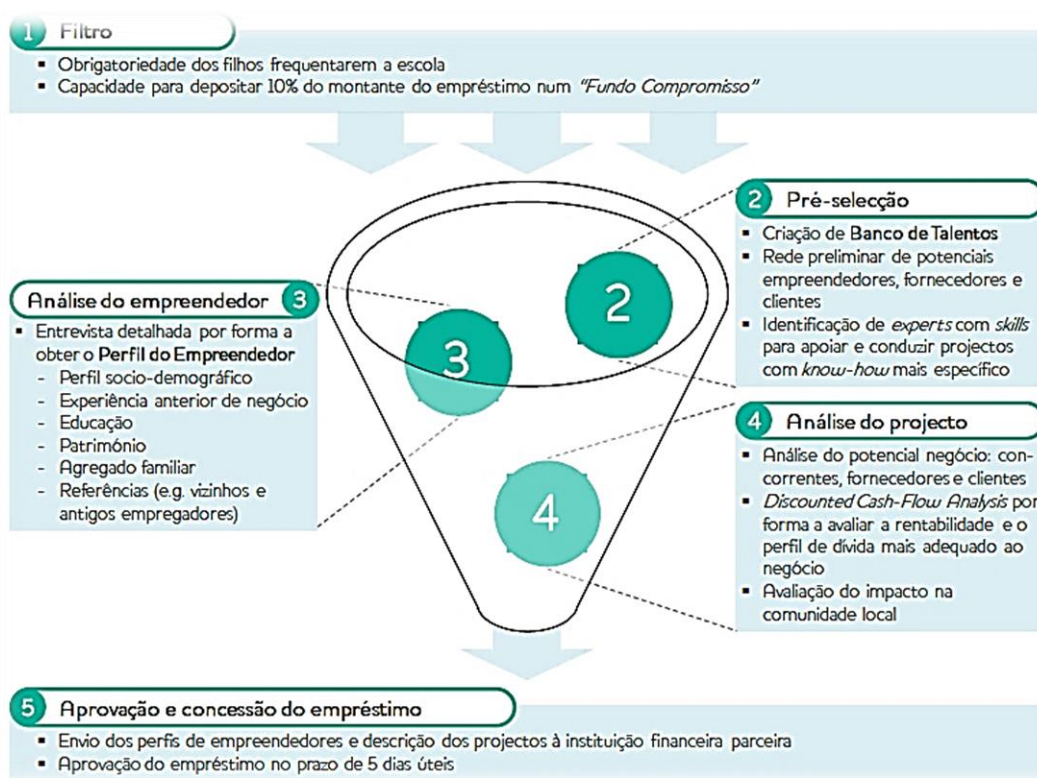
---

<sup>141</sup> Que concede os empréstimos em seu nome. O financiamento e/ou capital para os empréstimos é entretanto disponibilizado pela *Católica-MOVE*.

<sup>142</sup> Embora os empréstimos *MOVE* sejam individuais, considera-se a hipótese de conceder empréstimos para projectos sociais e que envolvam mais pessoas (empréstimos em grupo).

<sup>143</sup> O perfil dos empreendedores apoiados é bastante diversificado e as idades variam desde os 19 aos 63 anos. Têm, maioritariamente, um negócio por conta própria ou encontram-se em situação de desemprego. Costumam apresentar taxas de alfabetização reduzidas e os empréstimos concedidos podem ter como finalidade expandir o negócio ou criar um novo. Têm ainda agregados familiares alargados - perto de ¾ dos empreendedores têm famílias ou dependentes entre 5 a 9 elementos (Católica-MOVE, 2013).

- *Impacto na comunidade* - criação de emprego, alinhamento com o plano de desenvolvimento da região, crescimento da economia local, sustentabilidade social e ambiental;
- *Impacto na própria família* - melhorias significativas nas condições vida, acesso a habitação, educação e cuidados de saúde;

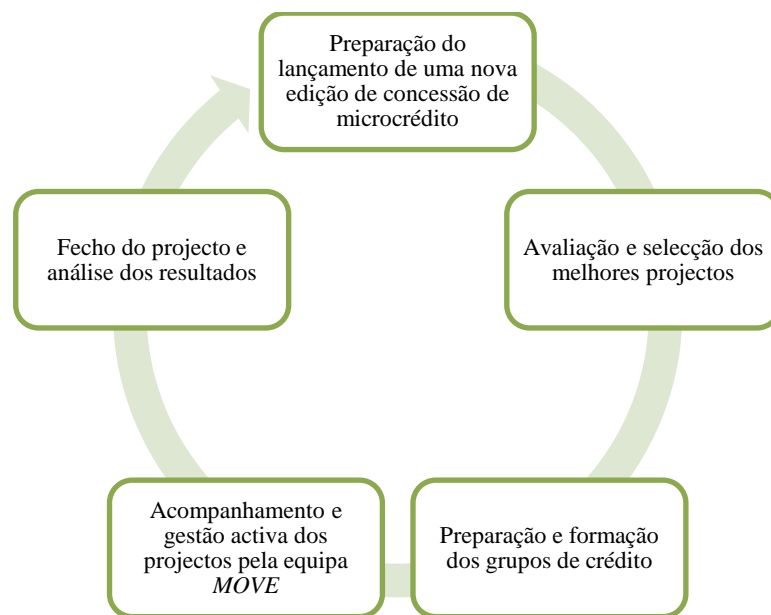


**Figura 8** - As cinco etapas do processo de selecção dos empreendedores  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

Os empreendedores devem ainda evidenciar visão, vontade e ambição. Características que são avaliadas de forma minuciosa, a fim de seleccionar aqueles que poderão contribuir mais para a comunidade.

### 2.3.1.2 CONCESSÃO DO MICROCRÉDITO *MOVE*

Após uma primeira fase de divulgação do programa junto de entidades governamentais locais e/ou indivíduos mais influentes nas comunidades, e aberto o período de candidaturas a microempréstimos, todo um processo rigoroso é criado.



**Figura 9** – Ciclo de projecto *Católica-MOVE*  
[Fonte: Elaborado pela autora]

- (i) **Preparação do lançamento:** os candidatos apresentam as suas ideias/projectos de negócios e a organização cria o Banco de Talentos, base de dados onde são descritas as características dos negócios e o perfil de cada empreendedor. Tempo também para a identificação de voluntários, ou *experts*, para o apoio de projectos com necessidades e ferramentas de conhecimento (*know-how*) específico. Uma primeira triagem dos projectos é realizada, sendo escolhidos os mais inovadores e viáveis.

- (ii) **Seleção dos projectos:** segunda avaliação dos projectos pré-seleccionados, através do método de entrevista, a fim de conhecer as especificidades do negócio e o perfil do empreendedor. A seleção procura ter em conta o potencial de negócio e os impactos na comunidade e na própria família do candidato. Terminada a avaliação, segue-se para a fase de entrevistas de campo. Desta forma, os voluntários podem conhecer o local do negócio (mais uma vez, é analisado o potencial e a rentabilidade do sector), as condições de habitação, família, amigos/vizinhos, solicitando algumas recomendações sobre os candidatos.
- (iii) **Preparação e formação dos clientes:** uma vez seleccionados os projectos, são elaborados os *Business Plans* finais. Em Moçambique, a *Católica-MOVE* apresenta os contractos realizados com os empreendedores (com todas as alíneas estabelecidas) à instituição de crédito AMODER, que avança com os empréstimos<sup>144</sup>. As equipas de voluntários dão também início à formação dos empresários, adequada aos projectos em questão, que inclui noções de contabilidade, gestão e competências-chave do negócio, empreendedorismo e ética empresarial. Por último, é realizado o teste de poupança<sup>145</sup>.
- (iv) **Acompanhamento e gestão activa:** as equipas de voluntários têm uma participação activa no desenvolvimento dos negócios, através de reuniões de grupo periódicas e visitas de campo. Os projectos são normalmente sujeitos a, pelo menos, 4 horas semanais de monitorização e gestão, de modo a garantir o cumprimento dos pagamentos semanais das prestações bancárias<sup>146</sup> e a sustentabilidade dos negócios.

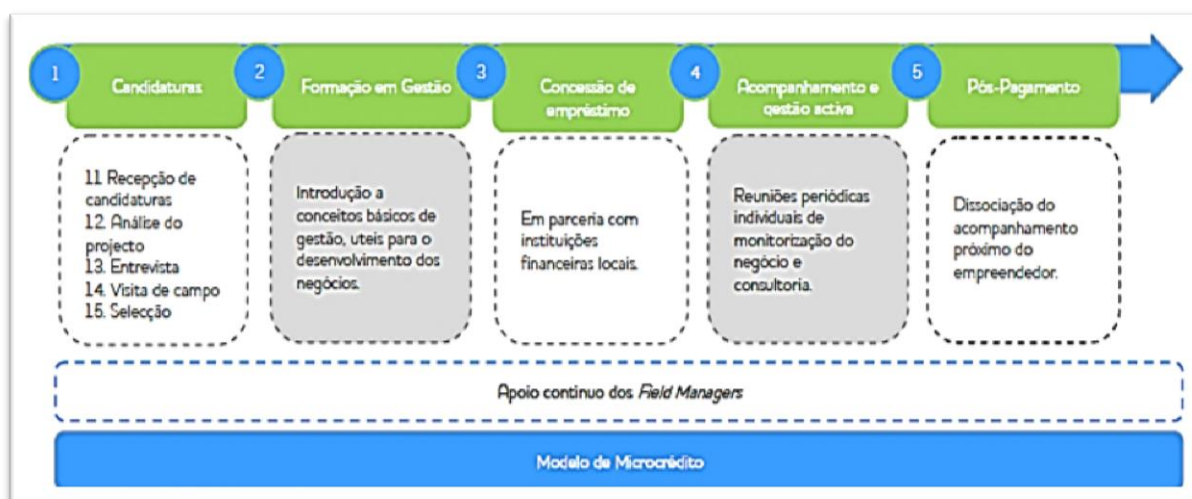
---

<sup>144</sup> A *Católica-MOVE* transfere o valor de cada empréstimo para a conta da AMODER que, mais tarde, desembolsa sobre o formato de cheque para os mutuários.

<sup>145</sup> Pede-se aos membros de cada grupo de crédito para que, durante uma semana, procurem poupar parte dos seus rendimentos/lucros. A percentagem a poupar varia consoante o projecto, mas o *Fundo de Compromisso* é normalmente 10% do empréstimo obtido.

<sup>146</sup> Criando, sempre que necessário, uma situação de *peer pressure*, para que os mesmos se realizem.

- (v) **Encerramento do projecto:** terminado o prazo estabelecido das edições no terreno (seis meses), são analisados os resultados obtidos e distribuídos prémios de cumprimento aos melhores empreendedores<sup>147</sup>.



**Figura 10** – Modelo de concessão  
[Fonte: Católica-MOVE, 2013]

### 2.3.2 FORMAÇÃO

Além da concessão de empréstimos, a *Católica-MOVE* apoia os empreendedores no desenvolvimento das suas capacidades.

A maioria da população beneficiária apresenta níveis de alfabetização e qualificação bastante reduzidos, o que pode representar um desafio para o lançamento de ideias e projectos, e a sustentabilidade de negócios existentes.

Tendo isso em conta, a organização procura desenvolver, a partir de sessões de formação/*workshops*, novas capacidades e competências necessárias, não só dos novos empreendedores, como também de outros empresários locais e membros da comunidade que se mostrem interessados.

<sup>147</sup> Trata-se da política de incentivos da organização, como garantia ao reembolso dos empréstimos (exemplo do Prémio Empreendedor do Mês).

Na Ilha de Moçambique, o primeiro *workshop*, denominado *Formação em Negócios*, esteve aberto a toda a comunidade. Em duas horas foram ensinados todos os pressupostos básicos necessários para a abertura de um negócio.

As formações estão mais desenvolvidas, tanto em termos de conteúdos e objectivos (adaptados de acordo com o *target* definido), como de duração e parcerias de ensino<sup>148</sup>. Pretende-se incentivar o pensamento crítico e criar junto das populações um acréscimo de confiança, participação e auto-estima. Neste momento, são duas as modalidades formativas:

- **Escola de Negócios:** formação intensiva (cerca de 5 semanas) e específica, através de um plano integrado de unidades curriculares (criatividade, empreendedorismo, marketing, contabilidade, poupança e gestão de operações). São normalmente apresentados casos práticos e adequados à realidade local. É incentivada a elaboração de planos de negócios com ideias dos alunos, assim como visitas de estudo a negócios locais. Esta formação é obrigatória para os empreendedores apoiados pela ONG, antes da atribuição dos empréstimos.
  
- **Formações técnicas, e *workshops* de criatividade,** pensados de forma a acompanhar as necessidades da comunidade. Exemplo do *Curso de mulheres*, formação em culinária (preparação de compotas) destinada a mulheres desempregadas. Além da vertente mais académica, como explicações de Português e aulas de Informática aos empreendedores, os voluntários procuram ainda chegar às crianças e jovens em idade escolar.

### 2.3.3 SERVIÇOS DE CONSULTORIA *IN LOCO*

A *Católica-MOVE* também disponibiliza serviços de acompanhamento diário e consultoria de negócios *pro bono* aos seus empreendedores, como se de um parceiro de negócio se tratasse, a fim de integrá-los de maneira competitiva no mercado. Na verdade, as

---

<sup>148</sup> Exemplo da parceria com a Escola Profissional da Ilha de Moçambique (EPIM) e a Alisei, ONG italiana para a formação em Gestão (Católica-MOVE, 2013).

equipas estão longe de apenas concederem crédito. Todo o processo é acompanhado do início ao fim, desde a candidatura à liquidação do empréstimo.

Os serviços têm em vista a elaboração do *Business Plan* da empresa, aplicação dos recursos e optimização do negócio (produção e comercialização), procura de soluções inovadoras e impactantes, e identificação de melhorias operacionais e novas oportunidades de negócios.

Carolina Perry da Câmara <sup>149</sup> afirma que “*não faz sentido [...] concedermos microcréditos só porque sim. [...] O nosso objectivo [...] é ter microcréditos com sucesso, com taxas de cumprimento altas. [...] Isso exige um grande acompanhamento dos empreendedores*”.

