Agrodok 49

Panorama das Finanças Rurais

Um guia para os profissionais do ramo

Ton de Klerk

Esta publicação foi patrocinada por: HIVOS e ICCO

© Fundação Agromisa e CTA, Wageningen, 2008

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida qualquer que seja a forma, impressa, fotográfica ou em microfilme, ou por quaisquer outros meios, sem autorização prévia e escrita do editor.

Primeira edição: 2008

Autor: Ton de Klerk
Editor: Marilyn Minderhoud-Jones
Ilustrações: Olivier Rijcken
Design gráfico: Eva Kok
Tradução: Láli de Araújo
Impresso por: Digigrafi, Wageningen, Países Baixos

ISBN Agromisa: 978-90-8573-101-6
ISBN CTA: 978-92-9081-390-3

Prefácio

As microfinanças podem ajudar as comunidades pobres e marginais a desenvolverem as suas capacidades económicas. Nos últimos anos verificou-se um rápido aumento do número de instituições e de clientes de microfinanças. Contudo, os serviços de microfinanças permanecem limitados nas áreas rurais, muitas das vezes áreas escassamente povoadas e com um desenvolvimento deficiente em termos de infra-estruturas económicas e físicas. Por isso é necessário realizar-se trabalho de forma a identificar abordagens de "finanças rurais" - sistemas de poupanças e de empréstimos – que satisfaçam as necessidades e capacidades dos clientes e empresários rurais mais pobres.

Os serviços de finanças rurais variam em escala e objectivo. Os grupos comunitários de poupanças e de empréstimos, por exemplo, fazem com que os seus membros tenham acesso a dinheiro, ainda que em pequenas quantias, mas que é essencial. Nos casos em que a produção agrícola, o processamento e a comercialização exigem uma maior concentração de capital, existe uma maior procura de provedores de serviços financeiros formais.

Este Agrodok descreve as práticas actuais de poupanças, empréstimos e seguros, identifica os provedores de serviços que trabalham nos sectores informal, semi-formal e formal e discute as abordagens e metodologias correntes. Destina-se, pois, a todos aqueles que querem alargar os seus conhecimentos sobre finanças rurais, assim como aos profissionais na área de desenvolvimento, engajados em identificar os serviços financeiros mais relevantes para os seus projectos ou organizações.

A concepção e execução de programas de finanças rurais requerem um conhecimento "especializado". Embora este Agrodok se debruce sobre a questão das boas práticas de finanças rurais, não é um manual de formação. Não foi elaborado com o objectivo de mostrar aos leitores como podem desenvolver e implementar programas. Em apêndice são

dados endereços de organizações que podem ser consultadas quando se necessita deste tipo de assistência.

O autor gostaria de expressar os seus agradecimentos a todos aqueles que contribuíram com os seus valiosos comentários, em versões preliminares desta publicação, especialmente a Gabrielle Athmer, Frank Baks, Harry Clemens e Cor Wattel.

O autor, Wageningen, 2008

Índice

1	**Introdução**	**6**
1.1	O que são finanças rurais?	6
1.2	Necessidades específicas	12
2	**Serviços, metodologias e produtos financeiros**	**19**
2.1	Poupanças	19
2.2	Crédito	22
2.3	Diversos sistemas de provisão de crédito	24
2.4	Seguros	30
3	**Provedores de serviços financeiros**	**37**
3.1	Sector informal	37
3.2	Sector semi-formal	41
3.3	Sector formal	49
3.4	Actores não-financeiros	57
4	**Boas práticas**	**59**
4.1	Sustentabilidade	59
4.2	Abordagem integrada	64
4.3	Papel dos vários actores	65
5	**Conclusões principais**	**68**
Leitura recomendada		**75**
Endereços úteis		**77**

1 Introdução

As finanças rurais dizem respeito a uma série de serviços financeiros tal como sejam poupança, empréstimo, seguros e remessas que podem ser fornecidos por uma variedade de actores. Estes actores podem ser amigos, parentes, comerciantes, usurários (agiotas), grupos tradicionais de poupança e de empréstimo, programas de microfinanças ou bancos. Finanças rurais é um termo utilizado para cobrir estes serviços financeiros fornecidos nas áreas rurais para propósitos tanto agrícolas como não-agrícolas.

No sector rural são necessários serviços concebidos de forma a ir ao encontro das necessidades específicas dos vários grupos e categorias de indivíduos. Enquanto que os grupos mais pobres (economicamente desfavorecidos) podem necessitar de infra-estruturas e de microcrédito para cobrir os custos de produção e despesas de emergência, os agricultores e organizações de agricultores envolvidos na produção de culturas de mercado, provavelmente necessitam de quantias mais elevadas de crédito de modo a financiar a produção, os insumos, o processamento e a comercialização.

1.1 O que são finanças rurais?

As finanças rurais consistem na provisão de serviços financeiros que englobam serviços de poupanças, empréstimos, seguros e remessas aos agregados familiares e a empresários rurais.

Todos os agregados familiares poupam, embora a quantia varie de agregado para agregado, consoante a capacidade, motivação e determinação da família agrícola.

- Na época da colheita, os agricultores de subsistência venderão parte das suas culturas alimentares, mas também tentarão armazenar o mais possível, que lhes permita sobreviver até à colheita seguinte e acumular reservas.

- Parte do dinheiro obtido pela venda das culturas de mercado será poupada com o objectivo de satisfazer despesas futuras do agregado familiar. Estas poupanças revestirão a forma de numerário ou serão investidas em animais de pequeno porte, jóias ou outros valores que podem ser vendidos quando se necessita de dinheiro (poupanças em espécie).
- Os fluxos de rendimentos provenientes de actividades não-agrícolas, tal como de actividades comerciais ou de trabalho assalariado, são distribuídos de forma não uniforme ao longo do ano. Esta a razão porque se poupa - para se poder contar com dinheiro suficiente quando há falta de liquidez.
- Poupa-se com o objectivo de se estar preparado para despesas recorrentes, como sejam propinas escolares, ocasiões especiais como casamentos ou funerais e para acontecimentos imprevistos, como no caso de doenças ou de más colheitas. Também se poupa com o objectivo de se realizar investimentos mais tarde.

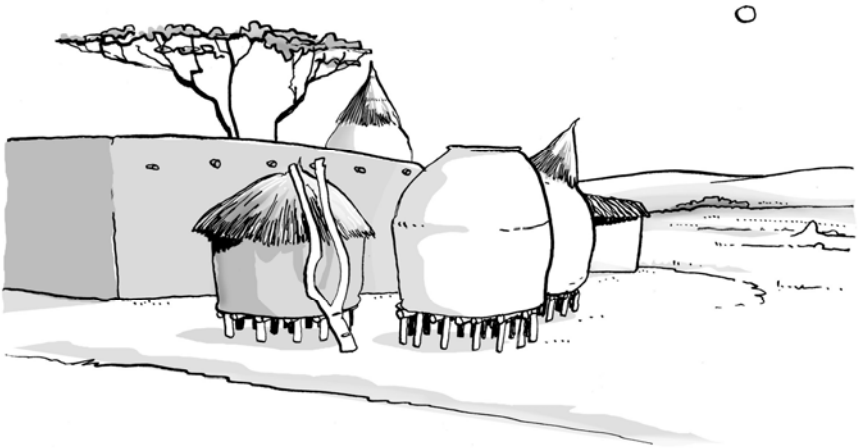


Figura 1: Os agricultores armazenam o máximo possível de alimentos para poderem sobreviver até à colheita seguinte

São vários os padrões de empréstimo. Algumas pessoas pedem empréstimos numa base regular, enquanto outras apenas o fazem muito ocasionalmente. Os pobres muitas vezes encontram-se forçados a contrair dívidas porque necessitam de dinheiro para pagar as despesas diárias ou fazer frente a despesas médicas ou outras emergências. Os homens ou mulheres de negócios pedem empréstimos para obterem o capital de trabalho e pagar os investimentos. Nas economias de mercado os produtores pedem empréstimos porque necessitam de capital.

As poupanças podem ser vistas como uma forma de seguro a ser usado quando surgem problemas, evitando, desse modo, que o agregado familiar contraia dívidas. O acesso à concessão de empréstimos pode ser visto como uma forma de seguro. O capital social – a prontidão de amigos, parentes e de outras pessoas para se ajudarem mutuamente em situações de emergência – também é uma forma de seguro, particularmente importante e comum.

Recentemente, organizações de serviços financeiros – companhias de seguros, bancos e organizações de microfinanças – têm estado a explorar a possibilidade de desenvolverem serviços de seguros para as camadas desfavorecidas. Tal engloba seguros de saúde e seguros de vida e, em menor escala, seguros dos animais e das culturas. Não obstante, trata-se de uma área relativamente nova e ainda é necessário fazer-se muito trabalho.

As remessas constituem uma importante parte das receitas rurais. Os parentes que migram em busca dum emprego assalariado, enviam dinheiro para casa para ajudar as suas famílias. Esse dinheiro é também, frequentemente, utilizado para satisfazer necessidades imediatas da família, para pagar emergências ou propinas escolares ou para investir em construção. O dinheiro das remessas não se destina a financiar o desenvolvimento de actividades económicas.

No caso dos migrantes depositarem as suas remessas numa conta de poupança num banco local ou numa instituição de microfinanças, estes fundos podem ser emprestados de novo. Tal significa que se dis-

põe de novo capital para investimento na produção local e haverá um reforço do desenvolvimento local.



Figura 2: Parentes que migram em busca de emprego enviam dinheiro para casa, para as suas famílias.

Os bancos locais e as instituições de microfinanças dependem de fundos externos, empréstimos de doadores e de bancos maiores para acumularem o seu capital de empréstimo de exploração. Nem sempre é fácil obter financiamento externo e isso é, normalmente, mais caro do que os fundos adquiridos através das poupanças dos clientes. As remessas dão a oportunidade aos bancos locais e às instituições de microfinanças de se tornarem menos dependentes do pedido de empréstimos a fundos externos.

As finanças rurais cobrem as modalidades respeitantes a poupanças e a crédito institucional informal, semi-formal e formal.

Os agregados familiares e pessoas individuais podem poupar, guardando o dinheiro ou investindo-o em artigos de valor como sejam jóias ou animais (de pequeno porte). Algumas pessoas farão as suas poupanças por intermédio de grupos tradicionais de poupança e de concessão de empréstimo. Nalguns países há colectores de dinheiro

que colectam as poupança dos produtores e empresários rurais. Para as camadas desfavorecidas, os principais provedores de empréstimos são a família, os amigos, lojistas, casas de penhores, comerciantes, usurários ou agiotas e proprietários rurais, assim como grupos tradicionais de poupanças e de concessão de empréstimos. Devido a não se encontrar regulamentado pela lei, este tipo de actividade de poupança e de obtenção de empréstimos é considerado como fazendo parte do sector informal.

O sector financeiro formal é controlado pela lei e dele fazem parte as instituições bancárias que são regulamentadas por leis bancárias e as instituições de microfinanças, nos países em que este sector se encontra regulamentado.

Nalguns países o sector de microfinanças não se encontra regulamentado mas permite-se que as organizações de desenvolvimento colectem as poupanças e concedam empréstimos, em pequena escala. Este tipo de organização é típica do sector financeiro 'semi-formal'. No sector semi-formal predominam os programas de microfinanças das ONG e as actividades financeiras de pequena escala de organizações não-registadas.

Quadro 1: Finanças rurais: os sectores informal, semi-formal e formal

Finanças rurais		
Sector informal	**Sector semi-formal**	**Sector formal**
➢ Amigos ➢ Parentes ➢ Lojistas ➢ Comerciantes ➢ Casas de penhores ➢ Proprietários de terra ➢ Usurários ou agiotas ➢ Colectores de dinheiro ➢ Grupos tradicionais de poupanças e de concessão de empréstimos	➢ Programas de microfinanças de ONG, em países onde este sector não se encontra regulamentado pela lei ou onde se permite a actuação de actividades financeiras de pequena escala ou de organizações não-registadas.	➢ Bancos ➢ Programas de microfinanças em países nos quais este sector se encontra regulamentado pela lei.

As finanças rurais têm por alvo a população rural tanto agrícola, como não-agrícola, abrangendo tanto as finanças agrícolas como as microfinanças rurais.

