

**Microcrédito, desde uma estratégia de
autonomia à igualdade de género. O caso
MORABI e FAMI-PICOS na ilha de Santiago**

DIRCE ENEIDA TAVARES GONÇALVES

Orientadora | Carla Carvalho



UNIVERSIDADE DE CABO VERDE
FACULDADE DE CIÊNCIAS SOCIAIS, HUMANAS E ARTE
Mestrado em Ciências Sociais

Microcrédito, desde uma estratégia de autonomia à igualdade de género. O caso MORABI e FAMI-PICOS na ilha de Santiago

Dirce Eneida Tavares Gonçalves

Orientadora | Carla Carvalho

Microcrédito, desde uma estratégia de autonomia à igualdade de género. O caso MORABI e FAMI-PICOS na ilha de Santiago

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais, da Uni-CV, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Ciências Sociais.

Praia, agosto 2020

“Os pobres não necessitam apenas de empréstimos, mas de uma variedade de serviços aos pobres, ou seja, as pessoas, os pobres necessitam de serviços financeiros que sejam convenientes, flexíveis e acessíveis. De acordo com as circunstâncias, os pobres não desejam apenas empréstimos, mas também poupança seguro e acesso a transferências de valores” (Soares e Melo, 2008)

AGRADECIMENTOS:

A concretização de um projeto não se deve apenas aos seus autores, mas a todos aqueles que de forma direta ou indireta contribuíram para o seu desenvolvimento, partilhando dúvidas, incertezas e conquistas.

Em primeiro lugar, expresso o meu profundo agradecimento às professoras Doutoras Carmelita Silva e Carla Carvalho, pelas orientações, apoio, interesse e partilha de conhecimentos que sem dúvida muito estimularam o meu desejo de aprofundar os saberes sobre o microcrédito e a sua contribuição na autonomia e igualdade de género dos seus beneficiários, e a constante vontade de querer fazer melhor. Todos os saberes foram cruciais para a elaboração deste trabalho.

Em segundo lugar gostaria de agradecer aos beneficiários Sofia, Segunda, Cristiano, Pedro, Ângela, Paula, João, Carla Manuel - nomes fictícios - e aos colaboradores das organizações MORABI e FAMI-PICOS que aceitaram conceder a entrevista para a efetivação do trabalho.

Em terceiro lugar, agradeço à minha família, em especial aos meus pais, aos meus irmãos, por acreditarem sempre em mim, naquilo que faço e por todos os ensinamentos da vida. Espero que esta etapa concluída possa de alguma forma retribuir todo o carinho, apoio e dedicação que me oferecem constantemente.

Aos meus amigos Osvaldo Almeida, Florentino Rodrigues, Nemias Gonçalves, Evandro Gomes e Nataniel Monteiro, Jose Quintino Semedo, um reconhecimento especial pelo apoio concedido e pelo carinho diariamente demonstrado, principalmente nas horas mais difíceis da execução desta dissertação. Juntos, conseguimos alcançar os objetivos, graças ao companheirismo, compreensão, confiança, força e palavras certas em todos os momentos.

RESUMO

O presente trabalho tem como tema políticas de atribuições de microcrédito das organizações MORABI e FAMI-PICOS e sua influência para a autonomia dos beneficiários na ilha de Santiago.

O objetivo do seu desenvolvimento é analisar as políticas do microcrédito desenvolvidas pelas organizações FAMI-PICOS e MORABI e seus eventuais efeitos na autonomia dos beneficiários.

Para cumprir com esse propósito, foi realizada a pesquisa qualitativa através da técnica de entrevistas com recurso à análise de conteúdo e ou discurso narrativo de vida dos beneficiários e dos agentes de crédito das referidas ONGS de diferentes categorias sociais, regiões e ramo de atividade.

De entre as perspetivas que abordam a questão de microfinanças e seu impacto na autonomia financeira dos beneficiários, discutimos a teoria de *Poverty Lending Approach* (empréstimos para os pobres) (Morduch, 2000); a teoria de Woller (2002) que aborda a questão da exclusão de famílias muito pobres do sistema de microfinanças de forma que as organizações melhorem a sua performance social; e a teoria de Pisco (2010) que anuncia que os esforços dos programas de microcrédito devem estar voltados em prol do combate à problemática estrutural da pobreza, devendo ainda disponibilizar outras formas de apoio ao pequeno empreendedor.

No que se refere à contribuição das políticas do microcrédito na vida dos beneficiários, verificou-se que houve melhoria da condição de vida, pois não tinham capital para iniciar ou reforçar o negócio de forma a possibilitar uma melhor satisfação das necessidades da família. Concluiu-se que o crédito não permitiu a autonomia no empreendimento, tendo em conta que os beneficiários ficaram numa dependência direta das organizações, por um lado, devido a sucessivas solicitações do crédito, e por outro, a amortização dos valores anteriores a fim de dar continuidade ao negócio.

Palavras-chave: Microcrédito, Género, Autonomia dos beneficiários, Taxas de Juro.

ABSTRAT

The present work has as its theme: “policies of microcredit attributions of the organizations MORABI and FAMI-PICOS and its influence for the autonomy of the beneficiaries on the island of Santiago”.

The objective is to analyze the microcredit policies developed by the organizations FAMI-PICOS and MORABI and their possible effects on the autonomy of the beneficiaries.

To fulfill this purpose, qualitative research was carried out through the technique of interviews using content analysis and narrative discourse of life of beneficiaries and employees of these NGOs of different social categories, regions and field of activity.

Among the perspectives that address the issue of microfinance and its impact on the financial autonomy of beneficiaries, we discuss the theory of Poverty Lending Approach (loans for the poor) (Morduch, 2000); Woller's theory (2002) that addresses the issue of excluding very poor families from the microfinance system so that organizations improve their social performance; and Pisco's theory (2010), which announces that the efforts of microcredit programs should be focused on combating the structural problem of poverty, and should also provide other forms of support to the small entrepreneur.

With regard to the contribution of microcredit policies in the lives of beneficiaries, it was found that there was an improvement in the living condition, because they did not have the capital to start or strengthen the business in order to enable a better satisfaction of the family's needs. In addition, it was concluded that the credit did not allow autonomy in the enterprise, taking into account that the beneficiaries were directly dependent on the organizations, on the one hand due to the successive credit requests, and also the amortization of the previous amounts in order to continue the business.

Keyword: Microcredit, Gender, Autonomy of beneficiaries, interest rates

INDICE

INTRODUÇÃO	13
1.1 Formulação de Problema	17
1.2 Objetivos	21
CAPÍTULO I – FUNDAMENTAÇÃO METODOLÓGICA	23
1.1 Metodologia e Instrumento de Recolha de Dados	23
2.2 Caraterização da Amostra	26
2.3 Enfoque Analítico	28
2.4 Entrada em campo	29
CAPÍTULO II – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	30
2.1. Conhecendo um Pouco da História do Setor de Microfinanças	30
2.2 Microfinanças - Análise do contexto de Cabo Verde	35
2.3 Diferença entre microcrédito e microfinanças	42
2.4 Conceito de autonomia dos beneficiários	45
2.5 - Microcrédito, sustentabilidade financeira das organizações e autonomia dos beneficiários	46
2.6 Taxa de juro: sua implicação na autonomia dos beneficiários	52
2.7 O conceito de género	56
2.8 Contribuição do programa de microcrédito na igualdade de género e autonomia dos beneficiários	58
CAPÍTULO III- Contribuição das políticas de crédito na vida dos beneficiários	63
3.1 Perfil dos beneficiários do microcrédito na MORABI e FAMI-PICOS	63
3.2 Perfil dos entrevistados e situação económica antes da conceção do crédito	72
3.3 Condições de acesso ao crédito: critérios, desafios e negociação	74
3.4 Perceção dos beneficiários em relação à taxa de juro e ao prazo de pagamento	85
3.5 Situação socioeconómica das famílias após a conceção do crédito	92
Considerações finais	104
BIBLIOGRAFIA	111
Anexos	116

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1- Triângulo do microcrédito na perspectiva de Meyer.....	44
Gráfico 1-Estado Civil dos beneficiários da MORABI.....	67
Gráfico 2- Estado Civil dos beneficiários da FAMI-PICOS	68
Gráfico 3-Abrangência da FAMI-PICOS	68
Gráfico 4-Abrangência da MORABI	69

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil dos entrevistados da FAMI-PICOS e da MORABI.....	27
Tabela 2 – Perfil dos colaboradores da FAMI-PICOS e da MORABI	28
Tabela 3 - Faixa etária dos clientes de acordo com o género.....	64
Tabela 4 – Níveis de escolaridade dos clientes de acordo com o género.....	65
Tabela 5 - Distribuição da taxa de profissão segundo o sexo dos beneficiários FAMI-PICOS..	66
Tabela 6 – Distribuição do número de créditos acedidos segundo a faixa etária.....	67
Tabela 7- Tipologia do agregado familiar segundo o género.....	69
Tabela 8 – sector de atividade e finalidade do empreendimento.....	71

LISTA DE ABREVIATURAS e SIGLAS

Agreg. Fam - Agregado Familiar

AGR- Atividade Geradora de Rendimento

AMUSA - Associação para o Mutualismo de Santo Antão

ASDIS - Associação para Solidariedade Social e Desenvolvimento Comunitário da ilha de Santiago

ANDC - Associação Nacional de Desenvolvimento do Crédito

ADF- Fundação para o Desenvolvimento em África

ACDI-VOCA - International development nonprofit organization based in Washington, D.C

ADIRV - Associação para Desenvolvimento Integral de Rui Vaz

ADF - Associação para o Desenvolvimento da África

BDA - Banco de Desenvolvimento de Angola

BCA - Banco Comercial do Atlântico

Cas. - Casado

CGAP - Consultive Group to Assist *Poor*

CECV - Caixa Económica de Cabo Verde

CRESCEBRAVA - Associação de Desenvolvimento Comunitário da Brava

CITI-HABITAT - Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat

CPC - Caixa Poupança e Crédito

ECV - Escudos Cabo-Verdianos

Escol. - Escolaridade

EU - União Europeia

FAMI-PICOS - Associação de Apoio a Iniciativas de Autopromoção Familiar

F - Feminino

GCAP - Grupo Consultivo para a Assistência aos Pobres

IMFs - Instituições Financeiras de Microcrédito

Inst. - Instituição

M - Masculino

MC - Microcrédito

MORABI - Associação cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

ODM - Objetivos do Desenvolvimento do Millennium

ODS - Objetivos do Desenvolvimento Sustentável

ONG - Organização não Governamental

ONU - Organização das Nações Unidas

OMCV - Organização das Mulheres de Cabo Verde

ORAC - Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau

OSCIPS - Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

OSC – Organização da Sociedade Civil

OIT - Organização Internacional do Trabalho

ONU - Organização das Nações Unidas SCMS- Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e a Empresa de pequeno Porte

Resd. - Residência

REMPE - Regime Especial das Micro e Pequenas Empresas

SOLDIFOGO - Organização das Associações de Solidariedade Social para o Desenvolvimento da ilha do Fogo

Sol. - Solteiro

USAID - Agência Norte Americana para o Desenvolvimento Internacional

UNSOCOR - Cooperativa de Crédito Rural

INTRODUÇÃO

O microcrédito é um fenómeno há muito incrementado no mundo. A experiência mais conhecida a nível internacional remonta ao ano 1976, desenvolvida em Bangladesh, tendo como propulsor, o economista e professor Muhammad Yunus¹ que notou que os vizinhos próximos à universidade onde lecionava viviam na miséria e desenvolviam algum tipo de atividade produtiva, mas mantinham-se reféns de “agiotas” que levavam a maior parte dos lucros. Começou por emprestar pequenas quantias de dinheiro aos pequenos grupos de familiares sem cobrar juros (Yunus,2000). Tal atitude despertou nele a consciência de desenvolver uma instituição *Grameen Ban*² que não somente atendesse as pessoas mais próximas, mas também à população mais necessitada.

Numa primeira fase, decidiu privilegiar as mulheres, porque os bancos tradicionais eram sexistas e não queriam dar créditos às mulheres, a não ser após a permissão dos respetivos maridos, mas tal concessão nunca ultrapassava 1%. Deste modo, defende que fornecer créditos aos pobres é uma das atividades integradas no setor de microfinanças, que contribui para a melhoria das condições socioeconómicas das pessoas e constitui um dos instrumentos de luta contra a pobreza, exclusão social e desigualdades sociais, Yunus (2002).

O crédito em si, mesmo em pequena fração, representa, para a classe mais vulnerável, a possibilidade de iniciar empreendimento e escapar do ciclo vicioso de baixo rendimento, podendo poupar e investir (Soares, 2003).

Esses empréstimos de pequenas quantias resultaram em melhoria da qualidade de vida de milhões de famílias pobres em diferentes continentes tais como: a Ásia, África e

¹ Muhammad Yunus é um economista e banqueiro do Bengali . Autor do livro *Banker to the poor* (em Português, *O banqueiro dos pobres*. Pretendia acabar com a pobreza através do banco que fundou que visa oferecer o microcrédito para milhões de famílias, banco esse do qual é presidente e o principal acionista. Essa sua atitude acabou por levá-lo a ganhar em 2006 o prémio Nobel da Paz.

² É um banco que dedicava a prestar serviços exclusivamente às pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte. Ele se diferencia dos demais tipos de atividade macrofinanceira, uma vez que só fornecia empréstimos a grupos solidários formado por cinco pessoas e inicialmente era muito direcionado às mulheres.

América Latina e se transformou num instrumento revolucionário na luta contra a pobreza e a exclusão social, registando em níveis, momentos e contextos históricos distintos, tornando num fenómeno económico e social internacional que permitiu a 12 milhões de cidadãos de um dos países mais pobres do mundo sair da pobreza e serviu de modelo a mais de sessenta países e se reafirmando como uma ferramenta de combate à pobreza e à exclusão social (Soares, 2003).

A disponibilização do crédito, às camadas mais pobres da população, tem sido uma estratégia adotada por várias ONGs que possibilita o desenvolvimento para diversos atores, pois combina os valores da prestação de serviço orientado para o mercado, o espírito empresarial, a autoajuda e a assistência aos pobres (Soares, 2003).

Para alguns autores como Soares (2003) e Meyer (2002) o microcrédito tem como finalidade atingir as camadas mais desfavorecidas, gerando bem-estar dos seus beneficiários.

À semelhança do que se regista no resto do mundo, percebe-se que o microcrédito em Cabo Verde visa facilitar o acesso ao crédito bancário, por parte de pessoas financeiramente desfavorecidas com o propósito de as levar a criar atividades e/ou negócios viáveis, a ter iniciativas empreendedoras, a ampliar e melhorar o seu próprio negócio, permitindo com isso a sua autopromoção.

Aqui, o serviço de microcrédito tem vindo a ser uma modalidade muito procurada ao longo dos anos³. Surgiu em meados dos anos 1990, com o aparecimento de Organizações não-governamentais (ONG) nacionais que emergiram a partir do apoio cedido pelas ONG internacionais. Essa experiência iniciou-se com algumas ONG, nomeadamente: OMCV, MORABI, CITI HABITAT, ASDIS e Cáritas, a partir do apoio conferido por instituições de cooperação internacional (Guia das ONG, 2015).

Os principais beneficiários do microcrédito são as mulheres chefes de família, de baixo rendimento, com baixo grau de escolaridade ou com formação profissional, bem como

³ Os dados estatísticos de 2000 a 2010 anunciam que as instituições de microfinanças, distribuíram um total de 52000 créditos, no valor de 300000000 milhões de escudos cabo-verdianos (ECV). Em 2012, esses valores aumentaram para 648000000 ECV. A MORABI, no período de 2012 a 2016, adquiriu uma carteira de 11943 (onze mil novecentos e quarenta e três) clientes, distribuindo um valor de 96565890000 ECV, enquanto que a FAMI-PICOS constitui uma carteira de 1624 (mil seiscentos e vinte e quatro) clientes, distribuindo um valor de 12998424800 ECV (Dados de MORABI e FAMI- PICOS)

jovens à procura do primeiro emprego (Santos, 2016). O microcrédito vem desempenhando um importante papel na luta contra a pobreza, inserindo, na vida económica ativa e na criação de empregos, milhares de cabo-verdianos(as) que, apesar de enfrentarem dificuldades de ordem financeira, organizacional e de gestão, mas têm um importante potencial de crescimento. Entretanto, com uma taxa de penetração de 4%, o setor de microfinanças em Cabo Verde encontra-se ainda num estágio embrionário de desenvolvimento.

Nesse sentido, com o interesse pela escolha dessa temática, procurou-se observar a contribuição das políticas de microcrédito e o seu impacto na vida dos beneficiários.

A motivação para o estudo deste tema prende-se com o facto de esta problemática estar a ser bastante anunciada nas escolas, universidades, comunicação social, enquanto política para a redução da pobreza e inclusão social. As conclusões e os subsídios deste trabalho poderão permitir às organizações do microcrédito avaliarem as políticas/estratégias e normas de conceção do crédito de forma que todos possam ter igual oportunidade de acesso aos bens e serviços e conseguir concomitantemente alcançar o sucesso nos seus empreendimentos.

Embora existam vários autores em Cabo Verde que retratam a questão das microfinanças, não existem bibliografias e/ou estudos que abordam esta questão na perspetiva do género. Assim, o presente trabalho poderá contribuir para melhorar o acervo bibliográfico nesta área de estudo, e trazer subsídios que poderão orientar as organizações que trabalham com o setor de microfinanças na tomada de decisões políticas, sociais a nível das microfinanças e políticas de promoção da igualdade de género.

As ONG que constituem o grupo alvo deste estudo é a MORABI⁴ E FAMI-PICOS⁵, sendo a primeira, de âmbito nacional, uma das primeiras criadas em Cabo Verde após a

⁴ A MORABI - Associação cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher, criada na década de 1990, precisamente, após a conferência mundial de Nairobi em que foi destacada a importância da participação ativa da mulher na sociedade, na sequência das recomendações de Copenhaga sobre a igualdade. A filosofia da MORABI está voltada para a promoção da mulher no processo de desenvolvimento económico, político e social e a melhoria da qualidade de vida das famílias a partir dos programas de Formação, Saúde Sexual e Reprodutiva, Desenvolvimento Comunitário, microfinanças (inicialmente microcrédito).

⁵ FAMI-PICOS – Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar cuja atividade principal é a prestação de serviços de microcrédito impulsionando a educação para o desenvolvimento através de

abertura política, e a segunda, importante pela sua abrangência, cobrindo toda a ilha de Santiago.

Para a sua materialização, o presente estudo foi conduzido com recurso a metodologia de pesquisa qualitativa, com aplicação de entrevistas semiestruturadas aos beneficiários do crédito e agentes de crédito das ONG acima referidas.

Em Cabo Verde, o serviço de microcrédito tem vindo a ser uma modalidade muito procurada ao longo dos anos. De acordo com os dados estatísticos de 2000 a 2010, as Instituições de Microfinanças distribuíram um total de 52.000 créditos, no valor de 3.000.000 milhões de escudos cabo-verdianos, e, em 2012, esses valores aumentaram para 6.480 milhares de ECV.

A MORABI, no período de 2017 a 2018, adquiriu uma carteira de 2023 (dois mil e vinte e três) beneficiários, sendo 1411 do sexo feminino e 612 do sexo masculino, no valor de 18414778200 (cento e oitenta e quatro milhões, cento e quarenta e sete mil e setecentos e oitenta e dois), enquanto a FAMI PICOS constituiu uma carteira de 409 (quatrocentos e nove) clientes, sendo 245 do sexo feminino e 164 do sexo masculino, no valor de 6081036700 (sessenta milhões, oitocentos e dez mil, trezentos e sessenta e sete escudos)⁶. No entanto, no momento em que a organização emite o parecer positivo sobre a concessão do crédito, assina-se um contrato entre a organização e o cliente que é reforçado ainda com o Código Civil de Cabo Verde no caso de os beneficiários não pagarem as amortizações.

O trabalho encontra-se estruturado em três capítulos. No primeiro, fez-se a discussão teórica sobre a evolução histórica e conceptual das microfinanças no mundo, no que diz respeito ao seu surgimento, sua importância, suas políticas e estratégias implementadas, as tendências atuais, a problemática da questão da sustentabilidade financeira da organização versus autonomia financeira dos beneficiários, a aplicação das taxas de juro e a sua implicação na economia dos beneficiários.

ações formativas e socioculturais, de modo a contribuir para o incremento do espírito de solidariedade, da ajuda mútua e cooperação e do acesso ao crédito por parte de pessoas que não têm acesso ao sistema formal de financiamento.

⁶ Dados de MORABI e FAMI PICOS.

No segundo capítulo aborda-se a problemática das microfinanças em Cabo Verde, incidindo sobre o seu surgimento, evolução, políticas e ações implementadas para o combate à pobreza e promoção da igualdade de género e autonomia dos beneficiários em Cabo Verde, e em caso concreto da FAMI-PICOS e MORABI.

No terceiro capítulo apresenta-se a análise e a interpretação dos dados obtidos através das entrevistas efetuadas aos beneficiários, gestores e funcionários das duas instituições objeto de estudo e da consulta do banco de dados das referidas organizações.

1.1 Formulação de Problema

Nos últimos 25 anos, o setor das microfinanças tem sofrido um rápido processo de desenvolvimento e estruturação. Estima-se que mais de trinta milhões de pessoas têm acesso a serviços macrofinanceiros ofertados por mais de dez mil instituições especializadas (Soares e Melo, 2008). Dessas, algumas centenas já podem ser consideradas entidades financeiras maduras que oferecem serviços de forma adequada. No entanto, o setor macrofinanceiro ainda é muito heterogéneo e algumas boas experiências têm servido de exemplo para as novas iniciativas.

Na Ásia, por exemplo, cerca de quinze milhões dessas famílias têm acesso aos serviços macrofinanceiros, a percentagem do total das necessidades potenciais é de apenas 9,3%. Na África e América Latina, essa percentagem é de aproximadamente 6% (idem).

Em Cabo Verde, o microcrédito é um fenómeno relativamente recente e vem ganhando contornos institucionais, relevo quantitativo e acentuado papel socioeconómico no contexto da luta contra a pobreza.

A primeira experiência com o microcrédito teve início em meados dos anos 1990, tendo as ONG como principais atores, ao lado de instituições públicas. Apesar da incipiente experiência, notáveis avanços têm-se dado nesse domínio de forma a terem uma maior organização e um espaço de concentração entre os intervenientes. Em 1999 surgiu o Comité de Pilotagem das Microfinanças, tendo como membros os principais operadores do sector, MORABI, Cáritas, OMCV, ASDIS, FAMI-PICOS e ADIRV, que representa um dos expoentes dessa dinâmica registada (Soares, 2003).

Todas essas ONG consideram que o microcrédito possui impacto positivo na vida dos cabo-verdianos, não só financeiramente através do autoemprego, que lhes permite, desta forma, possuir, uma fonte de rendimento, dar resposta às suas necessidades, adquirir e usufruir de bens e serviços que não tinham antes, mas também psicologicamente, permitindo-lhes ter uma vida mais digna (Bernardino, 2016).

A disponibilização de microcrédito às camadas mais pobres da população tem sido uma estratégia adotada por várias ONG que possibilita o desenvolvimento de diversos atores, pois combina os valores da prestação de serviço orientado para o mercado, o espírito empresarial, a autoajuda e a assistência aos pobres (Soares, 2003).

Porém, as taxas de juro, um dos componentes do custo de acesso ao crédito, nem sempre é o mais significativo para o beneficiário do crédito, uma vez que se considera que o acesso ao crédito é mais importante do que o custo financeiro real decorrente desse crédito, razão por que, mesmo com altas taxas, o mercado do microcrédito tem tido uma procura superior à oferta. Prova disso são os índices de renovação do empréstimo que demonstra que a maioria dos clientes tem pago o empréstimo e retomado um novo crédito (Goodwin, 2003).

Dos dados das entrevistas realizadas nas duas organizações com os beneficiários ficou claro que se um cliente não possuir certos requisitos, não lhe é concedido o crédito e, que, em caso de o obter os juros que pagam, decorrentes do crédito, não lhe permite obter ganhos, e é obrigado a efetuar novos pedidos de crédito.

Para Schneider (2002), microcrédito é uma atividade que tem custos fixos e variáveis que são tanto maiores quanto mais inclusivo for o programa de microcrédito. Perante essa situação, existe um dilema em atingir a sustentabilidade financeira da organização e/ou atingir as camadas desfavorecidas – pobres. Woller (2002) defende que não é possível garantir resultados positivos a nível económicos para as organizações e ao mesmo tempo reduzir a pobreza. Entretanto reforça ainda que, quando a organização exclui as famílias muito pobres do sistema de microfinanças, os seus resultados económicos tornam-se melhores. E ao ter em mente apenas a autonomia financeira, a organização poderá desviar-se dos seus objetivos que é a redução da pobreza. Meyer (2002) mostra ainda que, para que as instituições de microfinanças captem economia de

escala, devem conceder taxas de juros elevados a pessoas menos pobres para terem mais lucros e assegurarem a sua sobrevivência.

Morduch (2000) e Gibbson e Meehan (1999), numa perspetiva mais social, defendem que o sucesso das organizações microfinanceiras deve ser vista na performance social dos seus beneficiários, ganho social e não no seu lucro. Psico (2010), na sua teoria desenvolvimentista, considera que o valor social de uma organização de microfinanças é a capacidade de como os seus serviços oferecem e melhoram as condições de vida dos seus clientes pobres e satisfaça as suas necessidades. Desta forma é importante avaliar se os princípios, ações e resultados se aproximam das normas sociais determinadas anteriormente. O desenvolvimento social é medido através das condições sociais dos seus clientes e seu efeito, no nível de vida, saúde, alojamento e educação.

A disponibilização de microcrédito às camadas mais pobres da população tem sido uma estratégia adotada por várias ONG que possibilita o desenvolvimento para diversos atores, pois combina os valores da prestação de serviço orientado para o mercado, o espírito empresarial, a autoajuda e a assistência aos pobres (Soares, 2003).

Tendo em conta as políticas e filosofias das organizações de crédito, através das bases de dados das duas organizações, MORABI e FAMI-PICOS, verifica-se uma grande adesão de pessoas a solicitarem o crédito, e com sucessivas renovações ao longo dos anos. Entretanto, segundo o contato com as organizações, tendo em conta o risco de inadimplência que o microcrédito pode ter devido ao seu público-alvo, muitas vezes, algumas pessoas são impedidas de acederem a este serviço tendo em conta que existem alguns requisitos a serem preenchidos pelos clientes, como por exemplo ter maior idade, possuir avalistas, ou serem sócios como no caso da FAMIPICOS.

No entanto, segundo alguns clientes, devido à taxa de juros aplicada sobre o valor do crédito, muitas vezes, sentem-se obrigados a solicitar novos créditos para dar continuidade ao negócio, porque os lucros arrecadados acabam por ser destinados ao pagamento dos juros, ficando sem margem de manobra para avançar com o negócio.

As organizações de microcrédito pretendem alcançar dois objetivos, garantir a sua sustentabilidade financeira e abranger os mais pobres de garantir-lhes a autonomia no seu negócio. No entanto, alcançar os dois objetivos simultaneamente é polémico como

demonstraram alguns autores como Woller (2002) e Psico (2010), o que leva ao surgimento de questionamentos:

1. Em que medida as pessoas muito pobres beneficiam do programa de microcrédito?
2. A organização de microcrédito concretiza a promessa e os seus objetivos económicos?
3. Quais os impactos positivos do acesso ao crédito na vida dos beneficiários.?
4. Quais as dificuldades que o cliente de baixa renda que adere a este serviço enfrenta para pagar sem riscos de inadimplência as prestações de créditos?
5. As sucessivas solicitações de renovações dos pedidos de créditos visam reiniciar a atividade económica ou reforça-la?
6. Existem dificuldades de reembolso? Se sim, como esse problema é amenizado?
7. Qual é a taxa de inadimplência que se regista nas organizações e quais as consequências para os beneficiários?

É importante lembrar que o objetivo do microcrédito é ofertar o crédito a uma taxa de juro mais baixo possível para o pobre. Contudo para que isso aconteça, é necessário que haja sustentabilidade das organizações.

Devido às inúmeras demandas dos serviços do microcrédito e, segundo a filosofia dessas organizações, a lógica é a sua acessibilidade a todas as pessoas excluídas do setor formal, e burocráticas. Entretanto, é importante analisar as políticas, metodologias e normas aplicadas pelas organizações do microcrédito MORABI e FAMI-PICOS as taxas de juros praticadas refletem no desempenho social, autonomia financeira dos beneficiários partindo da avaliação de casos de sucesso e de casos de insucesso. Essa avaliação permite que estas organizações possuam políticas e metodologias de atuação diferentes, mas os objetivos são similares, visam apoiar o nível de escolaridade, a qualificação do homem, promovendo, apoiando as atividades geradoras de emprego e rendimento, através do microcrédito⁷, para que as pessoas possam iniciar uma atividade económica, pois muitas vezes, encontram-se em situações de vulnerabilidade social.

Os dados estatísticos de 2017 e 2018 apontam que na FAMI-PICOS foram disponibilizados cerca de 409 créditos, tendo com isso uma taxa de inadimplência a

⁷MORABI, 2016, consultado em novembro 2017, disponível em <http://www.morabi.org>

volta dos 20.5%. No caso da MORABI, foram distribuídos 2032 créditos, tendo uma taxa de inadimplência a volta dos 2.3%. Porém, não existem dados que permitam avaliar se um beneficiário obteve ou não a autonomia no negócio, uma vez que avaliam apenas se o cliente fez o reembolso do crédito no prazo estipulado, sem a carteira em risco.

A questão central deste trabalho, motivada pela importância do serviço de microcrédito no desenvolvimento profissional e pessoal dos beneficiários, é: **De que forma as políticas de atribuições de microcrédito das organizações MORABI e FAMI-PICOS têm contribuído para a autonomia dos beneficiários na ilha de Santiago?**

1.2 Objetivos

Neste quadro, propõe-se como objetivo geral:

- Analisar os impactos das políticas de microcrédito implementadas pelo FAMI-PICOS e MORABI, na autonomia dos beneficiários.
- Sendo assim, para compreender esse fenómeno social, são propostos os seguintes objetivos específicos:
- Identificar os critérios utilizados pelas organizações estudadas na concessão/atribuição de créditos;
- Caracterizar o perfil dos beneficiários dos créditos da FAMI-PICOS e MORABI;
- Analisar a perceção dos beneficiários sobre a taxa de juro aplicada na concessão do crédito e o prazo estipulado para a sua liquidação;
- Discutir o impacto desses créditos na vida dos beneficiários.

É importante lembrar que o objetivo das organizações de microcrédito é conceder crédito a pessoas com fracos recursos económicos, excluídos do sistema bancário tradicional, de forma que possam criar e gerir o seu próprio negócio. Mas para que isso aconteça é necessário que as políticas de crédito vão ao encontro do seu público alvo e que as taxas de juro aplicadas pelas organizações sejam suportadas pelos clientes, uma vez que, não sendo viáveis, poderá não permitir a autonomia do negócio.

Assim, para responder à pergunta norteadora e atingir os objetivos da pesquisa, propõem-se as seguintes hipóteses:

[I]. As políticas do microcrédito implementadas pela MORABI e FAMI-PICOS não constituem uma alternativa de financiamento para as pessoas de fraco poder económico, uma vez que a taxa de juro aplicada e o tempo de amortização concedido não lhes permitem obter a sustentabilidade do negócio e, por conseguinte, a sua autonomia.