Dado o ambiente microeconómico, o exercício deste tipo de consultoria pode originar um efeito contagiante para toda a comunidade, na medida em que “*quem aprende pode ensinar os outros*” (Católica-MOVE, 2013). Os empreendedores apoiados pela organização não são os únicos a adoptar as novas técnicas de trabalho e mercado. Toda a comunidade poderá beneficiar disso.

## 2.4 RECRUTAMENTO DOS FELLOWS

A *Católica-MOVE* procura assegurar uma correspondência eficiente entre os seus voluntários<sup>150</sup> e as necessidades do projecto nas comunidades onde actua (incluindo a própria estrutura em Portugal). Neste sentido, também a selecção de novos colaboradores é pensada de forma minuciosa.

Além de uma consciência social e vontade de fazer a diferença, a organização procura nos seus futuros *fellows* capacidades de liderança, análise, colaboração, inovação e *forward thinking* (Católica-MOVE, 2012). Os voluntários têm, maioritariamente, escolaridade ao nível da licenciatura (no mínimo), de preferência em áreas como Economia e Gestão, entre outras ciências empresariais, o que permite que os projectos sejam acompanhados por colaboradores

---

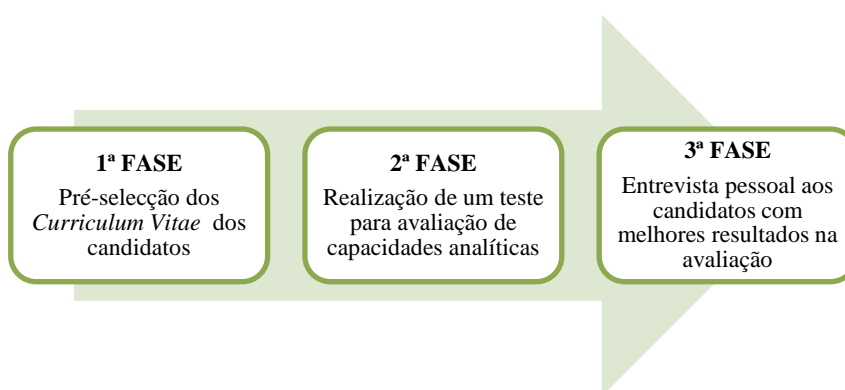
<sup>149</sup> Cf. entrevista disponível no Anexo V, p. 131-138.

<sup>150</sup> A colaboração de voluntários é, de facto, uma forte característica do Terceiro Sector - muito devido ao facto da sua identificação como não lucrativo – chegando a representar, por vezes, mais de metade da percentagem dos trabalhadores (entre 60 a 80%) em entidades não lucrativas.

com competências mais específicas, capazes de formar e aconselhar da melhor forma os empreendedores locais a gerir os seus negócios.

O actual processo de recrutamento divide-se em três fases. Em primeiro lugar, é realizada uma pré-selecção dos *Curriculum Vitae* dos candidatos, de acordo com os critérios definidos *a priori*. Os candidatos pré-seleccionados são contactados para uma avaliação das suas capacidades analíticas<sup>151</sup>. A terceira e última fase do processo consiste numa entrevista a cada um dos candidatos com melhores resultados na avaliação, seguida de uma dinâmica de grupo, dirigida por dois membros<sup>152</sup>, ou *alumni*, da organização, que tem como objectivo a simulação da actividade de uma equipa *in loco* e a avaliação das capacidades de colaboração e comunicação dos candidatos.

Quando admitidos, os voluntários recebem uma formação e preparação adequadas antes da partida para o terreno. É organizado um *bootcamp*<sup>153</sup>, onde têm a oportunidade de conhecer os companheiros de trabalho e aprofundar os seus conhecimentos quanto às áreas de actuação do projecto. São introduzidos conceitos fundamentais relacionados com a concessão do microcrédito, o funcionamento deste no terreno, e as especificidades do processo de selecção dos empreendedores, além do contexto económico e social que irão enfrentar.



**Figura 11** - Processo de recrutamento dos voluntários  
[Fonte: Elaborado pela autora]

<sup>151</sup> É realizado um teste, semelhante ao modelo GMAT - *Graduate Management Admission Test*.

<sup>152</sup> Sendo que pelo menos um deverá ter sido anteriormente um *fellow* integrado numa das equipas no terreno.

<sup>153</sup> Para a organização, esta metodologia de formação (tipo recrutamento militar) acaba por ser a mais adequada, ao permitir que os candidatos desenvolvam, logo em Portugal, um espírito de equipa e entreaajuda fundamentais para o bom funcionamento das equipas.

Uma vez no terreno, os voluntários<sup>154</sup> lideram (cada um) uma equipa entre 5 a 10 empreendedores, durante seis meses, acompanhando-os passo-a-passo, com actividades distintas como visitas de campo<sup>155</sup>, formações<sup>156</sup>, consultoria e cobrança<sup>157</sup>.

### 3. A ACCÇÃO NO TERRENO

A Ilha de Moçambique, localizada na província de Nampula, foi o destino escolhido para a primeira experiência de microcrédito da *Católica-MOVE*. Em primeiro lugar, por se tratar de uma das regiões mais pobres e degradadas do país<sup>158</sup>. Por outro lado, a associação portuguesa *WAY*, entidade parceira, há muito que se encontrava em Moçambique, oferecendo assim as bases e infra-estruturas necessárias para o arranque do projecto, em Julho de 2009.

A primeira edição no terreno, constituída por 12 voluntários, procurou dar a conhecer a iniciativa à população, pesquisar oportunidades de negócio e promover o lançamento do projecto. Das 560 candidaturas recebidas, apenas 22, consideradas as mais viáveis, foram seleccionadas para financiamento. Segundo Gonçalo Saraiva, *fellow* em 2009, “*escolhemos [...] não só pelo potencial de negócio, com o objectivo de gerar rendimento e emprego, mas também atendendo à questão social, como o número de filhos*”<sup>159</sup>.

---

<sup>154</sup> Cada grupo de *fellows* (entre 4 a 6 pessoas) tem partida prevista em Janeiro ou Julho, permanecendo na localização até à chegada do novo grupo. A associação conta hoje com cerca de 40 voluntários em Portugal.

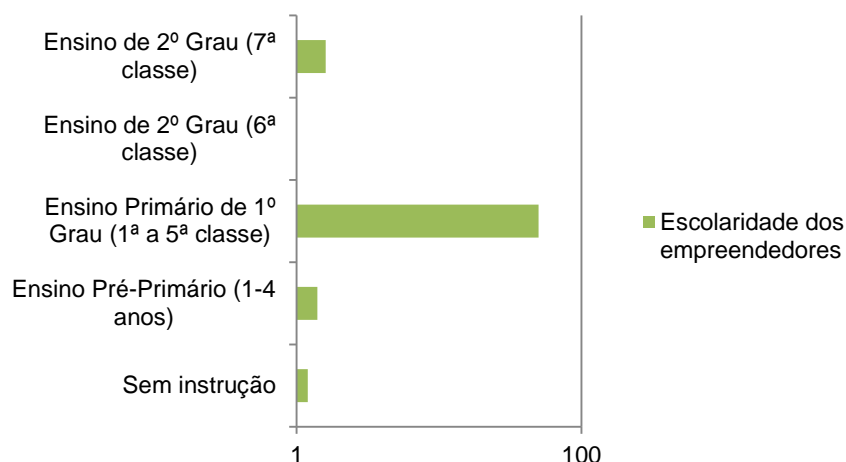
<sup>155</sup> Estabelecidas duas visitas por semana a cada empreendedor, a fim de estimular a sua motivação e monitorizar a evolução do seu negócio.

<sup>156</sup> Adequadas às necessidades de cada empreendedor e negócio, fomentando conceitos como empreendedorismo e poupança.

<sup>157</sup> Recepção do pagamento semanal das prestações, com ajustes ao perfil de *cash-flows* de cada negócio.

<sup>158</sup> A região regista um nível de pobreza na ordem dos 56,7%. Porém, tendo em conta a sua localização e condições naturais que possibilitam a existência de um porto marítimo, a província é considerada um polo estratégico para o desenvolvimento da região envolvente e do país.

<sup>159</sup> Castro (2009), “400 euros que podem mudar uma vida”, in *Diário Económico*.



**Gráfico 2-** Grau de escolaridade dos empreendedores apoiados em 2012  
[Fonte: Católica-MOVE, 2013]

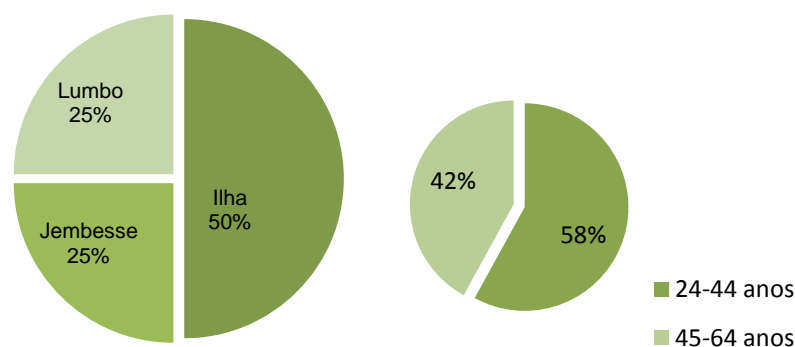
Foram assim atribuídos os primeiros microempréstimos individuais (média de 400 euros cada) da então denominada *Católica-WAY*, distribuídos num total de cinco grupos de crédito sectoriais. O passo seguinte seria a compra de materiais necessários para o desenvolvimento dos negócios, desde motores para barcos de pesca, a pintos para aviários. Desta primeira edição constam ainda a assinatura do acordo com o Millennium BIM<sup>160</sup> e as primeiras formações em Gestão.

A organização previa, assim, a criação e o desenvolvimento de empresas sustentáveis e competitivas, capazes de gerar novas fontes de rendimentos para os empreendedores e as suas famílias e que, de certo modo, proporcionassem o desenvolvimento económico na Ilha de Moçambique.

Até à data, a *Católica-MOVE* conta nove edições em Moçambique. Desde 2009 conseguiu apoiar 51 negócios (estando por aprovar o 52º) e, no total, 45 voluntários passaram pela Ilha. Dados de 2011/2012 apontam para um total de 589 mil meticais (média de 15 mil meticais, na altura, ou 430 euros<sup>161</sup>, por empreendedor), em áreas tão diversas como restauração, carpintaria, beleza e bem-estar, pesca ou avicultura.

<sup>160</sup> O Banco Millennium BIM oferecia a taxa de juro de microcrédito mais baixa em Moçambique e em países vizinhos: taxa base + 3 % (Católica-Lisbon, 2009).

<sup>161</sup> Este valor em euros corresponde, em geral, a 5 vezes a média de ordenado mínimo nos sectores da agricultura, pecuária, caça, silvicultura, pesca e indústrias extractiva e transformadora (3824,375 meticais) em Moçambique, nomeadamente, 18.381.500 meticais. Cf. artigo disponível em URL: <http://noticias.sapo.mz/aim/artigo/10122629042014222054.html>.



**Gráficos 3 e 4-** Localidades abrangidas e idade (média) dos empreendedores em 2012  
[Fonte: Católica-MOVE, 2013]

O ano de 2012 marcou o início de outras actividades, que também podem marcar a diferença: a formação em Gestão de Negócios a vinte alunos do ensino secundário, numa parceria com a Escola Profissional da Ilha de Moçambique<sup>162</sup> (EPIM), e a formação em Negócios a 21 empreendedores seropositivos, em parceria com a organização *Médicos do Mundo*.

Tomás Monteiro também destaca a criação de uma cooperativa de venda de frangos vivos: “*Em vez de os mutuários venderem [o produto] isolados, a MOVE assegurou uma estrutura para que possam vender de modo mais articulado, e com menos custos*”.<sup>163</sup>

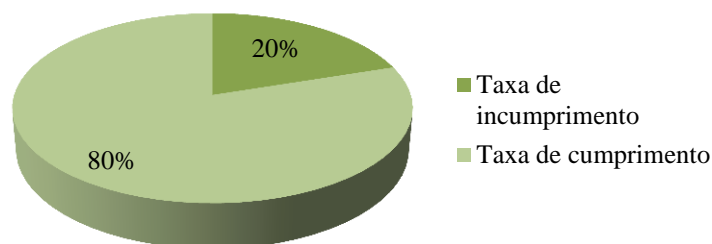
### 3.1 PRIMEIROS OBSTÁCULOS

Apesar do número de projectos bem-sucedidos, com o tempo, algumas dificuldades começaram a ser sentidas.

Em Moçambique, a organização tem vindo a assistir a alguns casos de crédito mal parado. Do total de 589 mil meticais concedidos, 120 mil (cerca de 21%) encontram-se por pagar<sup>164</sup>.

<sup>162</sup> Formação em Construção Civil e Técnicas Tradicionais.

<sup>163</sup> Vide questionário disponível no Anexo VI, p. 139-140.



**Gráfico 5** – Taxas (gerais) de cumprimento e incumprimento previstas  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

Para combater a situação, são planeadas campanhas de sensibilização e incentivo para o cumprimento das prestações a tempo, além da criação de contractos específicos com alguns empreendedores. Uma outra medida necessária poderá ser a evolução do modelo de concessão de microcrédito individual para empréstimos em grupo - modalidade de responsabilidade mútua. Uma ideia que, segundo a organização, pode estar para breve<sup>165</sup>.

Caso o incumprimento dos empreendedores em questão se concretize<sup>166</sup>, será registada uma taxa de incumprimento geral de 14,4%. Ainda que dentro dos valores inicialmente previstos (ver Gráfico 5), de acordo com Carolina Perry da Câmara, a redução da taxa de incumprimento é um dos principais objectivos a alcançar<sup>167</sup>.

### 3.2 ANÁLISE DE IMPACTO

Em cinco anos de existência, a organização *Católica-MOVE* tornou-se um nome de referência nas comunidades onde actua.

<sup>164</sup> A nível nacional, as estatísticas do Banco de Moçambique, de 2011, no que diz ao crédito normal, em sectores como a Agricultura, Indústria, Construção, Comércio, Transportes ou Particulares, apontam para uma taxa média de reembolso de 56% no total - Cf. [www.bancomoc.mz/Estatisticas.aspx?id=curl&ling=pt](http://www.bancomoc.mz/Estatisticas.aspx?id=curl&ling=pt).