Os agregados familiares rurais encontram-se envolvidos em actividades agrícolas e actividades não-agrícolas. Entre outras maneiras de ganhar dinheiro contam-se actividades como sejam, pequenos restaurantes, artesanato, cabeleireiros, processamento alimentar e de comércio. O padrão da prática de concessão de empréstimos da maioria dos programas de microfinanças assenta em empréstimos a curto prazo. Este tipo de estratégias de concessão de empréstimo encontra-se bem adaptada a ciclos curtos de negócio. Os pequenos comerciantes, por exemplo, podem necessitar de crédito para comprar o seu *stock*, que eles esperam vender dentro de poucos dias ou semanas. Quando os produtos forem vendidos e o empréstimo reembolsado, o comerciante pode começar um novo ciclo (curto) de negócio. Visto que o rendimento foi gerado de modo relativamente rápido, o empréstimo pode ser reembolsado, em prestações, no decorrer dum período de tempo curto, podendo iniciar-se o reembolso pouco depois do empréstimo ter sido efectuado.

As actividades agrícolas requerem, contudo, um outro tipo de apoio financeiro. Ao se conceder empréstimos para ajudar os agricultores a aumentarem a sua produção agrícola, tem que se tomar em consideração o tempo que as culturas e o gado levam até atingirem a maturação. Os agricultores podem enfrentar dificuldades, caso tenham de começar a reembolsar os empréstimos demasiado rapidamente e eles não tenham nenhuma outra fonte de rendimentos, para além das actividades não-agrícolas ou a venda das culturas produzidas e comercializadas em diversos períodos do ano. No caso dos agricultores ou empresários rurais instalarem novo equipamento ou infra-estruturas, eles não podem esperar resultados imediatos. Estes tipos de investimentos requerem empréstimos a médio ou longo prazo.

Os riscos dentro do sector agrícola, muitas das vezes estendem-se para além do agregado familiar agrícola individual, afectando toda uma

região. As culturas podem ser destruídas devido a seca, inundações ou pragas de insectos. Os rebanhos podem ser desvastados por doenças e fome. A imprevisibilidade dos mercados pode ameaçar a subsistência (meios de vida) e os rendimentos dos agregados familiares. Na medida em que tais acontecimentos afectam, simultaneamente, grupos extensos de agricultores, representam um risco elevado para os programas de microfinanças e para os bancos, visto que muitos dos clientes terão problemas para efectuar o reembolso. Por esta razão, os provedores de serviços financeiros tornam-se relutantes a alargar os seus serviços a um sector agrícola propenso a riscos. São necessários, portanto, programas de finanças rurais, especialmente adaptados para se poder lidar com estes tipos de riscos.

1.2 Necessidades específicas

Existem várias abordagens às finanças rurais. As necessidades dum grupo-alvo específico ou as características duma região determinam a abordagem seleccionada. As necessidades financeiras dos pobres ou das pessoas que vivem em áreas marginais não serão as mesmas que as das pessoas que têm acesso a maiores recursos. Os agregados familiares pobres dependem, em grande medida, da agricultura de subsistência. Eles não se encontram numa posição de tomar riscos e as suas actividades agrícolas e não-agrícolas são, usualmente, de pequena escala e geram poucos rendimentos. Os serviços de poupança – talhados para as suas capacidades e necessidades – revestem-se de extrema importância.

Os agricultores que têm acesso a maiores recursos muitas das vezes produzem e comercializam culturas de mercado. Eles ganham mais e podem – e querem – tomar riscos maiores. Eles necessitam, frequentemente, de crédito, podendo, assim, investir na produção, de forma a melhorá-la.

Regiões marginais

Muitas regiões, particularmente nas áreas rurais em África, encontram-se, apenas, marginalmente envolvidas na economia de mercado.

Uma precipitação e fertilidade do solo baixas, bem como uma infra-estrutura inadequada, situam-se entre os factores que tornam difícil para os agricultores produzir para o mercado. Os termos desfavoráveis do mercado internacional e a crescente dependência das comunidades urbanas de alimentos importados também tem consequências desvantajosas para as comunidades agrícolas e pastoris locais.



Figura 3: Actividades não-agrícolas, como sejam o fabrico de cestos, podem proporcionar dinheiro muito necessário aos agregados familiares rurais.

Os agricultores nas regiões marginais preferem minimizar os riscos. Produzem culturas múltiplas e satisfazem as suas necessidades básicas produzindo culturas que requerem pouca entrada de capital. Não se empenham completamente na economia de mercado, porque não se encontram em situação de superar o risco de que o mau tempo ou preços baixos possam destruir as suas culturas, rendimentos e abastecimento alimentar. No entanto, necessitam de dinheiro para pagar os serviços e bens e de aumentá-los, quer pela venda de produtos agrícolas ou, caso tal não seja possível, dedicando-se a actividades não-agrícolas.

Visto que a sua capacidade económica e financeira é limitada, os agregados familiares nas áreas marginais não precisam de muito capital e as actividades não-agrícolas, normalmente, são praticadas em pequena escala. As famílias rurais não necessitam de pedir empréstimos, mas necessitam de poupar. A maneira convencional de lidar com emergências e com despesas recorrentes é de vender activos ou haveres de valor, tais como sejam gado e equipamento. Se as famílias agrícolas têm acesso às infra-estruturas de poupança, podem usar parte dos seus ganhos para satisfazer despesas futuras, evitando, desta maneira, incorrer em dívidas ou ter que vender os seus haveres.

Caixa 1: Sazonalidade do rendimento: gastos, poupança e crédito em Arusha, Tanzânia.

Devido às flutuações sazonais do rendimento nas áreas rurais, os pobres poupam dinheiro durante a época de alto rendimento para que possam ter dinheiro suficiente nos meses em que esse escasseia. Esta prática é conhecida como "nivelamento dos rendimentos ".

Para os agricultores do distrito de Arusha, na Tanzânia, há perspectivas de ganhar dinheiro durante o período de Julho a Dezembro quando as culturas amadurecem e existem trabalhos na indústria turística. As pessoas poupam parte do seu rendimento para que possam superar o período de Janeiro a Junho quando há pouco dinheiro para pagar as propinas escolares e as despesas do agregado familiar. As contas do médico também tendem a ser mais elevadas no período de Janeiro a Junho, porque ocorrem mais doenças e achaques durante este período do ano. Os agregados familiares contam com uma combinação de poupanças e de empréstimos para satisfazerem as despesas nestes meses difíceis.

De: *Use and Impact of Savings in Tanzania. L. Mutesasira. Micro Save, Agosto 1999*

Grupos marginais

Os grupos marginais são compostos, predominantemente, por trabalhadores sem terra, pequenos proprietários fundiários e mulheres. Devido a que o dinheiro obtido na agricultura e noutras actividades é muito reduzido, eles podem beneficiar das infra-estruturas de poupança que os ajudam a "nivelar" os seus rendimentos.

Pode-se fornecer crédito aos grupos marginais que desejam empreender (novas) actividades geradoras de rendimentos. No entanto, é essencial que se realize um estudo acurado sobre as actividades propostas, de modo a garantir que tal gerará dinheiro suficiente para os agricultores reembolsarem os seus empréstimos e prosseguirem com a produção. Podem-se reduzir os custos e os riscos, caso o capital circulante ou o investimento possam ser (parcialmente) financiados a partir do próprio capital ou poupanças dos produtores. Também se podem reduzir os riscos se as actividades são iniciadas em pequena escala, fazendo uso, portanto, de pequenos empréstimos. À medida que a sua experiência aumenta e o risco declina, os agricultores encontrar-se-ão numa melhor posição para comprometer-se com empréstimos maiores e expandir a produção.

Empresários rurais e outros intervenientes na cadeia de valor

Os agricultores que produzem para o mercado e os comerciantes e artesãos que fazem negócio numa escala significativa necessitam de dinheiro para comprar insumos, assalariar mão-de-obra e investir no futuro da sua empresa. As suas reservas financeiras são, frequentemente, reduzidas e é necessário o acesso a facilidades de crédito adequadas, de forma a manter os negócios a funcionar. No caso de não poderem contar com crédito em termos aceitáveis, podem sofrer cortes no investimento e, se houver um declínio da produção, podem ter que deixar de comercializar os seus produtos.

Uma nova abordagem é de analisar os estrangulamentos na produção e comercialização e identificar formas segundo as quais os produtores podem atrair valor agregado ou acrescentado aos seus produtos e actividades. Isto envolve a avaliação da produção ou cadeia de valor, na sua globalidade. Ao nível da exploração agrícola, a cadeia de produção começa com os insumos iniciais em sementes, fertilizantes, mão-de-obra e a compra de gado ou de maquinaria. Quando os produtos agrícolas estiverem prontos para o mercado, os agricultores, comerciantes e outros empresários rurais, podem considerar o seu processamento de modo a aumentar o seu valor de mercado. A comercialização

do produto e o preço que os consumidores estão dispostos a pagar pelas mercadorias em oferta, constituem o último elo da cadeia.

Os agricultores podem acrescentar valor ao seu produto em qualquer ponto da cadeia. Eles podem melhorar a sua eficiência de produção, negociar o preço dos insumos ou tentar vender os seus produtos em mercados novos. Os agricultores que se encontram directamente envolvidos em várias das fases da cadeia beneficiarão do valor acrescentado obtido através do processamento e da comercialização selectiva. Também se pode ganhar mais dinheiro quando as organizações de agricultores começam a explorar novos mercados e eles próprios começam a comercializar os seus produtos. As finanças rurais têm um importante papel a desempenhar neste processo, pois podem fornecer os fundos necessários para pagar os insumos e os custos da produção, processamento e comercialização.

As regiões, sectores, produtores e organizações de produtores com potencial de desenvolvimento necessitam, especificamente, de facilidades de crédito adequadas a cada situação particular. As facilidades de crédito podem constituir uma ajuda, particularmente para os agricultores envolvidos na produção de culturas de mercado. No entanto, até que ponto os agregados familiares ou produtores agrícolas poderão beneficiar das facilidades de crédito dependerá do seu acesso à terra, conhecimento e outros factores determinantes.

No caso do desenvolvimento ser bem sucedido, os agricultores e outros empresários rurais poderão melhorar as suas condições de vida, investir na produção e ter mais oportunidades para poupar. Ao se verificar uma melhoria das receitas rurais, a procura de serviços de seguros provavelmente aumentará. À medida que o investimento de capital aumenta, os agricultores que têm os recursos necessários para pagar os prémios, considerarão a possibilidade de se segurar contra possíveis riscos.

Caixa 2: Estudo de caso *Savannah Farmers Marketing Company*, Gana.

Numa tentativa de ajudar a aliviar a pobreza, a *Association of Church Development Projects (ACDEP)* no Gana desenvolveu uma estratégia para melhorar o rendimento dos pequenos agricultores, possibilitando-lhes fazer parte da cadeia de valor. Criou-se a *Savannah Farmers Marketing Company (SFMC,)* a que foi dada a responsabilidade de encontrar mercados que oferecessem aos agricultores um bom preço pelos seus produtos. Estendeu-se o crédito a grupos de agricultores que tomaram parte neste projecto.

Os agricultores envolvidos eram membros de organizações locais de agricultores e estas organizações vendiam os seus produtos a um preço fixo à *SFMC*. A *SFMC* assinou contratos com várias grandes companhias. Estes contratos estabeleceram a política de preços, padrões de qualidade e os serviços a serem fornecidos. Os produtos comprados aos grupos de agricultores são vendidos directamente a estas companhias.

A *SFMC* compra semente certificada que é posta à disposição dos agricultores numa base de crédito. A companhia também fornece crédito para serviços de preparação da terra e os agricultores recebem formação agrícola, quando é necessário. Depois da colheita, os agricultores levam as suas culturas para pontos fixos de colecta. As culturas são inspeccionadas e em seguida armazenadas, prontas para ser vendidas. Na altura que os agricultores são pagos, eles podem reembolsar os empréstimos que receberam.

O projecto tem sido extremamente bem sucedido e cada vez mais agricultores aderiram a este sistema. Como resultado, a *SFMC* decidiu concentrar-se na comercialização, área na qual possuía uma experiência considerável e transferir as actividades relacionadas com o crédito para dois bancos rurais.