[II]. A taxa de juro praticada pelas organizações do microcrédito MORABI e FAMI-PICOS não possibilita o desenvolvimento socioeconómico dos beneficiários.

CAPÍTULO I – FUNDAMENTAÇÃO METODOLÓGICA

1.1 Metodologia e Instrumento de Recolha de Dados

O método qualitativo de pesquisa caracteriza-se por abordar questões relacionadas às singularidades que são próprias do campo e dos indivíduos alvos desta pesquisa. O estudo qualitativo por meio das narrativas permite capturar as tensões do campo, de maneira que as ressonâncias e dissonâncias de sentidos que emergem pelas falas sejam problematizadas a partir do encadeamento das falas que constitui a trama em que relatos biográficos e fatos vivenciados se entrelaçam, (Creswell, 2014).

Rompendo com a tradicional forma de entrevistas baseadas em perguntas e respostas, o método das narrativas revela-se um importante instrumento para se realizar investigações qualitativas, possibilitando aos pesquisadores, obter dados capazes de produzir conhecimento científico comprometido com a apreensão fidedigna dos relatos e a originalidade dos dados apresentados, uma vez que permitem, no aprofundamento das investigações, combinar histórias de vida e contextos sócio históricos, tornando possível a compreensão dos sentidos que produzem mudanças nas crenças e valores que motivam (ou justificam) as ações dos informantes (Creswell, 2014).

A delimitação do contexto de pesquisa, do ponto de vista geográfico, recaiu sobre duas ONG, MORABI e FAMI-PICOS, sediadas na ilha de Santiago, e seus beneficiários que se inserem tanto no meio rural, - Santa Catarina (Nhagar), Picos (Não se entrevistou ninguém), Santa Cruz (Chã da Silva), São Miguel (Calheta) - como no meio urbano - cidade da Praia, nos bairros de Achada São Filipe, Bairro Craveiro Lopes, Achada Santo António e Ponta D'Água, de forma a termos uma diversidade de público alvo.

Para a realização desta pesquisa, utilizou-se como técnica a entrevista semi-estruturada (com recurso à análise de conteúdo) e a narrativa de vida dos beneficiários que acederam ao crédito nestas organizações. Foram entrevistados 9 beneficiários de diferentes localidades da ilha de Santiago, com diferenciação no sexo, idade, escolaridade e áreas de atuação. Ghiglione e Matalon, (2001) aponta a entrevista semiestruturada como um dos principais meios para o pesquisador realizar a recolha de dados, pois, segundo ele, a entrevista semiestruturada, ao mesmo tempo que valoriza a

presença do investigador, oferece também a possibilidade de o informante alcançar a liberdade e a espontaneidade necessárias, enriquecendo a investigação.

O entrevistador pode buscar tanto o esclarecimento quanto a elaboração das respostas dadas e pode registrar informações qualitativas sobre o tópico em questão. Isso permite que ele tenha mais espaço para sondar além das respostas e, assim, estabelecer um diálogo com o entrevistado. De facto, a entrevista semiestruturada revelou-se um instrumento adequado para a pesquisa, pois conferiu uma flexibilidade importante para o processo. Desta forma, alguns pontos abordados pelos informantes foram aprofundados na medida em que se revelavam indispensáveis para alcançar os objetivos deste trabalho. Para a realização das entrevistas semiestruturadas foi aplicado um guião de entrevistas aos beneficiários de diferentes sexos, idade, nível de escolaridade, meio de residência (rural e urbano) e avaliação de sucesso do seu negócio.

A utilização da narrativa dos beneficiários foi um outro recurso de recolha de dados utilizado. A narrativa, portanto, pode suscitar nos ouvintes diversos estados emocionais, tem a característica de sensibilizar e fazer o ouvinte assimilar as experiências de acordo com as suas próprias vivências, evitando explicações e abrindo-se para diferentes possibilidades de interpretação, possibilitando-lhe analisar de fora, como observador neutro, e fazer uma interpretação que envolve a experiência do pesquisador e do pesquisado no momento da entrevista e as experiências anteriores de ambos, transcendendo-se assim o papel tradicional destinado a cada um deles (Creswell, 2014).

De salientar que as narrativas propõem a apreensão dos significados em que o sujeito fala e, ao construir seu próprio discurso, em narrativas, possa repensar os próprios acontecimentos por ele enunciados. As interferências com perguntas pontuais para eventuais esclarecimentos, mais direcionadas ao foco do conteúdo pesquisado, são realizadas após o término da gravação, já que a captura em profundidade exige do entrevistador um aprender a ouvir tanto as falas quanto as pausas, silêncios, ritmos e o próprio cenário que se vai configurar no decorrer de uma história que ali é contada (Silva, 2005).

Para a obtenção das informações e dos dados secundários, para a complementaridade da análise, utilizaram-se os bancos de dados da MORABI e da FAMI-PICOS referentes à

gestão dos processos de microcrédito no período de 2017 a 2018, de forma a caracterizar o perfil dos beneficiários do microcrédito.

Para alcançar a representatividade da população, num universo de 409 beneficiários da FAMI-PICOS, foram selecionados 200 beneficiários, e dos 2023 beneficiários da MORABI, foram selecionados 296 beneficiários que correspondem a 48.9% e 23.3% da população, respetivamente.

A seleção das fichas dos beneficiários ocorreu da seguinte forma: partindo da primeira ficha do cliente, a cada seis fichas é retirada uma para análise e assim sucessivamente, até a última ficha, de forma a defender os enviesamentos (Ghiglione e Matalon, 2001).

As amostras ditas aleatórias, ou estatísticas, foram obtidas através de um sorteio que respeite a condição de definição das amostras representativas: atuar de forma que cada membro da população tenha mesma a probabilidade de fazer parte da amostra. Para esse efeito, a situação ideal é aquela em que se dispõe de uma lista exaustiva da população e de uma base de sondagem. Qualquer que seja a estrutura da lista, a melhor forma de nos defendermos de todos os enviesamentos é proceder a um verdadeiro sorteio aleatório utilizando uma lista de nomes. De acordo com a ordem aleatória, podemos trabalhar de forma simples, limitando a tirar a sorte ao primeiro nome, por um processo qualquer, e depois, se a taxa de sondagem for de $1/n$, escolhem-se os nomes, nas posições n , $2n$, $3n$ após este ponto de partida. Em seguida, se for necessário volta-se à lista e recomeça-se o processo (Ghiglione e Matalon, 2001).

Num universo de 724⁸ organizações sem fins lucrativos existentes em Cabo Verde, escolheram-se, como objeto de estudo as ONG MORABI e FAMI-PICOS devido ao destaque e às suas ações na sociedade, no que se refere à promoção do emprego, com recurso ao microcrédito, e à sua intervenção na área de ação social.

Ainda para complementar as informações, foram feitas análises documentais nomeadamente dos regulamentos, projetos de microcrédito, planos e relatórios de atividades entre outros relacionados à problemática que se propõe analisar.

⁸ Plataforma das ONG (2015).

2.2 Caracterização da Amostra

Para fazer a análise do banco de dados, procedeu-se à categorização de dados em escala de forma a obter quadros menos exaustivos. Para a análise da variável idade, elaborou-se uma escala com intervalo de 9 anos, começando com menos de 20 anos, seguidamente 20 a 29 anos, assim sucessivamente até 65 anos e mais.

Na análise da variável dimensão do agregado familiar, foi feita a escala de 1 (um), quando o beneficiário vive sozinho e a no intervalo de 2 (dois) começando por 2 a 4 membros e assim sucessivamente, terminando com intervalo de 11 (onze) ou mais.

No que concerne ao número de créditos solicitados, primeiramente criou-se uma categoria de indivíduos que solicitaram o crédito uma vez, em seguida criou-se escalas com intervalo de 5, terminando com escala de 12 ou mais créditos concedidos.

Na variável finalidade de crédito foram criados dois agrupamentos: “início de atividade” em que se introduziu os diferentes ramos de atividade (agropecuária, restauração, comércio, entre outros) e “créditos para reforço de atividade” introduzindo os diferentes ramos de atividade à semelhança do descrito acima.

Por forma a cumprir o critério da diversidade da amostra, foram selecionados beneficiários de duas ONG. Também procurou-se diversificar a amostra segundo o meio de residência, sexo, estado civil, nível de escolaridade, dimensão do agregado familiar e ramo de atividade. Foram escolhidos 9 (nove) beneficiários, sendo 5 (cinco) clientes da MORABI e 4 (quatro) de FAMI-PICOS, 5 (cinco) beneficiários do meio rural e 4 (quatro) do meio urbano, 5 (cinco) mulheres e 4 (quatro) homens de diferentes ramos de negócio (comércio informal, agropecuária, etc.), conforme a tabela nº 1. Foram selecionados beneficiários que já possuíram várias experiências na aquisição e implementação de créditos de forma a descubar sobre os desafios enfrentados ao longo dos anos, as barreiras enfrentadas e os resultados alcançados. Incidiu-se ainda sobre um beneficiário com pouco ou muita experiência, e os valores máximo e mínimo na área do microcrédito, de forma a avaliar as dificuldades, os desafios e os resultados alcançados.

Tabela 1 – Perfil dos entrevistados da FAMI-PICOS e da MORABI

Nome fictício	Inst.	Sexo	Resid.	Dimensão do Agreg. Fam.	Estado civil	Escol.	Idade	Nº Crédito
Sofia	MORABI	F	Urbano	3	Sol.	Licenciatura	26	1
Segunda	FAMI-PICOS	F	Rural	6	Cas.	Sem instrução	63	5
Cristiano	MORABI	M	Urbano	3	Sol.	11º ano	27	2
Pedro	MORABI	M	Urbano	4	Cas.	4º ano	43	5
Ângela	FAMI-PICOS	F	Rural	5	Sol.	8º ano	54	7
Paula	MORABI	F	Urbano	2	Cas.	Sem instrução	65	4
João	FAMI-PICOS	M	Rural	5	Sol.	12º ano	38	2
Carla	MORABI	F	Urbano	11	Cas.	Curso profissional	32	3
Manuel	FAMI-PICOS	M	Rural	4	Sol.	6ª classe	36	3

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados provenientes das entrevistas dirigidas aos beneficiários da FAMI-PICOS e da MORABI.

Após a identificação dos beneficiários a serem entrevistados, os gestores das duas ONG efetuaram a nossa intermediação com os possíveis interlocutores e, posteriormente, a calendarização dos encontros para a realização das entrevistas.

Para a realização da entrevista com cada sujeito beneficiário, utilizou-se um único roteiro, aplicado de modo flexível, respeitando as suas particularidades e trajetória de vida. Fez-se o recurso ao registro em bloco de notas e ao gravador, mediante o consentimento dos(as) entrevistados.

No que tange à entrevista dirigida às organizações que concedem crédito, escolheram-se dois agentes de crédito um da MORABI e outro da FAMI-PICOS, (funcionários das organizações de finanças que acompanham o cliente desde do início da solicitação do crédito ate a fase de implementação e amortização do crédito), que estão em contato permanente com os clientes, conhecem os desafios e as dificuldades enfrentadas na conceção e execução dos projetos pelos clientes conforme a tabela nº 2.

Tabela 2 – Perfil dos colaboradores da FAMI-PICOS e da MORABI

<i>Nº</i>	<i>Nome</i>	<i>Sexo</i>	<i>Residência</i>	<i>Cargo que desempenha</i>
<i>1</i>	<i>Paulo</i>	<i>Masculino</i>	<i>Praia</i>	<i>Gestor de crédito</i>
<i>2</i>	<i>Soraia</i>	<i>Feminino</i>	<i>Praia</i>	<i>Agente de crédito</i>

Fonte: Idem

2.3 Enfoque Analítico

Em diálogo com as perspectivas teóricas que propostas para a realização da pesquisa na MORABI e FAMI-PICOS, procurou-se definir instrumentos analíticos que permitem avaliar a contribuição do microcrédito para a autonomia financeira dos homens e das mulheres em Cabo Verde. Para tanto, propõe-se que os dados empíricos gerados sejam analisados com recurso à técnica de análise de conteúdo, entendida aqui como um conjunto de instrumentos metodológicos que se presta a analisar diferentes fontes de dados, sejam elas entrevistas, relatos, relatórios oficiais, fotografias, vídeos, cartas, revistas, jornais etc.).

Trata-se, conforme Bauer e Gaskell (2008:191), de “uma técnica para produzir inferências de um texto focal para seu contexto social de maneira objetivada”. Objetividade não se refere aqui, a “uma leitura válida singular dos textos”, mas pensada em termos de sua fundamentação nos dados empíricos e da sua articulação com a teoria proposta, tendo presente os propósitos da pesquisa.

Inspirada na proposta metodológica de Bardin (2011) apud Silva (2018), organizou-se a análise de conteúdo nas seguintes fases: i) a pré-análise, que consiste na exploração do material coletado e tratamento dos resultados (para este último, construíram-se os referenciais de codificação, a partir da leitura dos dados empíricos e do quadro de referência); ii) a exploração do material em que se procurou recortar os textos produzidos por meio de entrevistas e de outros materiais coletados em unidades de registos, para a partir dali, iniciar o processo de categorização, possibilitando as inferências, processo por meio do qual a fala do (a) entrevistado (a) não só adquire sentido, como a partir deste (sentido) pode chegar a outros significados e iii) o tratamento dos resultados, inferência e interpretação que consiste em captar os conteúdos manifestos e latentes contidos em todo o material coletado, tendo em vista a teoria proposta.

Para a análise das informações constantes do banco de dados das duas ONGs recorreu-se a análises estatísticas com recurso ao EXCEL, através de conceção de tabelas, de forma a avaliar a correlação entre as variáveis sexo, idade, agregado familiar, rendimento familiar, habilitações literárias e formação profissional.

2.4 Entrada em campo

A entrada em campo ocorreu, primeiramente, através de informações de pessoas amigas que conheceram histórias dos beneficiários que tiveram sucesso e insucesso com a conceção do microcrédito nas diversas organizações.

Também foram estabelecidos contatos com a MORABI e a FAMI-PICOS através do telefone e do correio eletrónico, e posteriormente contato direto, realçando o interesse na realização do trabalho e solicitando a sua colaboração para a efetivação do trabalho. Em seguida, foi permitida um agendamento com os representantes dos serviços acima referidos, tendo como propósito solicitar ao gestor do microcrédito a intermediação com os beneficiários.

Os entrevistados, após o contacto escolheram o espaço para a realização da entrevista, nas suas residências, de forma a sentirem-se mais à-vontade para partilhar as suas experiências no campo do microcrédito. As entrevistas com o gestor e o agente de crédito foram realizadas na instituição, após o período laboral, num ambiente neutro, na ausência de outros colaboradores.

Observou-se o comportamento e registaram-se os relatos de pessoas que se beneficiaram do microcrédito, nas suas residências, no período da tarde.

CAPÍTULO II – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Conhecendo a História do Setor de Microfinanças

Existem cinco modelos de organização que desenvolvem programas de microcrédito. o primeiro é integrado por organizações não-governamentais, proibidas de arrecadar poupança pública, e o segundo, por instituições de microcrédito que podem arrecadar poupança, mas não têm incentivo para tanto, uma vez que as doações e fundos do governo completam o passivo do banco. O terceiro abrange as instituições que captam poupança, mas ao invés de realizarem empréstimos com esse valor realizam depósitos em outras organizações financeiras. O quarto é caracterizado por organizações que realizam poupança e procuram adotar um sistema eficiente de gestão devido ao subsídio, e o quinto por organizações autogeridas e sustentadas com fundos provenientes da arrecadação de poupança e outras ferramentas financeiras (Robinson, 2001).

A primeira instituição de microcrédito foi o *Grameen Banck* de Bangladesh, impulsionado pelo Yunus⁹. Essa organização baseia-se na premissa de que os pobres têm habilidades profissionais não utilizadas e que a pobreza não é criada pelos pobres, mas sim pelas instituições e políticas que o definem. Entretanto, para eliminar a pobreza, deve-se criar ou implementar as mudanças apropriadas nas instituições e nas políticas. O Grameen Bank criou uma metodologia e uma instituição para atender às necessidades financeiras dos pobres e criou condições razoáveis de acesso ao crédito, capacitando os pobres a terem habilidades profissionais para obter um maior rendimento a cada ciclo de empréstimos (Yunus, 2002).

Com isso desenvolveram-se um conjunto de características que o microcrédito deve possuir para ajudar essa camada populacional, nomeadamente (Yunus, 2003):

a). Promover o crédito como um dos direitos humanos;

⁹ Ele não tinha absolutamente a intenção de se converter em credor, queria apenas resolver um problema imediato. O trabalho dele e dos seus colegas da *Grammen bank* tem, como único objetivo, pôr fim à pobreza, um flagelo que humilha e denigre tudo que um ser humano representa. Está presente em mais de trinta e cinco mil povoados, com uma clientela que chega a 2,1 milhões de pessoas. Até o ano 1995, o *Grameen Banck* emprestou cerca de U\$\$1,6 bilhões e obteve uma inadimplência inferior a 5% (Yunus 2002).

- b). Auxiliar as famílias pobres na superação da pobreza. É dirigido aos mais pobres, especialmente as mulheres pobres;
- c) Não ser baseado em qualquer garantia real, nem em contratos que tenham valor jurídico. Deve basear-se exclusivamente na confiança e não no direito ou em algum outro sistema coercitivo.
- d). Ter como finalidade criar autoemprego, gerando atividades que criem rendimentos para os pobres, ou ainda para a construção de sua habitação, ao contrário dos empréstimos destinados ao consumo;
- e). Ser orientado para enfrentar os bancos tradicionais que rejeitam os pobres – para eles considerados “*indignos de crédito*”;
- f). Oferecer os seus serviços à porta da casa dos pobres, adotando o princípio de que as pessoas não devem ir ao banco, mas o banco às pessoas;
- g). Para obter um empréstimo, exigir apenas que um tomador se reúna a um grupo de tomadores que ficam moralmente responsáveis por seu pagamento;
- h). Permitir que os empréstimos podem sejam obtidos numa sequência sem fim. Novos empréstimos tornam-se disponíveis se os anteriores tiverem sido pagos.
- i). Todos os empréstimos devem ser pagos em pequenas prestações, semanais ou bi-semanais;
- j) Mais de um empréstimo pode ser concedido, simultaneamente, ao mesmo tomador;
- k). Os empréstimos são sempre vinculados a planos de poupança para os tomadores, obrigatórios e voluntários;
- l). Geralmente esses empréstimos são concedidos por instituições sem fins lucrativos ou por instituições cuja propriedade é controlada, na sua maioria, pelos próprios tomadores. Procura operar a uma taxa de juros o mais próximo possível dos juros do mercado local, cobrando a taxa básica, não a taxa cobrada pelos emprestadores tradicionais. As operações do “Grameencredit” devem ser auto-sustentáveis.

m) A prioridade do "Grameencredit" é construir o "*capital social*". Isso é obtido pela criação de grupos e centros, destinados a desenvolver lideranças.

É importante mencionar que o fenômeno de microcrédito esteve em voga nos anos 1990 e que foi objeto de estudos e discussões em diversos fóruns ao redor do mundo. Trata-se da conversão do modelo ONG pura para outro no qual a ONG se transforma em um dos controladores de uma IMF com fins comerciais, regulada e supervisionada, cedendo a ela a sua carteira de clientes (idem).

Entretanto, esse modelo de transformação tem uma expansão muito lenta quando se compara à velocidade de expansão das operações microfinanceiras, e os efeitos parecem não ser os esperados. A prova disso é que apenas cerca de 25 ONG, entre os milhares espalhados pelo mundo, se converteram em entidades com fins lucrativos. As IMF sujeitas à regulação, embora em pequena quantidade, são responsáveis por mais da metade dos empréstimos do setor, ao passo que as ONG respondem por 47% das operações. Esta situação mostra que essa segmentação traz referência ao fenômeno denominado *loan-size gap*, por meio do qual algumas ONG apresentam tendência a manter pequenos negócios e a continuar não-reguladas, ao passo que outras trabalham com operações de maior valor e, por isso, geralmente se interessam em se transformar em IMF sob supervisão de órgão regulador (Christen, 1997 apud Soares e Melo, 2008).

A estrutura de controle de todas as ONG convertidas hoje em funcionamento é dominada, por várias combinações de doadores, ONG internacionais ou ONG fundadoras e, por isso, questiona-se também se os benefícios dessa transformação realmente existem em termos de melhoria no controle, know-how, consistência do público-alvo e foco na performance.

Diversas têm sido as tentativas de padronizar o uso dos conceitos de microcrédito e microfinanças. Textos de pesquisadores estrangeiros, principalmente os em língua inglesa, tratam (*microcredit e microfinance*) quase como sinónimos, tendo, contudo, algumas diferenças; outros pesquisadores brasileiros mais recentes sugerem que microfinanças abrangem a provisão de serviços financeiros voltados para os pobres, lidando com depósitos e empréstimos de pequenos montantes, independentemente da possível destinação do crédito tomado (Coelho, 2006 apud Soares e Melo, 2008).

No entanto existe uma separação entre o crédito oferecido sem destinação específica – envolvendo o crédito para o consumo – e aquele que se destina a pequenos negócios, formais ou informais, com maior potencial gerador de trabalho e rendimento (Christen, 2003 apud Soares e Melo, 2008:23).

O termo microfinanças refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixo rendimento económico, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Contudo, essas entidades ou IMF são entendidas como aquelas pertencentes ao mercado micro financeiro, especializadas em prestar esses serviços, constituídas na forma de ONG, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), Cooperativas de Crédito, Sociedades de Crédito ao Micro Empreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCM), fundos públicos, além de bancos comerciais públicos e privados – principalmente por meio de correspondentes no País e de carteiras especializadas (Soares e Melo, 2008).

Há consenso hoje, entre representantes de governo de vários países da África, Ásia e América Latina – além de importantes agentes disseminadores do conhecimento sobre microcrédito, como fundos internacionais, entidades multilaterais, estudiosos e pesquisadores, no sentido de que o melhor modelo de política para as microfinanças pressupõe, de acordo com Soares e Melo, 2008:25:

1. O reconhecimento de que os serviços microfinanceiros sustentáveis são um importante veículo de combate à pobreza;
2. Existência de políticas macroeconómicas sólidas que evitem altos índices de inflação;
3. Prática de taxas de juros livres para as microfinanças, com o uso da competição em vez de taxas máximas de juro, o que estimula a eficiência como forma de baixar esses juros; eliminação de subsídios, principalmente os governamentais;
4. Modificação das políticas do setor financeiro e do marco legal para promover a entrada e a expansão dos serviços microfinanceiros por intermédio de uma grande quantidade de entidades diferentes – inclusive ONG - que possam ofertar múltiplos produtos financeiros;
5. Estímulo à adoção de indicadores de performance e padrões contábeis que promovam a transparência das diversas instituições que atuam no setor;
6. Uso de incentivos fiscais, principalmente quando aplicados de forma temporária, até o amadurecimento de cada projeto.

O Grupo Consultivo para a Assistência aos Pobres (GCAP), um consórcio de 28 agências de desenvolvimento públicas e privadas – entre elas o Banco Mundial, a

Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) e a ONU – que trabalham em conjunto com o objetivo de expandir o acesso dos pobres a serviços financeiros, reuniu vários princípios-chave, dos quais alguns foram elencados e definidos pelos seus membros doadores e subsequentemente endossados pelos líderes do Grupo dos Oito, em 10 de junho de 2004 (Soares e Melo, 2008:32-35):

- a. **Os pobres não necessitam apenas de empréstimos, mas de uma variedade de serviços financeiros**, ou seja, necessitam de serviços financeiros que sejam convenientes, flexíveis e acessíveis. De acordo com as circunstâncias, eles não só desejam empréstimos, mas também poupança seguro e acesso a transferências de valores.
- b. **As microfinanças são instrumentos poderosos na luta contra a pobreza**, uma vez que os pobres têm acesso aos serviços financeiros, os seus rendimentos e ativos aumentam, assim como a sua proteção contra choques externos. Contudo, as famílias pobres utilizam o setor de microfinanças para terem, além da subsistência diária, provisões para o futuro, pois investem melhor em nutrição, em habitação, saúde e educação.
- c. **As microfinanças significam as construções de sistemas financeiros que sirvam aos pobres**. Na maioria dos países em desenvolvimento, grande parcela da população é pobre. Entretanto, essa maioria é a menos provável de se beneficiar de serviços bancários. As microfinanças são frequentemente vistas como um setor marginal – uma atividade de desenvolvimento que diz respeito a doadores, governos ou investidores com consciência social e não como parte integrante do sistema capitalista do país.
- d. **As microfinanças tratam da construção de instituições financeiras de atuação local em caráter permanente**. O financiamento dos pobres requer instituições tidas como sólidas que fornecem serviços financeiros numa base permanente. Essas instituições precisam mobilizar poupança doméstica local, reciclando-a em empréstimos e no fornecimento de outros serviços. À medida que as instituições e os mercados de capitais amadurecerem, diminui a sua dependência de doadores e governos, incluídos os bancos governamentais de desenvolvimento.
- e. **O microcrédito não é a resposta para tudo nem o melhor instrumento para todos, em todas as circunstâncias**. Pessoas com fome e destituídas de

quaisquer rendimentos ou de outros meios de reembolso necessitam de outras formas de assistência antes de fazer bom uso de empréstimos. Em muitos casos, outros instrumentos podem ser mais eficazes no alívio da pobreza – por exemplo, pequenos subsídios, programas de treinamento e emprego ou melhoria de infraestrutura. Quando possível, esses serviços devem ser acompanhados de iniciativas que fomentem a poupança.

- f. O estabelecimento de tetos às taxas de juros afeta negativamente os pobres e torna o acesso ao crédito mais difícil.** É muito mais dispendioso fazer vários empréstimos pequenos do que apenas alguns empréstimos grandes. Os pobres poderão cobrir os custos, se que os fornecedores de microfinanças cobrarem taxas de juro bem acima daquelas normalmente praticadas pelos bancos. Os governos fixam taxas de juro normalmente, em níveis tão baixos que não permitem ao microcrédito cobrir os custos. Desse modo, tais regulações deveriam ser evitadas. De outro modo, um fornecedor de microfinanças não deveria estabelecer as suas taxas de juros em níveis que fazem os seus clientes pagarem pela sua ineficiência.

- g. As microfinanças funcionam melhor quando têm o seu desempenho medido e publicado.** É imperativo criar um sistema padronizado e exato de informações para medir o desempenho, não só em termos de informação financeira (por exemplo, taxas de juro, reembolso de empréstimos e recuperação de custos), como também de informação social (número de clientes atendidos e seus correspondentes níveis de rendimento/pobreza). Doadores, investidores, supervisores bancários e clientes necessitam dessa informação para avaliar seus custos, risco e retorno.

2.2 Microfinanças - Análise do contexto de Cabo Verde

Atualmente, o papel do microcrédito (MC), como complemento do sistema tradicional, está amplamente reconhecido. Além de apoiar modelos alternativos de geração de rendimento e emprego afirmando-se como importante estratégia para a luta contra a pobreza e a exclusão social, o microcrédito constitui uma oportunidade de negócio lucrativa (Soares, 2003).

A prática de microcrédito em Cabo Verde é um fenómeno relativamente recente que vem ganhando contornos institucionais, relevo quantitativo e acentuado papel social e económico no contexto da luta contra a pobreza.

Existe um número razoável de intervenientes a financiar microcréditos nos diferentes tipos de atividades, desde organismos do Estado, Organizações Internacionais e ONG locais (Serra e Almeida, 2000).

A primeira experiência com o microcrédito teve início em meados dos anos 1990, tendo as ONG como principais atores ao lado de instituições públicas. No entanto, eram um pouco desordenadas e enquadravam-se dentro de diversos programas de promoção da mulher no desenvolvimento rural, entre outros, encarando o instrumento crédito como parte integrante da promoção do seu público-alvo. Os fundos dessas iniciativas provinham, essencialmente, da cooperação internacional, a fundo perdido e muitas vezes os procedimentos eram impostos pelos financiadores. Os operadores de créditos sendo alguns do setor público não tinham uma visão clara de um programa de crédito, pelo que muitos créditos eram atribuídos a fundo perdido ou a taxas muito baixas o que comprometeu o desenvolvimento do programa ou o alcance a um público significativo (idem).

Cabo Verde de forma a terem uma maior organização e um espaço de concentração entre os intervenientes, em 1999, surgiu o Comité de Pilotagem das Microfinanças, tendo como membros os principais operadores do setor: MORABI, Cáritas, OMCV, ASDIS, FAMI-PICOS e ADIRV, que representa um dos expoentes dessa dinâmica registada (Soares, 2003).

Em Cabo Verde, existe em média 12 instituições de microfinanças que criaram a Federação das Instituições de Microfinanças, FAM-F composta por 4 ONGs, 1 Associação Comunitária de Desenvolvimento (1), 3 Associações Mútuas, 3 Federações e 1 Cooperativa, conforme a tabela nº3 (Santos, 2016).

IMFs	Início das Atividades	Cobertura	Estatuto legal	Taxa de juro	Produtos
AMUSA	2008	Santo Antão	Associação mutualista	3%	Micro Crédito (investimento, consumo, educação)
ADIRF	2004	São Domingos	Associação comunitária	3%	Serviços de desenvolvimento comunitário e micro crédito
ASDIS	1999	Santiago e São Nicolau	Federação das associações comunitária	0.9-3%	Micro Crédito (investimento, habitação, quota fúnebre); Poupança (voluntária, obrigatória, a ordem)
CAIXA ECONOMICA	1997	Santiago- Praia	Departamento de banco comercial	2.5-3%	Micro Crédito (investimento), Poupança (obrigatória)
Caritas de CV	1992	Santo Antão Santiago	ONG		Serviço social micro crédito
CITI HABITAT	1998	Praia e Santiago	ONG	2.5%	Micro Crédito (investimento)
Caixa de Poupança Maense	2001	Maio	Associação mutualista	1-3%	Micro Crédito (Investimento)
FAMI- PICOS	2000	Santiago	Associação mutualista	3%	Micro Crédito (investimento, consumo, habitação, fúnebre, casamento, educação, saúde), Poupança (voluntária, obrigatória, a prazo)
MORABI	1998	Todas as ilhas	ONG	1.25 – 2%	Micro Crédito (tesouraria, investimento), Poupança (a prazo, a ordem, totocaixa), Micro Seguros
OMCV	2000	Todas as ilhas	ONG	1-2%	Microcrédito (investimento), Poupança (obrigatória)
UNSOCOR	2010	Fogo	Cooperativa	2.50%	Micro Crédito (investimento), Poupança (obrigatória)
Sol de Fogo	1997	Fogo	Associação mutualista	1-2%	Micro Crédito (investimento), Poupança (voluntaria)
SOLMI	2001	Praia e Santa Cruz	ONG	1.25- 1.70%	Micro Crédito (investimento, consumo, tesouraria)

Fonte: Adaptado, Santos (2016)

Este serviço tem vindo a ser uma modalidade muito procurada ao longo dos anos e isso deve-se às diversas razões, como o apoio na geração de rendimentos para as pessoas menos favorecidas, a promoção da sustentabilidade financeira que se pretende com a autossuficiência financeira, o potencial de imitar os sistemas tradicionais (como poupança giratória e associações de crédito) que disponibilizam os mesmos serviços de modos semelhantes, mas com maior flexibilidade para pequenos empreendedores e outros clientes com rendimentos baixos, a disponibilidade de bons produtos financeiros,

como resultado de experiências e inovações e, por fim, o número crescente de histórias de sucesso Soares, 2003).