<sup>165</sup> Cf. questionário disponível no Anexo VI, p. 139-140.

<sup>166</sup> O empreendedor é considerado como estando em incumprimento caso o pagamento do empréstimo não esteja de acordo com o *timing* inicialmente previsto pela *Católica-MOVE*.

<sup>167</sup> Cf. entrevista no Anexo V, p. 131-138.

Desde 2009 que, segundo a organização, a Ilha de Moçambique, outrora pobre e degradada, tem-se tornado uma “ilha de oportunidades”, com meia centena de projectos apoiados e um impacto transversal a curto, médio e longo-prazo na vida dos empreendedores e na própria comunidade.

O sucesso de uma operação de crédito é normalmente constatado através dos resultados da instituição financeira associada. No entanto, estamos perante uma associação sem fins lucrativos que utiliza o microcrédito como ferramenta de combate à pobreza.

A *Católica-MOVE* procura atingir, enquanto objectivo, não o lucro, mas resultados positivos e melhorias nas comunidades. No entanto, este tipo de efeitos só poderá ser medido numa escala temporal alargada, e por comparação com a realidade local.

Mesmo assim, a ONG decide levar a cabo uma avaliação da experiência de microcrédito. Em Fevereiro de 2012 é lançado o primeiro *Relatório de Actividades*, correspondente à sua actuação entre 2009 e 2011. O relatório apresenta ainda uma avaliação de impacto independente do projecto na Ilha de Moçambique<sup>168</sup>, o primeiro destino desta experiência, logo, aquele com maior longevidade.

Para avaliar o impacto obtido nos negócios e na vida dos empreendedores, foram inquiridos, durante os meses de Outubro e Novembro de 2011, um total de 30 empresários, outrora apoiados<sup>169</sup>. Para o conhecimento das diferentes formas de impacto, o questionário<sup>170</sup> foi organizado tendo em conta as informações que se seguem na Tabela 16.

---

<sup>168</sup> A organização relembra, no entanto, que a análise apresentada pretende apenas descrever o impacto do projecto na Ilha, não sendo em si um medidor de sucesso ou insucesso do projecto, por virtude da sua tenacidade.

<sup>169</sup> A dimensão desta amostra não corresponde, porém, à totalidade dos projectos apoiados, em virtude da recusa de alguns empreendedores em participarem no inquérito, e na impossibilidade de encontrar antigos beneficiários em tempo útil para a sua realização.

<sup>170</sup> Uma cópia do questionário em questão encontra-se disponível no Anexo VII, p. 141.

1) Dados sobre o indivíduo e a data em que recorreu ao apoio da Católica-MOVE;
2) Dados sobre a família do empreendedor;
3) Informação relativa ao rendimento do agregado antes e após a concessão do microcrédito;
4) Condições da habitação em que vive o agregado ( <i>e.g.</i> electricidade e água canalizada);
5) Educação dos membros da família;
6) Meios de comunicação utilizados;
7) Acesso a cuidados de saúde ( <i>e.g.</i> vacinação e acesso a medicamentos, caso necessário);
8) Satisfação do empreendedor em relação ao apoio concedido pela organização;

**Tabela 16-** Critérios *Católica-MOVE* para avaliação de impacto  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

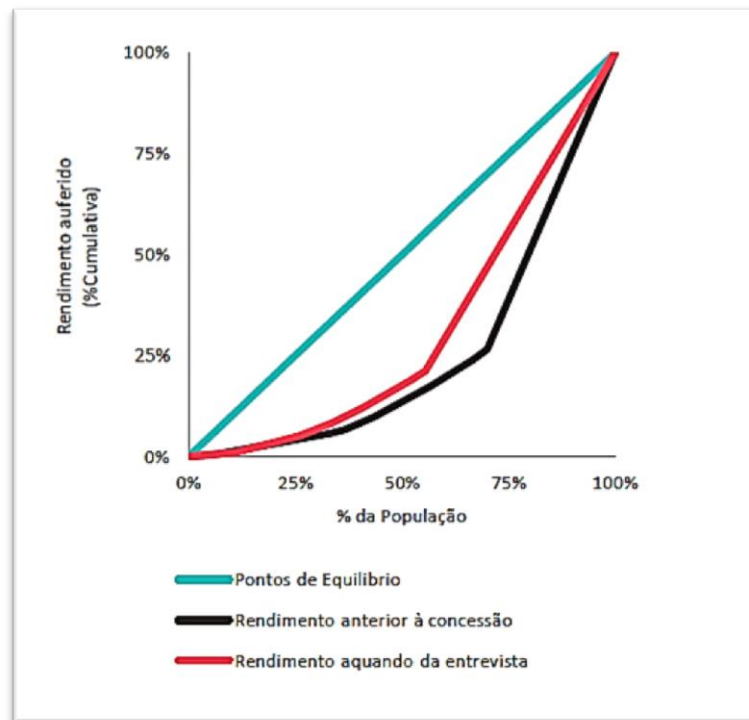
A análise concluiu que os empreendedores sujeitos a inquérito mostraram-se satisfeitos com o apoio prestado pela organização, seja na aquisição dos fundos necessários para o início e/ou expansão dos seus negócios, seja no acompanhamento por parte dos voluntários através das formações, monitorização do empréstimo e consultoria.

O relatório revela ainda um aumento do rendimento médio por empreendedor em 4,3% (ver Gráfico 6)<sup>171</sup>. De acordo com a análise de dados, 36% dos empreendedores entrevistados revelaram um aumento no seu rendimento<sup>172</sup> na ordem dos 382%. Os restantes 64% da amostra apresentaram, porém, um efeito nulo no rendimento médio mensal, com um impacto negativo médio de 24,9%, devido às prestações necessárias ao cumprimento das obrigações bancárias (Católica-MOVE, 2012).

Por outro lado, observou-se uma tendência para a poupança, com um efeito positivo no rendimento médio alcançado: 80% dos entrevistados que se diziam dispostos a poupar, conseguiram obter rendimentos superiores a 1.500 Meticais/mês.

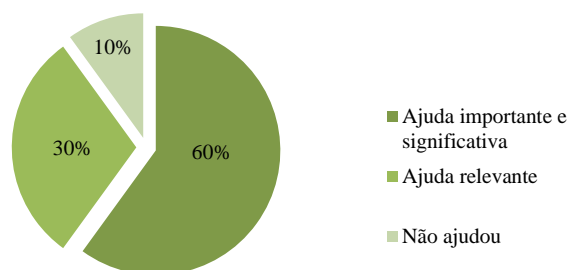
<sup>171</sup> A organização alerta, no entanto, que este efeito pode ser influenciado pelo facto de muitos dos empreendedores entrevistados ainda se encontrarem em processo de pagamento dos empréstimos contraídos.

<sup>172</sup> Rendimento mensal antes do empréstimo *versus* momento da entrevista.



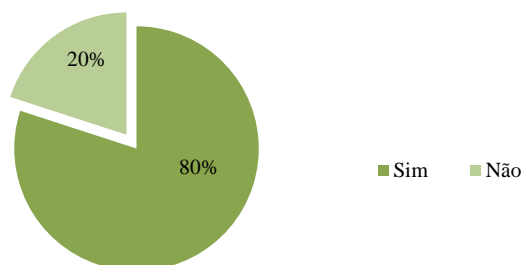
**Gráfico 6** - Distribuição dos entrevistados por nível de rendimento (% cumulativa)  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

Para a *Católica-MOVE*, o sucesso obtido reflecte-se ainda na atitude dos empreendedores em relação ao microcrédito e apoio da organização para o êxito dos seus negócios: 60% dos inquiridos considerou a ajuda importante e bastante significativa; 30% consideraram-na relevante (ver Gráfico 7).



**Gráfico 7** - Opinião dos empreendedores relativamente ao apoio da organização  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

Por outro lado, 80% dos entrevistados afirmaram estar dispostos a recorrer novamente ao microcrédito, para o desenvolvimento e/ou expansão dos seus negócios (ver Gráfico 8).



**Gráfico 8 - Recorreria a um novo microcrédito?**  
[Fonte: Católica-MOVE, 2012]

A organização enumera outro impacto social do microcrédito, ao apresentar, no mesmo relatório, alguns indicadores de acordo com a metodologia seguida pela *Acumen Fund*<sup>173</sup>. Esta realça a importância do rendimento acrescido para o agregado familiar como forma de aumentar o acesso a “produtos sociais”, como a educação e cuidados de saúde<sup>174</sup>. No caso da *Acumen Fund*, é medido o número de pessoas adicionais com protecção contra a malária, resultante do número extra de mosquiteiros que a família poderá adquirir.

No caso específico da experiência de microcrédito em Moçambique, os mosquiteiros podem ser um produto social viável, tendo em conta a elevada taxa de incidência da malária no país. Com o aumento médio verificado no rendimento semanal de cada empreendedor (cerca de 490 meticais), seria possível a estes proteger, em média, pelo menos mais 8 pessoas com uma rede mosquiteira (Católica-MOVE, 2012), conforme a Tabela 17.

---

<sup>173</sup> ONG criada em 2001 que usa o empreendedorismo como instrumento de combate à pobreza, através do financiamento de empresas financeiramente sustentáveis e com capacidade de providenciar bens essenciais a um preço acessível (Católica-MOVE 2012).

<sup>174</sup> Assumindo, no entanto, que esse rendimento será necessariamente destinado a esses fins.

Rendimento médio antes da concessão		4.350 MZN
Rendimento médio aquando da entrevista		4.843 MZN
Preço médio do mosquiteiro		120 MZN
<b>Resultado do investidor<sup>175</sup></b>	<b>Mosquiteiros</b>	4,10
<b>Factor de impacto<sup>176</sup></b>	Pessoas protegidas/mosquiteiro	2
<b>IMPACTO SOCIAL</b>	<b>8,21</b>	

**Tabela 17** - Impacto social: acesso a redes mosquiteiras para prevenção da malária  
[Fonte: Católica-Move, 2012]

A *Católica-MOVE*, pelo conjunto de actividades que dispõe e pela forma como todo o processo é orientado, acaba por representar uma mais-valia para a comunidade moçambicana. Para Carolina Perry da Câmara<sup>177</sup>, “*o microcrédito é uma ferramenta excepcional, para [...] arrancar com um negócio e avançar com o desenvolvimento económico. [...] O crédito tem aqui um papel de mudança e de crescimento*”.

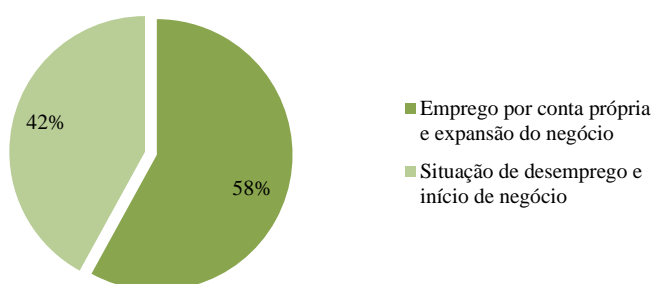
De um modo geral, o projecto permite mudanças significativas na vida dos empreendedores e suas famílias. Embora a análise de dados refira apenas impactos a nível financeiro, a verdade é que a criação de novos postos de trabalho e a expansão dos negócios (ver Gráfico 9), o aumento do rendimento médio dos empreendedores e a sua tendência para a poupança podem permitir melhorias substanciais nas suas condições de vida, em particular das condições alimentares e sanitárias, permitindo ainda o investimento na educação das crianças e jovens, ou a aquisição de novos bens e equipamentos de trabalho/lazer.

<sup>175</sup> O resultado do investidor representa o número médio de pessoas adicionais que poderão ter acesso a redes mosquiteiras.

<sup>176</sup> Este valor representa o indicador de referência usado pela *Acumen Fund* como elemento para a medição do impacto social.

<sup>177</sup> Cf. entrevista disponível no Anexo V, p. 131-138.

“Encontrámos dificuldades, mas o balanço é maravilhoso”, garantiu Pedro Caseiro<sup>178</sup>, voluntário em 2009, que recorda a história de uma família que, graças ao apoio da organização, conseguiu construir uma latrina. “Em Portugal parece ridículo, mas lá sabemos que é um passo para algo maior. Amanhã, garante a comida na mesa. E depois a escola dos filhos. É esse o valor acrescentado que queremos criar”, ou seja, alterar mentalidades, criar valor de negócios, torná-los sustentáveis e melhorar as condições de vida dos beneficiários.



**Gráfico 9** – Situação profissional anterior dos empreendedores e objectivo do empréstimo em 2012 [Fonte: Católica-MOVE, 2013]

No futuro, a *Católica-MOVE* pretende solidificar a sua presença em Moçambique, São Tomé e Príncipe, Timor-Leste e Portugal<sup>179</sup>, bem como aprofundar as parcerias locais e apostar na formação teórico-prática dos empreendedores, além da procura de soluções eficazes para reduzir as taxas de incumprimento e situação de crédito mal parado.

Em Moçambique considera-se ainda a abertura de candidaturas espontâneas, podendo vir a ser aceites inscrições fora do período definido. Uma maior abrangência populacional e maior número de oportunidades, portanto. A *Católica-MOVE* prevê também um processo de selecção diferente, que poderá alargar a oferta de negócios: encontrar empreendedores com o perfil indicado (integridade, dinamismo, ambição e compromisso) que possam agarrar em ideias de negócios sugeridas pela própria organização. Além disso, prevê-se actuar em duas novas frentes: turismo e artesanato (Católica-MOVE, 2013).

<sup>178</sup> Em entrevista ao jornal *I Online*, “Microcrédito português em Moçambique: Não vamos dar peixe, vamos ensinar a pescar”, 8 de Fevereiro de 2010.

<sup>179</sup> A sua expansão estará dependente das oportunidades e parcerias que surgirem, embora os PALOP sejam a grande prioridade.

## CONCLUSÕES

Hoje, mais do que nunca, o microcrédito assume-se como um dos meios mais eficazes na luta contra a pobreza e exclusão social em várias partes do mundo. O jornal *The New York Times* chegou a considerá-lo “*this much-needed revolution in anti-poverty programs*” (Morduch, 1998, p. 1).