Agora uma pequena unidade dentro da *SFMC* faz a ligação com os bancos e ajuda os agricultores a obterem crédito. Esta unidade avalia os pedidos de crédito dos agricultores e fornece aos bancos uma lista dos agricultores que considera que reúnem as condições para obter crédito. Os bancos devem decidir quais os agricultores que são elegíveis para a concessão de micro empréstimos e é o banco que suporta o risco, caso o empréstimo não seja reembolsado.

Existem planos para criar duas unidades de negócio separadas. A primeira - a *SFMC* – terá o seu foco na comercialização. A segunda - *ACDEP Serviços Financeiros (AFS)* será responsável por todas as actividades relacionadas com crédito. A *AFS* avaliará e monitorizará os pedidos de crédito e transmitirá as suas recomendações aos bancos rurais. Assim que é concedido o crédito aos clientes, a *AFS* tornar-se-á responsável pela monitorização do reembolso do crédito e de recuperar os empréstimos não reembolsados.

Desta maneira pode ser que seja possível ultrapassar o problema da rejeição pelos bancos de pedidos de crédito feitos por agricultores vulneráveis, especialmente por agricultores que vivem em áreas mais remotas. Espera-se que a *AFS* possa tornar-se uma unidade forte e geradora de lucro, capaz de operar para além da base actual de actuação da *SFMC*.

De: *Study Support Methodologies for Rural Finance among the Dutch Micro-Ned members.* MicroNed, Haia, Países Baixos (2007)

2 Serviços, metodologias e produtos financeiros

À medida que a área de microfinanças continua a desenvolver-se, aumenta a disponibilidade de produtos e serviços visando as necessidades específicas dos agricultores, pastoralistas e empresários rurais. A importância das poupanças tem sido muitas vezes subvalorizada, mas uma análise do papel que pode desempenhar na sociedade rural enfatiza a sua importância. Deve-se prestar atenção à forma segundo a qual o alcance limitado das microfinanças nas áreas rurais afecta o acesso ao crédito assim como a sua disponibilidade. Estão a ser desenvolvidas maneiras de ultrapassar este problema e, visto que os serviços financeiros são importantes para todas as categorias dos pobres nas zonas rurais, é necessário explorar estas novas facilidades e abordagens. Também estão a ser desenvolvidos serviços de seguros de forma a mitigar as incertezas e os riscos encarados pelos produtores agrícolas.

2.1 Poupanças

Muitas das organizações financeiras apenas fornecem crédito, enquanto que a importância das microfinanças, especialmente para os pobres, permanece subestimada. A experiência dos grupos tradicionais de poupanças e de crédito, dos grupos comunitários de poupanças e de concessão de empréstimos e das cooperativas de poupanças e de crédito mostra que os pobres têm uma maior necessidade de facilidades de poupança do que de facilidades de crédito.

As funções das poupanças

Os serviços de poupanças podem integrar as seguintes funções:

- *Nivelamento dos rendimentos:* Os rendimentos nas áreas rurais são, muitas vezes, irregulares. Tal aplica-se tanto à agricultura como a outras actividades económicas. No entanto, o dinheiro é necessário ao longo de todo o ano. No caso de se poupar dinheiro quando este

existe, tal reduz o risco de não haver dinheiro, exactamente quando o mesmo é mais necessário.

- *Lugar seguro:* Muitos dos agregados familiares não possuem um lugar seguro para guardar o seu dinheiro porque não existem bancos ou organizações financeiras locais. Pode ser difícil resistir ao impulso de se gastar o dinheiro, no caso de este estar guardado em casa.
- *Liquidez:* Há muita gente nas áreas rurais que compra animais, jóias ou outros bens de valor quando têm dinheiro (numerário). No entanto a poupança em espécie apresenta algumas desvantagens. Não é fácil vender os animais ou outros bens quando se necessita de dinheiro e no caso de serem vendidos pode ou exceder ou ser menos que a quantia requerida.
- *Seguros:* Se os agregados familiares forem capazes de poupar estarão numa posição melhor de evitar contrair dívidas quando surgem emergências.
- *Provisões financeiras*: As poupanças podem ser utilizadas para satisfazer os custos de eventos ocasionais (mas dispendiosos) tais como casamentos ou funerais. Também podem ser utilizadas para financiar a educação dos filhos.
- *Investimentos:* Os agricultores e outros empresários rurais poupam para que possam investir no desenvolvimento das suas explorações agrícolas e no seus negócios, sem terem que depender de empréstimos.

Os bancos e as instituições de microfinanças também beneficiam das poupanças depositadas pelos seus clientes:

- Podem usar as poupanças depositadas pelos seus membros ou clientes para os seus fundos de empréstimos em vez de ter que pedir emprestado a outras fontes. O capital adquirido desta maneira será mais barato que o capital externo (proveniente de empréstimos). E também reduz a dependência dos membros em relação às agências externas.
- Muitas das organizações usam as poupanças depositadas pelos clientes individuais como um aval para os empréstimos pendentes. No caso de haver problemas de reembolso, serão confiscadas as poupanças do cliente.

- Uma organização financeira pode avaliar a capacidade do cliente para fazer o reembolso através da análise da maneira que ele/ela poupa. Os clientes que poupam numa base regular constituem um baixo risco porque mostraram que são capazes de, consistentemente, poupar dinheiro a partir dos seus rendimentos normais.
- Algumas organizações acoplam o máximo do crédito que podem conceder a clientes, com a quantia que o ciente poupou. Um padrão de poupança regular indica que com os rendimentos normais do agregado familiar ou dos rendimentos de negócios os clientes serão capazes de reembolsar os seus empréstimos.

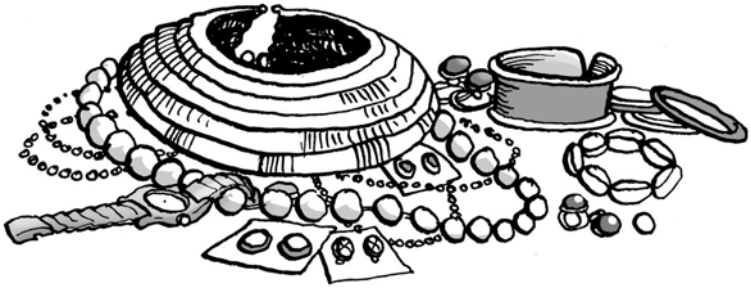


Figura 4: Os agricultores muitas das vezes compram jóias, gado ou outros bens de valor, e vendem-nos mais tarde quando necessitam de dinheiro.

Poupanças obrigatórias versus poupanças voluntárias

Muitas das organizações de microfinanças obrigam os seus clientes a pouparem. Antes dos clientes poderem solicitar um empréstimo, eles têm que ter poupado durante um período específico de tempo e/ou ter poupado certa quantia. Por vezes os clientes são obrigados a continuar a poupar depois de terem recebido o seu empréstimo. Tal é designado por *poupanças obrigatórias*.

Ainda que as poupanças obrigatórias sejam úteis para as organizações de microfinanças, as condições impostas muitas das vezes não são favoráveis para o cliente. Por exemplo, pode não ser permitido que os clientes retirem as suas poupanças até que o empréstimo tenha sido

reembolsado na íntegra ou podem não receber juros sobre as suas poupanças, ou estes serem muito reduzidos. As poupanças obrigatórias não estimulam os clientes a terem uma atitude positiva quanto a poupar.

Muita gente, em especial os pobres, sente que não é capaz de poupar. Pôr dinheiro de parte numa base regular pode ser difícil para pessoas com rendimentos muito baixos. No entanto, a experiência mostrou que tal é possível. Se as organizações financeiras colectarem as poupanças numa base regular, por exemplo, diariamente, duas vezes por semana ou semanalmente, e as quantias forem baixas, um dólar por semana, ou apenas alguns cêntimos, poderão, gradualmente, aumentar as suas reservas.

Algumas pessoas recusam-se a poupar no âmbito de bancos ou de programas de microfinanças, ou por que têm pouca confiança nesse tipo de organização ou porque pensam que as formas tradicionais de poupança são igualmente eficazes. Se se pretende que as organizações de serviços financeiros atraiam agricultores e empresários rurais para sistemas de *poupanças voluntárias,* devem garantir a existência de sistemas individualizados, adequados às necessidades e capacidades dos clientes potenciais. Por exemplo, os clientes devem saber que, caso necessário, são livres de retirar as suas poupanças que podem poupar pequenas quantidades a intervalos frequentes e que o juro será pago sobre qualquer quantia de dinheiro que eles depositem.

2.2 Crédito

Intervenção rural limitada

As organizações de microfinanças são as maiores provedoras de crédito, a seguir às fontes informais, aos grupos de rendimento baixo, nos países em desenvolvimento. No entanto, a sua presença nas áreas rurais, especialmente nos lugares menos povoados e economicamente mais subdesenvolvidos em África e na América latina, é limitada. E quando existem organizações de microfinanças, muitas das vezes os grupos mais pobres não conseguem ter acesso aos seus serviços.

As organizações de microfinanças tendem a evitar as áreas rurais, por diversas razões:

- À excepção de alguns países no Sul da Ásia, como sejam, por exemplo, a Índia e Bangladesh, a densidade populacional rural tende a ser baixa e a infra-estrutura de comunicações medíocre. Isto significa que o estabelecimento de programas de microfinanças, a monitorização dos negócios e manutenção de contactos com os clientes implicarão muitas deslocações e elevados custos de transporte.



Figura 5: Quando a infra-estrutura é medíocre os custos de transporte e de comunicação são elevados para os agricultores, comerciantes e organizações de microfinanças.

- Em muitas áreas rurais a produtividade agrícola é baixa e os rendimentos gerados pelos negócios rurais são reduzidos. Não existirão muitos clientes potenciais a menos que as organizações de microfinanças estejam preparadas para servir os clientes com uma capacidade limitada de empréstimo e de poupanças. Tal significa que eles terão que manusear poupanças e empréstimos que envolvem quantidades muito diminutas de dinheiro. A provisão de tais serviços é, frequentemente, demasiado cara para as organizações de microfinanças.
- As margens de lucro na produção agrícola são frequentemente baixas e os agricultores não conseguem pagar as elevadas taxas de juro que as organizações de microfinanças pedem pelos seus empréstimos.
- Muitas das organizações de microfinanças, tal como outras instituições financeiras no sector formal, como sejam os bancos, pedem cauções ou colaterais como garantia do reembolso do empréstimo. Mas nas áreas rurais, os pobres não possuem terra, edifícios ou salários para oferecerem como caução, como garantia do reembolso dos empréstimos.
- A agricultura é uma ocupação de risco elevado, Também é uma actividade que envolve um elevado *risco co-variante*. Isto significa que se ocorrerem secas, tempestades, doenças ou condições desfavoráveis de mercado, *haverá, simultaneamente, um grande número de clientes que estarão em risco*. Todos os clientes encararão os mesmos problemas de reembolso e, por esta razão, as organizações de microfinanças são relutantes a estender os seus serviços a áreas agrícolas marginais e propensas a riscos.

2.3 Diversos sistemas de provisão de crédito

Empréstimos individuais e empréstimos de grupo

Quando se solicita um empréstimo, numa base individual, a organização financiadora pedirá ao solicitante do empréstimo o nome de pessoas que servirão de aval para o reembolso, no caso de ele/ela não poder reembolsar o empréstimo. Ou pedirá cauções, como sejam uma

casa ou terra que possa ser confiscada no caso da pessoa que contrai o empréstimo faltar ao seu compromisso.

Muitas pessoas pobres não possuem o tipo de haveres que podem ser usados como cauções e para elas poderá ser difícil encontrar alguém que queira actuar como seu avalista ou fiador pessoal. Por esta razão muitas organizações de microfinanças substituíram os empréstimos privados por empréstimos de grupo, nos quais o grupo aceita a responsabilidade pelo reembolso dos empréstimos contraídos pelos seus membros.

Esta abordagem é conhecida como *abordagem solidária de grupo.* Os clientes encontram-se organizados em grupos pequenos de 5-20 membros e reúnem-se numa base regular. Durante os seus encontros, os membros depositam poupanças, reembolsam as prestações acordadas quanto aos empréstimos e discutem os pedidos de empréstimo. E também se efectua o pagamento dos empréstimos.