O microcrédito tem desempenhado um papel importante na luta contra a pobreza, inserindo milhares de cabo-verdianos na vida económica ativa e na criação de empregos. Contudo, enfrentam dificuldades de ordem financeira, organizacional e de gestão, mas tem um relevante potencial de crescimento. Todavia, com uma taxa de penetração de 4%, o setor de microfinanças em Cabo Verde encontra-se ainda num estágio embrionário de desenvolvimento.

Entre 2017 e 2018, as instituições de microfinanças tinham cerca de 409 beneficiários da FAMI-PICOS, na ilha de Santiago, cerca de 1273, da MORABI, abrangendo todo o país. Os principais beneficiários do microcrédito são as mulheres chefes de família, de baixa renda, com baixo grau de escolaridade e de formação profissional e os jovens à procura do primeiro emprego (Santos, 2016).

No entanto, todas as operações do serviço de Microfinanças devem reger-se em três princípios chave: 1. **sustentabilidade ou rentabilidade** - impulsiona a indústria de microfinanças onde os pobres economicamente ativos estão dispostos a pagar pelo acesso a serviços financeiros, devendo estar direcionado para operadores que lutam para fornecer serviços financeiros de forma financeiramente sustentável, independente de subsídios e posteriormente financiar as suas operações através de fontes comerciais que incluam capital privado e depósitos dos clientes. 2. **Abrangência** - alcançar um grande número de clientes. As microfinanças são um negócio de alto volume/baixas margens. As instituições de microfinanças devem desenvolver serviços e sistemas operacionais que permitam maximizar a sua abrangência e atingir economias de escala para se tornarem sustentáveis, já que os fundos de doadores e de governos são temporários. Deste modo, as instituições irão mais cedo ou mais tarde ter de combinar esses fundos com outras fontes comerciais para atingirem a sustentabilidade. 3. **Desenvolvimento progressivo** - a sustentabilidade no fornecimento de serviços financeiros aos pobres economicamente ativos leva tempo. De realçar que o impulso decisivo para o funcionamento do figurino atual do MC em Cabo Verde, deve-se ao grande apoio dado pela atuação da ONG americana ACDI-VOCA e da ONG ADF (Fundação para o

Desenvolvimento em África) e ao Programa Nacional de Luta Contra a pobreza, financiado por diferentes organismos como o Banco Mundial, BAD, entre outros (Soares, 2003).

Existe pouca evolução dos bancos comerciais em Cabo Verde destacando-se o crédito à pesca artesanal no ramo de micro finanças, o que poderá prender-se com os fracos resultados obtidos a nível do reembolso e alguns problemas encontrados na gestão dessas linhas de crédito (Plataforma das ONGS, 2015).

Porém, a experiência da CECV tinha gerido várias linhas de crédito, com o IEFP, destinado aos microempresários – Protocolo de 7 de julho 1999; Linha de crédito da Câmara Municipal de São Domingos que visa o financiamento de atividades geradoras de rendimento neste concelho - Protocolo de julho 1998; Linha de Crédito da pesca artesanal para o financiamento da aquisição de pequenas embarcações de 6 metros - Protocolo com o Ministério do Mar, de 1999; Linha de crédito no âmbito do Programa Especial de Segurança Alimentar (PSSA) - Protocolo de abril de 2003. Por outro lado, a Caixa tinha uma intervenção direta na gestão do Programa de crédito de ACIDI/VOCA que foi transferido para a CECV em maio de 2001 (idem).

O que leva muitas pessoas das camadas sociais desfavorecidas a não dirigirem para os bancos comerciais para a solicitação do microcrédito e optarem por operadores especializados em MC é a existência de um sistema de garantia, agilidade no atendimento, pouca burocracia e rapidez nas decisões, para além de outras formas usadas para contornar o problema de fiadores. A garantia solidária utilizada são elementos que adequam o financiamento a essa camada e às microempresas em geral (Soares, 2003). Apesar da celeridade no processo de conceção do crédito, pode-se verificar, com base nos dados das entrevistas efetuadas aos colaboradores, que, para as duas organizações, MORABI e FAMI-PICOS se os clientes não possuem garantias de pagamento, como avalistas ou bens para penhorar, a favor da organização, para além da obrigatoriedade de ser sócio e de possuir uma certa poupança cativada, na FAMI-PICOS.

A FAMI-PICOS - Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar, numa vertente mais diferenciada, surgiu em 13 de outubro de 1997, a partir da junção de três instituições de mutualidade existentes anteriormente, com o intuito de agregar recursos e dar resposta às necessidades dos seus clientes.

É uma organização de mutualidade de poupança e crédito cuja atividade principal é a prestação de serviços de microcrédito. Investe em diversas áreas, nomeadamente a agricultura, o ambiente, o comércio e desenvolvimento, a criação de gado, a cultura, o desenvolvimento local e rural, a educação, microcrédito, o emprego, a família, a juventude, as microempresas e mulheres e género (MORABI E FAMIPICOS, 2019).

A FAMI-PICOS tem como missão a autopromoção familiar através do apoio ao desenvolvimento socioeconómico e cultural das famílias e por meio da prática de entreajuda e solidariedade social mediante a prestação de serviços microfinanceiros. Os seus objetivos são o impulso a educação para o desenvolvimento através de ações formativas e socioculturais, de modo a contribuir para o incremento do espírito de solidariedade, a ajuda mútua, cooperação e o acesso ao crédito às pessoas que não têm acesso ao sistema formal de financiamento (idem).

Pode-se ver, através dos dados das entrevistas, que essa organização não efetua ações de formação tendo em conta que os beneficiários solicitam o crédito de forma individual e quando não possuem nenhum conhecimento relativamente à gestão do valor do crédito, são lhes fornecidas algumas informações como forma de contornar este problema. Pode-se constatar ainda que, mesmo as pessoas que são excluídas do sistema formal de financiamento de crédito são também excluídas deste sector, se não possuírem requisitos exigidos pela organização.

As suas áreas de atuação estão divididas em três grandes grupos, com maior predominância em Santiago Centro - Assomada, São Lourenço dos Órgãos e São Salvador do Mundo onde está a sediada a organização -, Santiago Norte - Santa Cruz, São Miguel e Tarrafal - e Santiago Sul - Praia, Ribeira Grande de Santiago e São Domingos.

A MORABI foi criada em 1990 e registada como pessoa jurídica em 28 de março de 1992, na forma de ONG. A atividade da MORABI, a nível de crédito, na altura marcada por uma forte escassez de recursos, iniciou-se com a concessão de malas isotérmicas às peixeiras, em troca de uma quantia representativa por parte dos beneficiários.

O programa de microcrédito teve início em 1994, ainda que a instituição não dispusesse de qualquer estrutura. Já em 1997, através de um estudo realizado sobre o impacto do seu programa, a instituição começou a ter mais visibilidade e conseguiu um financiamento da Fundação para o Desenvolvimento em África (ADF) que lhe permitiu elaborar instrumentos essenciais para o aviamento do projeto, tais como a elaboração do manual de procedimentos e regulamento de crédito, a constituição de um comité de crédito e a formação do *staff* do departamento de crédito.

De 2010 a 2012, o programa de microcrédito deu um outro salto qualitativo com o lançamento de novos produtos transformando-se assim no programa de microfinanças em vez de microcrédito. Estabelece então como missão oferecer, de forma sustentada e a nível nacional, serviços financeiros à população de baixo rendimento, com especial destaque para as mulheres chefes de família.

Os seus objetivos primordiais baseiam-se na promoção e no apoio à elevação do nível de escolaridade, de informação e de qualificação da mulher, fornecendo-lhe, desta forma, bases que propiciem a sua inserção no mercado de trabalho. Também tem como finalidade promover e apoiar atividades geradoras de emprego e rendimento, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos cabo-verdianos.

Entretanto os dados atuais das entrevistas com os colaboradores, demonstram que a decisão sobre a concessão ou não do crédito não é influenciada pelo sexo dos clientes, dando primazia às mulheres por serem chefes de família, conforme descritos acima, todos podem ser beneficiários, desde que tenham garantias de pagamento. AS pessoas que solicitam microcrédito à MORABI encontram-se geralmente em situação de desemprego ou possuem um negócio de fraca rentabilidade e a concessão do crédito poderá melhorar a sua condição socioeconómica. Em termos de formação académica dos beneficiários, a organização abrange desde clientes analfabetos ou habilitados com

o ensino secundário, aos habilitados com licenciaturas, e o valor concedido depende da sua capacidade de gerir o negócio e da garantia de retorno do investimento.

2.3 Diferença entre microcrédito e microfinanças

A palavra crédito é originária do latim *creditu* e significa, em sentido *latu*, a segurança de que alguma coisa é verdadeira, boa fama (Ferreira, 1995). Em sentido económico restrito, crédito consiste na entrega de valor (mercadoria, serviço ou importância em dinheiro) para pagamento futuro, mediante promessa estabelecida (Silva, 1998), estabelecendo com isso uma relação entre quem financia o crédito e quem recebe e define-se um instrumento de política a ser utilizado pela organização.

Existe uma diferença entre crédito e microcrédito, bem como entre microfinanças e microcrédito. A grande diferença entre microcrédito e crédito é que, através do crédito, obtém-se o lucro através de grandes montantes, com garantias reais, juros altos que compensam os custos com verificação e monitoramento do projeto e geralmente excluem os micro pequenos empreendedores. Já o microcrédito possui características voltadas exclusivamente para a população de baixo rendimento económico, com as seguintes características (Parente, 2002):

1. Trabalhar diretamente na comunidade através de visitas e encontros que esclarecem a comunidade sobre os pré-requisitos necessários para um provável cliente potencial;
2. Fornecimento rápido do empréstimo, visto que as pessoas não querem esperar meses para ter em mãos o empréstimo;
3. Não há necessidades de grandes garantias. O microcrédito utiliza um instrumento conhecido como aval solidário, onde a responsabilidade de devolução do empréstimo é de todos os sócios do negócio, fazendo com que eles próprios monitorem cada indivíduo e pressionem pelo pagamento, caso haja inadimplência;
4. Trabalhar com atividades económicas já existentes ou que estejam iniciados, e no mercado local;

5. Começar com pequenos investimentos de modo que prove a capacidade do pequeno empresário de reembolsar e verificar o nível de crescimento devido ao empréstimo;
6. Fornecer empréstimos crescentes, na medida em que os investimentos são bem-sucedidos.

De salientar que o microcrédito é parte das microfinanças, ou seja, abrangem instituições que oferecem serviços financeiros aos carentes. As principais instituições de microfinanças são os bancos comerciais, os intermediários não financeiros, as ONG e as uniões de crédito. O grande problema é a autossustentabilidade, pois estima-se que apenas 1% das instituições são autossustentáveis e as demais são dependentes de doações. Ademais, o microcrédito não deve ser entendido apenas como uma medida de política económica, mas também como política social, pois deve oferecer acessibilidade para agentes económicos que antes estavam excluídos do mercado financeiro (Silva, 1998).

O microcrédito é uma alternativa para aqueles microempreendedores que têm acesso restrito a outras fontes de crédito, geralmente por não possuírem atividade económica formalmente registada, nem garantias reais de serem oferecidas em empréstimos, e por manterem negócios com características aquém daqueles exigidos pelos programas oficiais de financiamento (Alves e Soares, 2004, apud Monzoni, 2008).

Três dos maiores objetivos do programa de microcrédito, conforme a figura abaixo apresentada, , são alcançar maior número de indivíduos pobres possíveis, garantir a sustentabilidade financeira e gerar um impacto positivo sobre o bem-estar dos clientes, com aumento da qualidade de vida, através de aumento de rendimento, da alfabetização, etc. (Meyer, 2002).

O círculo no interior do triângulo representa as inovações das IMF e as tecnologias políticas e administrativas que indicam o quanto esses objetivos serão atingidos. O círculo maior representa o ambiente no qual os programas de microcrédito operam, que também afeta seu desempenho. Esse ambiente inclui o capital humano e social do pobre, as políticas económicas do país e a qualidade da infraestrutura financeira que dá suporte às transações financeiras (Meyer, 2002).



Figura 1- Triângulo do microcrédito na perspectiva de Meyer

Fonte: Adaptado, Meyer (2002).

O maior objetivo de uma IMF deve ser o alcance e o impacto sobre a população de baixo rendimento, auxiliando na redução da pobreza. Contudo, a sustentabilidade financeira é necessária para que os programas possam ofertar o crédito a longo prazo.

O desempenho do IMF afeta alguns atores sociais, nomeadamente a sociedade, os clientes, os financiadores, o trabalhador e os investidores, e cada um deles tem suas próprias metas (Gonzalez, 1995).

A sustentabilidade é necessária e essencial para a concretização dos investimentos dos seus clientes. Os clientes tomam vários empréstimos para aumentar o seu capital de giro e os bens de capital dos seus micronegócios. Portanto, se a IMF realizar o primeiro empréstimo para o seu cliente e, por várias razões, estiver com problemas financeiros e não for capaz de o renovar, o cliente será extremamente prejudicado, porque corre o risco de não lhe ser concedido outro crédito (Meyer, 2002).

A terceira ponta do triângulo, relativa ao impacto das microfinanças, alude que o microcrédito não se resume apenas no acesso ao crédito, mas na geração de rendimento para a população que vive em condições sub-humanas, abaixo da linha de pobreza, possibilitando melhores condições de vida. Em Bangladesh, estima-se que 42% dos

clientes do *Grameen Bank* conseguiram cruzar a linha de pobreza em 2001 (Yunus, 2002).

2.4 Conceito de autonomia dos beneficiários

O crescimento económico não pode ser considerado um fim em si mesmo. Tem que estar relacionado com a melhoria das condições de vida dos indivíduos e com o fortalecimento da liberdade. É neste *ínterim* que o autor indica serviços de educação e saúde e direitos civis como bons exemplos de fatores ou agentes provenientes de liberdades (Sen, 2000)

Para Sen (2000), a liberdade é considerada como o principal meio para o desenvolvimento. Diferencia a liberdade em constitutiva e instrumental. A primeira refere-se às liberdades substantivas que são as capacidades elementares como ter condições de evitar privações, ter participação política e liberdade de expressão. A segunda diz respeito à liberdade que as pessoas têm de viver de acordo com os seus desejos.

Os diferentes tipos de liberdade apresentam inter-relações entre si, de modo que um pode contribuir para promover o outro, é o que ele chama de duas funções de liberdade. A liberdade oriunda desta disposição é influenciada pelos próprios atos livres dos agentes numa via de mão dupla, mediante a capacidade de participar da escolha social e da tomada de decisões públicas que impedem o progresso destas oportunidades, podendo ampliar muito mais a sua própria liberdade. Desta forma, os direitos de assistência médica, de receber educação básica, de participação política, etc., não contribuem apenas para o desenvolvimento, mas são fundamentais para o fortalecimento das próprias liberdades constitutivas; de forma inversa, a limitação de uma liberdade específica contribuirá para a privação de outras (Sen, 2000).

Abordando a pobreza como privação de capacidades, Sen (2000) indica que ela não é puramente a falta de rendimentos ou poucos rendimentos dos indivíduos, e sim é a privação das suas potencialidades, tendo papéis sociais, idade, localização da moradia, entre outros fatores como motivadores.

Às mulheres, Sen (2000) atribui a condição de agente. Dar-lhes educação e emprego fortalece a sua autonomia e aumenta o seu poder de voz dentro e fora da família, isto permite a sua inclusão em debates de que eram excluídas.

Sen (2000) afirma que o bem-estar das mulheres precisa andar junto com medidas que fortaleçam e incentivem o seu papel de agente. Mais do que isso, é necessário que elas possam exercer plenamente a sua cidadania, ou seja, ter autonomia. Nesse sentido, o crédito é uma das formas de dar autonomia económica e visibilidade às atividades realizadas pelas mulheres no espaço doméstico e em seu entorno. Por meio da independência económica e da emancipação social, pode-se dar-lhes ganho de poder e ajudar-lhes a mudar, a governar as divisões e decisões quer na família quer na sociedade.

O conceito de empoderamento também pode ser bastante potente para a conceção e avaliação de práticas que visem promover a autonomia e a superação de desigualdade de poder em que as mulheres se encontram. Na tradição latino-americana dos estudos de género, parece que alguns fatores levaram à intensificação da aplicação do conceito de empoderamento: a difusão do debate teórico sobre o poder nas experiências de base de mulheres (Deere e León 2002).

Deere e Leon (2002) afirmam que o empoderamento das mulheres desafia as relações familiares patriarcais, pois desestrutura a posição de privilégios vivida pelos homens nesse sistema. Dessa forma, um novo olhar sobre a superação das injustiças sociais e a equidade de género implica a estruturação de iniciativas, seja nas estruturas organizacionais seja na esfera das políticas públicas que viabilizem a emancipação e a cidadania das mulheres.

2.5 - Microcrédito, sustentabilidade financeira das organizações e autonomia dos beneficiários

A oferta dos serviços financeiros de microcrédito pode ser concedida através de vários tipos de instituições com ou sem fins lucrativos. Para que uma instituição seja

totalmente independente, é necessário não somente ofertar crédito como também captar poupança.

Para que o programa do microcrédito seja viável a longo prazo, é necessário que ele seja financeiramente sustentável. Existe uma discussão entre o objetivo de atingir a sustentabilidade da organização e o de alcançar os pobres. Para alguns, alcançar os pobres e a sustentabilidade da organização são duas variáveis complementares, porque um maior número de clientes ajuda a IMF a alcançar economias de escala e reduzir os custos. Para outros, existe um *trade-off* entre a profundidade do alcance dos pobres e a sustentabilidade. Para as organizações do microcrédito, a sustentabilidade deve ser um objetivo essencial, mas ela pode inibir as IMF a alcançar os clientes alvos e produzir o seu bem-estar. Isto ocorre porque os custos de transação têm uma componente de custo fixo alto e o custo unitário de pequenos empréstimos é maior do que o relativo a transações de larga escala (Meyer, 2002).

A concessão do microcrédito é uma atividade que tem custos que são tanto maior quanto mais inclusivo for o programa de microcrédito, ou seja, quanto maior for a pretensão de chegar a pessoas em situação de maior pobreza. Há, pois um dilema entre sustentabilidade económica dos programas de microcrédito e o seu grau de inclusão das pessoas pobres (Schneider, 2002).

No entanto, a questão da sustentabilidade económica dos programas de microcrédito deu lugar a duas abordagens distintas desta questão: a *self-sustainability approach* e a *poverty lending approach*. A primeira corrente preconiza que as organizações de microfinanças devem ser economicamente autossustentáveis, contando essencialmente com os resultados líquidos das suas operações de créditos, completados com donativos voluntários privados para fazer face aos custos de instalação (Schenier, 2002). A segunda corrente preconiza que as microfinanças devem ser, acima de tudo, um instrumento de combate à pobreza que necessita de complementaridade de outros, nomeadamente no que se refere ao desenvolvimento de competências empresariais e serviços de apoio nas áreas de saúde, nutrição e planeamento familiar (Robinson, 2001).

Nesta abordagem, dá-se prioridade aos clientes mais pobres e avalia-se o sucesso das microfinanças não tanto em função do desempenho financeiro das organizações de microfinanças, mas sim dos seus efeitos na redução da pobreza e outras formas de

exclusão social (Morduch, 2000). Isto quer dizer que os principais efeitos têm a natureza de bens públicos demitindo-se o recurso a fundos públicos e a contribuições voluntárias privadas com as fontes de co-financiamento dos programas de microfinanças.

Adianta ainda que a exclusão das famílias muito pobres por parte das organizações de microfinanças no intuito de melhorarem os seus resultados económicos nas comunidades onde crescem e procuram reduzir a sua dependência de subsídios, pode levar a um desvio ou abandono do seu objetivo e da sua missão, o que contradiz a concessão da microfinanças como ferramenta da redução da pobreza (Woller, 2002).

Apesar de haver um aumento progressivo de números de instituições microfinanceiras que se tornam autossuficientes, financeiramente, para o alcançar a autossustentabilidade as instituições acabam por atingir os clientes menos pobres que estão na vizinhança da linha da pobreza do seu país. Este *trade-off* sustentabilidade versus alcance dos mais pobres tem sido analisado por vários autores (Scheiner, 2002; Meyer, 2002; Gonzalez, 2000) e é explicada pela necessidade das instituições microfinanceiras captarem economias de escala, concedendo empréstimos maiores com elevadas taxas de juro a a pessoas menos pobres para obterem maiores lucros e assegurarem a sua sobrevivência.

A lógica do sucesso das instituições não se deverá medir pelo seu desempenho financeiro, mas sim pela sua performance social. As agências doadoras são vistas como investidoras sociais que esperam ter um lucro que não é monetário. Na verdade, o verdadeiro retorno do seu investimento apresenta o ganho social que pode coexistir com lucros financeiros modestos ou nulos (Morduch, 2000).

Gibsons e Meehan (1999) reforçam esta ideia, mostrando que manter como foco as pessoas pobres permite que a instituição trabalhe com a conceção de pequenos empréstimos, e obter resultados com dimensões médias reduzidas. Porém, o alcance da autossuficiência financeira permite que o número de conceções de empréstimos médios seja maior. Os custos de transações do microcrédito são elevados e, portanto, o custo unitário médio para pequenos empréstimos é maior do que para empréstimos maiores.

Para Woller et al (1999) apud Carvalho et al. (2009)), não é possível garantir resultados positivos por parte da organização, através de cobrança de taxas de juros que cubram

todos os custos operacionais e proporcionam lucros, ao mesmo tempo garantir a diminuição da pobreza, por meio da concessão do crédito. A motivação por resultados irá sobrepor o objetivo social da redução da pobreza, caso esses dois objetivos sejam mantidos concomitantemente.

É neste sentido que Yunus (2002) considera o microcrédito como um direito humano, porque propicia a igualdade ao possibilitar que as pessoas menos favorecidas também participem na economia.

Assim, a questão que deve ser analisada é se o microcrédito pode contribuir para remover as restrições que limitam as liberdades individuais e a igualdade e promover a emancipação econômica e social do público a que se destina.

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

Psico (2010), na sua abordagem sobre as microfinanças como solução para o combate à pobreza, considera que as atividades do microcrédito pautam-se em duas grandes correntes de pensamento. A desenvolvimentista que anuncia que os esforços dos programas de microcrédito devem estar voltados para o combate à problemática estrutural da pobreza. De acordo com esta corrente, a organização do microcrédito, como agente de desenvolvimento social, conceder crédito, deve disponibilizar outras formas de apoio ao pequeno empreendedor, sem as quais não haveria como romper a linha de pobreza sob a qual estas se encontram, nomeadamente, a capacidade técnica de gestão, suporte a comercialização, experiência de vida comunitária, etc.

A segunda corrente, designada minimalista, considera que um instrumento de acesso ao crédito só pode cumprir a sua função se atingir a sustentabilidade. Para se tornar sustentável, é necessário reduzir os custos administrativos da organização do microcrédito e seguir o parâmetro financeiro do mercado, o que impediria a entidade de oferecer outras atividades complementares de apoio ao pequeno empreendedor (Meserra, 1993 apud Psico, 2010).

A CGAP (*Consultive Group to Assist Poor*) (2004) apud Psico (2010) avalia o desenvolvimento social dos IMF segundo cinco dimensões principais dos objetivos de desenvolvimento do milênio: 1) proporção dos clientes abaixo da linha da pobreza; 2) melhoria das economias dos clientes; 3) melhoria da presença das crianças na escola e redução do analfabetismo; 4) melhoria do acesso aos serviços de saúde e 5) progresso/*empowerment* das mulheres. O desempenho social é a tradução efetiva da missão social da instituição, na prática. O valor social de uma instituição de microfinanças diz respeito à maneira como os serviços financeiros melhoram as condições de vida dos clientes pobres e excluídos e de suas famílias e ampliam o leque de oportunidade para as comunidades.

Desta forma, as instituições de microfinanças devem traçar objetivos sociais que melhorem a qualidade e a adequação dos produtos e serviços financeiros disponíveis para os clientes alvos, através de uma avaliação sistemática das suas necessidades especiais, que criem benefícios para os seus clientes e seus familiares, que reforcem o capital e os laços sociais das comunidades a que servem, que reduzam a vulnerabilidade, que aumente os rendimentos e o acesso aos serviços e que satisfaçam as necessidades básicas dos seus clientes e das comunidades onde operam. O desempenho social não é apenas a mensuração desses objetivos e dos resultados, mas também um conjunto de ações e medidas corretivas tomada pela instituição de microfinanças para gerar estes resultados (Psico, 2010).

Para avaliar se existe um desempenho social, é necessário avaliar os princípios e as intenções dessas IMFs, analisar os processos e avaliar as suas ações, tentar compreender as relações entre os princípios e as ações (que a organização tem, os meios para alcançar os objetivos que estabeleceu, mas sem a necessidade de uma norma para o que deverá ser a missão social) e verificar os princípios, as ações e os resultados, procurando saber se se aproximam das normas sociais determinados anteriormente. Dessa forma, pode-se entender o desempenho social como os efeitos da instituição sobre as condições sociais dos seus clientes, sobre o nível de vida (pobreza), alojamento, saúde, educação.

O desempenho social ultrapassa o enfoque sobre os pobres e dá maior destaque ao modo como as instituições de microfinanças perseguem a sua missão: integração dos excluídos, melhoria das condições de vida dos clientes e integração das instituições

dentro da comunidade. No quadro abaixo surgem duas abordagens, uma centrada nos clientes e no impacto da instituição e a outra centrada na instituição e na análise dos procedimentos para a realização dos seus objetivos sociais.

A segunda abordagem, a indicadora de desempenho social, em termos de impacto sobre a vida dos clientes, pode revelar tendências, hipótese para situações que não são simplesmente da esfera de ações da instituição de microfinanças, mas um conjunto do contexto socioeconómico e cultural no qual evoluem os seus clientes, conforme a tabela nº 4 (Psico, 2010:152).

Tabela 4. Abordagem do desempenho social no microcrédito

Desenvolvimento global das IMF		Dimensão social	Dimensão económica e financeira
		Instituição de avaliação do desempenho social	Instituição de auditoria do desempenho financeiro
	Avaliação de desempenho (intenções e ações do IMF)	<ul style="list-style-type: none"> - Direção para o pobre e excluídos, quem são os clientes; - Adaptação dos serviços dos clientes /<i>empowerment</i>; - Participação na tomada de decisão; - Tomada de posição dos beneficiários para evitar o desvio da missão. 	<ul style="list-style-type: none"> - Qualidade da carteira eficácia e produtividade; - Gestão financeira; - Aproveitamento; - Qualidade e diversidade dos serviços financeiros.
		Instrumento de medição impacto social	Instrumento de medição do impacto económico e financeiro
	Avaliação do impacto (resultado)	<ul style="list-style-type: none"> - Criação de emprego para os excluídos; - <i>Empowerment</i>: posição dos indivíduos nas suas famílias e comunidades; - Construção do capital social; - Melhoria na saúde; - Educação das crianças. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mudança nos rendimentos e despesas; - Mudança nos ativos e condições de vida; - Segurança alimentar; - Criação de emprego para comunidade.

Fonte: adaptado por Psico, 2010.

A teoria de *Poverty Lending Approach* (empréstimos para os pobres) (Morduch, 2000) analisa que as instituições de combate à pobreza avaliam o sucesso das microfinanças a partir dos seus efeitos na redução da pobreza e outras formas de exclusão social. Defendendo que as instituições devem, no entanto, esperar um lucro que não é monetário, o desenvolvimento dos seus clientes.

Para Woller (2002), se as organizações excluam as famílias muito pobres do sistema de microfinanças de forma a melhorarem a sua performance social, poderá levar ao

abandono da missão das microfinanças. As organizações aplicam altas taxas de juro de forma a obterem a sua sustentabilidade, uma vez que não possuem subsídios do estado e outras de entidades, o que poderá influir no rendimento dos clientes. Woller (2002) adverte que não é possível obter o sucesso de igual forma para as organizações que aplicam as taxas de juro superiores à do mercado formal que lhes propiciam lucros e ao mesmo tempo lhes garante a redução da pobreza por meio da concessão do crédito, quando o objetivo da organização sobrepõe o objetivo social que é a redução da pobreza.

2.6 Taxa de juro: sua implicação na autonomia dos beneficiários

O microcrédito tem algumas particularidades relativamente aos outros tipos de crédito: o valor do empréstimo é compatível com as necessidades do negócio e a sua capacidade de pagamento; as taxas de juro não se diferenciam da aplicada no mercado; na maioria das vezes, não são necessárias garantias reais como património; os prazos de pagamento geralmente são curtos e sempre ligados à finalidade do financiamento e ao fluxo de caixa da atividade empresarial; cada instituição de microcrédito necessita de um prazo para liberação dos recursos e isso pode variar dependendo de cada caso; o microcrédito é caracterizado pela simplicidade e flexibilidade na análise, aprovação e liberação dos recursos (Yunos, 2003).

Numa operação de crédito, o custo total engloba vários fatores que são proporcionais ao montante emprestado, tais como o custo de captação de recursos, provisão para perdas por inadimplência e impostos. No entanto, existem outros componentes fixos e, portanto, dependem do montante emprestado, fazendo com que quanto menor for o valor do empréstimo maior será o seu custo. E é em função do alto custo nas operações dos microcréditos e da garantia da sustentabilidade que a instituição deve cobrar taxas de juros adequados ao custo a que se submete, caso contrário, a instituição correrá o risco de encerrar as suas atividades (Santos et al, 2004).

A taxa de IMF são geralmente 2% a 3% por mês. O que é considerado como exorbitante. Essas taxas fazem parte do encargo importante de administração do crédito, números empréstimos de montantes baixos num espaço disperso. É preciso salientar que as taxas de juro a curto prazo (comércio, agricultura) podem justificar uma taxa

relativamente elevada e os empréstimos a médio prazo com custos de gestão, muitas vezes, menos elevados (Psico, 2010).

Em muitos países têm sido desenvolvidos diversos programas voltados a propiciar à população de baixo rendimento algumas alternativas de ocupação que possam oferecer melhores condições de vida. O investimento possibilitado por um programa de microcrédito significa aplicação de capital em meios que levam ao crescimento da capacidade produtiva, o que cria a necessidade de empregar mão-de-obra, gerar emprego e aumentar o mercado consumidor. De acordo com o efeito multiplicador advindo da teoria keynesiana, o investimento do capitalista, crescendo, irá gerar um aumento também no seu rendimento, seja do próprio empresário seja do trabalhador, o que certamente influenciará na melhoria da qualidade de vida da sociedade. (Keynes, 1985).

O microcrédito torna-se crucial em função das características gerais da própria economia. Segundo Cavalcanti (1978):

“Na formação do fenômeno, junta-se à baixa capacidade absorvedora de força de trabalho dos investimentos industriais, um crescimento demográfico acelerado, mediante o qual se expande a ritmo veloz a oferta de mão-de-obra, que vai esbarrar em oportunidades de emprego de crescimento pavoroso no setor organizado. Surge, portanto, a necessidade de serem autocriadas formas de ocupação que garantam a subsistência da camada desprivilegiada da população – o que sucede a baixo nível de produtividade. Uma estrutura econômica incapaz de dar ocupação, via relações de trabalho mais adequadas, a parte significativa da mão-de-obra urbana, configura uma situação típica de desenvolvimento perverso, na qual pessoas que não encontram emprego criam seu próprio setor.” (Cavalcanti, 1978: 23).