Com os bancos a dificultarem o acesso ao crédito e com o crescente número de pessoas que vê na criação de um negócio a solução para o desemprego e dificuldades económicas, este serviço alternativo é a resposta que muitos procuram.

A esmagadora maioria dos autores considera que o microcrédito (e o impacto que produz) vai muito além dos empréstimos para negócios. Representando uma alternativa para as populações desfavorecidas, garante-lhes o apoio necessário a uma actividade económica que lhes permita investir no seu próprio desenvolvimento. Não se trata de doações/subsídios, mas de alternativas concretas de criação de emprego, inserção, produtividade e aumento de rendimento.

O microcrédito é também uma importante ferramenta social, na medida em que o aumento do rendimento e a liquidez assegurada podem, eventualmente, permitir o acesso a um maior número de bens de consumo e serviços (e.g. educação e saúde) – garantindo, assim, a satisfação das necessidades mais básicas dos empreendedores (e suas famílias) – e proteger contra eventuais ameaças ou choques externos, naturais e humanos.

Esta tese, quase “comum” entre autores, e que faz do microcrédito parte da estratégia necessária para a concretização dos ODMs, associa também este instrumento à promoção da autonomia e auto-estima, bem-estar e dignidade, desenvolvimento coeso e sustentável das comunidades, dinamização das economias locais, competitividade, inclusão activa das populações e capacitação, sobretudo do género feminino, no que diz respeito ao poder de decisão no agregado familiar, segurança e participação activa na economia (logo, à promoção da igualdade de género).

Outros autores são menos optimistas. Consideram o microcrédito um instrumento sobrevalorizado, chegando, por vezes, a identificá-lo como factor de instabilidade e de maior endividamento para as populações. Críticas apontam para a inviabilidade do microcrédito, desde a falta de uma formação adequada, à fraca monitorização e avaliação dos projectos.

O caso proposto traz alguns resultados animadores. Para a *Católica-MOVE*, que em Novembro de 2011 recebeu o Prémio de Empreendedorismo<sup>180</sup> atribuído pela “*Do Something*”, a erradicação da pobreza é possível, apoiando as populações mais desfavorecidas na criação e desenvolvimento de negócios sustentáveis, e a cumprir o seu pleno potencial, por meio da alocação eficiente de recursos/financiamento, consultoria, capital humano e conhecimento estratégico basilar necessários.

Seguindo esta linha de raciocínio, os empreendedores vão servir clientes, criar novos postos de trabalho, aumentar rendimentos e gerar maior riqueza e valor para a economia local, assim como bases para o futuro na comunidade.

No caso particular da Ilha de Moçambique, os microcréditos atribuídos não só ajudaram a criar novos negócios e postos de trabalho, como geraram um aumento significativo nos rendimentos e riqueza material dos empreendedores, além de estimular o importante hábito de poupança entre os mesmos.

Embora os resultados do impacto do microcrédito sejam limitados e apenas de cariz financeiro, também devido à tenra idade do projecto, o acesso ao capital produtivo, aliado ao capital humano (conseguido através da formação) e ao capital social (através das relações sociais estabelecidas), pode reduzir a situação de vulnerabilidade em que vivem os microempresários. Alimentar a família e ter acesso a cuidados de saúde e educação<sup>181</sup> são, recorde-se, outras das metas que a *Católica-MOVE* pretende que os seus clientes consigam alcançar.

O programa pressupõe também uma dinamização da economia local, por via da criação de postos de trabalho, fomento da competitividade e fortalecimento do comércio, ou diversificação da oferta de produtos, dispostos a satisfazer as necessidades humanas, e até mesmo culturais, na região. Além disso, a própria cultura de empreendedorismo é reforçada na comunidade.

Embora as taxas de incumprimento do pagamento dos empréstimos continuem a ser motivo de preocupação, o projecto está a mostrar ser bem-sucedido e, principalmente, bem recebido pela comunidade. E apesar de se tratar de uma experiência recente, conclui-se que os

---

<sup>180</sup> Não só pelas características ligadas ao empreendedorismo, como também pelo seu carácter social e pedagógico associado, pela gestão economicamente sustentável e impacto na sociedade. O prémio de 1000 € foi revertido a favor das actividades da *Católica-MOVE*. Cf. Notícia “*Programa de microcrédito MOVE vence prémio de empreendedorismo*”.

<sup>181</sup> De notar, ainda, o incentivo, embora indirecto, ao investimento na escolaridade das crianças. No momento das candidaturas a empréstimos esse é o primeiro filtro e pré-requisito fundamental para a sua selecção dos empreendedores.

efeitos verificados até à data só foram possíveis graças a um programa bem estruturado e com colaboradores com *know-how* operacional. Há que ter ainda em conta todo o processo rigoroso de selecção, não só dos próprios colaboradores/voluntários, como também dos empreendedores.

A chave do sucesso desta instituição pode estar, de facto, na sua actuação, que engloba todo um conjunto de acções complementares ao microcrédito, como formação em gestão de negócios, incentivo à poupança e atitude de parceria de negócio durante a concessão dos empréstimos, essenciais para a devida integração competitiva no mercado e sustentabilidade dos negócios a longo prazo.

Cumpridos os objectivos inicialmente propostos, podemos concluir que a Hipótese 1 verificada no início da dissertação é válida, de acordo com a lógica e os resultados obtidos.

Conclui-se que a função do microcrédito na Cooperação para o Desenvolvimento é, efectivamente, e em primeiro lugar, de intermediação financeira, com vista ao desenvolvimento económico (por via de micronegócios) e a um crescimento mais inclusivo, bem como à empregabilidade e coesão social.

Os programas de microcrédito representam ainda uma alternativa de política social válida. Visam essencialmente a erradicação da pobreza material e a inclusão social plena de populações excluídas do sistema financeiro formal, ou em risco de o ser, por via da reabilitação económica.

Acima de tudo, o microcrédito transforma os indivíduos em agentes activos de mudança, e não meros receptores de assistencialismo. Recorde-se ainda que, ao promover a empregabilidade, o microcrédito não só valoriza os beneficiários, como toda uma sociedade, que se torna mais inclusiva e competitiva. É esta a lógica que o distingue das restantes políticas assistencialistas.

Importa referir, porém, que um projecto de microcrédito só poderá ser bem-sucedido desde que bem planeado, implementado e acompanhado pela entidade que o disponibiliza, e tendo os seus beneficiários consciência de como gerir o seu negócio, com o objectivo único de criar um negócio sustentável. Tal acompanhamento só poderá ser conseguido por uma instituição que, de facto, tenha um elevado conhecimento nas áreas fulcrais de economia, gestão e empreendedorismo, e que ofereça apoio e uma monitorização constante. Por outro lado, deve-se procurar a sustentabilidade dos negócios, pois só num período a longo prazo poderão ser considerados alguns impactos socioeconómicos.

Mas este instrumento em si não basta. Trata-se de uma condição necessária, mas não suficiente. Controlar o problema (multidimensional) da pobreza requer uma miríade de soluções complementares, e sobretudo locais, e o assistencialismo continua a ser necessário. Outras estratégias devem continuar a ser planeadas (*e.g.* direito à educação e a cuidados de saúde).

O microcrédito pode não ser a solução para todos os males, mas é uma ferramenta útil e dinâmica para arrancar com um negócio e avançar com o desenvolvimento económico. Trata-se de uma solução eficiente e eficaz para resolver, ou pelo menos reduzir, alguns dos problemas com que se depara o mundo em desenvolvimento. Experiências internacionais bem-sucedidas como o Grameen Bank sugerem que, mesmo não existindo uma relação imediata de causa-efeito entre a prestação de serviços financeiros e a redução da pobreza, o desenvolvimento deste tipo de actividades, numa base financeira/institucional sustentável, pode levar a mudanças graduais nas condições de vida das populações. “*O microcrédito pode não ser uma cura para tudo, mas tem um poder de mudança, não só económica e pessoal, mas também social e política*” (Yunus, 2007b, p. 210).

Cabe à sociedade civil, governos e autoridades locais, entidades bancárias, agências multilaterais, organizações e doadores mentalizarem-se de que um projecto de microcrédito não se trata de solidariedade, mas uma actividade que aposta no espírito empreendedor dos indivíduos economicamente excluídos (no âmbito de uma estratégia de responsabilidade social), reconhecendo-o como direito humano, promovido a um estatuto equivalente ao direito à educação, trabalho ou habitação.

Actores nacionais e internacionais devem consolidar maior apoio, promovendo acções que facilitem as operações das instituições, e que permitam alargar o acesso por parte das populações aos seus serviços e incorporar o sector das microfinanças nos sistemas financeiros formais, que devem apresentar maior cobertura geográfica e eficácia.

No caso particular de Moçambique, tal irá depender da intervenção do governo na redução do hiato entre o campo e a cidade, através da melhoria de infra-estruturas básicas (electricidade e telecomunicações), expansão do capital humano e planeamento do mercado no que concerne à acessibilidade dos serviços financeiros. Um sistema financeiro sólido e abrangente é uma peça essencial no processo de desenvolvimento. Só assim as IMFs poderão aceder ao mercado de capitais para o financiamento dos seus empréstimos, e atingir um maior número de populações que aguardam ter acesso a estes serviços.

Por outro lado, para que o microcrédito possa alcançar o seu pleno potencial e tornar-se, definitivamente, numa estratégia de desenvolvimento bem-sucedida, deve-se procurar a independência e sustentabilidade financeira e operacional, a longo-prazo, das instituições que o disponibilizam, a fim de dependerem de um menor número de doações/subsídios, desde que não se desviem da função social que norteou a sua criação, e sempre orientadas para a satisfação das necessidades dos seus clientes.

A sustentabilidade passa por medidas como a criação de receitas próprias, através da exigência de taxas de cumprimento elevadas - porque sem o devido reembolso, o microcrédito nada mais seria do que simples caridade; determinação e cobrança de taxas de juro, numa base comercial, que cubram, de forma integral, os custos operacionais de forma independente, e que contribua para a expansão futura de serviços, de modo a alcançar um maior número de indivíduos; e a procura de contribuições voluntárias (*e.g.* empresas, fundações, ou mecenato social), como fonte de financiamento complementar. Para evitar ainda a perda de fundos e garantir a sustentabilidade para todos, deve-se priorizar a criação de diferentes negócios e/ou correntes produtivas, numa dada região. Caso contrário, estes irão concorrer directamente entre si.

Recomenda-se ainda maior diversificação dos serviços, ou novas frentes de actuação. Complementarmente ao microcrédito é de extrema importância o desenvolvimento de serviços como (micro)seguros e poupanças (de forma a manter os excedentes obtidos), transferências de valores, formação e consultoria, contribuindo para a flexibilidade financeira dos beneficiários, sobretudo em situações de emergência ou despesas inesperadas. No fundo, compreender as necessidades da população-alvo e criar produtos apropriados, flexíveis e personalizados.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

AFONSO, Maria Manuela, FERNANDES, Ana Paula. (2005). *abCD Introdução à Cooperação para o Desenvolvimento*. Revista Fórum DC. Lisboa: Instituto Marquês de Valle Flôr e Oikos – Cooperação e Desenvolvimento.

AGÊNCIA DE INFORMAÇÃO DE MOÇAMBIQUE. 18 de Julho de (2012). “BAD prevê um crescimento robusto em 2012/2013”. <http://noticias.sapo.mz/aim/artigo/560018072012192656.html>. Acedido a 10 de Setembro de 2013.

AHMED, Mohamed. (2009). *Microcrédito como instrumento de inclusão económica e social*. In *Europa: Novas Fronteiras. Os desafios da criatividade e inovação Centro de Informação Europeia Jacques Delors, 24/25*, 159-165.

AHMED, Mohamed. 13 de Dezembro de (2010). “Microcrédito como instrumento de inclusão económica e social”. In *Jornal de Notícias, Opinião*. Também disponível em [www.2010combateapobreza.pt](http://www.2010combateapobreza.pt). Acedido a 15 de Agosto de 2012.

ALVES, Manuel Alves. (2008). “Com o microcrédito, devolver dignidade às pessoas”. In OLIVEIRA, Catarina Reis e RATH, Jan (org.), *Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante, 3*, Lisboa: ACIDI, 271-280.

ANNAN, Kofi. (2000). “*Nós os Povos*”, *O papel das Nações Unidas no Século XXI*, Organização das Nações Unidas, Departamento de Informação, <https://www.unric.org/html/portuguese/uninfo/Nosospovos.pdf>. Acedido a 14 de Abril de 2012.

ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz, MORDUCH, Jonathan. (2005). *The Economics of Microfinance*, London: The MIT Press, Massachusetts Institute of Technology.

[ANDC] ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO. (2012). *Estatísticas de Síntese: 1999 a Agosto de 2012*, Lisboa: ANDC.

BANCO AFRICANO DE DESENVOLVIMENTO (AfDB), ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO (OECD), PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (UNDP), COMISSÃO ECONÓMICA PARA ÁFRICA (UNECA). (2012). *Perspectivas Económicas em África 2012*, Países

Africanos da CPLP. Comunidade dos Países de Língua Portuguesa, <http://adso.pt/angola/docs-angola/perspectivas-economicas-em-africa-pt>. Acedido a 11 de Setembro de 2012.

BANCO DE MOÇAMBIQUE. (2007). *Bancarização da Economia – Extensão dos serviços financeiros às zonas rurais*, Nampula: XXXI Conselho Consultivo.

BANCO DE MOÇAMBIQUE, <http://www.bancomoc.mz/>.

BANCO MUNDIAL, <http://www.worldbank.org/>.

BANERJEE, Abhijit, DUFLO, Esther, GLENNERSTER, Rachel, KINNAN, Cynthia. (2010). *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized Evaluation*, MIT Department of Economics, <http://economics.mit.edu/files/5993>.

BAYLIS, John, SMITH, Steve, OWENS, Patricia. (2008). *The Globalization of World Politics. An Introduction to international relations*, 4ª edição, New York: Oxford University Press.