Visto que estes grupos seleccionam os seus próprios membros, existe um elevado nível de entendimento e confiança mútua. Não se pedem cauções aos membros individuais que fazem as suas solicitações de empréstimo. Em vez disso, cada membro do grupo aceita a responsabilidade de garantir que os empréstimos feitos aos membros sejam reembolsados. Isto pode ser feito de uma ou de duas maneiras: ou os membros do grupo concordam em que todos contribuirão para o reembolso da dívida de um dos membros que não cumpre o seu compromisso de reembolsar o empréstimo; ou os membros do grupo não têm direito a novos empréstimos até que tenham reembolsado os empréstimos que têm por saldar.

Organizações financeiras centralizadas e descentralizadas

Enquanto os empréstimos a grupos resolvem os problemas de cauções nas áreas marginais e empobrecidas, o custo da provisão de serviços financeiros a produtores e empresários rurais permanece elevado.

É oneroso manter os agentes de crédito no campo e o pessoal administrativo e de gestão nos escritórios centrais. Até certa medida, os grupos de solidariedade podem compensar se os membros do grupo tomam a responsabilidade de colectar as poupanças e os reembolsos, lidando com as pessoas que não cumpriram os seus compromissos e avaliando os pedidos de empréstimo. No entanto, os custos organizacionais ainda serão substanciais. Os agentes de crédito necessitam de monitorizar os grupos e de desempenhar as tarefas administrativas ao passo que os custos de comunicação e administração envolvidos, quanto à manutenção dos serviços financeiros rurais, são relativamente elevados.

Não obstante, podem-se reduzir consideravelmente os custos operacionais quando os grupos locais se ocupam da monitorização e gestão das poupanças, numa base de voluntariado, tais como sejam grupos comunitários de poupanças e de concessão de empréstimos, grupos de auto-ajuda a nível da aldeia e bancos de aldeia. Tais organizações, a par de cooperativas de crédito e de poupança, são categorizadas como *organizações geridas pelos membros*. Estas organizações têm significativamente menos custos que as organizações de microfinanças, bancos e outras organizações que são geridas centralmente, portanto *não-geridas pelos membros*. As organizações descentralizadas, geridas pelos membros, encontram-se, muitas das vezes, melhores adaptadas às necessidades dos clientes e podem exercer uma maior pressão social sobre os membros que não cumpriram os seus compromissos de reembolso dos empréstimos. A experiência sugere que as organizações de membros também são mais eficazes no que respeita à provisão de serviços financeiros às áreas rurais isoladas e pobres do que as organizações que não são geridas pelos membros. As abordagens baseadas na comunidade são extremamente apropriadas no caso de grupos e comunidades pobres que vivem em áreas agrícolas marginais.

Fontes alternativas de crédito

Os empresários rurais e as pessoas engajadas na produção de culturas de mercado, necessitam, frequentemente, de facilidades de crédito. É necessário pagar os insumos agrícolas, empregar mão-de-obra assala-

riada e fazer investimentos. Quando não existem bancos ou organizações de microfinanças que possam prover o apoio financeiro necessário, é preciso arranjar alternativas:

- Tradicionalmente os comerciantes são uma fonte de crédito para os agricultores. Algumas organizações conceberam um sistema conhecido como *crédito do comerciante*. Os comerciantes fornecem aos agricultores, numa base de crédito, os insumos que eles necessitam para produzir as suas culturas e manter os seus rebanhos. Estes empréstimos são reembolsados na época da colheita. Os comerciantes deduzem o empréstimo dos rendimentos obtidos pelo agricultor com a venda das suas culturas.



Figura 6: Tradicionalmente os comerciantes fornecem crédito aos agricultores

Os bancos e organizações de microfinanças acham conveniente trabalhar por intermédio de comerciantes dado que estes possuem redes locais e conhecem as comunidades na suas áreas. Também podem fornecer crédito a baixo custo. No caso dos bancos e outras agências financeiras cooperarem com os comerciantes, podem evitar as despesas de instalação de novas redes de escritórios e de nomeação de agentes de crédito para gerirem os negócios ou empreendimentos rurais.

- *Os sistemas de adiantamentos a produtores sob contrato* e de agricultura sob contrato constituem formas específicas de crédito dos comerciantes. Os agricultores entram num contrato com comerciantes, grossistas ou processadores alimentares que lhes fornecerão adiantamentos de dinheiro e insumos, numa base de crédito. Por sua vez, os agricultores concordam em vender as suas colheitas a estes fornecedores.

Como lidar com problemas de cauções nas áreas rurais

- *Sistema de recibos de armazém.* Os agricultores guardam os seus produtos em armazéns. Em troca, ficam com um recibo que pode ser utilizado como caução no caso de pretenderem solicitar um empréstimo. Este acordo pode, por exemplo, ser usado pelas cooperativas de agricultores caso decidam armazenar os seus produtos até que os preços subam ou caso os agricultores tenham que esperar pelo pagamento dos compradores. Sob este esquema de recibo de armazém, os agricultores não têm que esperar pelo pagamento.
- *Arrendamento ou aluguer.* Se a produção é parcialmente mecanizada, os agricultores podem necessitar de empréstimos a médio e a longo prazo para comprar e manter o equipamento. Muitas das instituições financeiras consideram que os riscos inerentes ao fornecimento de crédito a longo prazo são muito elevados. Em tais situações o aluguer pode constituir uma alternativa. A companhia de aluguer fornece equipamento aos agricultores, durante alguns anos numa base contratual e os agricultores liquidam o aluguer em prestações periódicas. No final do período de aluguer a companhia de *leasing* ou bem recupera ou revê o equipamento ou oferece-se para vendê-lo ao agricultor.

Visto que o equipamento alugado ao agricultor continua a pertencer ao seu proprietário e pode facilmente ser retirado caso o agricultor não cumpra os seus compromissos de reembolso, alugar é menos arriscado do que conceder empréstimos. Retirar o equipamento também é mais fácil que reivindicar a caução oferecida para garantir um empréstimo porque os constrangimentos legais e a fraqueza dos sistemas jurídicos fazem, muitas das vezes, com que seja difícil tomar posse de activos ou haveres oferecidos como caução.

Caixa 3: Métodos de concessão de empréstimos

A dimensão do empréstimo

A dimensão do empréstimo é determinada pelos planos do cliente e a sua capacidade de reembolso. A experiência tem mostrado que para uma pessoa que contrai um empréstimo pela primeira vez, é melhor começar com um empréstimo relativamente pequeno. Devem-se evitar tomar grandes riscos. Os novos clientes têm que estabelecer uma relação de confiança com os seus provedores de serviços financeiros. Eles têm que mostrar que possuem a capacidade de gerar um rendimento suficiente para reembolsar os seus empréstimos. Não obstante, o empréstimo também não deve ser demasiado pequeno. Deve ser suficientemente grande para os produtores rurais lançarem empresas economicamente viáveis e gerar rendimentos suficientes para reembolsarem o empréstimo, cobrir os custos do agregado familiar e do negócio e possibilitar poupanças e investimentos.

Termos do empréstimo

O crédito pode ser prolongado durante distintos prazos. Os empréstimos a curto prazo têm que ser reembolsados dentro de um período de 1-12 meses, os empréstimos a médio prazo dentro de 1-3 anos. Os créditos a longo prazo podem ser prolongados por períodos superiores a três anos.

A maioria dos programas de microfinancas apenas fornece empréstimos a curto prazo, por um período de três a seis meses. Esta abordagem adapta-se bem às actividades económicas com um rápido volume de negócios (movimento de capital), mas adapta-se menos às actividades agrícolas.

Termos de reembolso

A maioria dos programas de microfinanças requer que os seus clientes reembolsem os seus empréstimos dentro dum prazo relativamente curto, muitas das vezes dentro de 3-4 meses – e em prestações mensais sem um prazo de diferimento i.e. um atraso antes que a primeira prestação seja paga.

É questionável se este tipo de sistema é adequado para empréstimos agrícolas. Pode ser mais eficaz se o esquema de reembolso dos empréstimos agrícolas se baseia no ciclo agrícola. Dessa maneira os agricultores só teriam que reembolsar os seus empréstimos depois de terem vendido as suas culturas ou o seu gado. No entanto, tal sistema não toma em consideração a vantagem de estar em contacto regular com os clientes. Quando os problemas de reembolso são identificados numa fase inicial, podem-se tomar medidas apropriadas. As famílias agrícolas têm frequentemente outras fontes de rendimentos (não-agrícolas) ou cultivam uma variedade cultural que pode ser colhida e comercializada durante todo o ano. Tal possibilita-as reembolsar os seus empréstimos em prestações regulares pouco depois do empréstimo ter sido concedido. Pode-se adaptar o sistema de reembolso às necessidades do cliente, se isso for necessário. A (s) primeira(s) prestação (ções) podem ser relativamente baixas, de modo a que cubram apenas a taxa de juros ou uma parte pequena da quantia total do empréstimo.

2.4 Seguros

Os serviços de seguros podem ajudar os agricultores e os produtores rurais a fazer frente a eventos que ameaçam a sua subsistência, como no caso de morte, doenças ou acidentes de membros da família, más colheitas, doenças do gado ou roubo.

Como fazer frente ao risco: mecanismos tradicionais

Tradicionalmente, durante as épocas mais prósperas os agregados familiares e os produtores rurais acumulam reservas. Eles poupam rendimentos, quer em dinheiro, quer em espécie, garantindo a posse de reservas alimentares suficientes que lhes permite passar as épocas mais difíceis. A afiliação em grupos tradicionais de poupança e de empréstimo possibilita que as famílias rurais possam poupar e prepara-as para possíveis despesas futuras. As sociedades funerárias que se encontram disseminadas pela Etiópia, são um exemplo deste tipo de seguro tradicional. As relações familiares e as redes locais também são fontes importantes de apoio financeiro em períodos de necessidade.

Os pobres são particularmente vulneráveis a riscos. Eles têm normalmente poucas reservas e poucas poupanças. Além disso, o acesso às facilidades de empréstimo é limitado e as suas redes sociais geralmente são mais reduzidas e menos eficazes que as redes sociais de grupos

mais ricos. É por isso que os produtos de poupança e de empréstimo que são especificamente desenhados para ajudar as comunidades pobres e marginalizadas a lidar com os riscos que ameaçam as suas condições de vida, se revestem de extrema importância.



Figura 7: Os empréstimos procedentes de familiares, amigos e outros provedores informais de dinheiro ajudam os agregados familiares rurais pobres a fazer frente aos custos dos tratamentos médicos.

Caixa 4: Sociedades de cerimónias fúnebres e associações funerárias: o *Iddir* na Etiópia

Iddirs são sociedades de cerimónias fúnebres tradicionais ou associações funerárias, que se podem encontrar por toda a Etiópia à excepção de Tigray. Em 2007, o *Global Action Poverty Group* realizou um estudo sobre 15 associações camponesas na Etiópia.

Dos 1500 agregados familiares abordados na investigação aproximadamente 90% pertenciam a, pelo menos, um *iddir,* 21% pertenciam a dois e 20% eram membros de três ou mais *iddirs*. Apenas 4% dos agregados familiares entrevistados disseram que não eram membros de um *iddir* porque não tinham dinheiro suficiente para pagar a quota mensal.

Os membros de um *iddir* costumam reunir-se uma ou duas vezes por mês e contribuir com uma pequena quantia para os fundos do grupo de cerca de 1 ou 2 birr (US$0.10c). Os *iddirs* são organizações bastante formais. Eles costumam ter regras escritas e mantêm registos das contribuições e pagamentos. Quando um membro morre, o *iddir* efectua um pagamento aos membros sobreviventes da família, quer em dinheiro, quer em espécie. Neste estudo, a quantia média paga pelos *iddirs* era cerca de 100 birr (US$5). Para além de fornecer esta forma de seguro de vida, cerca de um terço dos *iddirs* também efectuam pagamentos em dinheiro ou concedem empréstimos aos membros, em casos de emergência.

Fonte: *Collective action and vulnerability: Burial societies in rural Ethiopia.* S.Dercon, J.Hoddinott, P.Krishnan and T.Woldehannna. Global Poverty Research Group. (http://www.gprg.org). Abril, 2007.

Produtos especiais de seguros

As organizações de serviços financeiros, que abrangem companhias de seguros, bancos e organizações de microfinanças, começaram recentemente a experimentar produtos especiais de seguros destinados às camadas mais pobres. Actualmente presta-se uma atenção considerável à concepção de pacotes de seguros de saúde e seguros de vida e, em certa medida, produtos que cobrem as culturas e a saúde animal.