Sendo microcrédito um instrumento de desenvolvimento, deve ter disciplina tanto por parte de quem empresta como por parte do beneficiário. A instituição deve ser autossustentável e eficiente em seu serviço. O beneficiário do empréstimo por sua vez necessita fazer um bom planejamento e dirigir sua própria vida, criando condições para o pagamento da dívida junto à instituição. O empréstimo tem que ser pago devidamente, estipulando uma taxa de juro, pois o dinheiro vai ser usado para o novo empréstimo e novas oportunidades de crescimento e redução da pobreza.

As organizações aplicam altas taxas de juro de forma a obterem a sua sustentabilidade, uma vez que não possuem subsídios do estado, o que poderá influir no rendimento dos clientes. Woller (2002) adverte que não é possível obter o sucesso de igual forma para

as organizações que aplicam as taxas de juro superiores ao do mercado formal que lhes propiciam lucros e ao mesmo tempo garantir a redução da pobreza por meio da concessão do crédito, quando os objetivos da organização sobrepõem o objetivo social que é o de redução da pobreza.

As taxas de juro de microcrédito mais elevadas, em certas áreas, podem indicar que as IMF operam em áreas sem fins lucrativos, mas podem provocar a instabilidade política da região em que são aplicadas ou o alto risco de incumprimento (Pereira, 2012).

Um problema que se coloca é que quando uma IMF não beneficia de subsídio concedido por outras organizações ou pelo governo, para colmatar as dificuldades enfrentadas - com o custo da implementação do crédito, o problema do não pagamento dos créditos pelos clientes - e para continuar a servir os clientes pobres, ela tem que cobrar uma taxa de juro suficientemente alta para alcançar a eficiência. No entanto, as altas taxas de juro podem gerar problemas para os clientes (Meyer, 2002).

Um outro problema do acesso ao crédito para os micro empreendimentos tem a ver com a falta de uma oferta adequada em termos de volumes, prazos, custos de facilidade de contratação e não na taxa de juro que apenas representa parte dos custos com empréstimos em operações de pequeno valor, os custos de transação e oportunidade acabam sendo mais relevantes. Por outro lado, há os que acreditam que a barreira de acesso ao crédito é sim o nível das taxas de juro cobrados pelos bancos (Santos et al, 2004).

Segundo Aguiar (2004), a alta taxa de juro das instituições de microcrédito se justifica porque, nas operações de microcrédito, o custo é mais alto, pois os clientes geralmente não possuem histórico creditício nem garantias e, frequentemente, moram em áreas remotas, às vezes de difícil acesso, dificultando as visitas de avaliação e manutenção realizadas *in loco* pelo agente de crédito, peça fundamental na metodologia do microcrédito. O contato direto do agente de crédito é o grande diferencial dos programas de microcrédito produtivo orientado; entretanto essa é uma estratégia de custo elevado que vai em sentido contrário ao das estratégias dos bancos que estão reduzindo custos através do aumento da informatização e automação de serviços e redução de pessoal.

As taxas de juro cobradas pelos bancos tradicionais são muitas vezes consideradas o principal entrave para o acesso de microempresas ao crédito, não são tão importantes quanto parecem à primeira vista. Não é a taxa de juro que afasta pequenas pessoas do crédito tradicional, mas as políticas de acessibilidade ao crédito e podemos notar que o acesso ao microcrédito também é dado sob altas taxas de juro, o que possibilita a autossustentabilidade da instituição (Rosemberg, 2002 *apud* Sousa, 2006).

Rosemberg, 2002, *apud* Sousa (2006) refere ainda que é em função do alto custo nas operações do microcrédito e da garantia da sustentabilidade que a instituição deve cobrar taxas de juro adequadas ao custo a que se submete, para que a instituição não corra o risco de encerrar as suas atividades.

Para analisar o impacto da taxa de juro nos pequenos empreendimentos, é preciso fazê-lo em contexto dos custos totais envolvidos no acesso ao crédito. Além dos custos financeiros, explícitos sob forma de taxas de juro, as taxas administrativas e de comissão devem ser consideradas, ainda, os custos de transação e custos de oportunidade. O custo de transação abrange os custos que aparecem durante o processo de liberação do crédito, como por exemplo o custo de deslocamento à instituição, o custo que envolve a cópia da documentação de certidões, cheque, pagamentos, etc., e os custos de oportunidade que se referem ao rendimento perdido em função da obtenção do crédito por motivos de ausência de negócio para tratar do crédito, tempo gasto para levantar os documentos necessários à formulação do pedido e a não obtenção da receita decorrente da falta do crédito (Roserberg, 2002 *apud* Sousa, 2006).

A vantagem do microcrédito não é para ser vista na diferença entre a taxa de juros cobrada no crédito tradicional, porque as instituições também precisam da autossustentabilidade, mas a sua vantagem está na diminuição da burocracia e na redução dos custos de transação e oportunidade para o pequeno beneficiário, fazendo com que o pequeno empreendedor não precise de deslocar do seu trabalho para o banco. No processo de transição do microcrédito, o agente do crédito vai ao encontro do cliente, evitando assim o custo de oportunidade e reduzindo o custo de transação (Vilela e Aguiar, 2002 *apud* Sousa, 2006).

A taxa de juro é apenas um dos componentes do custo de acesso ao crédito e, nem sempre é o mais significativo para o beneficiário do crédito que, normalmente,

considera o acesso ao crédito mais importante que o custo financeiro real decorrente desse crédito (Goodwin, 2002). É por este motivo que, mesmo com altas taxas, o mercado do microcrédito tem tido uma procura superior à oferta e prova disso são os índices de renovação do empréstimo. Isto nos demonstra que a maioria dos clientes tem pago o empréstimo e retomado um novo crédito, além disso, verificamos que os empréstimos permitem ganhos superiores aos juros pagos pelos clientes (Goodwin, 2002).

Pode-se verificar que, mesmo existindo altas taxas de juro, as pessoas recorrerem a essa forma de financiamento para terem a sua autonomia financeira e podem não estar a refletir sobre a sua aplicação no crédito e a interferência dessa aplicação no desempenho do seu comércio.

A questão da sustentabilidade financeira das organizações *versus* foco no mais pobre, de forma a obterem promover a autonomia financeira é polémico e leva ao surgimento de questionamentos: enquanto as pessoas muito pobres podem realmente beneficiar do programa de microcrédito, pode a organização do microcrédito concretizar a promessa e os seus objetivos económicos? Porque as instituições criadas para ajudar as pessoas pobres cobram taxas tão altas? Devem os pobres pagar por ineficiências ligadas aos altos custos operacionais da IMF? Para que os beneficiários alcancem a autonomia financeira, é necessário que haja taxas de juro flexíveis, e custo de implementação de projetos adequados para que o cliente possua alguma margem económica ao aderir ao crédito e tendo apoio continuado da organização possa conseguir alavancar o seu negócio e, por conseguinte, a autonomia financeira dos beneficiários.

2.7 O conceito de género

A compreensão do conceito de género não se limita apenas à diferenciação das características sexuais e biológicas. É a forma como são representados e valorizados o que é masculino e o que é feminino, numa dada sociedade e num dado momento histórico que permitirá melhor compreender o conceito de género, a tradução de uma relação social entre homens e mulheres. A relação de género apresenta-se como o conjunto de disposições pelo qual uma sociedade hierarquiza a sexualidade biológica nas relações sociais (Fischer, 1997), ou seja, o género é o sexo socialmente construído.

Os sistemas de género/sexo são conjuntos de práticas, símbolos, normas, valores sociais e ações que as sociedades elaboram a partir da diferença sexual anatómico-fisiológica que dão sentido à satisfação dos impulsos sexuais, à reprodução da espécie humana e, em geral, ao relacionamento entre as pessoas (Barbieri, 1993 apud Fischer, 1997).

Os géneros são seres sociais que, ao conviverem, estabelecem entre si formas de relacionamento, historicamente construídas e de contexto específico que implicam na maneira como uma determinada sociedade se organiza para produzir social, material e politicamente, influenciando as normas, os valores, os sentimentos, os modos de agir e de pensar das pessoas. Nesse sentido, o conceito de género surge para responder à necessidade de diferenciar o sexo biológico de sua tradução social em papéis sociais e expectativas de comportamentos femininos e masculinos, tradução essa demarcada pelas relações de poder entre homens e mulheres vigentes na sociedade (Pena e Correia, 2003).

De acordo com Muraro e Boff (2002), falar de género é falar a partir de um modo particular de ser no mundo, fundado de um lado, no carácter biológico do nosso ser, e, do outro, em fatores como a cultura, a história, a sociedade, a ideologia e a religião desse carácter biológico. Assim, as assimetrias de género têm uma origem contextual, situacional e histórica, constituindo-se em práticas discursivas construídas na subjetividade dos sujeitos em sua relação com o outro e com seus semelhantes. Por esse motivo, as diferenças sexuais devem ser compreendidas numa dada sociedade ou em um determinado grupo, estando interligadas à produção de identidades de homens e mulheres assim como à organização das instituições sociais.

O termo sexo é utilizado para definir as diferenças anatómicas e fisiológicas entre o masculino e o feminino, já o género diz respeito às diferenças psicológicas, sociais e culturais entre homens e mulheres. Dessa forma, o género está ligado a noções socialmente construídas de masculinidades e feminilidades (Giddens, 2000). Este autor enumera três abordagens principais que demonstram as diferenças entre sexo e género. A primeira baseada na biologia, afirma que são os fatores biológicos que geram as diferenças entre os géneros. A segunda, a socialização do género, segundo a qual, a criança ao nascer tem apenas o sexo biológico, mas seu desenvolvimento se dará através

do género social. A terceira vê o sexo e o género como produtos socialmente construídos.

2.8 Contribuição do programa de microcrédito na igualdade de género e autonomia dos beneficiários

A igualdade de género encontra-se consagrada na Declaração Universal dos Direitos Humanos, desde 1948, a que sucederam outros instrumentos políticos destinados à promoção da igualdade de género e à redução das discrepâncias existentes. Ela faz parte da agenda de inúmeras organizações internacionais, como é o caso da ONU, OIT, OCDE e UE que tiveram um papel fulcral em iniciativas levadas a cabo para a eliminação das discriminações baseadas no género.

O Estado é considerado um agente promotor da igualdade de oportunidades entre homens e mulheres, com atuações aos mais diversos níveis, agrupados em três grandes áreas: (1) a ação governamental que define quadros legais que regem a família e o trabalho; (2) a fiscalização e prevenção da discriminação; (3) a providência e o incentivo à criação de serviços de apoio à conciliação trabalho – família, como infantários e outros serviços de proximidade (Guerreiro e Pereira, 2006:15).

O setor informal representa fonte de emprego para aqueles indivíduos que não se sintam integrados do setor organizado. Tais indivíduos que estariam inevitavelmente desempregados em mercados urbanos de trabalho de estruturação mais rígida, encontram neste setor uma fonte decisiva de realização se não de seu bem-estar económico, pelo menos de sua própria sobrevivência (Cavalcanti, 1978:27).

As mulheres tendem a escolher o seu emprego ou o trabalho, de acordo com a compatibilidade com as suas responsabilidades familiares, como autotrabalho, trabalho a tempo parcial ou trabalho de casa, o que por sua vez acarreta inúmeras desvantagens posteriormente no que concerne aos ganhos auferidos, poucas oportunidades de emprego, pelo facto de o tempo todo ser considerado a norma no mercado de trabalho (Hein, 2005:34).

Todavia, é necessário articular tarefas profissionais e familiares que limitam a disponibilidade das mulheres para o trabalho que depende de uma complexa

combinação das características da mulher: pessoais e familiares, nomeadamente o estado conjugal, presença dos filhos associado à idade, escolaridade do trabalhador e o estatuto familiar. Fatores como esses afetam a participação das mulheres no mercado de trabalho (idem).

No sentido de promover a luta contra a desigualdade de género, foram feitas várias conferências, convenções, tratados, decisões e criação de instrumentos de perspectiva de género. Os Objetivos do Desenvolvimento do Milénio (ODM) contemplam o género como uma das áreas a intervir, designadamente na promoção da igualdade de género e na imponderação das mulheres (ISU, 2003). De acordo com os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável nº 5¹⁰, a “desigualdade no acesso à remuneração no mercado de trabalho, divisão desigual do cuidado não remunerado e do trabalho doméstico e a discriminação no cargo público permanecem enormes barreiras à igualdade de género, erradicar todas as formas de discriminação contra mulheres e meninas não é apenas um direito humano básico, mas é também crucial para acelerar o desenvolvimento sustentável”.

Os ODS têm como objetivo garantir o fim da discriminação contra mulheres e meninas, em todos os lugares, até 2030. Dar à mulher direitos iguais aos recursos económicos, como terra e propriedade, são metas vitais para a realização desse objetivo, assim como garantir o acesso universal à saúde sexual e reprodutiva. Hoje, há mais mulheres em cargos públicos do que nunca, mas incentivar as mulheres a ser líderes irá ajudar a fortalecer políticas e legislação para uma maior igualdade de género.

O debate em torno do empoderamento feminino tem sido feito com a defesa do recurso aos programas do microcrédito. A literatura mostra o microcrédito como forma de autopromover as mulheres. E um dos exemplos é o programa de microcrédito implementado pelo *Grameen Bank* no Bangladesh que só fornece empréstimos aos grupos solidários formado por cinco pessoas e inicialmente era muito direcionado às mulheres. Numa primeira fase, privilegiavam-se as mulheres, porque os bancos tradicionais eram sexistas e não queriam conceder créditos às mulheres. Contudo, esses empréstimos eram concedidos, após a permissão do marido, representando com isso 1% dos empréstimos (Yunus, 2002).

¹⁰ ODS 5- Igualdade de Género (2017), <http://www.estrategiaods.org.br/os-ods/ods5/>

Após verificar os resultados conseguidos pelas mulheres em relação aos homens, o Banco começa a privilegiá-las dentro do programa do microcrédito. Uma das razões, segundo Yunus (2002), deve-se ao facto de as mulheres serem melhores pagadoras do que os homens e mais responsáveis em investir no rendimento com a família e não para uso pessoal, permanecem mais tempo em casa do que os homens e os agentes conseguem localizá-las com mais facilidade do que os homens, são mais atentas e preocupam-se em assegurar o futuro dos filhos e demonstram uma maior consciência no trabalho do que os homens (Yunus, 2000). Essa filosofia originou alguns problemas sociais e a nível da estrutura familiar, uma vez que eram aos homens que cabia o papel de tratar de negócios e trazer rendimentos para a família. Contudo, é também necessário um acompanhamento aos homens, durante o processo de atribuição do microcrédito (Yunus, 2002).

A questão do trabalho e do rendimento aparece com frequência na pesquisa de estratégias para o empoderamento de mulheres, o que não é surpreendente. De acordo com Saldanha e Signorini (2016), no campo feminista a noção de empoderamento ficou conhecida em torno da década de 1980, na América Latina, porque compôs o discurso sobre o género e o desenvolvimento, especialmente para o planeamento de programas e projetos na área. Desde então, o termo vem sendo utilizado com frequência para se referir a estratégias relacionadas a trabalho e renda como veículos do empoderamento feminino.

A autora acredita que o incremento do rendimento pode auxiliar as mulheres num processo de empoderamento, entretanto, esse é um trabalho que não pode ser feito de maneira isolada, sem o questionamento de valores sociais arraigados, tais como as estruturas de género e os raciais e económicos (Saladanha e Signorini (2016).

No microcrédito, existe uma predominância de uma clientela feminina, o que demonstra a importância da instituição financeira na luta pela emancipação feminina em sociedades nas quais elas enfrentam discriminação de género. O Comité Nobel afirmou que os microcréditos se tornaram uma importante força de libertação em sociedades nas quais as mulheres precisam lutar contra a desigualdade social e económica (Soares e Melo, 2008).

Cabo Verde tem uma população jovem e economicamente ativa. Os dados do anuário estatístico do INE, referente a 2017 indicam uma diminuição da taxa de mulheres economicamente ativas. Há uma diminuição significativa da proporção da taxa de desemprego, tanto entre homens como entre mulheres, uma vez que em 2017, o desemprego entre as mulheres foi de 12,8% e nos homens foi de 11,8%, sendo que a mulher ocupa grande parte do setor informal. O surgimento do microcrédito praticado pelas ONG e outras organizações da sociedade civil, com os mesmos propósitos, tem permitido que as pessoas com fraco poder económico consigam por meio de investimento, criar seu próprio negócio.

No que se refere às estatísticas sobre a igualdade de género, a situação do país tem evoluído para uma maior equidade. Cabo Verde tem melhorado a sua posição sobre as questões de género, segundo os dados do “*Global Gender Gap Report*” do Fórum Económico Mundial. Porém, nos setores da participação política e económica, os dados revelam um certo desequilíbrio em desfavor das mulheres – pouca participação nos cargos de decisão na gestão pública, nos partidos políticos e nas demais esferas de poder, assim como nos empregos e cargos melhores remunerados (Carvalho, 2015).

O Programa do Governo de Cabo Verde na questão da igualdade de género demonstra que as mulheres dedicam mais tempo nas tarefas de reprodução e de manutenção da família e ficam sem tempo para dedicarem as atividades que exigem empenho e participação tanto a nível público como privado. Neste contexto, uma das apostas a fazer tem a ver com a promoção do emprego e do rendimento principalmente para as mulheres chefes de família no que concerne a¹¹:

1. Apoio a projetos produtivos voltados para a capacitação e organização da mulher, criação de empregos permanentes para o segmento feminino da população e incremento do rendimento familiar;
2. Inclusão de programas de geração de emprego e de rendimento;
3. Garantia de acesso ao crédito para criação ou continuidade de pequenos negócios e incorporação nesses programas de forma a superar a divisão sexual do trabalho.

¹¹ Programa de Governação (2016), Compromisso com as ilhas, soluções para Cabo Verde.

Esse programa tem como objetivo definir estratégias que visam trazer ganhos significativos e transparentes de bens e recursos públicos de forma equitativa para ambos os sexos, através da obrigatoriedade de criação de orçamentos tanto a nível central como municipais.

ONG feministas (MORABI e OMCV) e as organizações da sociedade civil, comprometidas com a igualdade de género, em Cabo Verde, vêm desempenhando a sua função, em prol da defesa dos direitos das mulheres, num contexto de invisibilidade do seu papel, na esfera pública (Carvalho, 2015).

As últimas décadas são testemunhas da crescente e regular conscientização da necessidade de empoderamento das mulheres como medidas para aumentar a equidade social, económica e política e ampliar o acesso a direitos humanos fundamentais. A plataforma da Conferência de Beijing defende que a promoção do empoderamento das mulheres e da equidade de género são facetas dos direitos humanos e condição para a justiça social. Assim, o conceito de empoderamento é, também, associado à luta das organizações feministas como forma de continuar a luta pela emancipação das mulheres e romper com o historial de discriminação e invisibilidade do seu papel na sociedade (Carvalho, 2015).

As ONG têm criado condições e mecanismos institucionais que asseguram a igualdade de género, com particular ênfase na promoção do empoderamento das mulheres, sobretudo para contrapor os indicadores de género demonstrativos de que, em várias áreas e setores, as desigualdades pesam mais sobre as mulheres do que sobre os homens. E, em face disso, a abordagem da agenda de género está focalizada em todas as esferas de atividade, através da criação de mecanismos de acesso a oportunidades iguais para homens e mulheres, contribuindo para a eliminação da discriminação com base no género, e das mulheres, em particular. Os benefícios para as mulheres são de várias ordens e nas várias esferas da vida (Carvalho, 2015).

CAPÍTULO III- Contribuição das políticas de crédito na vida dos beneficiários

3.1 Perfil dos beneficiários do microcrédito na MORABI e FAMI-PICOS

A maioria dos beneficiários do crédito, nestas duas organizações, é do sexo feminino, correspondendo a 69,9% na MORABI e 57,5% na FAMI-PICOS. Possivelmente, este dado indica que as mulheres, mais do que os homens, procuram, por esta via, o seu autoemprego, a sua viabilização profissional e sustento de suas famílias. Os clientes do microcrédito, em termos de idade, variam de 20 a 69 anos, o que quer dizer que atinge praticamente todas as faixas etárias da população economicamente ativa. No entanto, a maioria está na faixa etária dos 30 aos 39 anos de idade, conforme a tabela nº 5. É possível admitir que as mulheres normalmente elaboram pequenos negócios em casa ou nas imediações, num processo caracterizado pela informalidade, permitindo que fiquem perto dos filhos, podendo assim, acompanhar o seu processo de educação e crescimento, além de contribuir para a renda da família. Grassi (2003), no seu estudo sobre as *rabidantes* em Cabo Verde, considera que o setor informal é uma atividade económica, muitas vezes ilícita, que escapa ao controlo do estado e que com características particulares, muitas vezes, faz parte do domicílio do proprietário ou é concretizada numa empresa independente, por setor não localizado, desenvolvendo a sua atividade em lugares não fixos, tais como os mercados, ruas e veículos.

No entanto, verifica-se que apesar da missão da MORABI – autopromoção da mulher, nota-se que 30% dos homens estão presentes no serviço de crédito enquanto na FAMI Picos a participação masculina ronda os 42,5%. Essas ilações vão ao encontro de um estudo de microcrédito realizado no município de Juazeiro do Norte/ CE, Brasil, onde segundo a autora Neri (2008), no que se refere ao género dos clientes presentes na amostra, verificou-se que 63% são mulheres e apenas 37% são homens, e conforme pesquisas já realizadas quer pelo programa crediamigo quer pela maior parte de programas de microcrédito, a maior parte dos clientes são as mulheres com idades compreendidas entre 36 e 50 anos, o que demonstra serem empreendedoras com algum tempo no mercado. Não há uma incidência grande em jovens que respondem por cerca de 10% da clientela. Diante do exposto, é possível perceber que o género feminino é o

que mais procura financiamento para a realização de suas ações, demonstrando o quanto o crédito vem contribuindo com a renda familiar. E isso reforça a teoria de Soares e Melo (2008) que disserta sobre a predominância de uma clientela feminina no setor de microfinanças, o que demonstra a importância da instituição financeira na luta pela emancipação feminina em sociedades nas quais elas enfrentam dificuldades devido ao seu gênero.

Tabela 3 - Faixa etária dos clientes de acordo com o gênero

FAMI-PICOS				MORABI			
Faixa etária (anos)	Sexo			Faixa etária (anos)	Sexo		
	Fem.	Mas.	Total		Fem.	Mas.	Total
20 -29	8,0%	6,5%	14,0%	20 - 29	11,2%	3,0%	14,2%
30 -39	26,0%	16,0%	42,0%	30 - 39	26,7%	13,9%	40,5%
40-49	13,5%	10,0%	23,5%	40 -49	18,6%	8,5%	27,0%
50-59	5,5%	6,0%	11,5%	50 -59	10,1%	4,1%	14,2%
60 e +	4,5%	4,0%	8,5%	60 e +	3,4%	0,7%	4,2%
Total	57,5%	42,5%	100%	Total	69,9%	30,1%	100%

Fonte: Base de dados FAMI-PICOS e MORABI

O estudo objetivou, também, identificar a formação e a escolaridade dos integrantes das referidas organizações. Do total de clientes das duas organizações, pode verificar-se que, na FAMI-PICOS, esses clientes são habilitados com o ensino secundário, numa percentagem de 41%, enquanto na MORABI, 44,6% dos beneficiários possui em média o ensino básico como habilitação literária. A população feminina está fortemente presente nessas percentagens. 22% na FAMI-PICOS, e na MORABI. De referir ainda que as pessoas que habilitadas com formações superiores também estão a aderir ao serviço de microcrédito como forma de criarem uma AGR (Atividade Geradora de Rendimento) conforme a tabela nº 6.

Tendo em conta os resultados das duas organizações, pode dizer-se que as ilações retiradas vão ao encontro de vários teóricos dentre os quais Yunus (2003) e Santos (2016) que afirmam que os principais beneficiários do microcrédito são as mulheres chefes de família, de baixa rendimento económico e baixo grau de escolaridade e formação profissional e os jovens à procura do primeiro emprego.

Tabela 4 – Níveis de escolaridade dos clientes de acordo com o gênero

FAMI-PICOS				MORABI			
Escolaridade	Sexo			Escolaridade	Sexo		
	F	M	Total		F	M	Total
Curso Superior	8,5%	10,0%	18,5%	Curso Superior	6,4%	2,0%	8,5%
Ensino Básico	16,0%	5,5%	21,5%	Ensino Básico	29,7%	14,9%	44,6%
Ensino Secundário	22,0%	19,0%	41,0%	Ensino Secundário	21,3%	9,1%	30,4%
Sem Instrução	2,5%	1,0%	3,5%	Sem Instrução	7,8%	2,7%	10,5%
Ensino Profissional	8,5%	7,0%	15,5%	Ensino Profissional	4,7%	1,4%	6,1%
Total	57,5%	42,5%	100%	% Total	69,9%	30,1%	100%

Fonte: Base de dado FAMI-PICOS e MORABI

Os dados mostram que os beneficiários da organização FAMI-PICOS são, na sua maioria, funcionários públicos (60,5%), (Professor, Polícia, Assistente Administrativo), seguindo-se de trabalhadores por conta de outrem, e por fim, os comerciantes. Na MORABI, 59,8% dos beneficiários são comerciantes. As mulheres dominam este setor com 49,97%. Em seguida, são os funcionários públicos e trabalhadores¹², com 23,3%, conforme a tabela nº 6.

No que diz respeito à organização MORABI, a maioria do crédito acedido destina-se ao comércio, ou seja, estes dados demonstram que os negócios representam a única fonte de rendimento da família, o enquadramento da estrutura é considerado de sobrevivência, isto é, o empreendedor e a sua família dependem da atividade para o seu sustento. Isso vai ao encontro do estudo feito por Neri (2008) em que os dados apresentados pelos entrevistados do programa crediamigo mostram que 92% dos clientes como um todo atuam no setor de comércio. As iniciativas podem ser agrupadas conforme o setor em que os clientes atuam, como comércio (ambulantes, vendedores em geral, mercadinhos, papelarias, armarinhos, bazares, restaurantes lanchonetes, feirantes, pequenos lojistas, açougueiros, vendedores de cosméticos e outros); Indústria (marcenarias, sapatarias, artesanatos, padarias, produções de alimentos e outros); e serviços (salões de beleza, oficinas mecânicas e outros). Santos (2016) reforça essa teoria afirmando que, os

¹² “Trabalhadores” - na ficha técnica preenchida pelos funcionários por vezes colocam apenas trabalhadores que inclui (emprega de limpeza, segurança, etc)

principais beneficiários do microcrédito são as mulheres chefes de família, de baixo rendimento, com baixo grau de escolaridade ou com formação profissional, bem como jovens à procura do primeiro emprego.

Tabela 5 - Distribuição da taxa de profissão segundo o sexo dos beneficiários FAMI-PICOS

FAMI-PICOS				MORABI			
Profissão	Sexo			Profissão	Sexo		
	F	M	Total		F	M	Total
Agricultor	0,5%	4,0%	4,5%	Agropecuária	0,7%	1,7%	2,4%
Cabeleireira	2,0%	0,0	2,0%	Pensionista	0,3%	0,0%	0,3%
Comerciante	15,5%	2,0%	17,5%	Cabeleireira	1,0%	0,0%	1,0%
Funcionário público	25,5%	35,0%	60,5%	Carpinteiro	0,0%	2,4%	2,4%
Pedreiro	0,0%	1,5	1,5%	Comerciante	48,0%	11,8%	59,8%
Pensionista	0,5%	3,0%	3,5%	Doméstica	2,0%	0,3%	2,0%
Pintor	0,0%	0,5%	0,5%	Estudante	3,0%	0,3%	3,4%
Doméstica	10,0%	0,0%	10,0%	Funcionário público	11,8%	12,5%	23,3%
				Pedreiro	0,0%	1,4%	1,4%
				Peixeira/pescador	2,0%	1,4%	3,4%
Total	53,5%	46,5%	100%	Total	69,9%	30,1%	100%

Fonte: Base de dado FAMI-PICOS e MORABI

De uma forma geral, os beneficiários de ambas as organizações, já solicitaram em média de 2 a 6 créditos, numa taxa que varia entre 50,5% na FAMI-PICOS e 66,77% na MORABI, o que mostra que possuem alguma experiência nesse processo.

41% dos beneficiários, está na faixa etária dos 30 aos 39 anos. Destes, 25% solicitaram o crédito pela primeira vez, na FAMI-PICOS, e 30,4%, na MORABI, conforme descritos na tabela nº 8.

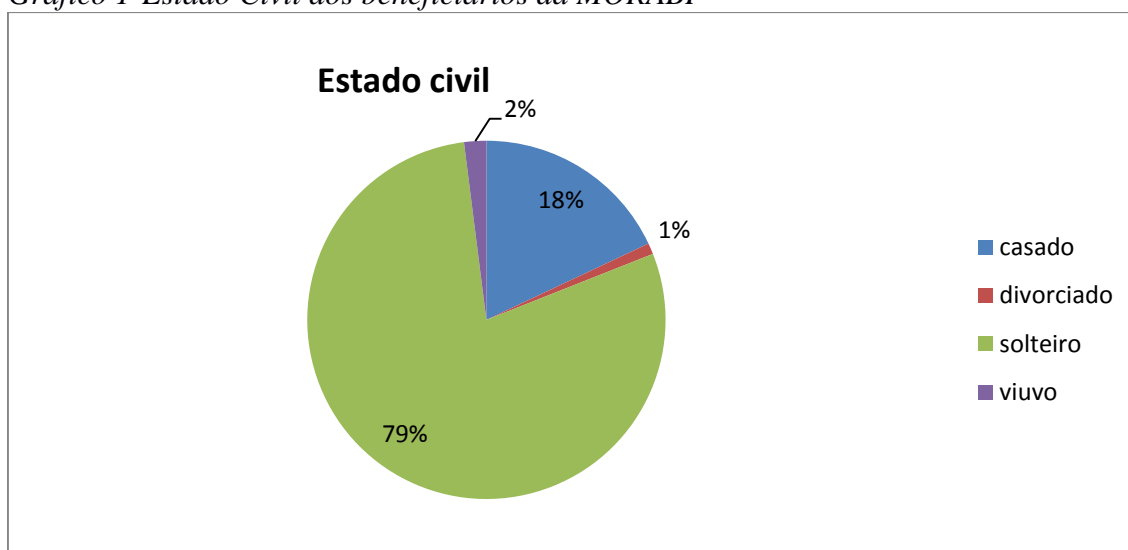
Tabela 6 – Distribuição do número de créditos acedidos segundo a faixa etária

FAMI-PICOS					MORABI			
Faixa etária (anos)	Nº de créditos				Nº de créditos			
	1ª vez	2-6 p/ reforço	7-11 p/ reforço	Total	1ª vez	2-6 p/ reforço	7-11 p/ reforço	Total
20-29	8,5%	6,0%	0,0%	14,5%	4,9%	8,6%	0,8%	14,3%
30-39	25,0%	17,0%	0,0%	42,0%	7,1%	30,4%	3,7%	41,2%
40-49	9,0%	12,5%	2,0%	23,5%	3,8%	18,7%	4,1%	26,5%
50-59	2,5%	8,5%	0,5%	11,5%	4,3%	6,7%	2,9%	13,8%
60 e +	0,5%	6,5%	1,5%	8,5%	1,6%	2,4%	0,1%	4,1%
Total	45,5%	50,5%	4,0%	100%	21,6%	66,8%	11,7%	100%

Fonte: Base de dado FAMI-PICOS e MORABI

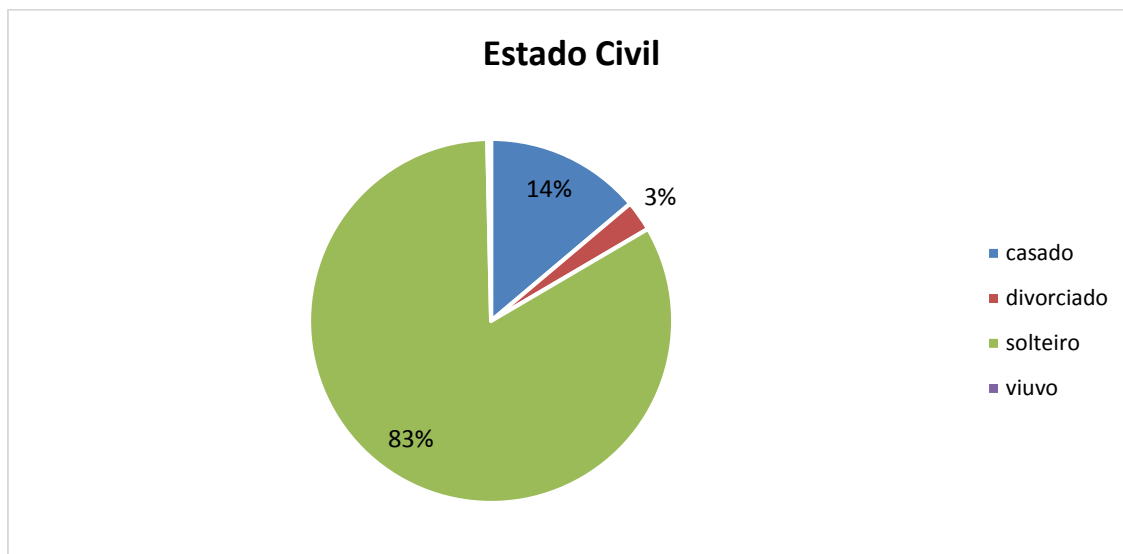
Relativamente ao estado civil, os dados demonstram que a maioria dos beneficiários, 79% da MORABI e 83% da FAMI-PICOS, são solteiros. Nota-se, no entanto, que uma percentagem que varia entre os 14% e os 18% são casados, conforme os gráficos nº 1 e 2.