BERTRAND, Cláudia Felícia da Conceição. (2009). *Impacto das Microfinanças na Redução da Pobreza: O caso da Tchuma no Distrito de Boane*. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. <http://www.saber.ac.mz/handle/10857/2905>. Acedido a 20 de Março de 2012.

CARLOS, João. (2013). “FAO quer envolvimento do setor privado”. In *ÁFRICA 21 – Revista de Informação, Economia e Análise*, 71, Luanda: Movipress, 72.

CASSAMO, Rasselma. (2008). *Instituições de Microfinanças: seu impacto na redução de assimetrias no acesso ao crédito em Moçambique*. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. <http://www.saber.ac.mz/handle/10857/2451>. Acedido a 20 de Março de 2012.

CASTRO, Carla. 31 de Agosto de (2009). “400 euros que podem mudar uma vida”. In *Diário Económico*.

CATÓLICA-LISBON. Agosto (2009). *Projecto Católica-Way: Microcrédito cria vinte e duas empresas em Moçambique*. Press Releases. [http://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/resources/Documents/NOTICIAS/PRCAT%20C3%93LICA-LISBON\\_Projecto%20Cat%20C3%B3lica%20Way\\_11009.pdf](http://www.clsbe.lisboa.ucp.pt/resources/Documents/NOTICIAS/PRCAT%20C3%93LICA-LISBON_Projecto%20Cat%20C3%B3lica%20Way_11009.pdf). Acedido a 19 de Janeiro de 2012.

CATÓLICA-MOVE. (2012). *Relatório de Actividades 2009/2011*. Católica Lisbon School of Business & Economics (CLSBE), Lisboa: Universidade Católica Portuguesa. [http://catolicamove.com/microcredito/relatorios/RA\\_2009-2011\\_MOVE\(A4\).pdf](http://catolicamove.com/microcredito/relatorios/RA_2009-2011_MOVE(A4).pdf). Acedido a 30 de Março de 2012.

CATÓLICA-MOVE. (2013). *Relatório Anual de Actividades CMOVE 2012-2013*. Católica Lisbon School of Business & Economics (CLSBE). Lisboa: Universidade Católica Portuguesa. [http://catolicamove.com/microcredito/relatorios/relatorio\\_201213.pdf](http://catolicamove.com/microcredito/relatorios/relatorio_201213.pdf). Acedido a 10 de Agosto de 2013.

CHOSSUDOVSKEY, Michel. (2003). *A globalização da pobreza e a nova ordem mundial*, Lisboa: Caminho.

CHOWDHURY, Mushtaque, BHUIYA, Abbas. (2004). “The wider impacts of BRAC poverty alleviation programme in Bangladesh”. In *Journal of International Development*, Special Issue: The Social Impact of Microfinance, 16 (3), 369-386.

COELHO, Vera Schattan. (2005). Microcrédito e pobreza. In *Novos Estudos*, 71. São Paulo: CEBRAP, 93-99.

COMMISSION ON HUMAN SECURITY. (2003). *Human Security Now*, New York.

COSTA, Carla Guapo. (2010). *Temas de Relações Económicas Internacionais*, Coleção Manuais Pedagógicos, Lisboa: ISCSP-UTL.

DAN, Wei. (2006). *Globalização e interesses nacionais: A perspectiva da China*. Coimbra: Edições Almedina.

DESAI, Jaikishan, JOHNSON, Kristin, TAROZZI, Alessandro. (2011). *On the Impact of Microcredit: Evidence from a Randomized Intervention Rural Ethiopia*. [http://www.novasbe.unl.pt/images/novasbe/files/INOVA\\_Seminars/TarozziEtAlEthiopiaMF2\\_013.pdf](http://www.novasbe.unl.pt/images/novasbe/files/INOVA_Seminars/TarozziEtAlEthiopiaMF2_013.pdf). Acedido a 15 de Outubro de 2012.

DOHERTY, Ben. (2011). “Poor can no longer bank on micro-credit”. In *The Sydney Morning Herald*. <http://www.smh.com.au/world/poor-can-no-longer-bank-on-microcredit-20110408-1d7ok.html>. Acedido 23 de Maio de 2012.

DOWLA, Asif. (2006). In Credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh. In *The Journal of Socio-Economics*, 35, 102-122.

DUNFORD, Christopher. (2006). *Evidence of Microfinance's Contribution to Achieving the Millennium Development Goals*, Global Microcredit Summit, Halifax, Nova Scotia, Canada.

DUVENDACK, Maren, PALMER-JONES, Richard, COPESTAKE, James, HOOPER, Lee, LOKE, Yoon, RAO, Nitya. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.

FAO. (2009). *La seguridad alimentaria y la crisis financeira*. (folheto informativo divulgado pela) Cumbre Mundial sobre la Seguridad Alimentaria, Roma 16 – 18 de Novembro.

“Global poverty: A fall to cheer – For the first time ever, the number of poor people is declining everywhere”, In *The Economist*, March 3<sup>rd</sup> 2012, <http://www.economist.com/node/21548963>. Acedido a 6 de Março de 2012.

GOLDBERG, Nathanael. (2005). *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*, Grameen Foundation USA Publication Series.

GRAMEEN BANK, <http://www.grameen-info.org/>.

GUARDIOLA, Nicole. (2009). “África e as trapalhadas financeiras internacionais”. In *ÁFRICA 21 – Revista de Informação, Economia e Análise*, 28, Luanda: Movipress, 16- 26.

GUTIÉRREZ-NIETO, Begoña, SERRANO-CINCA, Carlos, MOLINERO, Cecilio Mar. (2005). *Microfinance institutions and efficiency*, in *The International Journal of Management Science*, 2005, <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305048305000654>. Acedido a 14 de Setembro de 2012.

HARTARSKA, Valentina. (2005). Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, In *World Development*, 33, No. 10, 1627-1643.

HENRIQUES, Andreia Filipa Vieira. (2009). *Objectivos de Desenvolvimento do Milénio: um novo paradigma para uma parceria União Europeia-África Subsaariana?*. Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional. Orientação de Doutor João Dias. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão – UTL.

HERMES, Niels, LENSINK, Robert. (2007). *Impact of Microfinance: A Critical Survey*, H T Parekh finance forum, Economic and Political Weekly, 462-465.

- HERMES, Niels, LENSINK, Robert. (2011). *Microfinance: Its Impact, Outreach and Sustainability*. In *World Development*, 39(6), Elsevier Ltd., 875-881.
- HOBBSAWM, Eric. (2008). *Globalização, Democracia e Terrorismo*, Lisboa: Editorial Presença.
- HULME, David, MOSLEY, Paul. (1996). *Finance against poverty, I – II*. London: Routledge.
- JACINTO, José Luís de Moura. (2002). *O Trabalho e as Relações Internacionais. A fundação do Direito Internacional do Trabalho*, Lisboa: ISCSP.
- JAMES, Harold. (2009). “Avanços e recuos da globalização”. In *Foreign Policy*, Edição FP Portugal, No. 10, 6.
- JÚNIOR, Carlos Alberto Mendes. (2008). *Impacto das Microfinanças sobre a renda nas zonas rurais. Caso de estudo: o Programa de Microfinanças da Progresso*. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. <http://www.saber.ac.mz/handle/10857/2885>. Acedido a 20 de Março de 2012.
- KHANDKER, Shahidur. (1998). *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. Published for World Bank. New York: Oxford University Press.
- KUDI, T. M., ODUGBO, S.B., BANTA, A. L., HASSAN, M. B. (2009). Impact of UNDP microfinance programme on poverty alleviation among farmers in selected local government areas of Kaduna State, Nigeria. In *International Journal of Sociology and Anthropology*, 1 (6), 99-103.
- LAICE, António Agnelo Fernandes. (2000). *Evolução das Microfinanças em Moçambique: Ênfase no Microcrédito e na Gestão Financeira*. Trabalho de Licenciatura, Faculdade de Economia. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. <http://www.saber.ac.mz/handle/10857/2904>. Acedido a 20 de Março de 2012.
- LARA, António de Sousa. (2005). A política em África no século XXI: Pesadas heranças e saídas possíveis. In BARATA, Óscar Soares, PIEPOLI, Sónia Infante Girão Frias. *África: Género, Educação e Poder*, Lisboa: ISCSP, 481-493.
- LEDGERWOOD, Joanna. (1999). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

LITTLEFIELD, Elizabeth, MORDUCH, Jonathan, HASHEMI, Syed. (2003). *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?*, Focus Note – CGAP, No. 24.

MAES, Jan P., REED, Larry R. (2012). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*, Microcredit Summit Campaign. [http://www.microcreditsummit.org/uploads/resource/document/web\\_socr-2012\\_english\\_62819.pdf](http://www.microcreditsummit.org/uploads/resource/document/web_socr-2012_english_62819.pdf). Acedido a 15 de Setembro de 2012.

MALIK, Paul. (2008). Microcredit and health, In *The Canadian Journal of Cardiology*, 24(7). <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2640332/>. Acedido a 12 de Setembro de 2014.

MARECOS, Inês Pimparel da Silva. (2009). *Microcrédito em Portugal na viragem do século*. Dissertação de Mestrado em Economia do Desenvolvimento. Orientação de Vítor Magriço. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão – UTL.

MKNELLY, Barbara, DUNFORD, Christopher. (1998). *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana*, Research Paper No. 4, Freedom from Hunger.

“Microcrédito português em Moçambique: Não vamos dar peixe, vamos ensinar a pescar”. In *Ionline*, 8 de Fevereiro de 2010, <http://www1.ionline.pt/conteudo/45686-microcredito-portugues-em-mocambique-nao-vamos-dar-peixe-vamos-ensinar-pescar>. Acedido a 15 de Janeiro de 2012.

MILLENNIUM BCP, <http://ind.millenniumbcp.pt/>

MOREIRA, Adriano. (1999a). *Estudos da Conjuntura Internacional*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.

MOREIRA, Adriano. (1999b). *Teoria das Relações Internacionais*. Coimbra: Almedina.

MORDUCH, Jonathan. (1998). *Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh*, Department of Economics and HIID Harvard University and Hoover Institution Stanford University.

MORDUCH, Jonathan. (1999). The Microfinance Promise. In *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569-1614.

“Nações Unidas preparam Agenda de Desenvolvimento pós-2015”. OIKOS – Cooperação e Desenvolvimento, 6 de Setembro de 2012, <http://www.oikos.pt/pt/noticias/item/1331->

[na% C3%A7% C3%B5es-unidas-preparam-agenda-de-desenvolvimento-p% C3%B3s-2015.](#)

Acedida a 10 de Setembro de 2012.

NICOLAU, Victor Hugo. (1999). Estado e Poder em África: uma perspectiva histórica. In *Cultura - Revista de História e Teoria das Ideais, XI*. Lisboa: Centro de História da Cultura, Universidade Nova de Lisboa.

Nobelprize.org - The Official Web Site of The Nobel Prize, “*The Nobel Peace Prize for 2006*”, The Nobel Peace Prize 2006 - Muhammad Yunus, Grameen Bank, Oslo, 13 October 2006, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/peace/laureates/2006/press.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html) Acedido a 8 de Outubro de 2012.

OIKOS. (2006). Microfinanças – Um estudo de caso: Amoder em Moçambique. In *Cadernos de economia ética*. <http://pt.scribd.com/doc/62819430/Microfinancas-Estudo-de-caso-AMODER>. Acedido a 20 de Setembro de 2012.

ONU, <http://www.un.org/en/>.

PEREIRA, Cristiana, DUQUE, Ivanilze. (2013). “Valorizar os recursos internos”. In *ÁFRICA 21 – Revista de Informação, Economia e Análise, 77*, Luanda: Movipress, 18-26.

PLATAFORMA PORTUGUESA DAS ORGANIZAÇÕES NÃO-GOVERNAMENTAIS PARA O DESENVOLVIMENTO. “*Cooperação e Desenvolvimento*”, *Áreas de Actuação*. <http://www.plataformaongd.pt/plataforma/areasactuacao/area.aspx?id=1430>. Acedido a 15 de Setembro de 2013.

PNUD, <http://www.undp.org/content/undp/en/home.html>.

PNUD. (2003). *Relatório do Desenvolvimento Humano 2003. Objectivos de Desenvolvimento do Milénio: um pacto entre nações para eliminar a pobreza humana*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Lisboa: MENSAGEM - Serviço de Recursos Editoriais, Lda. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2003-portuguese.pdf>. Acedido a 20 de Outubro de 2012.

PORTAL DO GOVERNO DE MOÇAMBIQUE, Moçambique – Resumo Histórico, <http://www.portaldogoverno.gov.mz/Mozambique/resHistorico>. Acedido a 10 de Setembro de 2012.

“Programa de microcrédito MOVE vence prémio de empreendedorismo”. In *Dinheiro Vivo*, 23 de Novembro de 2011, <http://www.dinheirovivo.pt/Faz/Artigo/CIECO023727.html>. Acedido a 22 de Janeiro de 2012.

PSICO, José Augusto Tomo, DIAS, João Ferreira. (2008). *O desempenho social das instituições de microfinanças em Moçambique*, in *Economia Global e Gestão*, 13(2). Lisboa: INDEG-ISCTE, 43-59.

PSICO, José Augusto Tomo, DIAS, João Ferreira. (2007). *Social Performance Evaluation of the Microfinance Institutions in Mozambique*, Paper presented at African Economic Conference 2007, Ethiopia, 15-17 November. <http://www.microfinancegateway.org/library/social-performance-evaluation-microfinance-institutions-mozambique>. Acedido a 24 de Maio de 2014.

PSICO, José A. Tomo. (2010). *Microfinanças. Solução para o Combate à Pobreza?*, Lisboa: Escolar Editora.

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE. (2007). *Estratégia para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Moçambique*. Aprovada pela 22ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros.

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE. (2011). *Plano de Acção para Redução da Pobreza (PARP) 2011-2014*. Maputo. Aprovado na 15ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros. [http://fsg.afre.msu.edu/mozambique/caadp/Documento do PARP 2011 2014 Final.Final.Final\[1\].pdf](http://fsg.afre.msu.edu/mozambique/caadp/Documento do PARP 2011 2014 Final.Final.Final[1].pdf). Acedido a 15 de Setembro de 2012.