No entanto, trata-se de uma área muito recente e ainda é necessário realizar-se muito trabalho. A experiência mostra que um dos maiores desafios tendentes a um desenvolvimento bem sucedido de produtos de seguros para a população rural pobre é assegurar a sustentabilidade financeira. Muitos dos sistemas são de pequena escala, a sua administração é complexa e existe sempre o risco de que a organização de microfinanças não disponha de suficientes reservas para satisfazer exigências elevadas, pois a sua base de clientes é demasiado pequena.

Num estudo sobre micro-seguros realizado para o *Micro Insurance Centre* (2007), nos 100 países mais pobres do mundo, J.R Roth e os

seus colegas investigadores chegaram à conclusão que são muito poucos os micro seguros disponíveis para os pobres. Na América Central e do Sul apenas 7,8% dos pobres se encontraram cobertos por alguma forma de seguros e até mesmo esta percentagem não é significativa, na medida em que inclui o Peru onde 40% dos pobres têm acesso a seguros. Na Índia e em África, a percentagem da população pobre coberta pelos seguros é de, respectivamente, 2,7% e 2%. Encontra-se amplamente reconhecido que ainda há muito a realizar no âmbito do ramo das microfinanças. No entanto, a provisão de serviços de seguros rentáveis e sustentáveis constitui um desafio considerável.

Existem alguns riscos que afectam exclusivamente os agregados familiares individuais. Destes riscos individuais, específicos ou *idiossincráticos* fazem parte doenças, morte e roubo. Outros riscos podem, contudo, afectar grandes números de indivíduos e de agregados familiares dentro de uma região específica. Estes riscos são designados por riscos *comuns* ou *co-variantes* e englobam calamidades naturais como sejam, pouca ou muitíssima precipitação, surtos de doenças, pragas de plantas e animais, baixo preço dos produtos, guerra e epidemias, como VIH/SIDA. Este tipo de risco massal ou co-variante é difícil de segurar na medida em que o segurador se encontra exposto a grandes perdas no caso de toda a população ser afectada por uma calamidade.

Existem pacotes-piloto de seguros para cobrir riscos individuais ou *idiossincráticos*, que fornecem seguros de saúde e de vida à população rural pobre e fazem com que seja possível segurar as suas propriedades e o seu gado.

São vários os programas de microfinanças que têm pacotes de *seguros de vida e crédito*. Estes costumam ser obrigatórios e são concebidos para garantir que se a pessoa que contrai o empréstimo morrer, o empréstimo será reembolsado. A pessoa que contrai o empréstimo faz um seguro de vida para o período respeitante ao empréstimo. No caso desta pessoa morrer, a dívida pendente será paga pelo fundo do seguro. Alguns programas de microfinanças com sistemas para conceder empréstimos aos agricultores para comprarem gado bovino também

introduziram disposições similares para cobrir os riscos de possível morte ou roubo dos animais. Os agricultores pagam um prémio de seguro do seu gado, para caso que aconteça algo aos animais os seus empréstimos estejam cobertos.

Os pacotes de seguros de saúde baseiam-se, normalmente, no pagamento de prémios mensais. Alguns deles cobrem o custo da hospitalização, outros incluem o custo dos medicamentos. Os programas de seguros de vida pagam uma compensação à família do falecido, por ocasião do óbito e também podem pagar os custos do funeral.

Risco comum ou co-variante

Condições climáticas incertas, pragas e doenças assim como preços de mercado imprevisíveis e flutuantes, fazem com a agricultura seja um empreendimento arriscado. São necessários seguros, mas visto que estas desastres naturais envolvem *riscos comuns ou co-variantes*, não é fácil criar produtos de seguros adequados. A agência de seguros também pode estar exposta a grandes perdas no caso de uma calamidade acometer toda uma região.

A avaliação das perdas de cada cultura e do gado como consequência dum desastre natural ou em casos de seca recidivante ou de uma precipitação excessiva, envolve uma enorme quantidade de trabalho. Estão a fazer-se experimentações utilizando *seguros baseados em índices*, de forma a reduzir os custos. Em vez de se visitarem os campos de cada agricultor para avaliar a dimensão das perdas, a agência de seguros faz uma estimativa das perdas sofridas pelos agricultores, por exemplo, com base em desvios relativamente a indicadores, como sejam os dados normais para a precipitação nessa região. Estima-se, então, a perda média por superfície de exploração agrícola, para toda uma região, utilizando estas estimativas aproximadas (“proxi”). Os resultados serão utilizados mais tarde para calcular o montante de compensação que o agricultor deve receber. Não obstante, algumas das agências seguradoras expressam as suas dúvidas sobre a aplicação de seguros das culturas, baseados em índices das culturas em áreas remotas. Infelizmente, assiste-se a uma mudança dos padrões climáti-

cos e já não se pode confiar nos registos locais de queda pluviométrica para obter aproximações fidedignas.



Figura 8: Os agricultores encaram vários riscos

Caixa 5: Seguro de vida e de crédito e empréstimos de emergência oferecidos pela *PULSE*, Zâmbia

A *PULSE* (*Peri-Urban Lusaka Small Enterprise*) começou a conceder empréstimos em 1995. Fundada pela *CARE International,* o seu objectivo era combater a pobreza urbana, facilitando o acesso a crédito para pequenas e micro-empresas. A *PULSE* oferecia dois tipos de empréstimos de negócios: *Ntemba*, um produto de empréstimo de grupo para micro comerciantes e empréstimos para pequenos negócios ou empreendimentos concebidos para pessoas individuais.

A experiência da *PULSE* com seguros começou em 2000 com um pacote de seguros auto-gerido designado *Borrowers Protection Fund (BPF)*. O *BPF* foi concebido para fornecer seguros de vida e de crédito aos clientes. Os prémios variavam entre 1-3% do empréstimo dependendo do seu tamanho e dos termos de reembolso. O *BPF* liquidava os empréstimos pendentes. O sistema cresceu e a *PULSE* chegou à conclusão que seria melhor se fosse gerida por uma companhia de seguros. Em colaboração com a *Madison* – uma companhia seguradora local – foi criado o *Credit Life Assurance Scheme* para substituir o *BPF.* Este sistema garantia que os empréstimos fossem pagos, no caso da pessoa que contraiu o empréstimo morresse antes que terminasse de pagar o empréstimo ou não pudesse reembolsar as prestações do empréstimo devido a doença.

Por volta do fim de 2002, a *PULSE* acrescentou o *Thandizo,* um produto de seguros que cobria a pessoa que tinha contraído o empréstimo e membros seleccionados do agregado familiar. A *PULSE* também começou a fornecer empréstimos de emergência para se poder lidar com *stresses* e riscos económicos que ainda não se encontravam cobertos pelos seus negócios e pelos produtos de seguros. Foram disponibilizados *empréstimos de emergência a agregados familiares* por períodos de três meses, em que os reembolsos deveriam ser pagos numa base semanal, bisemanal ou mensal. A caução para estes empréstimos de emergência a agregados familiares podia ser um salário, poupanças pessoais, um aval dum empregador ou o registo de reembolso da pessoa que contraiu o empréstimo. O tamanho do empréstimo dependia do objectivo a que se tratava. Para pagar despesas de funerais eram disponibilizados empréstimos até um montante de ZMK500.000 (US$108) enquanto os empréstimos destinados ao pagamento de propinas escolares atingia o montante de 3 milhões de ZMK (US$645). O empréstimo máximo, destinado a despesas médicas, cifrava-se em 1 milhão de ZMK (US$216). Os juros sobre estes empréstimos eram de 5,5% por mês na base duma taxa fixa e as pessoas que contraíam o empréstimo tinham que pagar taxas de processamento do empréstimo com montantes entre ZMK 30.000 (US$6,50) e ZMK 200.000 (US$43), dependendo do montante do empréstimo.

Fonte: *Good and Bad Practices*. Case Study No.10, Maio 2005; Madison Insurance, Zambia. CGAP Working Group on Micro Insurance. Provedores de serviços financeiros.

3 Provedores de serviços financeiros

Os provedores de serviços financeiros dentro dos sectores informal, semi-informal e formal oferecem uma vasta gama de produtos e elaboraram muitas abordagens distintas, tendo cada uma delas vantagens e desvantagens. Os custos, flexibilidade, intervenção e métodos de poupança e de empréstimo, determinarão a adequabilidade destes serviços para grupos-alvo específicos, especialmente os que vivem e trabalham em situações de pobreza e em áreas marginais.

3.1 Sector informal

Amigos, parentes, lojistas, usuários, etc.
As camadas pobres primeiramente dirigem-se aos amigos, parentes, lojistas ou comerciantes locais, prestamistas, usuários ou agiotas e proprietários fundiários quando necessitam de dinheiro emprestado. Muita gente deposita as suas poupanças com pessoas em que têm confiança ou com colectores de dinheiro.

Os amigos e parentes normalmente emprestam dinheiro sem cobrarem juros. Os prestamistas, colectores de dinheiro, lojistas e proprietários fundiários são frequentemente alvos de fortes críticas por explorarem e cobrarem taxas de juros abusivamente altas àqueles que se encontram em necessidades financeiras.

Apesar destes problemas as fontes informais de crédito apresentam vantagens definidas, a saber:

- **Facilmente acessíveis.** Em algumas regiões não existem provedores de serviços financeiros e as pessoas que contraem empréstimos têm que viajar até às cidades vizinhas para os conseguirem. Os empréstimos informais ocorrem sem que para tal se tenha que preencher formulários complexos para os obter e não é preciso satisfazer o pagamento duma caução.

- **Flexíveis.** Não existem restrições quanto à maneira como o empréstimo pode ser usado. Enquanto os provedores de microfinanças frequentemente só estão preparados para emprestar dinheiro para "fins produtivos", são muitas as pessoas que pedem empréstimos para, por exemplo, comprar bens de consumo ou para lidar com situações de emergência. Dentro do sector informal existe normalmente um grau de flexibilidade no que respeita aos compromissos de reembolso.
- **De resposta rápida.** Os usurários e prestamistas podem pagar dinheiro rapidamente e os lojistas e comerciantes podem abastecer imediatamente mercadorias comprados a crédito.

Enquanto outros provedores de serviços financeiros não possam oferecer este tipo de vantagem, os fornecedores de serviços informais continuarão a constituir a principal fonte de empréstimo para os pobres.

Grupos tradicionais de poupanças e de concessão de empréstimos

Os grupos tradicionais de poupanças e de concessão de empréstimos são conhecidos por muitas designações, dependendo de onde se encontram: em alguns países são conhecidos por *carrosséis* e em outros por *tontinas, tandas* ou *haqbads.* Os nomes locais abundam, mas os grupos tradicionais de poupanças e de empréstimos têm princípios básicos comuns.

Associação de Poupança e de Crédito Rotativos (APOCRO)

A forma mais comum de poupanças e de empréstimos é a *Associação de Poupança e de Crédito Rotativos (APOCRO).* Os membros da comunidade agrupam-se voluntariamente como grupo, numa base regular e de cada vez que se reúnem contribuem com uma quantia fixa de dinheiro. Estas contribuições ou poupanças são imediatamente pagas a um membro do grupo presente na reunião. Pode-se fazer um sorteio para se decidir quem receberá este dinheiro. Quando um membro tiver recebido um pagamento, não estará mais habilitado a tomar parte em futuros sorteios. No entanto, continuará a participar nas reu-

niões e a pagar contribuições até que o ciclo se termine. Um ciclo da APOCRO chega ao fim quando todos os membros do grupo tenham recebido um pagamento. Nesta altura podem entrar novos membros no grupo, os membros antigos podem deixar o grupo e começa um novo ciclo de contribuições e de pagamentos. Muitas APOCRO continuam a funcionar durante anos embora a sua afiliação possa mudar.



Figura 9: Um grupo de mulheres duma APOCRO discutindo as poupanças

A vantagem do sistema é que os membros se comprometem a poupar para todo um ciclo completo da APOCRO. Cada um dos membros receberá de uma só vez uma soma total que lhes possibilitará fazer investimentos, comprar equipamento e outros bens de consumo ou pagar propinas escolares. Este sistema é mais popular entre as mulheres, mas também é praticado por homens, particularmente por comer-

ciantes e por quem recebe um rendimento regular, como no caso dos funcionários públicos.