Gráfico 1- Estado Civil dos beneficiários da MORABI



Fonte: Base de dados MORABI

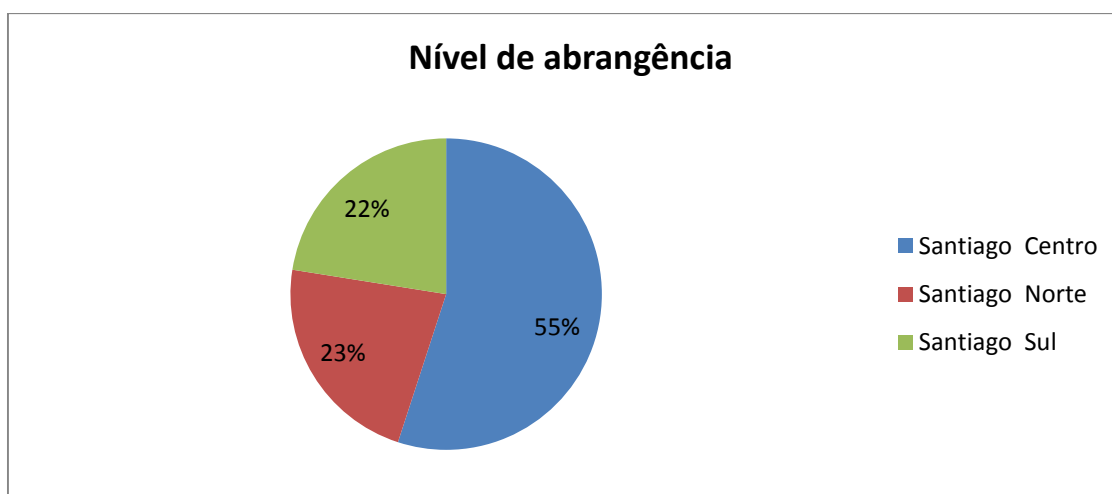
Gráfico 2– Estado Civil dos beneficiários da FAMI-PICOS



Fonte: Base de dados FAMI-PICOS

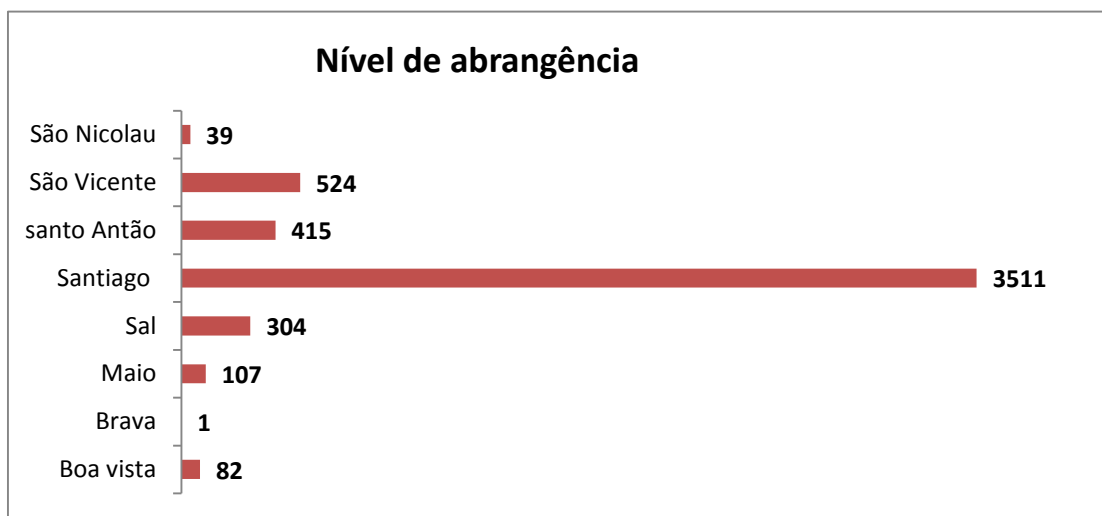
A FAMI-PICOS abrange toda a ilha de Santiago, 55% dos beneficiários está na região de Santiago Centro- Assomada, São Lourenço dos Órgãos e São Salvador do Mundo -, onde está sediada a organização, e 22,5% em Santiago Norte - Santa Cruz, São Miguel e Tarrafal - e Santiago Sul, abrangendo as cidades da Praia, Ribeira Grande de Santiago e São Domingos conforme gráficos n°s 3 e 4.

Gráfico 3-Abrangência da FAMI-PICOS



Fonte: Base de dados FAMI-PICOS

Gráfico 4-Abrangência da MORABI



Fonte: Base de dados da MORABI

As mulheres chefes de famílias constituem o grosso da população da MORABI e FAMI-PICOS. Entretanto, em termos de número de agregado familiar, na MORABI, existe uma média com diferença no número dos membros do agregado familiar 47,4% é constituído por 2 a 4 pessoas e 43,1 %, por 5 a 10 pessoas. Já na FAMI-PICOS, os agregados representados por mulheres são constituídos por 2 a 4 membros, conforme a tabela nº 9.

Tabela 7- Tipologia do agregado familiar segundo o género

Nº Agregado familiar	MORABI			FAMI-PICOS			
	F	M	Total	Nº Agregado familiar	F	M	Total
1 Pessoa	5,7%	3,21%	8,9%	1 Pessoa	1,0%	1,5%	2,5%
2-4 Pessoas	34,6%	12,80%	47,37%	2-4 Pessoas	37,5%	24,5%	62,0%
5-10 Pessoas	29,6%	13,53%	43,14%	5-10 Pessoas	18,0%	16,5%	34,5%
11 ou +	0,6%	0,00%	0,62%	11 ou +	1,0%	0,0%	1,0%
Total	70,5%	29,5%	100%	Total	57,5%	42,5%	100%

Fonte: Base de dados MORABI e FAMIPICOS

De uma forma geral, pode-se considerar que a finalidade do crédito, para ambas as organizações são diferentes, uma vez que na MORABI, 60% dos beneficiários solicitam o crédito para o reforço do comércio (vestuários, alimentos, mercearias, restauração – venda de comida). Já na FAMI-PICOS, verifica-se que grande parte dos destinos dados ao financiamento uma grande parte vai para é a habitação, seja para o início da construção - 16,7%, seja para a requalificação - 21,5%. Uma parte significativa é destinada ao início de uma AGR - 20%, ou para o seu reforço - 12,71% (venda de alimentos, produção do aguardente, compra de viatura para aluguer), enquanto o crédito de consumo é de 18,2%, conforme a tabela nº 10.

Os dados do quadro nº 10 reforçam as ilações retiradas das entrevistas com os gestores que consideraram que o grosso dos clientes são pessoas que exercem atividades ligadas ao comércio: comerciantes de vestuários e vendedeiras ambulantes que andam com sacolas nas mãos. Os que não são ambulantes possuem negócios de bares ou mercearias, quiosques, barracas de roupas nas ruas ou na própria residência. Para Soares e Melo (2008), o setor de microfinanças dedica-se a prestar serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade macrofinanceira pela metodologia utilizada, muito diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. Isso ainda é reforçado por Grassi, (2003) que anuncia que o setor informal em Cabo Verde desempenha funções importantes no plano económico e social. Ela permite, de facto, criar emprego para parte significativa da população ativa e gerar a produção de bens e serviços que tem um peso importante na procura dos mais pobres.

Neri (2008) reforça, através dos dados do estudo no crediamigo, que 85% dos entrevistados estão no setor informal, trabalham por conta própria, sendo empreendedores atuantes em geral no setor informal da economia.

Tabela 8 – sector de atividade e finalidade do empreendimento

MORABI		FAMI-PICOS	
Finalidade do crédito	Total	Finalidade do crédito	Total
Iniciar atividade agropecuária	3,5%	Iniciar atividade agropecuária	3,8%
Iniciar atividade comércio	13,5	Iniciar atividade comércio	20,1%
Iniciar crédito consumo (saúde educação,)	3,0%	Iniciar crédito consumo (saúde, educação, bilhete de passagem)	9,4%
Iniciar crédito habitação	1,6%	Iniciar crédito habitação	16,7%
Reforçar crédito consumo	3,9%	Reforçar comércio	12,2%
Reforçar agropecuária	8,1%	Reforçar serviços de cabeleireiro	0,7%
Reforçar comércio	61,0%	Reforçar atividade agropecuária	6,8%
Reforçar serviços de cabeleireiro	2,9%	Reforçar crédito consumo	18,2%
Reforçar carpintaria	1,0%	Reforçar crédito habitação	21,5%
Reforçar crédito habitação	1,3%		
Total	100%	Total	100%

Fonte: Base de dados MORABI e FAMIPICOS

A taxa de inadimplência significa que os clientes tiveram problemas em amortizar os créditos concedidos durante o período estipulado entre as partes. Para as organizações, ao longo do tempo, os padrões para caracterizar a taxa de inadimplência foram se alterando. Anteriormente, era visto com base na taxa de reembolso. Anos mais tarde, utilizou-se o critério taxa de atraso e atualmente é feita com base em carteira de risco. Contudo, entre 2017 e 2018, a taxa de inadimplência na MORABI era de 2,3%, as mulheres as mais incumpridoras (1,4%). Já na FAMI-PICOS, a taxa de inadimplência era de 20,5%, sendo os homens os mais inadimplentes (11,4%) conforme a tabela nº11.

Tabela 11- Taxa de inadimplência na MORABI e FAMI-PICOS

Taxa de inadimplência ano 2018	F	M	Total
MORABI	1,4%	0,9%	2,3%
FAMI-PICOS	9,1%	11,4%	20,5%

Fonte: Base de dados MOABI e FAMI-PICOS

3.2 Perfil dos entrevistados e situação económica antes da concessão do crédito

Do total dos homens e mulheres entrevistados, a maioria (8) tem idade compreendida entre 25 e 65 anos, é casado, concluiu o ensino básico e vive em agregados com 4 a 5 elementos, incluindo filhos e netos, e trabalha no comércio informal. Quanto às condições de vida, a maioria (6) dos entrevistados possui casa própria. Entretanto, nas palavras de um dos entrevistados “*é ka kes grande casa*¹³” [Paulo, Gestor de Crédito, MORABI], mas sim casas com as condições mínimas¹⁴ de habitabilidade.

Os mais jovens, antes da concessão do microcrédito, trabalhavam por conta de outrem e auferiam uma renda mensal que oscilava entre 10.000\$00 (dez mil escudos) e 15.000\$00 (quinze mil escudos) e 45.000\$00 (quarenta e cinco mil escudos) e 100.000\$00 (cem mil escudos), usada para sustentar as despesas de habitação, saúde e educação dos filhos, entre outros apoios que prestavam aos seus parentes (filhos maiores, pais, netos e irmãos).

Muitos beneficiários contam com o apoio financeiro dos(a) companheiros dos quais alguns são pensionistas, ou, por vezes, de suas esposas, quando casados – algumas são funcionárias e auferem salários relativamente baixos que variam entre 10.000\$00 e os 15.000\$00.

É importante destacar a informação proveniente da entrevista dos agentes de crédito das duas instituições de crédito, segundo a qual os clientes, por vezes, se sentem inibidos

¹³ Não é daquelas casas grandes, com todas as condições de habitabilidade.

¹⁴ Mínimas condições de habitabilidade refere-se a casa com sala, quarto de dormir, casa de banho e cozinha.

em responder questões pessoais relacionadas com a sua capacidade financeira, porque consideram que se está a invadir a sua privacidade na gestão familiar. Mas, há que fazê-las, pois são essas informações importantes no processo de minimização do risco do crédito.

A maioria (6) dos indivíduos que trabalhavam por conta própria, após aceder ao crédito, continuou a desempenhar a mesma atividade, porém, aumentou e diversificou o negócio. Conforme nos indica os quadros nº 10 e 11, o crédito visa reforçar o negócio. Contudo, aqueles (2) que estavam em situações de desemprego criaram uma nova AGR.

Outra situação que ocorre em contextos de solicitação de créditos é que, segundo os entrevistados da MORABI, muitos clientes que pretendem iniciar uma atividade económica não tem uma ideia clara de negócios nem do modo como deve proceder para os desenvolver. Afirmam que, nestes casos, a organização – MORABI – concebia, por vezes, um leque de ações de formação em várias áreas – estética, panificação, transformação de alimentos, etc. – objetivando uma orientação vocacional a fim de o crédito tornar-se sustentável. Porém, há mais de 5 anos, esta prática não tem vindo a acontecer uma vez que não possuem espaços físicos para administrarem formações. Na FAMI-PICOS, não realizam ações de formação para capacitação dos clientes devido à inexistência de uma estrutura que possibilite tal intento

Contudo, quando atendem os clientes, pela primeira vez, efetuam entrevistas aprofundadas no sentido de disponibilizar informações de gestão de negócios. Aqui podemos analisar que o facto de nenhuma das organizações realizarem ações de formação na área de gestão de negócios, poderá dificulta-los na implementação e rentabilização do valor concedido e, conseqüentemente, no rendimento das famílias, tendo em conta que são pessoas que possuem habilitação literária de nível entre inferior ao 12º ano de escolaridade. Esta prática contraria a ideia defendida por Mayrink (2009), segundo a qual, as organizações de microfinanças devem conceder um crédito orientado aos seus clientes. Afirmam que antes da concessão do crédito, todos os clientes passam por um treinamento que visa desenvolver as potencialidades empreendedoras e prepará-los para a utilização do crédito, orientando e dando a assistência técnica necessária para o seu empreendimento. O cliente é orientado sobre como, onde e quando deve investir

para que possa obter melhor resultado. O Banco do Povo prepara o cliente para a utilização do crédito.

Ademais, a maioria dos beneficiários do crédito, independentemente do grau de escolaridade, não tem formação na área de pequenos negócios, mas adquire os conhecimentos e ferramentas de gestão de negócios com a experiência de vida, após a tomada do crédito. Por exemplo, os beneficiários analfabetos afirmam que efetuam os seus cálculos financeiros “de cabeça”¹⁵ e não separam os lucros obtidos dos custos diários. Isso reforça as ilações tiradas por Grassi (2003) no seu estudo sobre as rabidantes em Cabo Verde em que afirma que o setor informal agrupa as unidades económicas que produzem bens e serviços em pequena escala, de forma artesanal, com baixo nível de organização, e sem contabilidade. “Mesmo não tendo contabilidade, o comércio funciona... Eles conhecem o mercado melhor do que os grandes economistas, mas se devessem provar os seus rendimentos e justificar os custos... não sei...”

Segundo as palavras de uma entrevistada

*“ ta fase nha konta di kabesa y kel kin vende na final di dia ta tra un parti pa N kunpra peixe pa leba pa kaza (...)”*¹⁶[Ângela, 54 anos]

*“é na kel bolso ki N ta resebe dinheiro di venda, ki N ta torna tra pa N satisfaze nhas necessidades ”*¹⁷ [segunda de 63 anos].

3.3 Condições de acesso ao crédito: critérios, desafios e negociação

A MORABI é uma organização para a autopromoção da mulher e o seu desenvolvimento, é uma cooperativa de poupança de crédito e de responsabilidade limitada. São sustentáveis e parceiras do Estado, porque trabalham para o mesmo fim. Não recebem donativos e subsídios do Estado no setor do crédito, uma vez que são cooperativas.

¹⁵ Mentalmente

¹⁶Eu faço as minhas contas mentalmente e aquilo que eu vendo durante um dia, tiro uma parte para comprar peixe e levar para casa.

¹⁷ Do bolso em que coloco o valor do dinheiro da venda que volto a tirar para comprar pão para levar aos meus filhos todos os dias.

A FAMI-PICOS é uma organização de microcrédito de caráter mutualista de autopromoção familiar, funciona com fundos dos seus sócios e dos seus membros. Entretanto, recebe financiamento do governo em períodos de crise, como aconteceu em 2016, devido ao mau ano agrícola em que foram concedidos montantes para investimento na agricultura com o propósito de criar mais postos de trabalho no meio rural. No entanto, apesar deste financiamento a fundo perdido, a organização manteve a taxa de juro nos mesmos parâmetros, justificando esta ação como forma de evitar conflitos.

Com a crise do mau ano agrícola, o governo de Cabo Verde criou um plano de emergência para mitigar a seca entre 2017e 2019. Essas medidas visam aumentar a capacidade produtiva e o nível de rendimentos das famílias, sobretudo para os pequenos agricultores assalariados e pequenos retalhistas. Foram concedidos cerca de 160 mil contos para o salvamento dos gados, 351 mil contos para a gestão e escassez da água e 340 mil contos para projetos de AGR. Uma outra medida implementada foi o refinamento das instituições de microfinanças e a articulação com outros bancos comerciais, na atribuição do crédito para melhorar a condição de vida das famílias (Programa de Governação, 2016).

Uma entrevistada [Segunda, 63 anos de idade, analfabeta], afirmou que havia vários anos que solicitava crédito no ramo da agricultura, e que nunca tinha beneficiado do programa de mitigação da seca, de forma a vencer as provenientes do mau ano agrícola. Sempre que solicitava o crédito para reiniciar a sua atividade agrícola, não lhe reduziam a taxa de juro nem lhe aumentavam o número de amortizações. Essa afirmação foi reforçada por um dos colaboradores dessas organizações (FAMI-PICOS) que afirmou ter recebido apoio financeiro por parte do governo para a criação de mais postos de trabalho. Afirma ainda que esse valor foi utilizado como um reforço no investimento e não como um meio para a redução da taxa de juros, para não criar situações de “confusão” entre clientes. Isso demonstra que as organizações estão preocupadas com a rentabilidade dos recursos que dispõem e não com a resolução dos problemas das pessoas que se encontram em situação de pobreza, devido aos problemas da seca. Tendo em conta o apoio financeiro concedido, as organizações deviam estabelecer um plano estratégico de forma a ajudar as famílias que se encontram em situações económicas precárias, com redução de taxas de juro, políticas de acesso de modo a aumentar o nível

de empregabilidade para elas. Deste modo, pode-se ver que possuir requisitos e garantias como condição para o acesso ao crédito é uma forma de exclusão dos mais pobres e isso é contraditório, diante dos objetivos do microcrédito que é garantir a empregabilidade e a autonomia dos mais pobres. É importante questionar, tendo em conta a filosofia das organizações de microcrédito qual é o mais importante, a sustentabilidade da organização ou a performance dos seus clientes. Esta prática contraria a filosofia das organizações que concedem crédito que de que o microcrédito, é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e a microempresas, sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem garantias reais (Barone, 2002 *apud* Raysink, 2009).

Ainda segundo Yunus (2003), o microcrédito tem algumas particularidades relativamente aos outros tipos de crédito, ou seja, o valor do empréstimo é compatível com as necessidades do negócio e a sua capacidade de pagamento. Ademais, as taxas de juro não se diferenciam da aplicada no mercado. Na maioria das vezes, não são necessárias garantias reais como património e os prazos de pagamento geralmente são curtos e sempre ligados à finalidade do financiamento e ao fluxo de caixa da atividade empresarial. Cada instituição de microcrédito necessita de um prazo para liberação dos recursos e isso pode variar dependendo de cada caso (Yunus, 2003). Deduzindo, segundo o autor, o microcrédito é caracterizado pela sua simplicidade e flexibilidade na análise, aprovação e liberação dos recursos. E, nesta linha, o que se verifica na MORABI e FAMI-PICOS aproxima-se da explicação de Yunus, uma vez que quando as pessoas procuram o serviço de microcrédito, não lhes é exigido um plano de negócio. Segundo a entrevista efetuada aos funcionários destas organizações, no momento da apresentação da ideia de negócio, a decisão sobre a concessão ou não do crédito depende do resultado da análise da capacidade de reembolso do cliente.

Estas organizações possuem uma tabela de valores de crédito, tanto para os que solicitam pela primeira vez como para as renovações, que vai de 50.000\$00 (cinquenta mil escudos) a 500.000\$00 (quinhentos mil escudos). A determinação do valor a conceder depende dos riscos do crédito, da situação económica, da capacidade de gestão dos recursos financeiros e da experiência no ramo de atividade.

Geralmente, os clientes com experiência de crédito e que laboram no comércio formal possuem maiores possibilidades de terem acesso ao crédito do que aqueles que solicitam o crédito pela primeira vez ou que não podem oferecer as condições requeridas pela organização. Estes clientes apresentam algumas condições como o plano de negócios, o orçamento dos custos, o contrato de arrendamento do espaço existente ou a iniciar e outros que consideram importante e convincente para reforçar o pedido, nomeadamente o extrato da conta bancária.

No entanto, nota-se que existe uma flexibilidade de ambas as organizações na análise do pedido de crédito, pela primeira vez, tendo em conta o nível de empreendimento e o projeto que o cliente possui para a sua execução e a experiência na atividade. Contudo, tendo as partes acordado acerca do valor, no momento da concessão do crédito, é feita a dedução da comissão de cobertura e os juros do primeiro mês.

Quando os beneficiários solicitam valores mais altos que o habitual, terão de demonstrar, de forma efetiva, isto é, que pretendem executar uma outra atividade ou expandir o negócio ou ainda que é um cliente adimplente. Parente (2002) reforça essa ideia, dizendo que o cliente deve começar com pequenos investimentos de modo a provar a sua capacidade de reembolsar e verificar o nível de crescimento, devido ao empréstimo. E a organização de crédito deve fornecer empréstimos crescentes na medida em que os investimentos são bem-sucedidos.

A organização pode entender que naquele momento não é necessário todo o valor requerido para executar o trabalho. Segundo as palavras de um entrevistado “*És ta poi tudo cusa pa crédito bem cubre*”¹⁸ [Paulo, Gestor de Crédito]. A política da organização prioriza a ideia de que o crédito não deve cobrir todo o custo inicial do investimento. Defendendo que, o cliente deve ter um “fundo” inicial para ter acesso ao crédito. Reforça uma das entrevistadas, dizendo “*um peixeira ki toma cinquenta conto, mesmo que paga tud dreto, pa segundo bes, se pa mesmo fim é pide cem mil escudos, nu ka ta dal kel valor ke pide*”¹⁹ [Soraia, agente de crédito]. Neste contexto, o cliente decide sobre o valor que é proposto, em última instância, pelas organizações de crédito. Se

¹⁸ Eles colocam todos os custos iniciais para a abertura de um negócio no pedido de crédito

¹⁹ Uma peixeira que solicita 50000\$00 (cinquenta mil escudos), paga toda as prestações, solicita um valor de 100000\$00, para o mesmo fim não lhe é concedido.

concordarem, o processo avança, se não podem solicitar uma reavaliação ou recusar o montante proposto.

Esta medida, segundo os agentes de crédito das organizações entrevistados, tem como propósito diminuir as possibilidades de os clientes entrarem em situações de incumprimento. Ou seja, a organização avalia os processos de pedido de crédito, conforme as condições apresentadas pelos clientes, caso pretendam iniciar um negócio e, se estiverem em fase de consolidação, não recebem a totalidade do crédito solicitado. Porém, de acordo com a avaliação, se se concluir que o montante solicitado é inferior ao capital que o cliente possui, haverá maior possibilidade de obter o montante solicitado. Por exemplo, de acordo com as entrevistas realizadas, confirmam-se a situação descrita pelos entrevistados destas organizações.

“N pide kreditu pá primero bés un valor di 200.000\$00, es dan 100.000\$00²⁰ [Cristiano, 28 anos de idade].

“N pide kreditu pa primero bés no valor de 200000\$00 y dipos três vés konsektivu 300000\$00 y dos bés 400000\$00²¹ [Paula, 65 anos de idade].

Segundo os entrevistados, se o montante solicitado não for disponibilizado na totalidade, serão prejudicados os planos feitos para o negócio, particularmente quando há necessidade de aquisição de equipamentos ou matéria-prima para a incrementação/reforço do negócio. Por exemplo, o entrevistado Cristiano, de 28 anos de idade afirma que, a recusa do valor solicitado prejudicou o seu negócio *“bu ta fica ku negocio manco”²²*. Apesar desta situação, os beneficiários acabam por aceitar o montante proposto e decidido pelas organizações de crédito para minimizar os prejuízos que poderão ocorrer se nenhum capital for investido no negócio. Ainda, apreende-se que os beneficiários do crédito têm a percepção de que nos bancos tradicionais recebem os montantes solicitados, mas não recorrem aos bancos tradicionais, devido aos requisitos exigidos (declaração de vencimento, avalistas, etc.) e tempo de espera para a concessão

²⁰ Pela primeira vez solicitei o valor de 200.000\$00 e me foi concedido o valor de 100.000\$00

²¹ Pedi o crédito pela primeira vez no montante de 200.000\$00 e depois três vezes consecutivos no valor de 300.000.00 e duas vezes no valor de 400.000.00

²² Acabo por ficar com um negócio deficitário

do crédito. Ainda, os beneficiários adotam estratégias para contornar a situação e acederem ao montante total solicitado, pedindo um valor superior ao necessário ou para investir num outro negócio a fim de receber o valor próximo para suportar os gastos até o final do investimento. *Ten un kuza ki N prende é leba-s di nha manera, ta leba-s otos kusas ki ka tinha nesesidade pa N ben inplanta na keli*²³ [Cristinao, 28 anos de idade].

A solicitação de garantias é um dos critérios exigidos para obter o crédito, e constitui um dos desafios para os clientes no processo de concessão de crédito, particularmente para aqueles que pretendem utilizar o crédito para iniciar uma atividade económica. Segundo os entrevistados, eles deparam com dificuldades para encontrar avalistas que assumem a responsabilidade contratual. Uma estratégia utilizada para contornar a situação é solicitar um valor inferior para começar o empreendimento. Nas palavras de uma entrevistada, *N solisita un valor di 50.000\$00, pa N paga na un ano, mas N resebe so 47.500\$00, pamodi logo es tran juro di primeru prestason*²⁴ [Sofia, 26 anos de idade].

A garantia de pagamento de crédito, em ambas as organizações, é feita com recurso a avalistas. No entanto, na MORABI, o cliente pode ter a poupança cativada, um requisito opcional que na maioria das vezes não é utilizado por se considerar a cativação deste montante desnecessária, visto que é o mesmo valor cativado que o cliente precisa para o investimento. Porém, na FAMI-PICOS, os critérios exigidos para a obtenção do crédito é, por ordem de vantagem, tornar-se sócio e em seguida ter uma poupança cativada. Quando não quiserem solicitar o crédito e precisam de alguma quantia podem descapitalizar o valor na poupança cativada.

Pode-se constatar que o microcrédito é uma alternativa para aqueles microempreendedores que têm acesso restrito a outras fontes de crédito, geralmente, por não possuírem atividade económica formalmente registada, nem garantias reais a serem oferecidas em empréstimos, e manterem negócios com características aquém daqueles exigidos pelos programas oficiais de financiamento (Alves e Soares, 2004, *apud* Monzoni, 2008).

²³ Se existe uma coisa que aprendi e leva-os a minha maneira, entreguei faturas de que eu não tinha necessidade para implementar neste projeto

²⁴ Solicitei um valor 50.000\$00, para pagar em 12 meses, mas recebi só 47.500\$00, uma vez que logo foime retirado os juros da primeira prestação

Essas constatações contrariam a teoria de Mayrink, (2009) que afirma, que o microcrédito é uma linha de crédito dirigida especialmente ao pequeno empreendedor. A ideia é atender a uma parcela significativa da população que sequer tem conta em bancos tradicionais e encontra-se na informalidade. É uma forma de tentar diminuir os problemas decorrentes do desemprego que ainda atinge níveis muito altos, oferecendo alternativas àqueles que não se encontram empregados, que se lançam na informalidade para sobreviver. Essas pessoas precisam de capital de giro, não importando o tamanho do seu negócio, estão dispostas a iniciar um pequeno negócio ou a desenvolver o seu ofício, e precisam de empréstimos pequenos, razão por que recorrem a essas entidades especializadas.

Muitos entrevistados clarificaram que, ao iniciar uma AGR, buscam os avalistas, entre os seus parentes, que os apoiam na concretização do negócio.

No caso da FAMI-PICOS, quando os clientes não conseguem encontrar um avalista, para prevenir que não fiquem fora do sistema de crédito, penhoram os seus bens (ouro, animais, equipamentos em bom estado de conservação) a favor da organização, através de um contrato que cessa, após a liquidação do valor do crédito. Conforme alguns entrevistados:

“Ami nhas ouros, ku nha baka ki N inpinha²⁵ la na FAMI-PICOS ki djudan toma dinheiro”²⁶ [Segunda, 63 anos de idade, analfabeta] “

“Ami teve que poi carro kim cumpra na sés nome como garantia caso ká consegui paga crédito”²⁷ [Manuel, 36 anos de idade].

Esta situação leva-nos a questionar sobre um dos princípios das microfinanças que é “servir pessoas pobres”, caso não comprovarem a capacidade de garantir o retorno do crédito solicitado, ficam fora do sistema. No fundo, o sistema de microcrédito, embora defenda a possibilidade de atender os mais pobres, acaba excluindo-os desse processo.

²⁵ A palavra “inpinha” significa penhorar bens

²⁶ Eu coloquei os meus pertences (objetos em ouros) e meu animal (vaca) como garantia na FAMI-PICOS para que me concedessem o crédito

²⁷ Eu tive que colocar o meu carro que comprei hipotecado como garantia caso eu não consiga para o crédito

Conforme refere Soares e Melo (2008), as microfinanças significam a construção de sistemas financeiros que sirvam aos pobres. Entretanto, na maioria dos países em desenvolvimento, grande parcela da população é pobre e com menos probabilidade de se beneficiar de serviços bancários.