ROSENBERG, Richard. (2010). *Does Microcredit Really Help Poor People?*. CGAP – Focus Notes, 59. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Does-Microcredit-Really-Help-Poor-People-Jan-2010.pdf>. Acedido a 30 de Agosto de 2013.

SABAPATHY, Silvia de Melo Ismail. (2008). *O impacto económico e social das microfinanças no desenvolvimento local. Estudo de caso: a Associação de Camponeses de Macuvulane*. Trabalho de Licenciatura em Economia. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. <http://www.saber.ac.mz/bitstream/10857/2563/1/Gest-326.pdf>. Acedido a 20 de Março de 2012.

SACHS, Jeffrey. (2006). *O Fim da Pobreza. Como consegui-lo na nossa geração*. Cruz Quebrada: Casa das Letras, 1ª edição.

SANTOS, Victor Marques dos. (2009). *Teoria das Relações Internacionais. Cooperação e Conflito na Sociedade Internacional*. Lisboa: ISCSP-UTL.

SCHWIECKER, Sebastian. (2004). *The impact and Outreach of Microfinance Institutions: The Effect of Interest Rates*. For the degree of Diplom-Volkswirt (German equivalent to Master in Economics) from the University of Tübingen. <http://pt.scribd.com/doc/92714/Microfinance>,

SEN, Amartya. (2003). *O Desenvolvimento com Liberdade*, Lisboa: Gradiva.

“Sérgio Aires: “A pobreza é uma negação dos direitos humanos””. In *Euronews*, 6 de Setembro de 2012. <http://pt.euronews.com/2012/09/06/sergio-aires-a-pobreza-e-uma-negacao-dos-direitos-humanos>. Acedido a 14 de Setembro de 2012.

SETEM (Federación). (2006). *Microfinanzas y Desarrollo del Sur*, Madrid, SETEM – Comuniland.

SOMAVIA, Juan. (2007). *Microfinance for decent work: Organization and responsibilities of the Social Finance Programme (SFP)*, Circular No. 246, Distribution A, International Labour Organization. [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_106329.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_106329.pdf). Acedido a 18 de Setembro de 2013.

SOUSA, António Rebelo de Sousa. (2008). *De um novo conceito de desenvolvimento no quadro da economia internacional*. Lisboa: ISCSP.

SOUSA, Jorge Freitas, “Microcrédito facilita «primeiros passos» ”. In *Diário de Notícias – Madeira*, edição n.º 44908, 14 de Agosto de 2013.

STIGLITZ, Joseph E. (2007). *Tornar Eficaz a Globalização*, Porto: Edições ASA, 1ª edição.

SZCZEPANSKI, Kallie, *Causes of poverty in Africa*, 16 April 2008, <http://www.worldissues360.com/index.php/causes-of-poverty-in-africa-8-57933/>. Acedido a 20 de Setembro de 2012.

TRINDADE, Augusto José Pereira. (2006). *Desenvolvimento Económico, Integração Regional e Ajuda Externa em África*. Lisboa: ISCSP-UTL.

UNAIDS, <http://www.unaids.org/en/>.

UNDP. (2012). “*African Human Development Report 2012: Towards a Food Secure Future*”. <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/hdr/africa-human-development-report-2012/>. Acedido a 14 de Setembro de 2012.

UNDP. (2013). *Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*. United Nations Development Programme (UNDP). [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013\\_en\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf). Acedido a 10 de Junho de 2014.

UNICEF, <http://www.unicef.org/>.

UNITED NATIONS ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA. (2000). *Microfinance in Africa: Combining the Best Practices of Traditional and Modern Microfinance Approaches towards Poverty Eradication*. United Nations - Office of the Special Adviser on Africa (OSAA). <http://www.un.org/esa/afrika/microfinanceinafrica.pdf>.

VAKULABHARANAM, Vamsi, MOTIRAM, Sripad. (2007). The Ethics of Microfinance and Cooperation. In *Éthique et économique/Ethics and Economics*, 5 (1).

VALA, Salim Cripton. (2007). “A Riqueza está no Campo”: *Economia Rural, Financiamento aos Empreendedores e Fortalecimento Institucional em Moçambique*. Conference Paper n.º 39, Conferência Inaugural do IESE – “Desafios para a investigação social e económica em Moçambique”. Instituto de Estudos Sociais e Económicos. [http://www.iese.ac.mz/lib/publication/Vala,Salim\\_Riqueza%20Campo.pdf](http://www.iese.ac.mz/lib/publication/Vala,Salim_Riqueza%20Campo.pdf). Acedido a 15 de Setembro de 2012.

VAN BERGEIJK, Peter, MOONS, Selwyn. (2009). “Economic Diplomacy and Economic Security”. In COSTA, Carla Guapo (ed.), *New Frontiers for Economic Diplomacy*. Lisboa: ISCSP, 37-54.

VIEGAS, Maria Baptista. (2009). “O microcrédito: factor de inovação”. In *Dirigir, A revista para Chefias e Quadros*, 108, 7-11. [http://www.iefp.pt/iefp/publicacoes/Dirigir/Documents/2009/DIRIGIR\\_108.pdf](http://www.iefp.pt/iefp/publicacoes/Dirigir/Documents/2009/DIRIGIR_108.pdf)

VIEIRA, João Paulo. (2012). *Manoj Kumar: “Acredito num mundo sem pobreza dentro de 50 anos”*. In *Visão*, edição n.º 1023, 12.

WADE, Robert Hunter. (2004). Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?. In *World Development*, 32(4). Elsevier Ltd., 567-589.

WERKER, Eric. (2009). “O Poder ao Povo”. In *Foreign Policy*, Edição FP Portugal, 7, 76-78.

WHITE, Howard, KILLICK, Tony, KAYIZZI-MUGERWA, Steve, SAVANE, Marie-Angelique. (2001). *African Poverty at the Millennium: Causes, Complexities and Challenges*. Washington, D.C.: World Bank Publications.

YUNUS, Muhammad. (2011). *A Empresa Social. A nova dimensão do capitalismo para fazer face às necessidades mais prementes da Humanidade*. Lisboa: Editorial Presença.

YUNUS, Muhammad. (2007a). *Creating a World Without Poverty. Social Business and the Future of Capitalism*. New York: Public Affairs.

YUNUS, Muhammad. [s.d.]. *Grameen Bank II. Lessons Learnt Over Quarter of A Century*. [http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=30&Itemid=764](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=30&Itemid=764). Acedido a 23 de Abril de 2012.

YUNUS, Muhammad. (2007b). *O Banqueiro dos Pobres. A autobiografia de Muhammad Yunus, fundador do Banco Grameen*. Lisboa: Difel, 4ª edição.

# **ANEXOS**

## ANEXO I

### RESOLUÇÃO ADOPTADA PELA ASSEMBLEIA GERAL DA ONU, A/RES753/197, INTERNACIONAL YEAR OF MICROCREDIT, 2005

UNITED  
NATIONS

A



#### General Assembly

Distr.  
GENERAL

A/RES/53/197  
22 February 1999

---

Fifty-third session  
Agenda item 98

#### RESOLUTION ADOPTED BY THE GENERAL ASSEMBLY

[on the report of the Second Committee (A/53/613)]

#### 53/197. International Year of Microcredit, 2005

*The General Assembly,*

*Recalling* its resolution 52/194 of 18 December 1997 on the role of microcredit in the eradication of poverty,

*Recognizing* that microcredit programmes have successfully contributed to lifting people out of poverty in many countries around the world,

*Bearing in mind* that microcredit programmes have especially benefited women and have resulted in the achievement of their empowerment,

*Recognizing* that microcredit programmes, in addition to their role in the eradication of poverty, have also been a factor contributing to the social and human development process,

*Bearing in mind* the importance of microfinance instruments such as credit, savings and related business services in providing access to capital for people living in poverty,

*Noting* the support to microcredit in the outcomes of different summit and high-level meetings, including the Twelfth Ministerial Conference of the Movement of Non-Aligned Countries, held at New Delhi on 7 and 8 April 1997,<sup>1</sup> the Ninth Summit of the South Asian Association for Regional

---

<sup>1</sup> A/51/912-S/1997/406, annex; see *Official Records of the Security Council, Fifty-second Year, Supplement for July, August and September 1997*, document S/1997/406.

Cooperation, held at Male from 12 to 14 May 1997,<sup>2</sup> the Assembly of Heads of State and Government of the Organization of African Unity at its thirty-third ordinary session, held at Harare from 2 to 4 June 1997,<sup>3</sup> the statement on economic and financial issues of the Group of Seven, issued at Denver, United States of America, on 21 June 1997, the substantive session of 1997 of the Economic and Social Council, held at Geneva from 30 June to 25 July 1997,<sup>4</sup> the meeting of the Commonwealth Heads of Government, held at Edinburgh from 24 to 27 October 1997 and the Thirteenth Ministerial Conference of the Movement of Non-Aligned Countries, held at Cartagena de Indias, Colombia, on 19 and 20 May 1998,<sup>5</sup>

*Noting also* that 2005 is the final year of the campaign of the Microcredit Summit, which was held in Washington, D. C., from 2 to 4 February 1997 and which, through its Declaration and Plan of Action,<sup>6</sup> endorsed a global campaign to reach 100 million of the world's poorest families, especially the women of those families, with credit for self-employment and other financial and business services, by that year,

*Noting further* that the international community is observing the period 1997–2006 as the first United Nations Decade for the Eradication of Poverty,

1. *Proclaims* the year 2005 as the International Year of Microcredit;
2. *Requests* that the observance of the Year be a special occasion for giving impetus to microcredit programmes throughout the world;
3. *Invites* Governments, the United Nations system, all concerned non-governmental organizations, other actors of civil society, the private sector and the media to highlight and give enhanced recognition to the role of microcredit in the eradication of poverty, its contribution to social development and its positive impact on the lives of people living in poverty;
4. *Invites* all involved in the eradication of poverty to consider taking additional steps, including the strengthening of existing and emerging microcredit institutions and their capacities, so that credit and related services for self-employment and income-generating activities may be made available to an increasing number of people living in poverty, and to develop further, where appropriate, other microfinance instruments;
5. *Invites* the Secretary-General to submit to it at its fifty-eighth session a report containing a draft programme of action for the effective observance of the Year, in consultation with all relevant actors including United Nations bodies, under an item entitled "First United Nations Decade for the Eradication of Poverty (1997-2006)" to be included in the provisional agenda of that session.

*91st plenary meeting  
15 December 1998*

---

<sup>2</sup> A/52/222, annex.

<sup>3</sup> A/52/465, annex II.

<sup>4</sup> *Official Records of the Economic and Social Council, 1997, Supplement No. 1 (E/1997/97)*.

<sup>5</sup> A/52/970–S/1998/574.

<sup>6</sup> A/52/113–E/1997/18, annex I.

**ANEXO II****DADOS ESTATÍSTICOS DO GRAMEEN BANK****1) 1976-1983 (amount in Million USD)**

<b>INDICADORES</b>	<b>1976</b>	<b>1977</b>	<b>1978</b>	<b>1979</b>	<b>1980</b>	<b>1981</b>	<b>1982</b>	<b>1983</b>
<b>Desembolso cumulativo (todos os empréstimos)</b>	0.001	0.006	0.026	0.21	1.31	3.37	9.63	194.95
<b>Desembolso durante o ano (todos os empréstimos)</b>	0.001	0.005	0.02	0.18	1.1	2.06	4.17	99.34
<b>Montante da dívida no final do ano</b>	0.0003	0.004	0.016	0.12	0.83	1.17	3.03	72.07
<b>Desembolso de empréstimo de Habitação durante o ano</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Número de casas construídas</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total de depósitos (Balanço)</b>	-	-	-	0.01	0.10	0.26	0.78	18.51
<b>Depósitos dos membros GB (Balanço)</b>	-	-	-	0.01	0.10	0.26	0.78	18.51
<b>Depósitos dos membros GB como % do total de depósitos</b>	-	-	-	100	100	100	100	100
<b>N.º de grupos</b>	-	4	45	377	2935	4818	6243	11667
<b>N.º de membros</b>	10	70	290	2200	14830	24128	30416	58320
<b>Porcentagem de membros femininos</b>	20	14	24	41	31	39	39	46
<b>N.º de aldeias abrangidas</b>	1	2	4	17	363	433	745	1249
<b>Número de Agências</b>	1	1	1	6	24	24	54	86
<b>Lucro/Prejuízo (para o ano)</b>	-	-	-	-	-	-	-	-0.0059

Fonte: (Grameen Bank, 2013)

**2) 1983-2009 (amount in Million USD)**

<b>INDICADORES</b>	<b>1984</b>	<b>1989</b>	<b>1994</b>	<b>1999</b>	<b>2004</b>	<b>2009</b>
<b>Desembolso cumulativo (todos os empréstimos)</b>	21.83	179.35	1072.77	2792.00	4416.82	8741.86
<b>Desembolso durante o ano (todos os empréstimos)</b>	12.2	55.19	347.38	320.39	430.36	1150.54
<b>Montante da dívida no final do ano</b>	7.10	31.02	198.33	216.38	312.96	791.82
<b>Desembolso de empréstimo de Habitação durante o ano</b>	0.14	7.35	33.42	4.54	4.74	2.43
<b>Número de casas construídas</b>	317	67841	295702	511583	607415	679577
<b>Total de depósitos (Balanço)</b>	1.54	17.63	103.11	122.52	343.52	1200.49
<b>Depósitos dos membros GB (Balanço)</b>	1.54	12.94	85.17	112.54	228.70	648.68
<b>Depósitos dos membros GB como % do total de depósitos</b>	100	73	83	92	67	54
<b>N.º de grupos</b>	24211	132452	412145	494044	685083	1253160
<b>N.º de membros</b>	121114	662263	2013130	2357083	4059632	7970616
<b>Percentagem de membros femininos</b>	56	89	94	95	96	97
<b>N.º de aldeias abrangidas</b>	2268	15073	34913	39706	48472	83458
<b>Número de Agências</b>	152	641	1045	1149	1358	2562
<b>Lucro/Prejuízo (para o ano)</b>	0.0068	0.0022	0.54	1.57	7.00	5.38

Fonte: (Grameen Bank, 2013)

**Nota:** Os dados de 1976 dizem respeito aos empréstimos concedidos pelo Banco Janata, não incluindo o empréstimo pessoal de Muhammad Yunus. Em Outubro de 1983, O Grameen Bank já se encontra operacional, e em 1984 é dado início ao programa de crédito à habitação.