Associação de Poupanças e de Crédito Acumulados (APCA)

As Associações de Poupanças e de Crédito Acumulados (APCA) avançam ainda mais um passo. Diferentemente do sistema APOCRO, as poupanças colectadas durante as reuniões regulares não são pagas imediatamente. São postas de lado até que tenha sido acumulado dinheiro suficiente para proporcionar aos membros empréstimos mais substanciais ou até que os membros necessitem de pedir empréstimos. Em cada encontro colectam-se poupanças, discutem-se as solicitações de empréstimo, efectuam-se pagamentos e colectam-se reembolsos. Os grupos *APCA* têm, normalmente, um ciclo de vida limitado, de cerca de um ano e no fim deste período o dinheiro poupado é distribuído entre os membros do grupo.

As *APCA* são mais difíceis de gerir que as *APOCRO* porque se lida com dinheiro em numerário é e necessário manter-se registos para seguir o traço dos empréstimos concedidos e dos reembolsos efectuados. Esta a razão porque, provavelmente, são menos comuns que as *APOCRO*.

As *APOCRO* e as *APCA* têm muitas vantagens.

- **Autonomia.** São iniciadas pelos seus membros e não dependem de ajuda externa. O grupo é gerido pelos próprios membros, eles decidem sobre a quantidade e frequência das poupanças e determinam as condições e procedimentos dos empréstimos.
- **Coerência social.** A coerência do grupo está assegurada porque os membros seleccionam eles mesmos os co-membros.
- **Adaptabilidade.** Os grupos são geralmente constituídos por pessoas na mesma posição financeira. Alguns grupos são compostos por mulheres comerciantes que têm maiores capacidades e necessidades financeiras. Noutros grupos, as mulheres rurais, com limitadas capacidades de fazer poupanças, podem agrupar-se para fornecer apoio financeiro umas às outras. Os montantes poupados podem variar desde alguns dólares por semana, em alguns grupos, até alguns cêntimos nos grupos em que o dinheiro é escasso.

- **Assistência mútua.** Os membros também aderem a estes grupos por razões sociais. O grupo proporciona-lhes a oportunidade de se reunirem regularmente e as relações que se estabelecem no grupo podem constituir uma fonte valiosa de apoio em períodos difíceis. Os membros do grupo ajudam-se uns aos outros em situações de emergência com conselhos, assim como com apoio material e financeiro. Tal constitui um importante recurso social, sendo por vezes referido como *capital social* – uma expressão que indica o estatuto dos recursos humanos na comunidade.

Mas os grupos tradicionais de poupanças e de crédito também conhecem as suas limitações:

- Alguns grupos de poupança e de empréstimos subsistiram muitos anos, mas outros têm um ciclo de vida limitado. Tal significa que eles são incapazes de oferecer aos seus membros um acesso permanente aos serviços financeiros.
- Eles funcionam bem quando existe uma boa liderança de grupo. No entanto, existe sempre o risco de fraude.
- Muitas das vezes os membros não são capazes de mobilizar fundos suficientes para os que têm empresas de maiores dimensões e que necessitam de empréstimos mais substanciais.
- As *APCA* apenas fornecem empréstimos a curto prazo e não podem ajudar os membros que querem investir mas necessitam de empréstimos que podem ser reembolsados durante um período de tempo mais longo.

3.2 Sector semi-formal

O sector semi-formal é composto por ONG e organizações orientadas para o desenvolvimento que oferecem serviços financeiros que não são cobertos pela legislação que regulamenta os provedores de serviços financeiros.

Grupos comunitários de poupança e de empréstimo

São várias as ONG que criaram grupos comunitários de poupanças e de empréstimos, associações de poupanças e de empréstimos a nível

da aldeia e grupos de auto-ajuda. Os seus programas são elaborados segundo as linhas dos grupos tradicionais de poupanças e de empréstimos. Na medida em que os princípios que subjazem os grupos tradicionais são bem conhecidos dos grupos-alvo, é relativamente fácil para as ONG introduzir estes novos programas.

Os programas começam todos com as poupanças. O montante poupado é determinado pelos próprios membros do grupo. Os grupos variam consideravelmente em tamanho; os grupos mais pequenos não ultrapassam três ou quatro membros, enquanto os grupos maiores podem ter até 30 membros. Os membros podem dispor dos empréstimos assim que tenha sido gerado capital suficiente através das suas poupanças. Cabe ao grupo seleccionar os beneficiários, gerir os empréstimos, monitorizar os reembolsos e decidir as condições (taxa de juros, duração do período de reembolso) segundo o qual se podem fazer os empréstimos.

Estes programas diferem dos sistemas tradicionais *APOCRO* e *APCA* porque foram introduzidos por agências externas – principalmente ONG. As ONG promovem a ideia de criar um programa de poupanças e de empréstimos e de introduzir os membros nos princípios gerais do sistema. A ênfase é colocada na formação do grupo, na formação de chefia e na criação de um sistema simples de administração dos empréstimos e transações económicas. A responsabilidade pela gestão dos grupos recém-criados é, nessa altura, transferida para os membros, embora se continue a fornecer orientação sob a forma de monitorização, assessoria e assistência técnica.

A Associação de Poupança e de Crédito a nível da Aldeia *(APCNA)* criada pela *CARE* no início dos anos ‘90, fornece um exemplo de serviços financeiros semi-formais, estabelecidos a nível de ONG.. A *CARE* começou a estabelecer serviços de poupanças e de empréstimos baseados no modelo tradicional *APCA*. Este modelo provou ser bem sucedido e, particularmente em África, várias ONG internacionais, designadamente *Oxfam, PLAN* e *World Vision* começaram a promover o conceito APCNA.

As vantagens deste tipo de grupos comunitários ou de grupos de auto-ajuda são:

- Estão bem adaptados às capacidades e necessidades financeiras dos pobres. Visto que as poupanças podem variar desde alguns cêntimos até alguns dólares por semana, o acesso encontra-se assegurado até mesmo para os grupos com rendimentos mais baixos.
- Os membros do grupo podem receber empréstimos tanto para investir na produção e no comércio como para satisfazer os custos de emergências ou de obrigações sociais e familiares. Muitas vezes contraem-se pequenos empréstimos para cobrir custos ocasionais tais como a compra de insumos agrícolas ou o pagamento de trabalho assalariado.
- Os beneficiários usam as suas próprias poupanças para satisfazer despesas excepcionais. Eles não necessitam mais de contrair empréstimos e arriscarem-se a incorrer em dívidas.
- Os custos operacionais são mínimos porque os grupos fazem, eles próprios, a sua gestão. Tal possibilita-lhes manter baixas as taxas de juro. No entanto, por vezes um grupo pode decidir cobrar uma taxa de juros comercial porque quer aumentar o seu capital, de modo a que possa fornecer mais empréstimos.
- Uma importante vantagem para os membros do grupo é que o sistema é flexível e as decisões são tomadas através dum processo de discussão de grupo. Uma outra vantagem é que os empréstimos podem ser efectuados sem muita demora no caso de se dispor de capital suficiente.
- A experiência da auto-organização pode levar ao empoderamento do grupo e dos seus membros individuais. O grupo proporciona um fórum onde os membros podem encontrar apoio, trocar experiências e empreender acção conjunta.

As desvantagens das organizações semi-formais são:

- Pode levar muito tempo até o grupo poder acumular capital suficiente para satisfazer as solicitações ou necessidades dos membros.
- A sustentabilidade organizacional é incerta, dependendo muito da qualidade da liderança e do comprometimento dos membros.



Figura 10: Usando um empréstimo duma Associação de Poupanças e de Crédito a nível da Aldeia para reparar o telhado

Caixa 6: Utilização dos pagamentos das poupanças e de empréstimos na APCNA, em Zanzibar

Estudo de caso 1: Mwana Hamisi Mlenge

Mwana Hamisi Mlenge e o seu marido são membros do grupo Maendeleo em Chwaka, Zanzibar. Ela opera um pequeno negócio de venda de *chapattis* e de lenços na cidade. A Sra. Mlenge aderiu ao grupo em 2001. No fim de cada ciclo da APCNA, ela recebeu as suas poupanças acrescidas de um dividendo. Este dividendo era gerado a partir dos juros pagos pelos membros do grupo a quem haviam sido concedidos empréstimos .

"Recebi quatro pagamentos", explicou ela. "O primeiro pagamento foi de Tsh.15.000 (US$25). Utilizei parte deste dinheiro para pagar as propinas escolares dos meus dois filhos e usei o restante para comprar comida e artigos domésticos para o Ramadão. Esse pagamento constituiu, realmente, uma grande ajuda porque coincidiu com as celebrações e eu estava submetida a uma grande pressão para pagar as propinas escolares dos meus filhos."

"Recebi o que esperava e fiquei muito contente. O segundo pagamento foi de Tsh.120.000 (US$105). Utilizei Tsh.60.000 (US$50) para pagar as propinas dos meus filhos e com o restante ajudei o meu marido a ampliar a nossa casa. O terceiro pagamento foi no valor de Tsh.140.000 (US$122) e utilizei-o todo para pagar as propinas escolares dos meus filhos e com o último pagamento, de Tsh.160.000 (US$140), pauei as propinas da escola do meu filho, num valor de Tsh.120.000 (US$105) e o resto (Tsh.40.000 (US$35) gastei em coisas pessoais. "Estes pagamentos tiveram um papel importante na minha vida. Recebi-os num período muito oportuno, durante as nossas celebrações religiosas. Graças a estes pagamentos pude dar uma educação de nível secundário aos meus filhos. Estou certa que conseguirei pagar até as propinas universitárias por meio das minhas poupanças. Caso este grupo não existisse os meus filhos nunca teriam chegado até onde chegaram agora."

Estudo de caso 2: Salama Ali Mjumbe

Salama Ali Mjumbe também é um membro do grupo Maendeleo. Durante os últimos 4 anos, ela contraiu empréstimos seis vezes.. O primeiro empréstimo data de 2001 e foi no valor de Tsh.15.000 (US$13) e usou-o no comércio de khangas (capulanas) que comprou pela quantia de Tsh.1.800 (US$1,50) e revendeu pelo montante de Tsh.2.100 (US$1,90). Ela disse que não teve problemas para reembolsar o seu empréstimo e que o reembolsou dentro dum prazo de três meses. O seu empréstimo mais recente foi de Tsh.50.000 (US$43). Em Julho de 2006 investiu de novo no seu negócio de capulanas. Agora ela compra as capulanas a Tsh.2.000 (US$1,85) e vende-as a Tsh.2.300 (US$ 2,00), e estava confiante que poderia reembolsar os empréstimos por volta de finais de Agosto de 2006. *"Nunca tive problemas para reembolsar os meus empréstimos. A chave para uma boa gestão dos empréstimos consiste num bom planeamento e contrair o empréstimo quando se sabe realmente o que se quer fazer com ele" segundo as suas palavras".*

O empréstimo mais significativo que ela teve foi de Tsh.40.000 (US$35), em 2004. Ela usou este empréstimo para comprar chapas de ferro para o telhado da casa da sua mãe. *"Não posso esquecer-me do estado em que estava o telhado de palha, da casa da minha mãe antes da minha intervenção. Cada vez que visito a minha mãe recordo-me dos benefícios deste empréstimo."*

Fonte: '*Village Savings and Loan Associations: experience from Zanzibar*', 2006. E.Anyango, E.Esipisu, L.Opoku, S.Johnson, M.Malkamaki e C.Musoke.

Fundos rotativos e automaticamente renováveis

A maneira convencional das ONG criarem um programa de (poupanças) e de crédito é de estabelecer um *fundo rotativo,* financiado externamente, a partir do qual os empréstimos podem ser desembolsados

aos membros ou aos clientes. As ONG usam várias abordagens e estratégias de concessão de empréstimo nos seus programas. Algumas usam a abordagem de solidariedade de grupo, outras usam práticas individuais de concessão de empréstimos. Algumas ONG necessitam de clientes para acumular poupanças antes que possam ter um empréstimo, outras não impõem este tipo de condição.

O sistema de fundos rotativos difere dos sistemas comunitários que foram discutidos anteriormente não apenas quanto à fonte de financiamento, que é maioritariamente externa, mas também quanto à forma em que as tarefas são geridas. É o pessoal do programa, e não os membros do grupo, que lida com a administração financeira e os empréstimos, assim como com a selecção e aprovação das solicitações e reembolsos dos empréstimos.