Esses critérios são condições que as organizações impõem para o acesso ao crédito e servem de garantia de pagamento do montante disponibilizado, em caso de inadimplência. Esta ideia é referida por Meyer (2002) que mostra que a organização exclui as famílias muito pobres do sistema de microfinanças de forma a melhorar os seus resultados económicos. Entretanto, a insistência para alcançar a sustentabilidade e obter a autonomia financeira pode conduzir ao desvio dos objetivos da organização que é a redução da pobreza (Meyer, 2002).

Segundo os entrevistados, agentes e gestores de crédito, o programa de crédito deve ser sustentável, uma vez que não se pode conceder créditos sem garantia, porque isto prejudica outros possíveis clientes que a organização poderia conceder o crédito. Na opinião dos entrevistados, a concessão de crédito a título de “fundo perdido” pode levar a organização à insolvência. Sendo assim, os clientes que não conseguem ter um avalista ficam fora do sistema de crédito.

Entretanto, para aqueles que possuem micro e pequenas empresas e grande volume de transações e movimentações nas contas bancárias, enquadradas no REMPE, e tendo a possibilidade de “sucesso”, a organização não exige muitas formalidades no processo de conceção de crédito. Segundo as palavras de um dos beneficiários entrevistados, “uma vez que tinha efetuado grandes movimentações de dinheiro em bancos CECV e BCA, apresentei um extrato bancário, não hesitaram em lhe conceder o crédito” [Cristiano, 28 anos].

Para estas organizações, o serviço de crédito não é dirigido a todas as pessoas nem irá resolver o problema de todos. Existem pessoas que são e continuarão a ser excluídas a, já que não apresentam requisitos exigidos para o acesso ao crédito. Segundo um dos entrevistados *“Izisti un mitu ki setor di mikrofinansas é pa tudo pobre”*²⁸ [Paulo, gestor de crédito]. Mas, para as referidas organizações, a conceção de créditos destina-se aos

²⁸ *Existe um mito que o sector de microfinanças é para todos os pobres.*

pobres ativos que possuem condições económicas e querem melhorar a sua condição de vida. Esse pressuposto acaba, de certa forma, por excluir as pessoas e o seu direito de acesso ao trabalho/autoemprego por não apresentarem condições de acesso ao crédito. Entretanto, para Yunus (2002), a questão do microcrédito é um direito humano, porque propicia a igualdade, ao possibilitar que as pessoas menos favorecidas também participem na economia.

O posicionamento destas organizações tem respaldo no Plano Estratégico Nacional de Microfinanças (2014-2019)²⁹ de Cabo Verde, uma vez que a prestação de serviços financeiros deve incluir as populações de baixo rendimento, mas não as pessoas pobres inativas.

Entende-se que o microcrédito deve ser uma medida de política económica e social, na medida em que deve oferecer acessibilidade para agentes económicos que antes estavam excluídos do mercado financeiro (Silva, 1998). Entretanto, a política das organizações de microfinanças é de atender pessoas que apresentam possibilidades reais de retorno do crédito ou baixo risco de inadimplência. Antes da mudança da lei nº 12/IX/2017, de 11 de Agosto, os argumentos para a concessão ou não do crédito eram economicistas, ou seja, o crédito é concedido àquele que provar a capacidade de reembolso. Após a sua implementação, os argumentos passaram a ser institucionais, ou seja, o próprio Estado criou barreiras que impedem as pessoas excluídas do sistema financeiro de serem atendidas dentro dos seus programas de microfinanças. Esta situação, porém, leva-nos a refletir sobre o papel destas organizações que teoricamente defendem a inclusão financeira, ou seja, de atender as pessoas economicamente desfavorecidas, mas a sua prática mostra o contrário e recorre-se a vários argumentos, desde economicista até institucional, para excluírem a população pobre. O que contraria claramente os objetivos iniciais preconizados por estas mesmas organizações.

Com a mudança na legislação, o setor de microfinanças passa a ser regulado pelo Banco de Cabo Verde (BCV) que vem reforçar a diferenciação das pessoas com possibilidades reais e objetivas de aceder ao crédito. Pois, a lei suprarreferida estabelece um novo regime jurídico para as atividades de microfinanças e respetivas instituições em que as organizações ou associações e outras instituições do setor devem promover a

²⁹ Lei nº83/VII (2015).

segregação das suas funções de cariz social das de microfinanças, para que as suas atividades passem a ser exercidas por entidades jurídicas distintas.

Perante esta situação, os entrevistados destas organizações defendem a existência de programas sociais implementados pelo governo por forma a intervir em contextos onde o setor de finanças não consegue chegar, ou seja, nos pobres inativos. Essa afirmação vai ao encontro de um dos princípios do setor de microfinanças (Soares e Melo, 2008) que defende que o microcrédito não é a resposta para tudo nem o melhor instrumento para todos, em todas as circunstâncias, uma vez que pessoas com fome e destituídas de quaisquer rendimentos ou de outros meios de reembolso necessitam de outras formas de assistência antes de fazer bom uso de empréstimos. Em muitos casos, outros instrumentos podem ser mais eficazes no alívio da pobreza – por exemplo, pequenos subsídios, programas de treinamento e emprego ou melhoria de infraestruturas que devem ser acompanhados de iniciativas que fomentem a poupança (Soares e Melo, 2008).

A idade base para o acesso ao crédito é 18 anos. O cliente é submetido a uma entrevista, devendo conceder informações verdadeiras sobre a sua fonte de rendimento, de forma a avaliar a sustentabilidade do negócio. Quando trabalham por conta própria (geralmente em contexto de comércio informal) e não possuem um rendimento fixo mensal, a organização de microcrédito procura saber quanto ganha o cliente semanalmente para analisar a arrecadação mensal, e obter comprovativos da existência de alguma poupança para precaver, em caso de atraso no pagamento. Para os clientes que trabalham por conta de outrem e recorrem a este serviço, geralmente como forma de complementar a renda familiar, devem apresentar a declaração de vencimento, o extrato bancário, etc.

Os profissionais do sector de microfinanças devem ter conhecimentos e experiências na área do crédito e estão em contacto direto e permanente com as pessoas que procuram esses serviços, apoiando-os na gestão do seu negócio, fazendo a análise dos pedidos de crédito, deslocando-se ao terreno a fim de conhecer o empreendimento do cliente, a sua capacidade financeira, para avaliar o risco do crédito e conceder ou não o crédito. Isso reforça um dos princípios de microfinanças (Soares e Melo, 2008:32) segundo o qual “os pobres não necessitam apenas de empréstimos, mas de uma variedade de serviços financeiros”, ou seja, as pessoas pobres necessitam de serviços financeiros que sejam

convenientes, flexíveis e acessíveis. De acordo com as circunstâncias, o entendimento desses profissionais é que os pobres não desejam apenas empréstimos, mas também poupança seguro e acesso a transferências de valores.

No entanto, segundo os beneficiários, após a concessão do crédito, não existe fiscalização por parte das organizações para saber em que estado está o negócio financiado. Devido aos depósitos bancários ou ao pagamento que se faz nos balcões das referidas organizações, os gestores têm a percepção de que o negócio vai bem, porque cumprem o prazo estipulado. Por isso, quando terminam a liquidação do crédito, solicitam um novo pedido de investimento para poderem continuar com a atividade e sustentar a família. Mayrink (2009). Isso demonstra que, muitas vezes, os clientes também têm problemas relacionados com a gestão, especialmente quando não dispõem de acompanhamento a ser realizado após a obtenção do financiamento. O novo empresário necessita de orientação técnica para ajustar o seu negócio, as mudanças econômicas que sempre ocorrem numa velocidade crescente. Para diminuir este problema, durante a vigência do contrato de crédito, no Banco dos Povos, todos os clientes são visitados, mensalmente, e a evolução do negócio é acompanhado por seus respectivos agentes e, quando se fizer necessário, os clientes recebem consultoria pontual gratuita.

Com a apresentação dos requisitos (documentos de identificação, condições de garantia contratual – avalista), o tempo de espera da concessão do crédito, para os que solicitam pela primeira vez, é aproximadamente de um mês, e para os clientes frequentes e “bons pagadores” o prazo varia, diminuindo, de semanas até dias.

As organizações estabelecem multas em caso de atraso no pagamento do crédito. Na MORABI, é aplicada uma taxa de 60\$00 (sessenta escudos) por cada dia de atraso, e na FAMI-PICOS, por cada 15 dias de atraso, é aplicada uma multa de 1000\$00 (mil escudos) e, caso o beneficiário não consiga pagar a prestação do mês, é retirado o valor na sua poupança cativada.

Para Soares e Melo (2008:32) “as microfinanças são um instrumento poderoso na luta contra a pobreza”, uma vez que os pobres têm acesso a serviços financeiros, os seus rendimentos e ativos aumentam, assim como sua proteção contra choques externos. Contudo, as famílias pobres enfrentam muitas dificuldades e desafios para aceder ao

crédito e, geralmente, utilizam-no para iniciar um negócio, provisões para o futuro, e investimento em nutrição, em habitação, na saúde e na educação. Ou seja, a maioria dos pobres ativos continua pobre e enfrentando dificuldades de caráter socio-financeiro.

3.4 Percepção dos beneficiários em relação à taxa de juro e ao prazo de pagamento

Existe um vasto conjunto de produtos no setor das microfinanças oferecidos pelas organizações, que vão desde AGR, abrangendo comércio formal ou informal, agropecuária, pequenas e médias empresas, restauração, mercearia, produção de aguardente, compra de viaturas para aluguer e vestuários – a unidade ou a grosso (bidão), etc., crédito de consumo, crédito habitação, agropecuária, formação dos filhos, saúde, entre outros. A cada produto é estabelecido uma taxa de juro e um prazo de pagamento que varia entre 1 e 5 anos, conforme a disponibilidade financeira do cliente. O que diferencia o formal do informal é a existência ou não da contabilidade escrita.

Segundo os dados decorrentes da aplicação da entrevista aos agentes de crédito destas organizações, a taxa de juro é uma garantia de sustentabilidade da própria organização. O processo de conceção do crédito tem custos administrativos, recursos humanos, deslocações para supervisionar o empreendimento do cliente que demandam recursos. Um desses custos é a deslocação ao estabelecimento onde o cliente pretende iniciar a sua atividade económica. Muitas vezes, para evitar o atraso no pagamento do crédito, algumas organizações utilizam estratégias como contactar os clientes para os alertar sobre a data do pagamento, ou para lhes informar sobre a possibilidade de realizar o pagamento através de vários recursos como a transferência bancária, o pagamento na instituição, ou a possibilidade de o agente se deslocar para a sua residência ou o empreendimento comercial para a recolha do valor.

Para estas organizações, no primeiro contato com o cliente, ele deixa transparecer que a aplicação da taxa de juro não é o mais importante, mas sim o custo de oportunidade de acesso ao capital que não lhes é cedido pelos bancos tradicionais. Essa conceção é reforçada pelos clientes entrevistados que têm a consciência que as taxas de juro são altas, embora isto não seja relevante, pois não possuem capital e o crédito proporciona-lhes a possibilidade de mudar a sua condição económica e social. Por exemplo, uma entrevistada assume ter esta atitude, ao afirmar que na sua conversa com o fornecedor

de crédito, ela solicita: “*flam só kanto ki bu ta dam e mo ki N ta paga tudo mês*”³⁰ [Ângela, 54 anos de idade]. Ainda, nas palavras de uma outra entrevistada, “*na inicio, pamodi bu ta tene vontade cria um negócio nu ta pensa apenas no canto ki bu tem pa paga fim de mês*”³¹ [Paula, 65 anos de idade], ou seja, no processo de tomada do crédito, os beneficiários inicialmente não estão preocupados com o montante da taxa de juro sobre o valor do crédito, mas com o valor que têm que pagar mensalmente com o número de prestações. Estas falas reforçam a teoria de Groen (2003) que diz que a taxa de juros é apenas um dos componentes no custo de acesso ao crédito e que nem sempre é o mais significativo para o tomador do crédito, pois ele normalmente considera mais importante o acesso ao crédito do que o custo financeiro real decorrente desse crédito.

Segundo o autor, é por este motivo que, mesmo com altas taxas de juro, o mercado do microcrédito tem tido uma procura superior à oferta. Prova disso são os índices de renovação do empréstimo da MORABI e da FAMI-PICOS, o que demonstra que a maioria dos clientes tem pago o empréstimo e tomando sucessivos créditos. Essa situação vai ao encontro dos dados apresentados pelas duas organizações, uma vez que nos últimos dois anos, houve um aumento de carteira de clientes.

A taxa de juro, independentemente do tipo de serviço, varia de organização para organização. Na MORABI, é fixa ao longo do período de amortização, enquanto na FAMI-PICOS, varia no sentido decrescente ao longo do período. Conforme as palavras de um entrevistado, “*taxa de juro é alto, mas é ta dixe a medida ki ta bata paga crédito*”³² [Manuel, 36 anos de idade].

O financiamento através do microcrédito da MORABI tem uma duração média de 10 a 12 meses, e a taxa de juro média cobrada por esta instituição é de 2% ao mês, equivalente à taxa anual de 20 e 24% respetivamente. Esta taxa é igual para todos os indivíduos e grupos, podendo ser diferente caso o pedido de empréstimo do cliente se enquadre em algum protocolo estabelecido entre a MORABI e instituições parceiras como a Direção Geral das Pescas cujo protocolo com a MORABI impõe a aplicação de uma taxa mensal de 1% para créditos relativos à atividade piscatória. Para atividades consideradas de alto risco como por exemplo a atividade agrícola, a taxa de juro varia

³⁰ Me diz apenas o valor que me vão oferecer e como vou pagá-lo mensalmente.

³¹ No início com a vontade de criar um negócio, pensamos apenas no valor que pagamos *no final do mês*

³² A taxa de juro é alta, mas vai diminuindo à medida que as prestações forem pagas.

entre 1.25% e 1.5% por mês. Mas para clientes fidelizados, existe uma bonificação. Na FAMI-PICOS, o financiamento tem uma duração média de 12 a 15 meses, sendo praticada uma taxa de juro média que varia entre 2% e 3% por mês, decrescente ao longo do tempo. A taxa de juro é igual para todos os sócios. Apesar da diferença de pagamento das taxas de juro entre estas duas organizações, o montante final global dos juros aproxima-se de 50% do valor total concedido. Na verdade, o que de fato varia são as estratégias de cobrança dos juros utilizadas.

Uma outra estratégia utilizada para a cobrança dos juros, por exemplo, pela MORABI, é em situações em que o cliente possui um nível económico e financeiro precário, concede-se um montante inferior ao solicitado para não aplicar uma taxa de juro alta, com o propósito que o cliente inicie uma atividade que requer menos recursos financeiros.

Os beneficiários entrevistados apontam, como desafio, a elevada taxa de juro cobrada pelas instituições de microfinanças, afirmando que pagam um valor de juro muito superior ao cobrado pelas instituições financeiras tradicionais – bancos – que possuem uma taxa anual de 7,5%. De acordo com os entrevistados, a existência de muita burocracia nos bancos tradicionais com a questão dos fiadores e outras exigências impede-os de solicitar o crédito nessas instituições. Como afirmou um dos entrevistados, *“Pa N fla verdade, MORABI na es altura li e dan 250.000\$00 konto, Caixa Económica dan 350000\$00 konto. Ma na kel 350000 di CECV ta paga juros muto, mas poku ki Morabi*”³³ [Cristiano, 28 anos]. Porém, mesmo tendo a consciência das altas taxas de juro, os clientes em melhores situações financeiras vêm no crédito uma oportunidade de estabelecer relações futuras com as entidades de microfinanças. Esta ideia é reforçado por Raysink (2009) quando afirma que as taxas de juro praticadas nos empréstimos cujo valor varia entre R\$ 500 e R\$ 5000, são de 2% a.m. (dois percento ao mês) até o valor máximo de R\$ 960. Acima deste valor, o juro é de 3,9 % a.m. (três virgula nove por cento ao mês). Se se comparar com os juros praticados pelos Bancos Comerciais nas operações de “microcrédito”, constatar-se-á que a taxa de juro que o Banco do Povo e outras instituições de microcrédito como *Ande crediamigo* praticam é mais alta. clientes de microcrédito, não tem acesso ao sistema bancário

³³ Para ser sincero, a MORABI me concedeu 250000\$00 e a CECV concedeu 350000\$00. Mas o valor concedido pela CECV paga juro inferior ao da MORABI.

tradicional, o que o impede de buscar um crédito mais barato junto às instituições bancárias. Neste caso, a sua única alternativa seria a procura de crédito junto aos agiotas. Por ser a única alternativa do cliente, os agiotas aproveitam da situação e cobram juros em torno de 10% (dez por cento), o que faz da taxa de juros das instituições de microcrédito bastante atrativas.

É importante lembrar que o objetivo do microcrédito é disponibilizar o crédito a uma taxa de juro mais baixo possível para o pobre. Para Meyer (2002), nas organizações do microcrédito, a sustentabilidade deve ser um objetivo essencial, mas ela pode inibir as IMF a alcançar os clientes alvos e produzir o seu bem-estar, o que ocorre, graças ao facto de os custos de transação terem um alto componente de custo fixo e o custo unitário de pequenos empréstimos é maior que o das transações de larga escala. Na mesma linha, Psico (2010) afirma que, existindo taxas de juro altas, os microempreendedores poderão não suportar o seu pagamento e não sendo viáveis, poderá não permitir a autonomia financeira dos clientes. E se isso acontecer, perde-se o sentido e a finalidade da atividade exercida pelas operadoras do microcrédito.

Para os beneficiários excluídos do sistema bancário tradicional, o setor de microfinanças é o meio mais acessível ao crédito. Segunda uma entrevistada, “ *as vezes bu ta toma-l me pamo é un kuza ki bu ka ta bai toma ou pista na algen, ago, dja ma dja bu toma-l bu ta poi kompromiso di kuza, mas pronto juro é konplikado, konplikado* ”³⁴ [Segunda, 63 anos]. Soares (2003) reforça essa ideia mostrando que as pessoas não dirigem aos bancos comerciais para solicitação do crédito e optam por operadores especializados em microcrédito e argumenta ainda que isso se deve ao fato da existência de um sistema de garantia, agilidade no atendimento, pouca burocracia, rapidez das decisões e garantia solidária. Esta última é muito usada para contornar o problema de fiadores e adequa-se a essa camada – pobres ativos – e às microempresas em geral. Essas considerações reportam-nos ao Rosemberg (2006), *apud* Sousa (2006), que realça que não é a taxa de juro que afasta estas pessoas do crédito tradicional, mas as políticas de acessibilidade ao crédito. Pode-se notar que o acesso ao microcrédito ocorre sob alta taxa de juro, o que possibilita a autossustentabilidade da instituição.

³⁴ As vezes nos solicitamos o crédito, porque não é um valor que se pode emprestar numa pessoa. E uma vez que lhe é concedido o valor, temos que ter o compromisso de pagar, mas o juro é complicado, complicado.

Entretanto, verifica-se que os beneficiários pedem a redução do prazo de amortização do reembolso do crédito com o objetivo de diminuir o montante juros cobrados mensalmente. Entretanto, estas situações, muitas vezes, colocam-nos em situação de asfixia financeira e stress na busca de recursos para pagar esse valor mensal.

O pagamento do reembolso do crédito constitui um duplo desafio para os beneficiários, na medida em que devem arrecadar o valor mensal de reembolso, acrescido do pagamento das multas, caso atrasem. Nas palavras de uma entrevistada que, sem experiência na área do crédito, tinha-o solicitado pela primeira vez, “ *di ses bu ten ki da-s na ora, si nãu bu ta ben ten prublema ku multa y na futuro “mau pagador”* ”³⁵ [Sofia, 26 anos de idade].

Na FAMI-PICOS, quando os clientes não fazem o reembolso do crédito no período estipulado, a organização retira o valor mensal do crédito na poupança cativada para regularizar a situação. Esta situação é alvo de muitas críticas pelos beneficiários que consideram que as organizações não compreendem que existem períodos de carência devido à fraca rentabilidade do negócio ou outros fatores como doença morte, etc.. Segundo um entrevistado “ *un mês N ka konsegi paga, kanto ki N ta bai fla-s é informan ma djes tra valor na nha poupansa kativada* ”³⁶ [Manuel, 36 anos].

Em situações de dificuldade no pagamento do crédito, os beneficiários recorrem a outras fontes de rendimento como poupança, salário de outro emprego, pensão do marido, apoio por parte dos familiares. Constata-se que essa situação difere do perfil do beneficiário, ou seja, há uma diferença no que concerne à preocupação com as taxas de juro e o nível de escolaridade, isto é, os beneficiários com baixo nível de instrução mostram pouca preocupação com os custos da taxa de juro sobre o valor do reembolso, embora tenham consciência da alta taxa de juro. Este problema é confirmada pelas palavras de vários entrevistados “ *mi ka ta fase conta de juros ki ta paga pamodi ta fase nhas contas de cabeça* ”,³⁷.

³⁵ As prestações mensais devem ser pagas no período acordado, se não terá que pagar uma multa e será considerado um mau pagador.

³⁶ Um mês não consegui pagar, quando fui informá-los, fiquei a saber que já tinha sido retirado o valor na minha conta poupança.

³⁷ Por exemplo, os entrevistados dizem que “não fazem as contas dos juros que pagam, porque fazem as minhas contas mentalmente e sabem que o valor é alto e que todos os meses pagam o crédito a tempo. [Palavras da Segunda 63 anos, Paula 65, Ângela 54 anos e Pedro 43 anos]

Segundo os beneficiários entrevistados, atualmente, fica a seu critério estipular o prazo de pagamento do reembolso, e quanto maior for o tempo estipulado para pagamento do crédito, maior será a taxa de juro que o cliente terá de pagar. Por esta razão, optam por reduzir o tempo de amortização do reembolso para pagarem menos juros. Para eles, o prazo de amortização influencia o pagamento do crédito, pois, anteriormente o prazo estipulado para a liquidação do valor era de 24 meses, o que não era benéfico para os clientes. Esta situação, levou a MORABI e a FAMI-PICOS a adotar estratégias que visam minimizar o impacto de alguns tipos de créditos, procurando formas de diminuir os riscos no atraso no reembolso, tornando as prestações mais sustentáveis para as atividades que o cliente desenvolve estabelecendo um prazo mais prolongado para o pagamento do crédito que cujo limite máximo é de 5 anos.

Para as duas organizações, quando o valor do crédito solicitado para o reforço da atividade é superior a 400000 (quatrocentos mil escudos), ou destina-se a pequenas e médias empresas, o prazo de amortização é maior e as taxas de juro não são iguais ao crédito comum. Isto porque quando o valor é elevado, reduz-se a taxa de juro de forma a diminuir a taxa de esforço financeiro do empresário e do cliente. E, estando estes beneficiários em situações de incumprimento ou insolvência de atividade, a organização tenta encontrar caminhos para colmatar a situação com a renegociação do valor a pagar.

Existem algumas regras a serem cumpridas pelos clientes no processo de renegociação da dívida ou do crédito. Entretanto, o valor estipulado pelo beneficiário é calculado de forma a não afetar o funcionamento da organização. Nas palavras da agente Soraia, “*si nu ben dexa pa es istipula preso kes kre pa paga, valor kes ta paga podi ka kubri nem kusto di papel di kel valor kes ben paga*”³⁸ [Soraia, agente de crédito]. Ainda, para a FAMI-PICOS, existindo esse incumprimento, antes de se recorrer ao(s) avalista(s), quando o valor em dívida é igual ou inferior ao que o cliente possui na poupança cativada, descapitaliza-se a referida poupança e efetua-se a liquidação do valor. Aqui pode-se ver que a lógica dessas organizações está relacionada com a sua performance económica e não com o objetivo social designado nas suas filosofias. O que defendem na sua filosofia não é o que acontece na prática. Essas duas organizações são de carácter social e procuram de todas as formas que os clientes cumpram as relações contratuais, e,

³⁸ Se deixarmos o cliente estipular o valor que pretendem pagar, o valor que estipulam e pagam não cobre nem os custos de papel

em última instância, recorrem aos tribunais para que ao cliente seja imputado a responsabilidade de pagar o valor em dívida. Essas ilações contrariam a teoria de *Poverty Lending Approach* (empréstimos para os pobres) (Morduch, 2000), segundo a qual, as instituições de combate à pobreza devem avaliar o sucesso das microfinanças a partir dos seus efeitos na redução da pobreza e de outras formas de exclusão social. Defendendo ainda que, as instituições devem, no entanto, esperar não um lucro monetário, mas o desenvolvimento dos seus clientes.

Nestas organizações de microfinanças, não existe o “fundo perdido”. Se mesmo recorrendo a essas estratégias não conseguirem regularizar a situação do cliente, é acionado o avalista e é emitido uma carta ao banco para efetuar a cobrança das dívidas. Se mesmo assim o avalista não conseguir pagar o valor, é emitido uma ação contra o cliente no tribunal, para fazer a cobrança. Segundo a beneficiária entrevistada, “*N tive prubema ku paga kredito, nu txiga un akordo navor ki N ta pagaba mensalmente, mas mesmo asin es kaba pa kexa di mi na tribunal. Mas komo djan komesaba fazeba pagamento, N ganha-s na tribunal*”³⁹ [Carla, 32 anos]. Estas organizações recorrem ao argumento da “relação de confiança quebrada” para, em muitos casos, indeferirem os pedidos de créditos de clientes inadimplentes. Segundo o gestor de crédito, “*existe kliente ki ká ta paga pamodi és ka kre, otos ku tempu situação finansera ta fika pior ki ka ta da pa torna toma kredito pamodi nivel di risku é maior ki kliente ka konsegi paga*”⁴⁰ [Paulo, gestor de crédito]. Dependendo dos casos, pode-se responder positivamente a um novo pedido de crédito, mas com a redução do valor. Aliás, corrobora Meyer (2002), dizendo que, por norma, nas IMF, se o cliente efetuar o primeiro empréstimo e, por várias razões vier a ter problemas financeiros e ficar em situação de incumprimento e a instituição não for capaz de renovar o novo contrato, o cliente será extremamente prejudicado, porque não terá acesso ao crédito e perderá esta forma de financiamento dos seus empreendimentos.

³⁹ Eu tive problemas em pagar as prestações. Chegamos a um acordo no valor que teria de pagar, mas mesmo assim a MORABI acabou por efetuar uma ação criminal contra mim no tribunal. Mas como eu já tinha começado a afetar o pagamento ganhei a ação.

⁴⁰ Existem clientes que não pagam porque não querem e outros que com o tempo a situação financeira deteriorou-se que não dá para aceder ao crédito porque o nível de risco de um novo incumprimento é maior

3.5 Situação socioeconómica das famílias após a concessão do crédito

Os clientes procuram os serviços de microcrédito como forma de encontrar um meio de subsistência para a sua família através de pequenos negócios. A maioria dos beneficiários encontra-se na área do comércio e possuem um estabelecimento comercial, “barraca” ou venda em casa, nas ruas e nos passeios das estradas. Solicitam o crédito inúmeras vezes, em valores diversificados que vai aumentando com o tempo, tendo em conta a extensão e diversificação do negócio. Uma das políticas das organizações é aumentar o valor do crédito, à medida que o beneficiário cumpre com os seus deveres contratuais.

Para os responsáveis da MORABI e da FAMI-PICOS, o crédito contribui para a melhoria das condições de vida (económico) dos seus beneficiários, caso contrário deixariam de os solicitar. Para os agentes de crédito entrevistados, os clientes pagam o crédito com a renda da atividade no prazo estipulado, e, isso que lhes permite avaliar que o valor é proveniente da referida atividade.

Existem clientes que aumentaram o seu volume de negócio e acabaram por sentir a necessidade de continuar a solicitar mais crédito para reforçar os negócios. Vários beneficiários que vendiam a retalho ampliaram o seu negócio, como as rabidantes que viajam e trazem grandes quantidades de mercadorias. Segundo os agentes de crédito entrevistados *“si antis es ta bendeba ropas usadas denominadas de “ya”, oje es sta ta bendi bidon di ropa por cheio ô bai Dakar ô Portugal”*⁴¹ [Paulo, gestor do crédito].

Verifica-se uma evolução na vida dos beneficiários, mas nada de “estratosférico”. Por exemplo, iniciar com um pequeno negócio e pouco tempo depois montar um minimercado ou restaurante. Também existem clientes que não conseguiram obter autonomia nos seus negócios. Entretanto, a sua situação económica não é igual ao período antes da concessão do crédito, apesar de continuar com a mesma atividade e de não diversificar o seu negócio.

Os beneficiários entrevistados afirmam que, sempre sentiram a necessidades de, após a liquidação do crédito, recorrer a um novo pedido, porque o negócio não teve

⁴¹ Se antes vendiam peças de roupas usadas de “bidão” vindas do estrangeiro, hoje vendem bidão por cheio e pretendem ir ao Dakar, Portugal comprar roupas.

rentabilidade devido à concorrência desleal, perdas, enfraquecimento do negócio, para reforçar ou reiniciar o negócio, dado que o valor anterior solicitado conseguiu apenas cobrir os custos para o pagamento dos “juros” e o lucro era insuficiente para reinvestir.

Para os que iniciaram a atividade económica, mesmo tendo solicitado o valor mínimo e, por causa do enfraquecimento do negócio, tiveram sérios problemas com o pagamento do crédito. Nas palavras de uma entrevistada “iniciou-se a atividade após o nascimento do seu filho para ver se conseguiria melhorar as condições de vida, mas não obteve sucesso. Não conseguiu pagar as mensalidades com o investimento, porque, por vezes, nada vendia durante um mês [Sofia, 26 anos].

Perante este cenário, e como estratégia de reembolso do crédito, diminuem os preços dos produtos de forma a vender o mais rápido possível, a fim de poder honrar os seus compromissos.

Para alguns beneficiários entrevistados, a solicitação do crédito não melhorou a sua situação económica, visto que do pouco que conseguiam arrecadar pagavam os juros. Foi o que aconteceu com a entrevistada Sofia que não viu a sua condição melhorada, depois de contrair o crédito, pois os lucros do negócio serviam para o pagamento dos juros. A sua situação piorava, uma vez que se encontrava desempregada, e mensalmente pagava os custos do crédito e o pouco que sobrava destinava-se para as despesas do filho. Segundo uma entrevistada, *Kredito djuda-n, na algun kuza pamodi kunpra kuza pa nha fidjo dinheiro ta da so pa kumi*⁴² [Sofia, 26 anos]. Alguns beneficiários deixam transparecer que o acesso ao crédito serviu para suprir as necessidades básicas, uma vez que muitos abdicam de trabalhar por conta de outrem para se dedicarem exclusivamente ao seu negócio, a fim de não terem de contratar vários empregados.

Segundo as palavras dos agentes de créditos destas duas organizações, a existência de dificuldades no cumprimento do reembolso do crédito existe tanto em clientes sem experiência como para aqueles que têm muitos anos de experiência e afirmam que essas dificuldades derivam, muitas vezes, do uso do montante do crédito que é alocado em outros fins como a resolução de problemas familiares – saúde, morte, festas romarias, educação dos filhos, etc.

⁴² Crédito ajudou em alguma coisa, ou seja, para comprar bens para o meu filho e para comer.

Por seu turno, os beneficiários afirmam que, se tivessem um trabalho paralelo, o cenário seria diferente e evitariam todo o stress associado ao pagamento das mensalidades, ou seja, não teriam a pressão de vender produtos a preço abaixo do concorrencial para conseguirem pagar as prestações mensais. Pois, para eles, existindo outras fontes de rendimento no período de “crise” ou de fraca produtividade, pagariam o reembolso com o salário e, posteriormente iriam repor o valor. Há casos de beneficiários que retiram o montante das mensalidades nos salários ou pensões dos maridos para cumprir o acordado com a instituição de crédito.