### **ANEXO III**

#### **AS 16 RESOLUÇÕES DO GRAMEEN BANK (YUNUS, 2007b, 161-162)**

1. Respeitaremos e aplicaremos os quatro princípios do Banco Grameen -Disciplina, Unidade, Coragem e Trabalho Árduo – em todos os domínios da nossa vida.
2. Levaremos a prosperidade às nossas famílias.
3. Não viveremos numa casa arruinada. Repararemos as nossas casas e trabalharemos para construir casas novas o mais depressa possível.
4. Cultivaremos legumes durante todo o ano. Comeremos a maior parte deles e venderemos os excedentes.
5. Durante os períodos de plantação, plantaremos tantas sementes quanto possível.
6. Deveremos fazer com que as nossas famílias sejam pequenas. Limitaremos as nossas despesas. Cuidaremos da nossa saúde.
7. Educaremos os nossos filhos e arranharemos os meios de poder pagar a educação deles.
8. Manteremos os nossos filhos e o ambiente limpos.
9. Construiremos e utilizaremos latrinas de fosso.
10. Beberemos água de poços. Se não houver, ferveremos a água ou teremos de a desinfectar com alume.

11. Não exigiremos qualquer dote no casamento de nossos filhos, nem daremos qualquer dote no casamento das nossas filhas. Os dotes serão proscritos dos nossos centros. Não aceitaremos casamentos entre crianças.
12. Não cometeremos qualquer injustiça, e opor-nos-emos a quem o fizer.
13. Procederemos colectivamente a maiores investimentos para obter maiores ganhos.
14. Estaremos sempre prontos a ajudar-nos mutuamente. Se alguém está em dificuldade, será ajudado.
15. Se soubermos de alguma quebra de disciplina num dos centros, iremos lá para restaurá-la.
16. Introduziremos exercícios físicos em todos os centros. Participaremos colectivamente em todas as actividades sociais.

## ANEXO IV

### INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS EM MOÇAMBIQUE (Psico, 2010)

Nome	Tipo	Principais actividades	Metodologia
ADEMO	Associação	Crédito	Crédito individual
AMODESE	ONG moçambicana	Crédito	Crédito a grupos solidários e a indivíduos
BOM/CRESCER	Banco	Actividade bancária com enfoque nos produtos e serviços microfinanceiros	Crédito individual
CCCP	Projecto	Serviços microfinanceiros	Crédito individual e grupos solidários
CMN	Associação	Poupança, crédito e formação	Crédito individual
FUNDAÇÃO AGA KHAN (FAK)	Fundação	Crédito	Crédito a grupos solidários e a indivíduos
FCC	ONG internacional	Empréstimos a microempresas e clientes periurbanos e rurais	Crédito a grupos solidários e a indivíduos
GGLS	Projecto da <i>Save the Children</i>	Crédito	Crédito a grupos solidários e a indivíduos
ILRP	Projecto da CARE <sup>182</sup>	Crédito	Crédito individual
KARELA	Projecto da <i>World Vision</i>	Crédito	Crédito individual
KULIMA	Associação sem fins lucrativos	Microcrédito e áreas sociais	Crédito individual
KWAEDZA	Associação sem fins lucrativos	Actividades económicas e sociais	PCRs <sup>183</sup> /ASCAS
LHUWUKA	Associação sem fins lucrativos	Actividades económicas e sociais	Empréstimos individuais
MALE-YERU	Associação	Microfinanças	Empréstimos individuais
NOVOBANCO	Banco Comercial	Crédito, poupanças, e transferências de dinheiro	Empréstimos individuais
OPHAVELA	Associação para o desenvolvimento	PCRs e formação de promotores comunitários de finanças rurais	ASCAS/PCRs
SOCREMO	Banco de microfinanças	Crédito e poupança	Empréstimos individuais
TCHUMA	Cooperativa de crédito e poupança	Crédito e poupança	Grupos solidários e individuais
THE HUNGER PROJECT	ONG	Microcrédito rural, saúde e alfabetização	Grupos solidários

<sup>182</sup> Adquirido pelo Banco Oportunidade de Moçambique, em 2005.

<sup>183</sup> Poupança e crédito rotativo.

**NOTA:** A *Católica-MOVE* não consta desta listagem, uma vez que foi fundada apenas, oficialmente, em Fevereiro de 2010.

## ANEXO V

### ENTREVISTA <sup>184</sup> A CAROLINA PERRY DA CÂMARA <sup>185</sup>, *CHIEF OPERATING OFFICER* DA CATÓLICA-MOVE

#### **1 – Como nasce a Católica-MOVE?**

O projecto começou com dois alunos da [Universidade] Católica – a Rita Ribeiro da Silva, que estava a fazer Mestrado, e o António Nunes, que estava a acabar a Licenciatura e, no fundo, surgiu um bocadinho da necessidade de criarem um projecto em que conseguissem ajudar os outros, e a ideia era começarem em África (realmente, quando começamos, foi na Ilha de Moçambique), aplicando os conhecimentos que nós tínhamos da faculdade. E daí surge o microcrédito. Ou seja, a nossa ideia sempre foi utilizando as ferramentas que nós temos, conseguirmos ajudar por aí. Mas é exactamente esse o ponto, ou seja, a ideia era mesmo usar os nossos conhecimentos e a ajuda que nós damos ser uma ajuda duradoura. Ou seja, nós damos a ajuda, mesmo que seja esporadicamente, mas que tenha impacto na vida da pessoa. A nossa ideia, por exemplo, nunca foi angariar dinheiro e depois distribuí-lo. Não. É o dinheiro que concedíamos em microcréditos servir para um projecto que tivesse viabilidade para o futuro, para ocupar a vida da pessoa, da família e da comunidade, que normalmente são as nossas maiores preocupações.

#### **2 – Agora uma pequena curiosidade: o que significa a palavra “MOVE”?**

Nós inicialmente não éramos “MOVE”, porque tivemos uma parceria com uma outra instituição e depois acabámos por nos tornar o MÓVE, MOVE (há as duas versões, portanto acho que é um bocado irrelevante). Para ser sincera não sei a razão exacta do porquê, mas eu acho que a interpretação sempre foi (pelo menos a minha e acho que da maior parte das pessoas) de que é um nome que (...) nós usamos até muito para fazer trocadilhos como “MOVE-te”, portanto, no fundo, é criar mudança. A ideia de MOVE é “avança”, “muda”, “cria mudança”. Essa é a minha interpretação.

---

<sup>184</sup> A entrevista foi realizada presencialmente e o texto que aqui se apresenta é o resultado da transcrição livre, mas fidedigna, da mesma.

<sup>185</sup> Licenciada em Economia, frequenta actualmente o Mestrado em Finanças na Católica LSBE. Começou no recrutamento *MOVE* em Portugal, sendo agora responsável pela área operacional e gestão da estrutura (marketing, eventos, recrutamento, formação, research).

### **3 – Para além do microcrédito apostam também noutras actividades como formações e consultoria de negócios. Pode falar-nos um pouco mais sobre isso?**

Sim, continuamos muitos focados no microcrédito, mas desenvolvemos cada vez mais a vertente de formação. Porque isso é uma coisa que é muito importante para nós. Uma conclusão a que nós chegámos é que não faz sentido, por exemplo, concedermos microcréditos só porque sim. Não faz sentido. Portanto, o nosso objectivo não é ter uma enorme bolsa de microcréditos, é ter microcréditos com sucesso, com taxas de cumprimento altas. E portanto, isso exige um grande acompanhamento dos empreendedores, e isso é o que nos distingue da maior parte das organizações de microcrédito. Por exemplo, cada voluntário que está no terreno (são cinco por localização, durante um semestre) está encarregue por X empreendedores. Mas é um número pequeno, portanto isso permite que ele acompanhe, que veja se há alguma coisa que se pode melhorar no modelo de negócio desse empreendedor; sugestões; os pagamentos, por exemplo, são semanais, para garantir que são todos feitos. Portanto, é um modelo em que cada vez mais nos estamos a virar, não só para o microcrédito, mas também para a parte de formação e acompanhamento de negócios.

### **4 – A vossa organização depende de alguma fonte de financiamento? Têm alguma parceria?**

Sim, temos muitas parcerias. Aliás, nós não temos nenhuma fonte de receita nossa. Temos *fundraising*, que nós fazemos através dos eventos (organizamos uma série de eventos todos os anos, de desporto, jantares, etc.), em que os fundos revertem para a CMOVE. Mas depois temos o apoio fulcral de parceiros estratégicos como a Católica, que é o nosso parceiro mais antigo, a PT, a Fundação António Manuel da Mota [...]. Temos uma série de apoios que nos permitem conseguir sustentar o projecto.

### **5 – Quais são as frentes de actuação, ou os pilares nos quais se baseiam?**

No terreno, é exactamente esse: microcrédito e formação. Esses são, sem dúvida nenhuma, neste momento, os dois pilares da nossa actividade. Vão surgindo depois projectos paralelos, mas a ideia é a de ajudar a desenvolver a região economicamente através dos habitantes locais, dando-lhes ferramentas. Por exemplo, uma abordagem que nós estamos agora a tentar fazer é, em vez de abrimos candidaturas e aparecerem mil projectos para um microcrédito, fazemos um *target* de pessoas que nós achamos que tenham viabilidade para seguir um negócio. Até podemos ser nós a propor o negócio - por exemplo, poderá não fazer

sentido ter mais uma banca de fruta na Ilha de Moçambique, porque já há 500; mas muitas vezes essas são as propostas que nos chegam, “*mais UMA (...)*”. Procuramos/prendemos, assim, ver e propor algum negócio que faça falta na Ilha.

[No que diz respeito ao microcrédito] os empréstimos são individuais. Temos um projecto-piloto eventualmente em grupo, mas que ainda não avançou. Não somos nós que concedemos o dinheiro. Temos parceiros também locais, bancos ou instituições de microcrédito e, no fundo, a Católica-MOVE dá o *OK* ao microcrédito, e responsabiliza-se em parte pelo mesmo. Mas não somos uma instituição financeira, portanto não podemos conceder microempréstimos.

### **6 – Qual é o público-alvo?**

Eu não diria que existe propriamente um público-alvo. [...] Procuramos empreendedores que tenham boa fama, por exemplo, na comunidade. Porque nós corremos um grande risco que é dar o dinheiro ao empreendedor, este no dia seguinte foge, e nunca mais o encontramos. Portanto, nós temos um processo de “recrutamento” rigoroso, e de análise de negócios também bastante rigorosa – daí as pessoas que nós procuramos também como voluntários têm de ser também muito bons por causa desta vertente mais analítica. Não posso dizer que exista um público-alvo (por exemplo, estudantes). São pessoas que têm de ser de confiança, com boas capacidades para negócio e que tenham um impacto positivo nas suas comunidades e famílias.

### **7 – Para além do microcrédito que outros serviços oferece a Católica-MOVE? (Seguros, serviço de poupança, etc.).**

Apenas microcrédito. Acredito que no terreno depois se calhar façam algumas sugestões de poupanças, ou de como otimizar um negócio. Mas é dentro destas duas áreas: de negócio e de melhoramento do negócio.

### **8 – Que tipo de actividades e/ou negócios costumam financiar?**

Depende muito de localidade para localidade. E também não sei até que ponto é que podemos dizer que financiamos um só tipo de actividade. Mas, por exemplo, não financiamos uma empresa tecnológica, por que não existem. Para aviários já financiámos várias vezes. Em São Tomé, tivemos um caso de um microcrédito para a compra de uma máquina de costura. É

um pouco dentro das áreas mais “manuais”. Peixe, negócios de esteiras, arcas frigoríficas para conservar o peixe [...], são várias áreas, um pouco dentro desta base.

### **9 – Quais são os prazos de pagamento? E qual o período de tolerância?**

São semanais. Todas as semanas têm de fazer um pagamento. [Mas] isso é muito gerido semana a semana. Por exemplo, pode acontecer que o empreendedor fique doente e nessa semana não consiga ter produção. Que eu saiba, não existe propriamente um regra definida, acaba por ser um pouco como é que se consegue gerir a situação.

### **10 – Têm alguma política de incentivos de pagamento?**

Temos um prémio, que foi criado há duas edições com a Fundação António Manuel da Mota, que distingue o melhor empreendedor. O prémio equivale a quatro salários mínimos locais. No fundo, isso é um incentivo. Os que cumprem mais [os pagamentos], o negócio que está a correr melhor e o impacto que criou são critérios para a atribuição do prémio.

### **11 – Depois de concedido o crédito, continuam a fazer um acompanhamento do negócio?**

Sim, sem dúvida. Durante todo o processo em que estão a fazer ainda os pagamentos do microcrédito, e mesmo depois. E acontece muito nós também darmos aconselhamento de negócios a quem não foi seleccionado para o microcrédito, porque não podemos conceder a todos. Às vezes até há pessoas que, no momento em que se candidatam, não estão habilitadas, mas depois frequentam os nossos meios de formação [...] e aprendem um pouco em que é que podem mudar. Criam os seus próprios negócios com a nossa ajuda, mas só nesta vertente de formação.

### **12 – Qual a cobertura geográfica da CMOVE?**

Neste momento estamos na Ilha de Moçambique, São Tomé e Príncipe e em Timor.

### **13 - E estão planear novas localizações?**

São sempre hipóteses. Neste momento também temos - não na vertente do microcrédito – o ProMOVE, que é um projecto de acompanhamento de desempregados cá em Portugal. Está a correr bastante bem e temos tido um bom *feedback*. Mas neste momento não

temos nenhum projecto de expansão. Estudámos a hipótese de microcrédito em Portugal, mas não passa ainda de uma hipótese. Claro que estamos constantemente a avaliar as localizações [...], para ver se faz sentido continuar, se faz sentido trocar de local, porque pode já existir alguma saturação do mercado.