A experiência tem mostrado que a maioria dos programas de fundos rotativos estabelecidos por ONG não são sustentáveis. A maior parte deles depara com dificuldades financeiras devido a problemas de reembolso e a uma elevada taxa de incumprimento dos reembolsos. Visto que as suas taxas de juro são baixas e a administração frequentemente é ineficiente, não são capazes de cobrir os custos do programa.

Alguns destes programas, contudo, foram bem sucedidos, transformando-se em programas sustentáveis de microfinanças. As mudanças levadas a cabo incluíam a introdução de procedimentos apropriados de gestão financeira e dos empréstimos, a separação das actividades de gestão e administração das microfinanças de outras partes do programa e a adopção de procedimentos estritamente para controlo dos reembolsos. Estas experiências bem sucedidas podem constituir um guia de orientação útil para as organizações que pretendam profissionalizar os seus serviços de microfinanças. Alguns destes programas contratam especialistas para apoio adicional.

Não obstante, em termos gerais a melhor maneira para se assegurar um serviço financeiro eficaz é contar, caso seja possível, com organi-

zações especializadas de serviços financeiros. Uma administração eficaz dos programas de fundos rotativos requer conhecimento especializado quanto à gestão e operacionalização dos programas de poupanças e de crédito. Muitas das ONG não possuem o conhecimento especializado para operar eficazmente os serviços de microfinanças e necessitam de empregar pessoal com experiência. O estabelecimento de serviços fiáveis custa tempo e sempre há o risco que as ONG não disponham de capacidade suficiente para criar um programa de microfinanças e continuar a manter as suas outras actividades chave.

Modelo de vinculação

Os grupos de auto-ajuda, grupos comunitários de poupanças e de empréstimos e os programas de fundos rotativos geridos por ONG no sector de trabalho de desenvolvimento podem ser vinculados a programas de microfinanças ou a bancos. As ONG podem desempenhar um papel importante na tomada de iniciativas e na iniciação do processo. Elas podem dar o primeiro passo visando a organização do grupo-alvo e introduzir os membros nas práticas de poupança e de crédito que podem aumentar a sua força económica e financeira, caso forem bem geridas. Depois de terem adquirido experiência, os membros do grupo encontrar-se-ão numa posição para se tornarem clientes quer dos bancos, quer de instituições de microfinanças. O modelo *bancário de auto-ajuda* na Índia constitui um bom exemplo de como esta estratégia funciona.

Grupos de auto-ajuda na Índia

O modelo bancário de auto-ajuda tem estado a ser muito bem sucedido na Índia. É conhecido como o programa de microfinanças com o crescimento maior e mais rápido do mundo em desenvolvimento. Em conformidade com um relatório publicado em 2005 por H.D.Seibel existem, actualmente, cerca de 1,4 milhões de grupos activos de auto-ajuda, atingindo um número total de membros de, aproximadamente, 21 milhões. Noventa por cento dos membros são mulheres muito pobres, nas zonas rurais. Existem cerca de 36.000 ramos bancários e cooperativas primárias que fornecem serviços de poupanças e de crédito a esses grupos de auto-ajuda. Ao mesmo tempo, cerca de 3100

agências governamentais e não-governamentais, com experiência em trabalho de desenvolvimento de grupo, actuam como facilitadores. Elas reforçam os grupos de auto-ajuda existentes e ajudam a criar outros novos. O governo da Índia promove e apoia activamente este programa.



Figura 11: O governo da Índia apoia activamente o desenvolvimento do modelo bancário de auto-ajuda.

Antes dum banco, que participa neste programa de microfinanças, poder estender os serviços de crédito a um grupo de auto-ajuda, devem ser satisfeitas as condições de estabilidade do grupo e a capacidade para funcionar bem. O grupo deve estar a funcionar pelo menos há seis meses, ter membros que poupam e reembolsam os seus empréstimos de maneira consistente e também tem que haver um sistema financeiro interno eficiente para a administração das poupanças e dos empréstimos pendentes. Se o banco estiver satisfeito com a maneira como o grupo de auto-ajuda se encontra organizado, concederá empréstimos ao grupo. O grupo gerirá estes empréstimos, disponibilizá-los-á aos membros e assegurará que sejam reembolsados. Os bancos acham que o modelo bancário de grupo de auto-ajuda é lucrativo porque as taxas de reembolso são altas e os custos de transacção

são baixos. Pode-se contar com o grupo de auto-ajuda para actuar como intermediário entre o banco e os membros individuais do grupo.

3.3 Sector formal

Todos os serviços financeiros regulamentados por legislação situam-se dentro do sector formal. Embora a maioria dos países tenha uma legislação bancária, nem todos elaboraram leis e uma regulamentação abrangentes que cubram o domínio das microfinanças. Por vezes as organizações com pastas (portfolios) pequenas de empréstimo são excluídas da legislação e situam-se dentro do âmbito do sector semi-formal, o qual já tratámos. As sociedades cooperativas, as associações de poupança e de crédito e as uniões de crédito são geralmente cobertas pela legislação designada especificamente para as cooperativas e pertencem à jurisdição do Ministério das Cooperativas.

Do sector formal fazem parte os bancos, as instituições de microfinanças registadas e associações e uniões de poupança e de crédito registadas. No âmbito do sector formal de microfinanças há muitas abordagens distintas quanto à concessão de empréstimos e a estrutura e o quadro organizacional das organizações e agências registadas variam consideravelmente, dependendo da localização e do tipo de cliente.

Bancos agrícolas e comerciais

Os bancos agrícolas estatais e semi-autónomos criados para estimular a actividade económica nas áreas rurais menos desenvolvidas, esbarraram muitas vezes com problemas, logo no início do período pós-colonial. Isto era porque eles estavam obrigados a encetar operações subsidiadas de concessão de empréstimos em sectores e em regiões em que a restituição sobre o investimento era imprevisível. Quando os empréstimos concedidos a estas áreas deixaram de produzir resultados e os agricultores e os empresários rurais não conseguiram reembolsá-los, os bancos foram, muitas vezes, obrigados, por razões políticas, a amortizar estes empréstimos. Muitos dos bancos agrícolas só podiam operar se tivessem acesso aos subsídios do governo ou apoio de doadores. Esta situação mudou nos anos 90 com as privatizações e uma

nova onda de reformas governamentais. A política governamental já não inclui a provisão de subsídios aos bancos agrícolas e os bancos que sobreviveram esta mudança de política cortaram drasticamente nas operações.

Os bancos comerciais nunca foram particularmente activos entre os grupos vulneráveis ou no sector agrícola de pequena escala. Os seus contactos com as comunidades rurais foram, normalmente, indirectos e restringiam-se a fornecer crédito aos comerciantes ou a estender os empréstimos à classe mais rica dos agricultores ou dos lojistas. Contudo, por vezes os bancos comerciais fornecem crédito às organizações de microfinanças.

Programas de microfinanças rurais

Os programas de microfinanças são os principais provedores de serviços financeiros aos grupos pobres e marginais. Criou-se uma gama de abordagens, métodos e modelos, designadamente:

Bancos de aldeia

A ONG internacional *FINCA* foi a maior promotora da abordagem de bancos da aldeia. Encontram-se bancos da aldeia em toda a América do Sul. Estes bancos são associações de poupanças e de crédito, geridas pela comunidade a nível da aldeia e supervisadas pela ONG externa responsável por ter iniciado a associação.

Uma vez que o conceito de banco da aldeia foi explicado à comunidade e aceite, a ONG externa começará a introduzir os membros (normalmente entre 30 e 50 pessoas) nos princípios que subjazem os bancos da aldeia. É formada uma comissão de gestão e aprovados os regulamentos. Depois disso, o banco da aldeia está pronto para receber um empréstimo externo da ONG, que pode, então, ser utilizado para conceder empréstimos aos membros.

Alguns bancos da aldeia praticam uma concessão individual de empréstimos, enquanto outros concedem empréstimos a grupos de solidariedade. Os empréstimos são concedidos por períodos de entre

quatro e seis meses e os reembolsos têm que ser efectuados segundo prazos regulares: semanais, bisemanais ou mensais. Os membros têm que poupar dinheiro e à medida que as suas poupanças aumentam têm direito a receber empréstimos maiores.

Os reembolsos dos empréstimos efectuados pelos membros são guardados pelo banco da aldeia numa conta externa. Embora este dinheiro possa ser utilizado para re-concessão de empréstimos, o banco da aldeia deve assegurar que, no final do ciclo de empréstimos, disponha de fundos suficientes para reembolsar o dinheiro que originalmente pediu emprestado à ONG. O banco da aldeia pode candidatar-se a outro empréstimo da ONG, no momento em que o empréstimo original tenha sido inteiramente reembolsado.

A comissão de gestão do banco da aldeia guarda, numa conta interna, as poupanças dos membros, os juros pagos sobre os empréstimos e os rendimentos gerados por actividades dos membros. O banco da aldeia é inteiramente responsável por esta conta e, no caso de ser bem gerida, o capital do banco aumentará. As poupanças dos membros, uma gestão hábil dos fundos de empréstimo, o juro pago sobre os empréstimos internos e outras fontes de rendimento aumentarão a capacidade do banco da aldeia para acumular as suas reservas internas. Ao contrário do Banco *Grameen*, por exemplo, os bancos de aldeia são instituições financeiras inteiramente comunitárias.

Grupos de solidariedade

O banco *Grameen* em Bangladesh é muitas vezes dado como modelo de grupos de solidariedade. A sua abordagem tem sido adoptada, de distintas formas, por programas de microfinanças em todo o mundo. O objectivo principal do banco *Grameen* é atingir a camada mais desfavorecida dos pobres rurais. A afiliação no grupo é, pois, restrita ao grupo de mulheres carentes e vulneráveis.

Os pobres não dispõem da caução necessária para garantir os empréstimos. De forma a se resolver este problema, o grupo de solidariedade concorda em responsabilizar-se pelo reembolso do empréstimo do

banco *Grameen.* Os grupos de solidariedade são compostos por cinco pessoas que, potencialmente, irão contrair empréstimo e que receberão, a propósito, uma formação especial. Logo que o grupo começa a sua actividade, há dois membros que se tornam elegíveis para contrair um empréstimo.

O banco *Grameen* observa o grupo durante o período de um mês e monitoriza se os membros são ou não capazes de satisfazer os termos dos seus empréstimos. Os outros membros do grupo só se tornarão elegíveis para um empréstimo caso os dois primeiros membros que pediram um empréstimo, reembolsem os seus empréstimos, em prestações, durante um período de seis semanas. Tal implica que no interior do grupo haverá uma pressão considerável para assegurar que os empréstimos sejam reembolsados a tempo. A responsabilidade colectiva do grupo funciona como caução para o empréstimo. O banco *Grameen* encoraja os seus membros a pouparem, mas tal não é obrigatório. Concede pequenos empréstimos que têm que ser reembolsados em prestações semanais no decorrer dum período de um ano. Os membros reúnem-se semanalmente para pouparem e para reembolsarem os seus empréstimos.

O banco *Grameen* tem objectivos de desenvolvimento que se alastram para além das microfinanças. Tem uma lista de "*Dezasseis Princípios*" que cobrem problemas que vão desde sanidade até saúde, educação, cooperação e planeamento familiar. Estes temas são discutidos regularmente durante as reuniões semanais do grupo de solidariedade.

Ao contrário do banco da aldeia, os assuntos administrativos e financeiros do banco G*rameen* a nível de sucursal são geridos por pessoal profissional. Estas sucursais servem normalmente entre 15 e 20 aldeias. Será organizada uma série de centros a nível da aldeia, dependendo do tamanho desta. Estes centros proporcionam uma base para as actividades de grupos de solidariedade.