Outrossim, segundo os entrevistados, com a taxa de juro existente, os lucros não são suficientes para sustentar o seu negócio e obter autonomia no seu empreendimento, porque priorizam o pagamento das prestações mensais e o lucro do negócio vai diretamente para o pagamento dos juros. Além disso, a meio do empreendimento, sentem a necessidade de renovar o pedido de crédito para dar continuidade ao negócio e, no final, conseguem pagar as dívidas dos empréstimos, mas não têm lucro suficiente para reinvestir no negócio o que demanda a solicitação de um novo empréstimo. Segundo as palavras de um entrevistado que possui alguma experiência na área do crédito:

“N inisia nha negosio na pekuaria com o meu capital, mas ku tempo tive nesesidadi di solisita crédito pa nha negosio avansaba si nãu nhas pintos “galinha” ta moreba. Mas grandei parti di lukro kin teve pagal nos juros, undi kin fika apenas ku nha fundo ki senpri N tinha. Pan torna kumesa pui pintos oto bes, ta konsegi, mas na meio di kaminho tinha ki torna bai, MORABI oto bes e ta da na mesma⁴³” [Pedro de 43 anos].

O que se pode verificar aqui é que as sucessivas solicitações do crédito não demonstram que o cliente está a melhorar a sua situação social e económica ou a expandir o seu negócio, uma vez que precisa solicitar mais crédito por forma a não encerrar o seu empreendimento. Ao que parece, o facto de os clientes pagarem atempadamente os

⁴³ Inicie o meu negócio na pecuária com o meu capital. Mas com o tempo, tive a necessidade de solicitar o crédito para dar continuidade ao empreendimento, se não os pontos iriam morrer. O lucro que eu consegui grande parte foi canalizado para o pagamento dos juros. E no fim fiquei apenas com o meu capital inicial. Para começar de novo o investimento, a meio do caminho terei e necessidade de solicitar o crédito na MORABI e daria na mesma.

empréstimos e a solicitação de novos créditos faz com que as organizações possuam um visão deturpada de que os seus beneficiários estão a obter o desenvolvimento pessoal (educação, saúde, habitação), social e económico do seu empreendimento, o que não corresponde à verdade, pois o cliente adota este comportamento como forma de garantir a sua imagem perante a organização e para que não lhe sejam fechadas as portas para um novo pedido, o que contraria a filosofia de que as organizações de microfinanças devem fornecer empréstimos crescentes, na medida em que os investimentos são bem-sucedidos (Parente 2002).

No entanto, os beneficiários do crédito que trabalham no comércio formal consideram que se encontram em situações de desvantagens face aos que laboram no comércio informal e que também são beneficiários do crédito, uma vez que pagam 4% da venda, são fiscalizados através do TPA (Terminal de Pagamento Automático), das faturas e de outros custos como o de transporte dos produtos, funcionários, etc. Entretanto, convém realçar que aqueles que laboram no comércio formal possuem outras fontes de renda, como por exemplo, o trabalho por conta de outrem. Todavia, ainda assim, apontam os mesmos desafios que os demais beneficiários do crédito, como a alta taxa de juro e o prazo de amortização muito curto, implicando na sua capacidade de liquidação das dívidas contraídas. Estes também recorrem ao salário que auferem de outras fontes ou ao auxílio de familiares para cumprirem o contrato efetuado com as instituições de crédito. Em alguns casos, ficam em situação de incumprimento, porque o negócio não gera lucros, por causa do comércio informal, muito acentuado no país, e devido à inexistência de fiscalização das autoridades competentes.

Os beneficiários que laboram no comércio formal são unânimes em afirmar que o crédito solicitado vai exclusivamente para a atividade económica – comércio – e quando canalizam parte para outros fins, informam a organização sobre o fato – crédito consumo, por exemplo. Realçam que as despesas domésticas ficam a cargo de outras fontes de rendimento (pensão, salário extra). Aqueles que não possuem outra fonte de rendimento e deixaram seus empregos para cuidarem dos seus negócios, utilizam parte dos lucros para as despesas pessoais (alimentação e despesas de habitação).

É importante salientar que há beneficiários do crédito que laboram no comércio informal e que não consideram determinadas despesas decorrentes do trabalho realizado

nos custos com o empreendimento. Por exemplo, não contabilizam as despesas com os transportes, arrendamento, salários, etc. Nota-se que os beneficiários, não têm conhecimentos da gestão de pequenos negócios, e isso prende-se com o facto de a maioria deles ser habilitado com baixos níveis de instrução e as organizações conceptoras do crédito, não possuem um programa orientado para lhes fornecer ajuda na utilização dos recursos concedidos. Assim sendo, enfrentam problemas de *stress* em conseguir o valor para o pagamento das amortizações mensais do crédito. Mayrink (2009) reforça dizendo que o que diferencia as instituições de microcrédito dos demais bancos comerciais é a concessão de crédito orientado. Antes da liberação do crédito, todos os clientes passam por um treinamento no Instituto Centro CAPE. Este treinamento visa desenvolver as potencialidades empreendedoras dos clientes e prepará-los para a utilização do crédito orientando, dando a assistência técnica necessária para o seu empreendimento. O cliente é orientado sobre como, onde e quando investir para que possa obter melhor resultado. O Banco do Povo prepara o cliente para a utilização do crédito.

Os beneficiários do crédito que laboram no comércio formal consideram que enfrentam mais dificuldades e desafios do que os que estão no comércio informal e apontam que não declaram falência devido ao esforço pessoal e familiar que fazem, através da injeção do dinheiro do salário e do apoio de familiares para investir no negócio. Nas palavras de alguns entrevistados:

“mi N tive ki aluga un ispaso pan poi loja, N ta pagaba paga funsionários e mi ka ta pagava nha kabesa y outros kustos, moda luz, aga, etc. Ka konsgi tra dinheiro.”⁴⁴ [Carla, 32 anos]

“mi ka ta paga nha kabesa, so di nha mudjer, y kustos di transporte pa N leba ovos y otus produtos, ka ta poi en konta pamodi ta leva-s na nha taxi, sin bai poi tudo kes kusto la go ki dja ta da, inda mas pamodi rabidentes ta fase konkurénsia frente nha loja, y mi N ta paga inposto pamodi sta inkrito na

⁴⁴ Eu tive que alugar um espaço para colocar a minha loja, pagava apenas salário aos funcionários, e tinha outros custos, eletricidade, água não consegui tirar o lucro.

*REMPE. Si poi tudo kes kustus la ta fidja nha ispaso, pamodi ka ta da*⁴⁵ [Pedro, 43 anos]

*“”“ta poi dinheiro di nha poupanca di taxista na nha ispaso komersial pa e ka fitxa*⁴⁶ [Cristiano, 28 anos]

Além disso, consideram que aqueles que laboram no comércio informal possuem mais vantagens já que não gozam custos avultados com as despesas e conseguem obter o lucro. Essa afirmação é reforçada por Grassi (2003) que afirma que uma massa da população ativa procura emprego no setor informal da economia, porque é neste setor que muitas vezes se consegue rendimentos superiores aos que se obtêm no setor formal, devido aos custos dos impostos que não pagam. Nas palavras de alguns entrevistados:

*“mas nha amiga ki poi loja na ses kaza kes ka ten kusto sima mi komo paga renda y luz, es odja resultado y es ta fla N ma da-s rendimento y es, ta bai buska mas kredito*⁴⁷” [Carla de 32 anos]

*“mi N ta bendi frutas y legumes na rua y N ta mata porku tudo dia pamodi prokura e txeu y ta konsigi tra dispesas di produtos y paga pisoas ki ta djudan y N ta guarda un poku”.*⁴⁸ [Ângela de 54 anos]

Os agentes de créditos destas organizações entrevistados, consideram que o crédito não é eficaz para quem possui um comércio formal, mas que se adequa mais às pessoas do comércio informal que não possuem outros custos adicionais decorrentes do próprio negócio, como para as pessoas designadas “rabidantes” que vendem peixes, frutas e legumes.

⁴⁵ Eu não pagava salário a minha pessoa, esposa e não incluía os custos de transporte de ovos e outros. Eu não incluía esses custos porque transportava-os no táxi. Se eu colocasse todos esses custos, agora que não teria lucro nenhum. Ainda mais, com a presença das vendedeiras ambulantes “rabidantes” que fazem concorrência em frente a minha loja e eu pago impostos porque estou inscrito na REMPE. Se seu colocar todos esses custos fecharia a loja.

⁴⁶ Coloquei o dinheiro das minhas receitas – lucro de taxista no meu espaço comercial.

⁴⁷ As minhas amigas que colocaram a loja em casa e não tem custos como eletricidade, aluguer de espaço, disseram que obtiveram rendimento e solicitam o novo crédito.

⁴⁸ Eu vendo frutas e legumes na rua e faço a abatimento de porcos todos os dias porque é muito rentável e consegui pagar os funcionários e tirar algum lucro.

Segundo os entrevistados, o lucro adquirido no negócio é canalizado para as necessidades básicas da família. Por exemplo, nas palavras de um entrevistado “*nu kumi tudo dia graças a deus, mas pa reviste não*” e em tom de graça diz “*nhá casa fica kel mé, nem pa pinta*”⁴⁹ [Pedro, 43 anos]. Psico (2010) considera que o setor de microfinanças deve ser visto na performance social dos seus beneficiários, no ganho social e não no seu lucro; o desenvolvimento social deve ser medido através das condições sociais dos seus clientes e do seu efeito no nível de vida, na saúde, no alojamento e na educação.

Os entrevistados com larga experiência no crédito, que solicitaram o crédito mais de quatro vezes, afirmam que a adesão ao crédito permitiu-lhes melhorar a sua situação socioeconómica, nomeadamente, a habitabilidade, a saúde, a educação dos filhos, mas não conseguiram obter a sua autonomia financeira no negócio, devido a taxa de juros que considera muito elevada e ao prazo estipulado para a amortização que é muito curto. Concluem que, desta forma, não compensa “*é aguenta y perta sinto, y nu paga valor na un prazo, maskurto*”⁵⁰ [Segunda, 63 anos].

Para outros entrevistados que canalizaram todo o investimento no empreendimento e não conseguiram obter lucros suficientes para levar avante o negócio, esta situação criou a necessidade de solicitar mais uma vez um novo empréstimo em quantidade maiores, adotando, por exemplo, outras estratégias como a diminuição do número de funcionários.

Os entrevistados consideram que se a taxa de juro fosse mais baixa e o prazo de pagamento mais longo, haveria possibilidades de diminuir a dependência na (re)solicitação do crédito, logo após o término do reembolso. Afirmam que o fim dessa “dependência” passa pelo planeamento na tomada do crédito “*mi pa ser sincero ku kel forma ki sta la, na tudo tres bes kim toma dinhero ka cthiga pa revisti*”⁵¹. [Pedro, 43 anos]

⁴⁹ Eu e a minha família comemos todos os dias graças a Deus, mas não deu para reinvestir, e em tom de graças disse que a sua casa não teve mudanças e nem houve possibilidade de fazer a pintura.

⁵⁰ O jeito é aguentar, apertar o cinto e pagar o crédito num prazo mais curto.

⁵¹ Para ser sincero, essa modalidade de crédito, nos três créditos consecutivos que solicitei, o dinheiro não deu para reinvestir.

Nota-se, assim, que os beneficiários estão numa relação de dependência direta relativamente às organizações de microcrédito, no processo de subsistência para a sua família. A lógica do sucesso das instituições, segundo Morduch (1999), não se deverá medir pelo seu desempenho financeiro, mas sim pela sua performance social. As agências doadoras são vistas como investidoras sociais que esperam ter um lucro não monetário. Na verdade, o verdadeiro retorno do seu investimento apresenta ganho social que pode coexistir com lucros financeiros modestos ou nulos.

Os entrevistados consideram que as políticas de crédito dessas organizações visam a subsistência familiar e não estão direcionados para pessoas pobres sem nenhum poderio económico, destinam-se a pessoas que possuem alguma fonte de rendimento. Na verdade, o crédito acaba por ser a única fonte de rendimento e é canalizado tanto para o negócio como para a subsistência da família. Outros entrevistados reforçam este aspeto ao considerarem que não conseguem gerar lucros no negócio, por terem de suprir as necessidades diárias da família. É importante para esses clientes, *“ta da pa poi pom na mesa de família”*⁵² [Pedro, 43 anos]. O que se pode mostrar aqui é que, se as organizações de microfinanças tivessem uma política de capacitação dos seus beneficiários para a gestão do seu negócio, estes podiam apresentar melhor performance na sua atividade económica. É o que fez Yunus (2002) quando desenvolveu a sua atividade no Grameen Bank, onde a sua instituição criou uma metodologia para atender às necessidades financeiras dos pobres e criando condições razoáveis de acesso ao crédito, capacitando os pobres a terem habilidades profissionais para obter um maior rendimento a cada ciclo de empréstimos.

As organizações, afirmam, contudo, que por vezes, os clientes, em tom de desabafo, dizem que solicitaram um crédito para um fim, mas acabaram por não alcançar os objetivos que tinham em mente. Psico (2010), na sua teoria desenvolvimentista, considera que o valor social de uma organização de microfinanças depende da sua capacidade de melhorar as condições de vida dos seus clientes pobres e satisfazer as suas necessidades.

Os beneficiários do crédito para o investimento na agricultura enfrentam ainda outros tipos de desafios e dificuldades devido ao contexto hídrico do país e à dependência dos

⁵² Ajudou a colocar pão na mesa todos os dias.

agricultores do sistema de rega através das chuvas, o que reflete negativamente na produção agrícola. Face ao sistema agrícola implementado no país, em contextos de falta de chuva e mau ano agrícola, as despesas aumentam afetando a capacidade de os beneficiários reembolsarem o montante do crédito e de solicitar novos créditos. Segundo as palavras de uma das entrevistadas, “*sen prisensa di txuba, nu ta kunpra agu konstantimenti, nu ta paga eletrobonba pa rega barsi, nu ta paga trabadjor, aduba txon e nu ta tra parti pa kusas pa nesisidadi di kaza, pamodi nela nha trabadjo. Ma se kontinua ku kes mau ano agrikula dja ta konpensa toma kreditu, pamodi poide kori risiko di ka paga*”⁵³[segunda, 63 anos].

Um outro desafio que os beneficiários do setor agrícola e pecuária enfrentam tem a ver com o prazo do início do pagamento das prestações de reembolso. Consideram que o investimento na agricultura devido ao tempo de maturação de todo o processo agrícola e à obtenção do lucro desta atividade, as organizações do microcrédito deviam implementar um sistema de reembolso flexível que permitiria aos devedores pagar as prestações após a colheita e venda dos produtos. Pois esta situação leva-os a solicitar novo crédito para pagar essas prestações. Essas ilações contrariam as políticas das organizações de microcrédito, dado que o juro é temporal e vai de encontro às ideias de Soares e Melo (2008:25) que descreve a aplicação de várias políticas de incentivo para os clientes para que possam obter incentivos fiscais, principalmente quando aplicados de forma temporária, até o amadurecimento de cada projeto e para que possam obter maior rendimento no seu empreendimento. Nota-se que os beneficiários que consideram o seu negócio bastante sustentável, continuam a solicitar o crédito para aumentar o rendimento e diversificar o negócio “*ten maré ki bu ta kai y bu ta mesti dinheiro pa bu labanta y la é nos kaza*”⁵⁴ [Ângela, 54 anos].

Alguns beneficiários que se abdicaram do seu emprego para cuidar do negócio não têm a consciência que devem ter um salário e, após um certo período, concluem que para arrecadarem algum fundo ou lucro nos seus negócios, é necessário que tenham um emprego paralelo ou o auxílio do companheiro nas despesas domésticas. Constatam

⁵³ sem a presença da chuva, teriam de comprar constantemente água, pagar custos de eletricidade para irrigação dos campos, trabalhadores, adubar e proteger as plantações, e retirar parte para as despesas da casa uma vez que esse é o seu ofício e adverte que a continuar o contexto de mau ano agrícola não é compensável solicitar crédito, porque a pessoa corre risco de cair na inadimplência.

⁵⁴ Há períodos que o negócio e o capital enfraquece e precisamos de empréstimos para avançarmos e essas organizações são a nossa casa.

que, se não tivessem canalizado parte dos lucros nas despesas pessoais, conseguiriam arrecadar algum fundo, para começarem a poupar para investimentos futuros. Mas, afirmam ainda que deixaram de trabalhar a serviço de outrem para cuidar do seu próprio negócio, mas têm a consciência de que esses valores são insuficientes para ganharem a sua autonomia financeira. Nas palavras de um entrevistado:

*“Sin ka tivese podu parti di kel dinheiro na dispesa di kaza y alimentason, N podia ter popado algun kuza, mas ka sufisienti pa N ka solisita, mas kreditu. Mas tanbe si staba ta trabadja fora ta pagaba kes kustu la, ma tinha ki poba algen pa N paga pa kuidaba mi di nhas galinhas y ta daba na mesma”⁵⁵.
[Manuel, 36 anos]*

“si N tivese un trabadjo ta kanalizaba tudo dinheiro ki N resebe di kreditu exclusivamente pa negosio y dispesas di dia dia ta poba el na salario di nha trabadjo. Mas tanbe si jurus era mas poko y tenpo pa bu paga era mas txeu bu ta kumesa da algun paso na bu negosio”⁵⁶. [Sofia, 26 anos]

“ Pamodi nha maridu viaja N kaba pa fictxa loja y bai mora ku nha mõi pamodi ganho di loja ka ta permite kontinua ku negosiio y kubri dispesas pessoais. Oje N sta dezenpregada, undi nha marido ki ta sustentan”⁵⁷. [Carla, 32 anos]

Os beneficiários têm a percepção de que de alguma forma o acesso ao crédito ao longo dos anos melhorou a sua condição de vida, pois não tinham capital para iniciar ou

⁵⁵ Se eu não tivesse colocado parte desse dinheiro nas despesas de casa (alimentação) podia ter poupado algum, mas não o suficiente para não solicitar mais crédito. Mas também se eu estivesse a trabalhar arcaria com os custos pessoais de casa, mas teria de pagar uma pessoa para fazer todo o trabalho do negocio e isso dava na mesma.

⁵⁶ Se eu tivesse um emprego canalizaria o valor do empréstimo exclusivamente para esse fim e os custos pessoais era suportado pelo meu trabalho. Se não tivesse que utilizar do pouco que resta para as despesas do meu filho, poderia sobrar alguma coisa e tendo um juro e prazo propicio conseguiria dar os primeiros passos no seu negócio.

⁵⁷ Porque o meu marido teve que emigrar, acabou por fechar a loja, e foi viver com a mãe porque o ganho da loja não lhe permite continuar com o negócio e cobrir as despesas pessoais. Hoje se encontra desempregada, onde é sustentada com as remessas enviadas do estrangeiro pelo marido.

reforçar o seu negócio e até melhorar as condições de habitabilidade. Alguns apontam que, conseguem investir insignificante lucro obtido, mesmo que de forma tímida, na educação dos filhos, na saúde, na reabilitação das habitações, nas construções de sistemas de irrigação dos campos, etc.

Porém, uma grande parte dos entrevistados afirma que não houve mudanças significativas na sua vida e na de suas famílias, pois consideram que a sua condição económica e social não teve grandes sobressaltos “*nha vida fica kuase kel me*” e reforça “*kel dinheiro kin ta pagas (MORABI) e kel ki nha mae ta daba mi pa nha fidjo tudo mês*”⁵⁸ [Sofia, 26 anos]. Outros beneficiários que possuem um maior volume de negócios, antes da concessão do crédito, afirmam também que não houve melhorias significantes, mas que conseguiram ampliar o seu negócio, mesmo não conseguindo grandes lucros. Essas afirmações contrariam um dos princípios veiculados defendidos por Soares e Melo (2008:25). Para este autor quando os pobres têm acesso aos serviços financeiros, os seus rendimentos e ativos devem aumentar, assim como sua proteção contra choques externos. Deste modo, as famílias pobres utilizam o setor de microfinanças com o objetivo de obter além da subsistência diária, provisões para o futuro, pois investem melhor na nutrição, na habitação, na saúde e na educação.

Os clientes que pararam de solicitar o crédito, afirmam estarem mais estáveis do que antes, uma vez que não têm a preocupação com pagamento do crédito e com o prazo e, aos poucos, vão conseguindo arrecadar fundos para fazer ou reforçar o seu negócio. Nas palavras de um entrevistado, “*dipos ki djan paga-s, N bende karo, uN torna kunpra oto karo, undi ki un pessoa dan pa N paga keloto parti sen ten ki bai na es. N faze si y konsigi ganha algun lukro*”⁵⁹ [Manuel, 36 anos].

Todos os entrevistados são unânimes em afirmar que futuramente não pretendem solicitar o crédito, excetuando casos excepcionais, para empréstimos maiores como construção de habitações ou negócios de grande porte. Mas consideram importante ter um salário proveniente de outro trabalho para suportar os custos do reembolso do crédito. Isso leva-nos a refletir em questões relacionadas com os destinos a que é dado

⁵⁸ Não houve grandes mudanças na minha vida o dinheiro que eu pago o crédito mensalmente (MORABI), é o valor que a mãe me dava todos os meses para os cuidados com o meu filho.

⁵⁹ Depois da liquidação do valor de crédito, não solicitei mais o crédito, onde uma pessoa me deu uma viatura para pagar em prestações sem ter que contrair mais crédito. E hoje consegui desenvolver com isso.

ao valor do crédito, pois muitas famílias solicitam o crédito, afirmando perante os credores que o propósito do crédito visa uma atividade económica e muitas vezes este valor é atribuído a outras necessidades como aquisição de mobiliários, de eletrodomésticos, construção e reparação de habitações e satisfação de outras necessidades.

Essas atividades não geram rendimentos e os clientes não têm meios para a liquidação do valor, enquanto as organizações preocupam-se apenas com as garantias de pagamento que o cliente deve possuir. Ademais, estes não possuem mecanismos que lhes permitem saber se o valor solicitado foi aplicado numa AGR, dado que o reembolso é feito por transferências bancárias ou deslocação às instituições. Os agentes de crédito das referidas organizações partem do princípio de que se os beneficiários estão a pagar e a solicitar novos pedidos de crédito é porque o negócio é rentável.

Segundo Keynes, (1985) *apud* Mayrink (2009), parece ser a lógica pelas organizações de microcrédito, o investimento possibilitado por um programa de microcrédito significa aplicação de capital em meios que levam ao crescimento da capacidade produtiva, o que cria a necessidade de empregar mão-de-obra, de gerar emprego e aumentar o mercado consumidor. De acordo com o efeito multiplicador advindo da teoria keynesiana, o investimento do capitalista, crescendo, irá gerar um aumento também na renda, seja do próprio empresário seja do trabalhador, o que certamente influenciará a melhora da qualidade de vida das pessoas.

Considerações finais

O presente trabalho analisa como as políticas de microcrédito desenvolvidas pelas organizações de microfinanças, FAMI-PICOS e MORABI, contribuem para a autonomia dos beneficiários.

Por se tratar de um tema de grande relevância económico-social, cabe salientar que se discutiu o modo como as IMF operam e a percepção dos beneficiários em relação ao processo de conceção do crédito.

Em termos metodológicos, esta pesquisa fez recurso a metodologias qualitativas, utilizando a técnica de entrevista semiestruturada, com a análise de conteúdo das narrativas de vida dos beneficiários.

Os autores Morduch (2000), Woller (2002) e Psico (2010) abordam uma perspetiva mais social, alegando que o sucesso e o valor social das organizações das microfinanças devem ser vistas na performance social dos seus beneficiários e na capacidade de melhorarem as condições de vida dos seus clientes pobres e de satisfazerem as suas necessidades. Reforçam ainda que o ganho social não deve ser o lucro arrecadado pelas organizações, mas sim o desenvolvimento dos seus clientes.

O microcrédito, na sua abordagem mais remota, destina-se a empreendimentos que produzem empregos e rendimentos para as famílias beneficiadas. A discussão do trabalho gira, basicamente, em torno de dois pontos: políticas de conceção de créditos e autonomia dos beneficiários.

De referir que tendencialmente os beneficiários solicitam o crédito nas organizações que se situam perto da sua área habitacional. No caso da MORABI, uma grande parte dos beneficiários entrevistados residem na Praia, enquanto os da FAMI-PICOS residem no interior da ilha de Santiago.

Não há diferenças significativas a nível do género, escolaridade, estado civil, espaço social (meio rural e urbano) e tamanho do agregado familiar para o acesso ao crédito nas duas organizações. Todos têm igual acesso ao microcrédito, desde que reúnam um conjunto de requisitos para o efeito.

Podemos concluir que o perfil do cliente pode ser um dos fatores que influencia o sucesso do seu negócio, uma vez que os dados apresentados permitem ver que o público-alvo dessas organizações são pessoas sem instrução ou habilitadas com o nível básico ou secundário. Trabalham no comércio informal, nomeadamente, como vendedeiras ambulantes, em comércio de vestuários ou de alimentos, em bares, em mercearias na fabricação de aguardente, na agropecuária, no aluguer de viaturas, etc. Entretanto, sem formação na área de gestão de pequenos negócios, não possuem contabilidade organizada, fazem a gestão do crédito conforme as experiências adquiridas ao longo dos anos. Tendo em conta esses propósitos, os beneficiários não conseguem determinar os recursos que precisam para a realização do negócio, nem sabem como administrá-lo obter o lucro. Um aspeto a ser ressaltado é o facto de muitos beneficiários solicitarem o crédito e não aplicarem em atividades geradoras de rendimento, mas sim na construção e requalificação da habitação, na compra de mobiliários e na educação dos filhos. Sendo assim, enfrentam torna-se dificuldades no momento de amortizar crédito. Para cumprir o contrato assinado com a organização, é necessário que tenham uma outra fonte de rendimento.

A pesquisa de campo e a análise dos dados permitiram responder às hipóteses formuladas e aos objetivos definidos.

Em relação ao objetivo geral definido pretendeu-se analisar se as políticas de microcrédito desenvolvidas pelas organizações FAMI-PICOS e MORABI contribuem para a autonomia dos beneficiários; concluiu-se que, mesmo existindo alguns princípios orientadores das organizações de microfinanças, “crédito para os pobres”, na realidade isso não se verifica tendo em conta que o crédito, de acordo com os beneficiários entrevistados, acarreta custos e riscos. Sendo assim, uma pessoa pobre que não possui determinados requisitos tais como ser maior de 18 anos, ter ideia de negócio e garantias de pagamento como avalista, ter garantia no negócio; ter poupança cativada de pelo menos 40% do valor a ser solicitado ou a existência de bens que podem ser penhorados no caso de incumprimento no pagamento como é o caso da FAMI-PICOS, são excluídos desse sistema.

No que toca à primeira hipótese levantada “as políticas do microcrédito implementadas pela MORABI e FAMI-PICOS não constituem uma alternativa de financiamento para as pessoas de fraco poder económico, uma vez que a taxa de juro aplicada e o tempo de

amortização concedido não lhes permite obter a sustentabilidade do negócio”. Conclui-se que as organizações escolhidas, MORABI e FAMI-PICOS, consideram que o crédito deve ser atribuído aos pobres ativos que se adequam aos requisitos determinados pelas organizações, uma vez que o crédito tem custos e a organização tem que aplicar uma taxa de juro que permita cobrir as despesas do crédito e a sua sobrevivência. Se se analisar este posicionamento à luz da teoria de Psico (2010) e Morduch (2000), verificar-se-á que estas organizações não estão voltadas para a luta contra a pobreza. Os critérios de seleção dos beneficiários mostram claramente que as políticas implementadas estão centradas na instituição, visando para a realização dos seus objetivos sociais, a obtenção do lucro e a garantia da sua sustentabilidade financeira.

O que nos leva a pensar e refletir se as missões da MORABI e da FAMI-PICOS, a autopromoção da mulher e a promoção familiar, respetivamente, é a exclusão dos que não preenchem os requisitos exigidos, do sistema de crédito, o que permite inferir que as organizações estão mais preocupadas com a sua sustentabilidade financeira do que com os beneficiários.

Todavia, nem todos podem ter acesso ao crédito devido à sua situação socioeconómica. Algumas pessoas são e continuarão a ser excluídas se não reunirem requisitos exigidos pelas organizações como garantias de pagamento através de avalistas, poupança cativada ou bens que são penhorados a favor das organizações até o término do pagamento das amortizações, caso haja inadimplência por parte dos beneficiários.

O crédito é destinado aos pobres ativos que possuem condições económicas e reembolsar o valor solicitado e pagar os juros decorrentes. Aqueles que não comprovarem a capacidade de reembolso do crédito, ficam excluídos do sistema de crédito.

Em suma, pode-se inferir que muitos beneficiários fazem sucessivas solicitações do crédito, por vezes antes de liquidarem o crédito anterior para poderem dar continuidade ao negócio, visto que grande parte do valor que seria utilizado em novos investimentos é canalizado para o pagamento das amortizações, tendo em conta que, por vezes, o negócio exige tempo para começar a dar resultados como é o caso da agropecuária. Além disso, logo após a conceção do empréstimo, são-lhes retirados uma comissão e o pagamento da primeira parcela de reembolso. Tendo em conta todos esses encargos,

acabam por cumprir as obrigações contratuais com as organizações e solicitam novos créditos para reforçar o negócio. Por vezes, há situações em que os beneficiários após a liquidação, têm de solicitar novos empréstimos para reiniciar a atividade, uma vez que os lucros obtidos foram canalizados para o pagamento dos juros e o pouco que sobrou foi usado em despesas domésticas. Os beneficiários que conseguem reembolsar os empréstimos, com regularidade, são os “fundadores” das organizações de crédito que, por vezes, recorrem ao auxílio de familiares.

Uma parte significativa dos beneficiários afirma que, não pretendem voltar a solicitar mais créditos, considerando a necessidade de ter outras formas de reestruturar o negócio apenas com o capital fixo e só terem de fazê-los em valor reduzidos quando o negócio assim o justifique. Os beneficiários que não possuem outra fonte de rendimento, ponderam a possibilidade de só virem a pedir um novo crédito se estiverem a trabalhar por conta de outrem e com um salário fixo. O auxílio do seu companheiro para as despesas pessoais e domésticas permitir-lhes-á canalizar exclusivamente todos os valores do crédito no investimento. Contudo, declaram que o rendimento obtido não permite a autonomia nos negócios a fim de não solicitarem mais créditos.

Os beneficiários consideram que os seus empreendimentos têm tido dificuldades em gerar recursos para reinvestimento e isso diminui a capacidade de obterem lucros. Isto deve-se, para eles, ao fato de terem de pagar altas taxas de juros, o que acaba por reduzir os ganhos do empreendimento, dificultando assim a obtenção da autonomia no negócio.

No entanto, aceitam as condições impostas pelas IMF para continuarem com o negócio e terem rendimento para sustentar a família. Esta situação acaba por contribuir para momentos de sufoco na economia familiar, pois fazem tudo para cumprir as obrigações contratuais, nomeadamente através do recurso ao salário e pensão dos cônjuges, a ajuda de familiares ou à redução do preço dos produtos.

Ainda para os beneficiários vinculados às atividades à agropecuária, as dificuldades no pagamento das amortizações, são ainda maiores, porque o empreendimento não gera lucros imediatos, pois grande parte do valor financiado acaba sendo utilizado para cobrir esses custos evitando o incumprimento. Dessa forma, o recurso a um novo crédito, geralmente, é feito para o reforço e continuidade do negócio.