**13 – A primeira edição foi na Ilha de Moçambique. Pode descrever um pouco o ponto de situação do projecto?**

[O projecto] tem corrido bem. Já concedemos uma série de microcréditos na Ilha. É a nossa localização mais antiga e estamos, de facto, a começar a desenvolver novos projectos um pouco pela dita saturação de mercado de que falei. A Ilha é pequena, [...], já concedemos também um ou dos microcréditos fora [da mesma], e estamos a chegar a uma fase em que é mais importante sermos nós a escolher os empreendedores, do que propriamente por candidaturas. Mas tem corrido bastante bem.

**14 – Quanto aos voluntários MOVE, como é feito o processo de recrutamento? E uma vez no terreno, quais são as principais actividades que levam a cabo?**

O recrutamento acontece cá em Portugal, em Lisboa e no Porto também. Procuramos candidatos que tenham fortes capacidades interpessoais e boas capacidades analíticas, também pela vertente de microcrédito e de avaliação, que é muito importante. O recrutamento passa por um primeiro teste analítico, que não exclui as pessoas, mas é mais um indicador que nós temos. Depois numa primeira fase temos uma entrevista e uma dinâmica de grupo, e quem passa a esta fase segue para uma “mega dinâmica de grupo”. Temos de seleccionar 15 pessoas, entre 20 a 25. Se passarem, são seleccionados para ir para o terreno. [...] Começam depois as formações. Numa sessão inicial é dada uma descrição da organização e de cada localização, e o “pico” da formação é num fim-de-semana que realizamos, e aí sim, já estão as equipas definidas, a ter conhecimento específico do local, [...] acaba por ser algo mais personalizado.

**15 – Pode descrever um pouco as mudanças ou os impactos que foram sentidos, no caso de Moçambique, ou no geral? Algum caso de sucesso que queira partilhar?**

Para dar, no fundo, a ideia dos impactos, o melhor é de facto dar o exemplo de empreendedores. O que tenho mais presente é de São Tomé. [...] O caso da Claudina

[Sacramento], que com uma nova máquina de costura conseguiu aumentar a produção, começou a fazer fardas para um hotel local. Com esse dinheiro já conseguiu comprar uma segunda máquina e empregar uma outra pessoa. Portanto, temos alguns casos.

**16 – Na sua opinião, o que é que falta ainda fazer? Quais os impactos que ainda pretendem alcançar?**

O nosso maior objectivo é conseguir ter taxas de incumprimento perto de zero. E que, de facto, os negócios mudem a vida das pessoas, e que [estas] mantenham o seu empenho. A nossa ideia a longo prazo é exactamente ajudar ao desenvolvimento económico desde as localizações, e conseguir que todo o seu potencial esteja de facto activo. O nosso objectivo [...] é continuarmos a mudar as coisas, é continuar a ter impacto. [...] Obviamente que se conseguíssemos mais localizações também seria óptimo para nós. Portanto, estamos a avaliar essas hipóteses. Muitas vezes, quando se cresce, começa-se a pensar em crescer desmesuradamente, e aqui não é esse o caso. Nós temos de garantir que o que temos está bem. A nossa ideia, como eu disse, não é ter o maior número de microcréditos concedidos do mundo, é os que concedermos serem bem concedidos. Portanto, nunca havemos de descorar as actividades que já temos neste momento.

**17 – Acha que o microcrédito, de forma isolada, pode criar as condições necessárias para ajudar as populações a saírem da sua situação de pobreza?**

Em casos excepcionais, talvez. Mas seguindo um bocadinho a nossa metodologia, exactamente por se calhar acharmos que pode ter um impacto muito maior se tiver o nosso apoio (acompanhamento, informação e consultoria do negócio), no fundo, reflecte um bocadinho o que é que nos pensamos sobre isso. Que, com acompanhamento, o potencial pode ser muito maior. E portanto, defendemos mais um acompanhamento do microcrédito, do que concede-lo e não o acompanharmos, e depois o empreendedor faz a sua vida. Não. A nossa ideia é acompanhar, nós queremos sucesso no microcrédito. E isso muitas vezes passa pelo acompanhamento.

**18 – Na sua opinião, qual é a função do microcrédito na Cooperação de Desenvolvimento?**

Eu diria que o microcrédito é uma ferramenta óptima, excepcional, para, de facto, arrancar com um negócio e para avançar com o desenvolvimento económico. É claro que por si não chega. Vamos ver também um bocadinho as áreas: se nós estamos a falar do microcrédito numa zona que é muito pobre, que não tem as mínimas noções de negócios, sem o mínimo acompanhamento, para mim não faz qualquer tipo de sentido. Portanto, eu acho que o microcrédito pode ser uma boa ferramenta, desde que bem acompanhado. Mas isto é um bocadinho como todos os créditos. Eu acho que isto é uma ideia que não se aplica simplesmente ao microcrédito. O crédito é uma ferramenta que pode potenciar o crescimento, pode fomentar negócios. Aliás, nós vemos um bocadinho o que está a acontecer com o nosso país: o crédito parou, a economia parou. Portanto, dá para perceber que, de facto, o crédito tem aqui um papel de mudança e de crescimento. Mas tem de ser uma coisa sustentável e tem de ser um crédito que seja bem pensado, e tem de se pensar se de facto se justifica ou não o investimento. A noção de microcrédito acaba sempre por ser um bocadinho como a do crédito normal. Na minha opinião, com acompanhamento, as potencialidades do microcrédito são muito maiores. É um bocadinho como comparar um empréstimo normal com um empréstimo da Cofidis, por exemplo (o estilo de crédito). Na minha opinião, o da Cofidis tem muito mais probabilidade de não correr bem, porque a avaliação quase que não existe, enquanto num banco não, existe uma avaliação (...), existem maiores parâmetros de controlo que permitem que se ante venha maior sucesso ou não.

### **19 – O que distingue a CMOVE de todas as outras instituições de microcrédito?**

Em termos de microcrédito, é mesmo o acompanhamento que nós damos aos nossos empreendedores, e um bocadinho o número de microcréditos que reflecte exactamente essa nossa ideologia. Em relação às restantes instituições de solidariedade, acho que são todas óptimas e que cada uma tem o seu papel [...]. A nossa, de facto, é mais virada para economia e gestão, e a grande diferença é tentarmos aliar se calhar um bocadinho os dois mundos: o financeiro e o humano. E acho que é isso que nos distingue [...]. Mas o nosso foco [...] é o desenvolvimento de negócios, a partir de um acompanhamento dos nossos empreendedores. Acho que é isso que nos distingue um bocadinho.

**20 – Há pouco referiu um projecto que têm em Portugal, o PRO.MOVE. Pode falar-nos um pouco mais sobre essa nova aposta?**

Esse projecto surgiu durante toda esta crise económica que estamos a viver e do problema desesperante que existe no nosso país, que é o desemprego. A nossa ideia foi: de que maneira é que nós conseguimos ajudar em Portugal? Muitas vezes nós ajudamos tão longe e precisamos de ajuda tão perto. Mais uma vez, tendo em conta as nossas competências e aquilo que temos aprendido – porque este é um projecto sobretudo universitário; os voluntários são todos, praticamente, estudantes universitários – começámos a tentar perceber de que maneira e que nós poderíamos então ajudar a combater este problema. O Pro.MOVE, no fundo, é um projecto de acompanhamento de desempregados, em que tentamos encontrar uma solução de emprego. E isto passa por fazer coisas tão básicas como construir um Curriculum Vitae como deve de ser, uma carta de motivação como deve de ser, procurar sítios certos, dar as ferramentas necessárias. Por exemplo, cada *couch* pode acompanhar até três desempregados. Há uma primeira entrevista, há também um processo de recrutamento/selecção, porque nós não temos capacidade para ajudar a todos [...]. E é todo um acompanhamento até que consigam, de facto, encontrar alguma coisa. No fundo, é outra vez a mesma ideia, nós não vamos fazer o trabalho por eles, vamos dar ferramentas para que consigam encontrar um trabalho.

## **21 – Por fim, quais são os vossos planos para o futuro?**

A nossa ideia é que as actividades que temos neste momento continuem a correr bem - portanto, não descorar as actividades actuais - procurando sempre novas oportunidades de ajuda, em que possamos ser úteis, em que possamos ajudar. Sendo que isso não passa por uma enorme expansão, passa por uma expansão de qualidade.

**Lisboa, 25 de Outubro de 2013**

## **ANEXO VI**

### **QUESTIONÁRIO *ONLINE*<sup>186</sup> A TOMÁS MONTEIRO, VOLUNTÁRIO DA CATÓLICA-MOVE EM MOÇAMBIQUE, EM 2012**

#### **1 – Quais as características do microcrédito MOVE?**

A MOVE não é uma instituição de crédito, pelo que não pode conceder crédito em seu nome. Por causa disso, temos uma parceria com uma associação de crédito em Moçambique, a AMODER, que concede os nossos empréstimos em seu nome. Os empréstimos que concedemos são individuais, sendo que estamos a considerar a hipótese de concedermos empréstimos para projectos mais sociais e que envolvam mais pessoas (still to come!).

#### **2 – Qual o montante (máximo e mínimo) dos empréstimos?**

O montante máximo é entre 15,000.00 e 20,000.00 meticais<sup>187</sup>. Não há mínimo.

#### **3 – Qual a taxa de juro aplicada?**

Não sendo nosso objectivo ganhar dinheiro com os empréstimos, apenas cobramos um valor que nos parece cobrir a inflação e o risco do dinheiro emprestado: 10% anuais.

#### **4 – Quais são as garantias necessárias para adquirir um empréstimo?**

Não temos propriamente uma regra para isto; tratamos caso a caso e consoante as (poucas) coisas que os mutuários têm.

#### **5 - Como é o processo de concessão de microcrédito? Ou qual o ciclo de projecto?**

- Os candidatos apresentam o seu plano numa primeira fase; logo aí fazemos uma triagem dos que parecem inovadores e viáveis;
- Depois temos uma segunda entrevista com os candidatos que passaram para tentar explorar um pouco mais as potencialidades e especificidades do negócio, e para o conhecer melhor;

---

<sup>186</sup> Na impossibilidade de uma entrevista presencial a um voluntário/membro da organização que tenha participado no projecto em Moçambique. O questionário, em forma de pergunta-resposta escrita, foi preenchido e enviado, via correio electrónico, a 5 de Novembro de 2013. A transcrição que aqui se apresenta não sofreu alterações.

<sup>187</sup> O equivalente a 350 e 467€, respectivamente.

- Os que passam a fase anterior seguem para a fase de entrevistas de campo, onde conhecemos a casa, local do negócio, família, amigos e pedimos recomendações;
- Depois escolhemos os candidatos finais e seguimos para a elaboração dos *Business Plan* finais (com descrição da concorrência).
- Após a escolha dos BP finais, falamos com a AMODER, apresentamos o contrato (já estabelecidos todas as alíneas com eles; só é mesmo preciso mudar os valores e nomes) e estes avançam para o empréstimo;
- Nós transferimos o dinheiro para a conta da AMODER (o financiamento é nosso), que desembolsa sobre o formato de cheque para os mutuários;

#### **6 – Qual é a tendência actual do retorno dos empréstimos?**

Actualmente, os empréstimos têm registado um nível próximo dos 100% no final do período de concessão (algo como 90, diria eu).

#### **7 – Porquê Moçambique como primeiro destino?**

Já lá estava instalada uma associação, a WAY, e foi uma maneira de conhecer o terreno e ter bases e infra-estruturas para arrancar.

#### **8 – Pode descrever um pouco o ponto de situação da vossa actividade em Moçambique? (Quantas edições já foram realizadas, etc.).**

Estamos actualmente na 9ª edição (começou em Setembro 2009). No total, 45 voluntários passaram pela Ilha. Uma coisa muito interessante que se desenvolveu no último ano foi uma cooperativa de venda de frangos vivos. Em vez de os mutuários venderem isolados, arranámos uma estrutura assegurada pela MOVE para que possam vender de modo mais articulado e ter menos custos nas encomendas, por exemplo.

#### **9 – Quantos projectos conseguiram apoiar até hoje?**

Até ao dia de hoje já apoiámos 51 pessoas, estando para aprovar o 52º.

## ANEXO VII

### QUESTIONÁRIO PARA ANÁLISE DE IMPACTO (Católica-MOVE, 2012)

#### Questionário Para Análise De Impacto

Este questionário destina-se aos empreendedores seleccionados e apoiados pelo MOVE, no entanto deverá ser preenchido por um fellow MOVE por forma a garantir o seu correcto preenchimento. O seu objectivo é possibilitar uma avaliação independente do impacto do projecto na vida e nos negócios dos empreendedores apoiados.



##### 1. Sobre o empreendedor

Nome   
Data de Preenchimento

##### 2. Dados da família

Distrito de residência   
Nº de pessoas a viver na casa da família   
Nº de crianças em idade escolar a viver na casa   
Nº de pessoas empregadas na família

##### 3. Sobre o rendimento da família

Qual o rendimento médio mensal do empreendedor?   
Qual o rendimento médio mensal do agregado familiar?   
A família é capaz de poupar parte do rendimento médio mensal do agregado? Sm  Não

##### 4. Condições da casa em que vive a família

A sua casa tem:  
a. Telhado? Sm  Não   
b. Latrina? Sm  Não   
c. Água canalizada? Sm  Não   
d. Electricidade? Sm  Não   
e. Rede anti-mosquitos? Sm  Não

Quantos membros da família dormem em camas?

##### 5. Sobre a educação dos membros da família

Quantas crianças vão à escola?

Quantos anos frequentaram a escola os membros que já não estão em idade escolar?

a. Membro 1   
b. Membro 2   
c. Membro 3   
d. Membro 4   
e. Membro 5

##### 6. Acesso a meios de comunicação

Nº de telemóveis entre os membros da família   
Nº de rádios existentes em casa   
Nº de televisões existentes em casa

##### 7. Informação sobre a saúde

Todos os membros do agregado familiar têm as vacinas em dia? Sm  Não   
Se algum membro da família adoecer, tem dinheiro suficiente para comprar os medicamentos? Sm  Não   
Se algum membro adoecer, tem poupança/dinheiro guardado para o poder ajudar? Sm  Não

##### 9. Meios de divulgação do Move na ilha

Como teve conhecimento do Move?  
Amigos e Familiares  Cartazes  Rádio   
Televisão  Voluntários Move