Os beneficiários que possuem um empreendimento formal afirmam que, muitas vezes, não conseguem obter sucesso no negócio devido à concorrência do comércio informal realizado à frente do estabelecimento comercial, dificulta o aumento do seu capital.

No que concerne à segunda hipótese, “a taxa de juro praticado pelas organizações do microcrédito alvos deste estudo não possibilita o desenvolvimento socioeconómico dos beneficiários”. Conclui-se, ao comparar o rendimento dos beneficiários antes e depois da concepção do crédito, que houve mudanças o seu nível de vida.

Apesar de o microcrédito permitir melhorar as condições de vida dos beneficiários, o mesmo não se pode dizer em relação à autonomia, pois continuaram numa dependência direta para com as organizações, devido a sucessivas solicitações do crédito para dar continuidade ao negócio.

Os beneficiários entrevistados que possuem outras fontes de rendimento não utilizam os recursos do crédito em despesas domésticas como alimentação, saúde, educação, vestuários, eletricidade e água, etc. No entanto, aqueles que não possuem outras fontes de rendimento, utilizam parte do crédito para as despesas domésticas e pessoais. Nota-se que, em ambos os casos, não se consegue obter lucros que permitem alcançar a autonomia nos negócios, pois uma boa taxa de cumprimento na liquidação do crédito não significa o sucesso e a autonomia no negócio.

Pode-se dizer ainda que a autonomia nos negócios é uma ilusão, tendo em conta que, se analisarmos a forma como se implementa o negócio e os custos fixos dele decorrentes, como a renda de casa, a eletricidade, o salário, ver-se-á que a manutenção do negócio só acontece por causa de recursos trazidos de outras fontes. Portanto, a autonomia é relativa, tendo em conta que, se os beneficiários não tivessem outros recursos paralelos, não conseguiriam sustentar o negócio. Sendo assim, pode-se dizer que a manutenção do negócio depende da existência ou não de outras alternativas financeiras.

Pode-se concluir que o fato de as organizações de microfinanças não concederem formação em gestão de pequenos negócios para os seus clientes pode dificultar a gestão do negócio que pretendem implementar, o que reflete no rendimento e no desenvolvimento do negócio. As informações concedidas no momento da solicitação do crédito não permitem capacitá-los de forma a efetuarem uma gestão eficaz do negócio.

Note-se que, no decorrer da pesquisa de campo encontram-se algumas dificuldades e limitações. Uma delas tem a ver com a forma como as organizações constroem a base de dados cuja desagregação não permite saber, por exemplo:

- A nível do estado civil, fato constatado na base de dados das duas organizações, existem apenas duas categorias: solteiros e casados. Deixaram de fora a categoria União de facto, Separado, Viúvo. Esta situação dificulta, em parte, a análise dos dados. Pois, os dados indicam que os beneficiários são maioritariamente solteiros, mas, nas entrevistas verifica-se que os beneficiários que são considerados solteiros pelas estatísticas são, na verdade, pessoas que vivem com os seus companheiros, ou seja, vivem em união de fato.
- Na identidade de género constam apenas duas categorias: feminino e masculino, o que não nos permite saber se existem pessoas de outras identidades de género que recorreram ao crédito.
- A nível do rendimento, não existe dados que permite saber o rendimento mensal que os beneficiários auferiam antes de solicitarem o crédito de forma a permitir a análise do impacto do microcrédito na economia das famílias beneficiárias, e a relação entre o rendimento mensal o valor solicitado e o concedido.
- Embora exista nos bancos de dados a indicação da taxa de inadimplência a nível do género, isto não possibilita saber se houve autonomia dos beneficiários e em que categoria de género.

Ao longo do trabalho surgiram algumas questões que poderão ser tema de análise em futuras pesquisas.

Por exemplo, as organizações que concedem créditos anunciam que pretendem alcançar as pessoas pobres excluídas do sistema bancário. Entretanto, é necessário que o setor de microfinanças especifique que tipo de pobre (pobre ativo ou pobre inativo) está a referir na sua política de acesso ao microcrédito, uma vez que pessoas sem os recursos económicos exigidos ou sem garantias de pagamento ou sucesso de negócio são excluídos do sistema.

Outrossim, a nova lei 12/IX de 2017 criou bases que impedem que as pessoas excluídas do sistema financeiro sejam atendidas dentro do programa microfinanças. Estes programas comportam altas taxas de juro que os beneficiários sentem dificuldades em

pagar. No entanto, reduzem o prazo de amortização de reembolso do crédito para diminuir os montantes dos juros, o que acaba por asfixiar financeiramente o negócio e aumenta as dificuldades de obter recursos para pagar o valor.

Para cada tipo de crédito, existe uma taxa de juro e um prazo para a amortização. No entanto, podemos verificar que os beneficiários que se dedicam à agricultura e à pecuária, apresentam várias dificuldades, uma vez que os resultados são alcançados a médio ou a longo prazo, razão por que se considera que as organizações devem estipular outras políticas. Contudo deve-se estruturar-se um período de iniciação das amortizações, de forma a permitir o desenvolvimento de negócios, sem sobressaltos, quanto ao pagamento do reembolso. Face ao exposto e enquanto uma estratégia de contribuição para as organizações de microcrédito, recomendamos que as organizações de microfinanças analisem a taxa de juro que deverá ser aplicada para cada modalidade de crédito, considerando o valor do investimento, o público-alvo e o tipo de setor de atividade (comércio formal e informal).

O público-alvo preferencial das IMF pesquisadas são pessoas que vivem da informalidade. Esta situação deverá reforçar a possibilidade de existir um prazo de pagamento alargado e com taxas de juro mais baixas, para que os beneficiários tenham uma margem de tempo para cumprir as suas obrigações sem se sentirem obrigados a adotar estratégias que prejudiquem o seu empreendimento. Uma outra possibilidade é que se os beneficiários tiverem uma formação na área de gestão de pequenos negócios, poderão desenvolver técnicas que permitem avaliar os tipos de negócios em que podem investir, como e em que proporções, os custos aderentes à solicitação do crédito e os possíveis. Deste modo, estarão melhor preparados para avaliar a solicitação do crédito e para questionar a existência de vários produtos oferecidos pelas organizações de microfinanças que não geram rendimentos e que podem acabar por criar situações de incumprimento ou situações de sufoco financeiro.

BIBLIOGRAFIA

Bauer, M., W. e Gaskel, G. (2008). Pesquisa qualitativa com texto imagem e som. Manual pratico. 2º edição, Petrópolis: Editora Vozes.

Bardin, L. (2011). Analise de conteúdo, São Paulo: Edições 70.

Bernardino, S. (2016). Micro credito em Cabo Verde: Caso de 4 ONG´s- VII congresso Internacional de caso docente em Marketing Publico e não lucrativo. Disponível em: www.researchgate.net. Consultado em 15 novembro 2019.

Burgess, R. G. (2001). A pesquisa de terreno: uma introdução, Oeiras: Editora Celta

Carvalho, C. (2015). A questão de gênero na agenda pública e política de Cabo Verde, África: o papel das ONGS feministas na luta pelos direitos das mulheres. Revista Outros Tempos, São Luís, nº12,(1)135-152

Carvalho, D.A.E., Salazar, G. e Ferreira, R. (2009). Ênfase dos programas de microcrédito em sustentabilidade e viabilidade financeira: Distanciamento do objetivo social de combate à pobreza?: In Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 47 ° Congresso SOBER, Porto Alegre, pag1-16, Disponível em: <https://base.socioeco.org/docs/196.pdf>. Acessado em 16 de nov de 2019

Cavalcanti, C.(1978). Viabilidade do sector informal: A demanda de pequenos serviços no grande Recife: Editora Recife

Deere, C. e León, M. (2002). O empoderamento da mulher. Porto Alegre: Editora da universidade / UFRGS, Brasil

Ferreira, A. B. H. (1995) In Dicionário Aurélio Básico da língua Portuguesa, Rio Janeiro: Editora Nova Fronteira

Fischer, R. M. B. (1997). O estatuto pedagógico da mídia: questões de análise. In: Educação e Realidade. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, Brasil

Gibbson, D. e Meehan, J. (1999). O desafio da Cúpula do Microcrédito: Trabalhar em prol da autossuficiência financeira institucional, mantendo um compromisso de servir as famílias mais pobres. Jornal de microfinanças, n.5 pag 15-25. Disponível em <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Microcredit-Summit's-Challenge%3A-Working-Toward-Gibbons-Meehan/81c5ddff1b1dee29d3d6f4152bc7f671bd43f157>. Acessado em 15 de junho 2019.

Giddens, A. (2000). Sociologia, 2º Edição, Lisboa: Editora Fundação Calouste Gulbenkian

- Ghiglione, R. e Malaton, B. (2001). O Inquérito: Teoria e Prática. Oeiras: Editora Celta
- Goodwin, G. R. (2002). Compreendendo as taxas de juros do microcrédito. Resumo dos doadores do CGAP; Washington, DC: Banco Mundial. Disponível em <http://documents.worldbank.org/curated/en/814521468162279586/Making-sense-of-microcredit-interest-rates>. Acessado em: 13 dez. 2019
- Gonzalez, V. C.(1995). Uma visão geral das microfinanças. In: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Anais do Seminário. Microfinanças: Ensaios e experiências. Pág. 24-35. Rio de Janeiro, Brasil Disponível em <http://www.bndes.gov.br>. Acessado em 13 de nov 2019
- Grassi, M. (2003). Rabidantes: Comércio espontâneo transnacional em Cabo Verde. Instituto das Ciências Sociais, Universidade de Lisboa, Lisboa
- Guerra, C. I. (2006). Pesquisa Qualitativa e Análise de Conteúdo: Sentidos e formas de uso. Estoril: Editor Principia.
- Guerreiro, M. D. e Pereira, I. (2006). Responsabilidade social das empresas, igualdade e conciliação, trabalho e Família: Experiências do prêmio “Igualdade é qualidade”, Lisboa: Comissão para a igualdade no trabalho e no emprego.
- Hein, C. (2005). Reconciling work and family responsibilities: Practical ideas from global experience. Geneva:ILO Disponível em : [https://books.google.cv/books?id=w3YkftH2DwC&pg=PR4&lpg=PR4&dq=Hein,+C.++\(2005\).+Reconciling+work+and+family+responsibilities:+Practical+ideas+from+global+experience.+Geneva:+22,+Switzerland.+Internacional+Labour,&source=bl&ots=HbTjd-5W7j&sig=ACfU3U](https://books.google.cv/books?id=w3YkftH2DwC&pg=PR4&lpg=PR4&dq=Hein,+C.++(2005).+Reconciling+work+and+family+responsibilities:+Practical+ideas+from+global+experience.+Geneva:+22,+Switzerland.+Internacional+Labour,&source=bl&ots=HbTjd-5W7j&sig=ACfU3U). Acessado em 15 de nov 2019
- Hermes, N., e Lensink, R.(2007). The empirics of microfinance: What do we know? The Economic Journal nº117, pag 1-10. Disponível em <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/10159/1/DM-CSDA-2011.pdf>. Acessado em Nov 2019
- ISU. (2003). Projeto de Luta contra a pobreza através do microcrédito. Pitche e Pirada, Lisboa: Editora ISU
- Keynes, J. M. (1985). Teoria Geral do Emprego, Juro e Moeda. São Paulo: Editora Atlas.
- Laplantine, F. (2004). A Descrição Etnográfica. São Paulo: Editora Terceira Margem.
- Mayrink, R. A. (2009). O impacto do microcrédito sobre a renda e emprego em Belo Horizonte. Dissertação de Mestrado Universidade de Pedro Leopoldo, Belo Horizonte, Brasil
- Meyer, R. L. (2002). Iniciativas Asiáticas para desenvolver mercados financeiros. Manila: Seminário Internacional BNDES de Microfinanças, Rio de Janeiro, Brasil

Monzoni, M. (2008). Impacto em renda do microcrédito, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo: Editora Petrópolis

Morduch, J.(2000). The Microfinance Promise; Journal of Economic Literature Vol. 37, (4), 1569–1614. Disponível em https://wagner.nyu.edu/files/.../1999-12-Microfinance_Promise. Acessado em novembro 2019

Muraro, R. M. e Boff, L. (2002). Feminino e Masculino. Rio de Janeiro: Editora Sextante.

Neri, M.C. (2008). Pagando a Promessa do Microcrédito: Institucionalidade e impactos quantitativos e qualitativos do CrediAmigo e da Comunidade. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. Disponível em: <http://www.fgv.br/cps/crediamigo>. Acessado: 23 mar.2019.

Parente, S. (2002). Microfinanças. Saiba o que é um Banco do Povo. Brasília, Editado por Agência de Educação para o Desenvolvimento(AED), Coleção Prazer em Conhecer.

Pena, M. V. J., e Correia, M. C. (2003). A Questão de gênero no Brasil. Rio de Janeiro: Editora CEPIA. Banco Mundial, Disponível em: http://www.cepia.org.br/Textos_online/Questao_de_genero.pdf . Acessado em: 15 de junho de 2019.

Pereira, F. (2012). Porquê as taxas aplicadas no microcrédito diferem de país para país? Uma discussão com dados seccionais. Dissertação de Mestrado em Economia Social, Universidade do Minho, Braga, Portugal. Disponível em <http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/19780>. Acessado em: 19 de junho de 2019.

Psico, J. (2010). Microfinanças solução para o combate à pobreza. Lisboa: Escolar Editora.

Robinson, M. (2001). The microfinance revolution: Sustainable banking for de poor. Editor : Washington, DC, USA, disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/en/226941468049448875/pdf/232500v10REPLA18082134524501PUBLIC1.pdf>. Acessado em 19 de agosto 2019

Saldanha M., P., A., e Gonçalves, H., S. (2016). Práticas de empoderamento feminino na América Latina. Revista de Estudios Sociales nº6, pag80-90. Diponivel em: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0123885X2016000200007&script=sci_abstract&tlng=pt. Acessado em 19 de junho 2019

Santos, J. (2016). A economia social e solidária em Cabo Verde: Géneses, entidade, atualidade e perspetiva, Praia: Editora: Livraria Pedro Cardoso.

Santos. A.C, Araujo, G.A, Melo, X.C., Nogueira, G.D., Yamamura, E., Nere,M., Bede, A.M., Cordeiro,C.R., Abramonavy, R., e Lages, N.V. (2004). Microcredito: Microfinanças, microcrédito e oferta de serviços financeiros para os microempreendimentos. Diagnóstico e perspetiva (Cap 5, 119-142). 2º Edição, Revista Brasília: Editora Sebrae

Scheiner, M. (2002). Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of International Development* n°14, pg 591 -603. Disponível em: <https://onlinelibrary.com/doi/10.1002/jid.883>, acessado em 14 Fevereiro 2019

Sen, A. K. (2000). *Desenvolvimento como Liberdade*. 1ª ed. São Paulo: Editora Companhia das Letras.

Silva, T. S. (1998). *Economia Social e Civil. Estudos de fiscalidade*. Coimbra: Editora Imprensa da Universidade de Coimbra, Portugal

Silva, A. C. (2018). *A rede sol e a lei especial contra a violência baseada no gênero: Processos institucionais e narrativas de mulheres e homens em situação de violência conjugais em Cabo Verde*. Tese de Doutorado na Universidade de Florianópolis, Santa Catarina, Brasil .

Soares, A. (2003). *Estudo do impacto do microcrédito*. 1º Draft, Comité de pilotagem de microcrédito: Ormif.

Soares, M.M. e Melo, S. D. A. (2008). *Microfinanças, O papel do banco central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito*. *Revista ampliada*, Brasília.2ª Edição, 7-43.

Teixeira, N. e Rodrigues, E. (2013). *Microfinanças, sustentabilidade financeira versus alcance social na África Subsariana*. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, Salvador, Brasil, nº3(1), 31-48.

Sousa, C. M. M. (2006). *Taxa de juros em operações de microcrédito: Taxas subsidiadas versus taxas de mercado*, *Revista Desembahia*, V.21, 1-25. Disponível em www.mte.gov.br/pnmpo/artigo_mesquita.pdf. Acessado em 14 de fevereiro de 2019.

Woller, G. (2002). From Market failure to marketing failure: Market Orientation as the key to deep outreach in microfinance. *Journal of International Development*, n°1, 29-64. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jid.883>. Acessado em 14 Fevereiro 2019.

Yunus, M. (2000). *O banqueiro dos pobres*, São Paulo, Editora Ática.

Yunus, M. (2002). *O banqueiro dos pobres*, São Paulo, Editora Ática.

Yunus, M. (2003). *O banqueiro dos pobres*, São Paulo, Editora Ática.

Sites

Associação de Apoio à Autopromoção da Mulher no Desenvolvimento (MORABI). (2016). Disponível em <http://www.morabi.org>. Acessado em 18 novembro 2018.

MORABI (2018). *25 Anos em prol da autopromoção da mulher, da igualdade e da equidade do gênero*. Disponível em <http://www.morabi.org>. Acessado em 18 novembro 2018.

MORABI e FAMIPICOS. Disponíveis em <http://citihabitat.cv>, <http://www.morabi.org>; <http://sites.google.com/solmiweb>. Acessado em 19 de novembro 2019.

Documentos

Guia das ONGS (2015), Plataforma das ONGs de Cabo Verde.

Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde, (2017), Mulheres e Homens em Cabo Verde, factos e números.

Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde, (2017), Anuário Estatístico de Cabo Verde.

Lei nº83 de 11 de fevereiro 2015 (2015). Im Boletim oficial de Cabo Verde, nº 10, I serie, Imprensa Nacional de Cabo Verde.

Lei nº 12 de 11 de agosto de 2017 (2017), Im Boletim oficial de Cabo Verde nº45, I serie, Imprensa Nacional de Cabo Verde.

Programa de Governação, (2016) Compromisso com as ilhas, soluções para Cabo Verde, Movimento para a Democracia.

Plano Estratégico Nacional das Microfinanças em Cabo Verde 2014 – 2019, (2016) Programa do Governo, da IX Legislatura. Movimento para a Democracia.

ODS 5- Igualdade de Género (2017). Disponível em <http://www.estrategiaods.org.br/os-ods/ods5/>. Acessado em 13 fevereiro 20

Anexos

Anexo 1 : Guião de entrevista dos beneficiários

Universidade de Cabo Verde
Faculdade de Ciências Sociais Humanas e Artes
Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais

Guião de Entrevista dirigida aos beneficiários do microcrédito

Data: ____/____/____

Local de realização da entrevista _____

Com o objetivo de elaborar um trabalho de fim de curso de Mestrado em Ciências Sociais. Este guião de entrevista visa aos clientes da MORABI e da FAMIPICOS, mas concretamente do sector de crédito cujo objetivo é saber: Como as políticas de atribuições de microcrédito implementadas pelas ONG MORABI e FAMI PICOS contribuem para a autonomia financeira dos homens e das mulheres
A vossa colaboração é crucial para o sucesso da investigação e esteja seguro de que garantimos o anonimato e confidencialidade das informações.
Antecipadamente endereçamos os nossos os agradecimentos

Perfil do entrevistado (beneficiários)	
Sexo:	
Idade:	
Estado Civil	
Nacionalidade	
Residência	
N Agregado familiar	
Nível Escolaridade	
Profissão	

1- Situação socioeconómica do (a) beneficiário (a) antes e depois da concessão do crédito

1.1 Condições de habitabilidade: Casa própria; doado ou arrendado; compartimento da casa?

1.2 Qual era a tua fonte de rendimento antes da concessão do crédito?

1.3 Qual era o rendimento da família (incluindo o dos outros agregados da unidade familiar)?

1.4 Na sua família existem agregados dependentes (pessoas com deficiência, idosas acamadas e crianças) que não têm nenhum rendimento mensal? Se sim quantas?

1.5 Recebe algum tipo de apoio de familiares e/ou de instituições para suprir as necessidades básicas (alimentação, vestuário, educação e saúde) da tua família? Se sim, fale um pouco sobre esses apoios.

1.6 como avalia a questão de acesso aos serviços de saúde educação pelos seus agregados familiares?

2 Condições de acesso ao crédito: critérios e dificuldades e negociações

2.1 Quais as condições que lhe foram impostas para o acesso ao crédito?

2.2 Teve alguma dificuldade em preencher todas as condições requeridas pela organização financiadora do crédito? Se sim, diz que dificuldades e como conseguiu superá-las?

2.3 Como avalia o tempo de espera entre a submissão do pedido de crédito e sua disponibilização pela ONG?

2.4 Qual é a sua opinião em relação às taxas de juros praticadas por esta organização não-governamental?

2.5 Tens conseguido quitar as suas dívidas mensais no prazo estipulado: se não quais as formas de negociação e quais as consequências?

2.6 Teve/tem alguma dificuldade em pagar as mensalidades do crédito?

2.6.1 Se sim, o que considera estar na base: a taxa de juros aplicada, falta de formação em gestão de pequenos negócios, outros problemas familiares?

2.6.2 Caso não tenha conseguido pagar atempadamente as mensalidades, que negociações foram feitas e que consequências?

3 Acesso ao crédito e autonomia financeira dos(as) beneficiários (as)

- 3.1 Quando acedeu, pela primeira vez, ao microcrédito quantos créditos já contraiu?
- 3.2 Sempre conseguiu pagar as mensalidades do crédito com recurso aos lucros arrecadados do investimento feito a partir do próprio crédito concedido? Se não, diz a que fonte recorreu para conseguir cumprir o seu compromisso?
- 3.3 Como avalia o retorno do investimento feito a partir dos créditos concedidos pela ONG?
- 3.4 Conseguiu reinvestir com o crédito anterior solicitado e empregar outras pessoas? Se sim, quantas pessoas e que estratégias usou? Se não quais foram as razões?
- 3.5 Além de assumir os seus compromissos com a ONG, pagar os agentes de crédito (caso tenha), conseguiu fazer alguma poupança? Como concilia a gestão do dinheiro concedido com outros projetos pessoais?

4 Situação socioeconómica do (a) beneficiário (a) depois da concessão do crédito

- 4.1 considera que o acesso ao crédito permitiu elevar o seu nível de vida e o da sua família, no que se refere à educação dos filhos, da habitação, saúde e entre outros?
- 4.2 Visualiza a possibilidade dos rendimentos conseguidos a partir dos microcréditos, serem autossuficientes para “tocar” os seus negócios sem que seja necessário aderir a novos créditos.

Anexo 2 : Guião de entrevista dos colaboradores

Universidade de Cabo Verde
Faculdade de Ciências Sociais Humanas e Artes
Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais

Guião de Entrevista dirigida aos colaboradores do microcrédito

Data: ____/____/____

Local de realização da entrevista _____

Com o objetivo de elaborar um trabalho de fim de curso de Mestrado em Ciências Sociais. Este guião de entrevista visa aos clientes da MORABI e da FAMIPICOS, mas concretamente do sector de crédito cujo objetivo é saber: Como as políticas de atribuições de microcrédito implementadas pelas ONG MORABI e FAMI PICOS contribuem para a autonomia financeira dos homens e das mulheres
A vossa colaboração é crucial para o sucesso da investigação e esteja seguro de que garantimos o anonimato e confidencialidade das informações.
Antecipadamente endereçamos os nossos os agradecimentos

PERFIL DO GESTOR DO CRÈDITO	
Sexo	
Idade	
Cargo que desempenha	
Anos de experiencia no cargo	

1- Perfil social e económico dos beneficiários antes da conceção do crédito

1.1 Condições de habitabilidade: Casa própria; doado ou arrendado; compartimento da casa?

1.2 Nível de escolaridade

1.3 Qual era a fonte de rendimento dos clientes antes da conceção do crédito?

2. Condições de acesso ao crédito

2.1 quem são o público alvo?

2.2 Quais são os requisitos que o cliente deve ter para aderir ao crédito?

2.3 Existe um critério de prioridade na concessão de crédito de mulher face ao homem?

2.4 A concessão do crédito é em função das necessidades dos beneficiários ou em função do pagamento?

2.5 quais são os requisitos e as condições de acesso ao crédito (montante e taxa juro) pelo cliente que solicita pela 2ª e 3ª vez?

3. Taxas de juros e forma como as pessoas conciliam o pagamento do crédito com outros pagamentos extras

3.1 Face a grande procura pelos serviços nos últimos anos, houve um aumento ou redução de clientes? Se houve diminuição o que está na base?

3.2 os beneficiários têm cumprido com o prazo de pagamento das dívidas se não porque e quais são as razões do incumprimento

3.3 Face ao incumprimento quais são as consequências para a organização e para o cliente e seus fiadores?

3.4 Em caso de fundo perdido, que medidas são tomadas para conter a situação?

3.5 Considera que as taxas de juro e período estipulado de pagamento do crédito pode estar relacionada com o incumprimento do prazo por parte dos clientes?

3.6 Os beneficiários fazem a repetição do crédito e em que valores?

3.7 As políticas de microcrédito implementado favorece o desenvolvimento dos

3.8 As taxas de juro aplicado sobre o valor do crédito contribui para o autonomia financeira da ONG e do cliente

beneficiários?

Anexo 3: Dimensões de análise beneficiários

Conceitos	Dimensões	Indicadores	Tópicos de perguntas
	Situação económica antes do credito	Habitabilidade	Condições habitabilidade
		Fonte de rendimento	Fonte de rendimento e apoio externo
		Agregados dependentes	Pessoas com deficiência , acamadas idosas
	Condições de acesso	Requisitos	Condições impostas para aceder o credito
		Dificuldades / negociação /período de conceção	Dificuldade em preencher os requisitos, formas negociação e prazo de espera para conceção do credito
		Taxa de juros/amortização/cumprimento/penalidades	Perceção da taxa de juros, prazo para pagamento, consequências do não cumprimento prazo
	Acesso credito e autonomia financeira	Numero de vezes e valor solicitados	Quantos créditos contraiu, valor, tempo estipulado para pagamento
		Formas de cumprimento contratual/recurso	Pagou as prestação com o capital obtido ou recorreu a outros meios
		Retorno do investimento	Obteve o retorno do investimento a partir do credito solicitado, reinvestiu o créditos, contratou funcionários, obteve alguma poupança
		Formas de gestão	Formas de gerir o dinheiro credito e despesas pessoais, rentabiliza todos os custos
	Situação económica depois do credito	Nível de vida com o investimento constituído	Padrão de vida hoje a nível saúde ,educação, económica
		Autonomia financeira	Conseguir ter uma autonomia financeira com o negocio
		dependência financeira	Sente necessidade de contrair mais créditos para continuar o negocio
	Políticas do estado	Políticas de incentivos Políticas de Fiscalização	Que políticas de incentivos existem para pequenos negócios Papel do estado na fiscalização / concorrência desleal

Anexo 4: variáveis e indicadores para os beneficiários

Anexo 5: Dimensões análise dos colaboradores

Conceitos	Dimensões	Indicadores	Tópicos de perguntas
	género	Representatividade de género	Género mais expressivo
	Situação económica antes do crédito	Habitabilidade e dimensão do agregado família	Condições de habitabilidade, dimensão do agregado familiar
		Situação face escolaridade e emprego	
		Fontes de rendimento	Fontes de rendimento do beneficiários e outros agregados familiar
	Condições de acesso	Requisitos/ negociações	Condições exigidas, dificuldades e formas de contornar a situação
		Critério seleção a nível do género	Critério que prioriza mulheres chefes de família
		Incumprimento do prazo / negociação / penalidades	Qual é política no caso de incumprimento do prazo
	Taxa de juros	Taxa de juros versos perfil do cliente	Perceção da taxa de juros /perfil dos clientes
		Período de amortização do crédito	Período de amortização do crédito/vida familiar
		Dificuldades no incumprimento do prazo	Consequências para o cliente e organização medidas a tomar
	Autonomia financeira beneficiários	Prazo de amortização / recursos	Prazo do pagamento
		Capacidade poupança, reinvestimento	Conseguiu reinvestir no mesmo ramo ou outros ramos de negócios
		Solicitam reforço do crédito e formas de amortização	São aplicadas outras condições quando solicitam novos créditos para reforço
		Porcentagem de autonomia financeira	Existem beneficiários que deixaram de solicitar o crédito porque houve autonomia financeira
Políticas	Políticas de incentivos	Políticas de taxa de juros	Política de incentivos para clientes permanente e formas de aplicação taxa de juros
	Políticas de taxa de juros		

Anexo 8: Quadro crédito por sexo e montante na FAMI-PICOS no ano 2000 a 2019

FAMI-PICOS-MPC

Ano	Nº Créditos		Montante		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante
2000	29	16	1.085.000,00	765.000,00	45	1.850.000,00
2001	109	43	6.255.000,00	3.370.000,00	152	9.625.000,00
2002	132	74	9.598.000,00	8.690.000,00	206	18.288.000,00
2003	164	98	12.947.000,00	10.803.000,00	262	23.750.000,00
2004	117	105	10.186.000,00	10.537.000,00	222	20.723.000,00
2005	118	100	10.375.000,00	10.957.000,00	218	21.332.000,00
2006	174	105	19.566.000,00	14.410.000,00	279	33.976.000,00
2007	185	111	20.893.000,00	15.615.000,00	296	36.508.000,00
2008	206	112	25.034.500,00	17.000.000,00	318	42.034.500,00
2009	228	98	25.265.000,00	13.458.000,00	326	38.723.000,00
2010	244	114	32.577.450,00	16.711.000,00	358	49.288.450,00
2011	210	112	26.302.000,00	17.178.000,00	322	43.480.000,00
2012	216	103	28.770.000,00	15.888.000,00	319	44.658.000,00
2013	199	90	24.745.000,00	14.221.370,00	289	38.966.370,00
2014	211	104	25.818.000,00	19.783.809,00	315	45.601.809,00
2015	245	131	32.054.000,00	23.861.000,00	376	55.915.000,00
2016	214	111	30.423.000,00	22.615.000,00	325	53.038.000,00
2017	223	119	31.635.000,00	27.395.000,00	342	59.030.000,00
2018	245	164	35.780.100,00	25.030.267,00	409	60.810.367,00
2019	258	176	44.740.000,00	46.205.000,00	434	90.945.000,00
Total	3727	2086	454.049.050,00	334.493.446,00	5.813	788.542.496,00

A taxa de juros é de 2% a 3% ao mês sobre capital em dívida

A taxa de comissão é de 5%

788.542.496,00	100
39.858.162,00	5,1
31.117.715,00	3,9

Anexo 9: Quadro credito por sexo e montante na MORABI no ano 2012 a 2018

2012			
Sexo	nº	Montante	%
F	1708	26 010 000,00	86%
M	289	139 152 975,00	14%
TOTAL	1997	165 162 975,00	100%
2013			
Sexo	nº	Montante	%
F	1908	148 825 000,00	82%
M	432	35 042 410,00	18%
TOTAL	2340	183 867 410,00	100%

2014			
Sexo	nº	Montante	%
F	2037	153 142 000,00	81%
M	481	36 754 800,00	19%
TOTAL	2518	189 896 800,00	
2015			
Sexo	nº	Montante	%
F	2097	171 746 000,00	81%
M	497	38 592 000,00	19%
TOTAL	2594	210 338 000,00	100%

2016			
Sexo	nº	Montante	%
F	1959	43 342 800,00	79%
M	535	173 052 202,00	21%
TOTAL	2494	216 395 002,00	100%
2017			
Sexo	nº	Montante	%
F	1519	130 767 772,00	75%
M	513	43 285 127,00	25%
TOTAL	2032	174 052 899,00	100%
2018			
Sexo	nº	Montante	%
F	1411	127 228 993,00	70%
M	612	56 918 789,00	30%
TOTAL	2023	184 147 782,00	100%