As organizações de microfinanças inspiraram-se nas experiências do banco *Grameen* e na abordagem do grupo de solidariedade quando

criaram os serviços de microfinanças rurais. Esta abordagem sofreu diversas alterações:

- *Vulnerabilidade*. As organizações de microfinanças têm como alvo os pobres mas a maior parte deles não aplicam os critérios de vulnerabilidade estritamente definidos para a afiliação de grupos, da mesma maneira que o *Banco Grameen*. Normalmente diz-se que tal não é necessário porque dentro de cada grupo tem lugar um processo de auto-selecção. Na medida em que os empréstimos disponibilizados pelos grupos de solidariedade são pequenos, não suscitam o interesse de participantes mais prósperos.
- *Metas de desenvolvimento*. Ao contrário do banco *Grameen*, muitas organizações de microfinanças não exercitam metas de desenvolvimento mais amplos, restringindo-se à oferta de serviços financeiros aos membros. Isto essencialmente porque pretendem manter baixos os custos do programa dado que custos elevados ameaçam a sua sustentabilidade.
- *Poupanças.* Muitas organizações requerem que os seus membros passem por um período de poupanças "obrigatórias" antes dos empréstimos serem desembolsados. Isto pode ser visto como um período de treinamento durante o qual os membros aprendem que eles têm a capacidade para poupar e que podem contar com os seus próprios recursos. Durante este período obrigatório por vezes é possível para os membros retirar fundos no caso de surgirem emergências ou eles necessitarem de dinheiro para fins "não-produtivos". Mas, de um modo geral, as poupanças são guardadas pela organização como uma garantia de que o empréstimo será reembolsado.
- *Tamanho do grupo*: O tamanho do grupo das organizações de microfinanças varia, mas o tamanho médio situa-se entre os cinco e dez membros.

Uma característica importante do banco *Grameen* e de todos os programas de grupos de solidariedade é que o seu grupo-alvo é principalmente, ainda que não exclusivamente, constituído por mulheres. Tal deve-se parcialmente ao facto das mulheres nas zonas rurais se encontrarem em situações especificamente vulneráveis, mas também porque a experiência mostrou que é mais fácil organizar as mulheres

e que, de um modo geral, são mais fiáveis quanto ao reembolso das suas dívidas.



Figura 12: A experiência mostra que as mulheres fazem um bom uso dos seus empréstimos e efectuam os seus reembolsos a tempo.

Concessão de empréstimos individuais

Os pacotes individuais de concessão de empréstimos excluem, muitas vezes, os pobres, mas nem sempre é possível ou aceitável conceder empréstimos a um grupo. Em algumas sociedades na Europa do Leste e na América latina o empréstimo de grupo não é popular e muitas das vezes é difícil encontrar pessoas e grupos "mais prósperos" envolvidos neste tipo de programa. Por esta razão, muitos dos programas de

microfinanças optam por pacotes de empréstimos individuais, em vez de pacotes visando empréstimos a grupos.

Alguns programas adoptaram uma abordagem dupla que permite a membros individuais do grupo receberem empréstimos individuais caso haja uma expansão das suas actividades económicas e a sua necessidade de dinheiro aumente.

Uniões de crédito

Uniões de crédito ou Cooperativas de Poupança e de Crédito (*COPOC*) são instituições financeiras cooperativas, institucionalizadas, com base comunitária. As uniões de crédito estão registadas oficialmente embora nem sempre seja o caso. Contudo, nos casos em que as COPOC funcionam como instituições semi-formais, a sua estrutura organizacional é similar a de uma união de crédito. A filiação está aberta a qualquer pessoa na comunidade que pague uma quota de filiação. Esta quota pode ser encarada como uma acção.

As uniões de crédito pertencem aos membros, que as controlam. Embora os gestores pagos possam ser responsáveis pelas decisões do dia-a-dia, o controlo final da organização é da competência duma assembleia geral, constituída pelos proprietários-membros. Cada membro goza de direitos iguais, independentemente do número de acções que possua ou da quantia de dinheiro que possa ter depositado. Durante as assembleias gerais aplica-se o princípio "um membro – um voto". As uniões de crédito são dirigidas por uma comissão de gestão eleita. Dentro desta comissão pode haver sub-comissões, designadamente uma comissão de crédito e uma comissão de monitorização dos empréstimos.

No passado muitas das uniões de crédito centravam-se na provisão de crédito. Estavam menos preocupadas com a mobilização de poupanças visto que o capital de empréstimo era fornecido por doadores externos. Contudo, em anos mais recentes, verificou-se uma mudança no sentido de se estimular a poupança, como forma de gerar o capital inicial necessário para fazer funcionar a união. Por vezes, as uniões de

crédito locais são apoiadas pelas chamadas organizações apex. Desta plataforma de organizações fazem parte, nomeadamente, federações nacionais ou regionais ou uniões de crédito que podem conceder financiamento adicional, no caso das uniões de crédito quererem expandir o seu capital de empréstimo.

A concessão individual de empréstimos é a estratégia dominante nas uniões de crédito. Os créditos geralmente estão na proporção das poupanças dos membros e as garantias de empréstimo consistem ou de uma caução apropriada ou de uma fiança pessoal, por vezes dada por um outro membro. Mas é cada vez maior o número de uniões de crédito que actualmente aplica os princípios de empréstimos dos grupo de solidariedade.

O *Conselho Mundial das Uniões de Crédito (WOCCU)* é uma organização de plataforma das uniões de crédito locais e das suas federações regionais e nacionais. Tem afiliados em quase 100 países e fornece assistência técnica a longo prazo para ajudar a desenvolver, reforçar e modernizar as uniões de crédito em todas as partes do mundo.

Vantagens e desvantagens de provedores de serviços no sector formal

As organizações de serviços financeiros no sector formal estão registadas oficialmente e têm, normalmente, um acesso mais fácil aos fundos externos fornecidos pelos bancos (centrais) e agências de doadores do que as organizações no sector semi-formal. Também estão em condições de satisfazer melhoros critérios profissionais que os doadores usam quando avaliam o desempenho organizacional e sustentabilidade e a qualidade da gestão financeira e dos empréstimos.

Dado que têm um acesso mais fácil aos fundos externos, os provedores de serviços no sector formal têm mais capital à sua disposição, muito mais clientes e uma intervenção muito mais ampla. Contudo, estas operações nas áreas rurais, especialmente em África, continuam a ser marginais. Visto que, de um modo geral, se encontram mais eficiente e profissionalmente organizadas, as organizações do sector

formal podem garantir níveis mais altos de sustentabilidade que as organizações nos sectores semi-formal e informal.

Não obstante, uma grande desvantagem dos fornecedores de serviços do sector formal, e especialmente das organizações não-membros, é o elevado custo do emprego de pessoal assalariado para gerir, executar e monitorizar os programas. Tal dificulta-lhes a provisão de serviços a taxas acessíveis e cria problemas específicos para regiões e grupos que apenas se encontram envolvidos de maneira marginal na economia de mercado. Os agricultores e produtores rurais nestas áreas só conseguem poupar e pedir emprestadas quantias pequenas e muitas das vezes necessitam de fundos num prazo muito curto. Nas zonas de baixa densidade populacional, a provisão de serviços é muito cara e não pode ser fornecida facilmente por organizações que têm altos custos de pessoal.

Dentro do sector formal os produtos oferecidos e a abordagem utilizada muitas vezes não conseguem satisfazer as necessidades e circunstâncias específicas do grupo-alvo. As organizações do sector formal não conseguem facilmente adaptar os seus serviços e estratégias devido à sua falta de flexibilidade. Muitas das organizações do sector formal centram-se na provisão de crédito, embora para a camada pobre os serviços de poupança sejam, frequentemente, mais importantes. As organizações podem insistir que os empréstimos são usados para actividades produtivas, mas os clientes podem necessitá-los para fins de consumo ou de emergência. As organizações que requerem uma caução ou um co-fiador excluem os grupos mais pobres.

3.4 Actores não-financeiros

Companhias de aluguer ou arrendamento, comerciantes e outras fontes locais

Alguns tipos de crédito podem ser fornecidos por actores não-financeiros. O crédito de comerciantes, agricultura sob contrato, sistemas de recibos de armazém e aluguer ou arrendamento, pertencem a esta designação. As companhias de aluguer, comerciantes, grossistas

ou outros compradores das culturas podem fornecer serviços de crédito a partir dos seus próprios fundos de capital ou utilizar os empréstimos globais (pagos de uma só vez) que eles recebem dos bancos e dos doadores.

Organizações de agricultores/produtores

O crédito também pode ser concedido por organizações de agricultores e por conselhos de produção. Isto passa-se particularmente nas áreas onde se produzem culturas de mercado como sejam o café, o algodão e o chá. Nestas áreas os conselhos de produção e as organizações de agricultores e de produtores muitas vezes oferecem serviços técnicos como crédito, insumos e assistência com a comercialização. O crédito pode ser fornecido através de acordos ou disposições especiais que comportam crédito concedido por comerciantes, agricultura sob contrato e sistemas de recibos de armazém. Também se pode disponibilizar fundos através de acordos ou disposições mais convencionais de concessão de empréstimos. Os bancos também podem disponibilizar quantias globais de empréstimos a organizações de agricultores e de produtores que oferecem empréstimos a membros que podem apresentar garantias aceitáveis de reembolso.

Estabelecimento de elos de ligação entre as organizações de agricultores ou de produtores e os provedores de serviços financeiros

As ONG que trabalham na área de desenvolvimento, estabelecem, muitas vezes, elos de ligação com os provedores de serviços financeiros. As ONG introduzem novas prática agrícolas, fornecem formação agrícola e monitorizam o progresso de novas tecnologias ao nível do agricultor. No caso de tudo funcionar bem, a produtividade agrícola e os rendimentos dos agricultores aumentam e os agricultores em questão tornam-se mais aceitáveis, na sua condição de clientes, para os provedores de serviços financeiros. Para este tipo de cooperação é necessário que o provedor de serviços financeiros se comprometa a conceder empréstimos a todos os agricultores elegíveis que participam no programa, ao mesmo tempo que mantém o controlo sobre a gestão dos programas de poupança e de crédito.

4 Boas práticas

O tema da sustentabilidade diz respeito a todas as organizações de microfinanças. Reveste-se da máxima importância, se bem que a ênfase na sustentabilidade apresente os seus inconvenientes, especialmente quando se tenta expandir o alcance dos serviços financeiros nas áreas rurais. No entanto, estão a criar-se alternativas que aumentam a intervenção, ao mesmo tempo em que garantem a sustentabilidade. Recentemente as instituições de microfinanças empreenderam iniciativas de modo a assegurar que elas preenchem o objectivo original das microfinanças, que é de servir os pobres e os muito pobres, através de uma melhor gestão das organizações de microfinanças e através da monitorização do seu "desempenho social".

4.1 Sustentabilidade

Lições aprendidas

No passado, a provisão de crédito aos agricultores era considerada como fazendo parte do desenvolvimento agrícola. O crédito era fornecido para que os agricultores pudessem mecanizar a produção, instalar sistemas de irrigação, comprar fertilizantes e sementes melhoradas e poderem aproveitar outras novas tecnologias agrícolas. O crédito era, frequentemente, concedido a taxas que não cobriam os custos e assim, deste modo, os agricultores não ficariam sobrecarregados com reembolsos pesados. O crédito era "barato". Muitas das vezes, quando os agricultores encaravam dificuldades para reembolsar os seus empréstimos ou deliberadamente não cumpriam o reembolso, não eram tomadas nenhumas medidas contra eles.

Tal conduziu a uma falta de disciplina entre as pessoas que pediam empréstimos e muitos deixaram de levar a sério as suas responsabilidades quanto ao reembolso. Tal fez com que os fundos de empréstimo sofressem sérias perdas. Crédito barato significou que os programas de crédito se tornaram dependentes dos recursos externos e isso minou a sustentabilidade destes programas. Para mais, eram os agricultores

mais prósperos, que provavelmente também poderiam ter mobilizado crédito a partir de outras fontes, os que tendiam a beneficiar mais destes programas. A experiência mostra que estes tipos de programas de crédito barato não foram muito bem sucedidos no que respeita à redução da pobreza nas áreas rurais.

Nos anos ’80 surgiu uma nova abordagem quanto aos serviços financeiros. Os programas financeiros começaram a realçar a necessidade de sustentabilidade e programas que pudessem garantir aos clientes um acesso permanente aos serviços financeiros. O desenvolvimento de serviços financeiros sustentáveis tornou-se um objectivo em si mesmo. Os programas de concessão de crédito tinham que garantir que poderiam angariar rendimentos suficientes através do pagamento de juros, de forma a cobrir os custos. Isto incluía as despesas envolvidas na angariação de créditos externos, as perdas incorridas quando os clientes não cumpriam com os reembolsos e os efeitos negativos da inflação sobre o valor do capital de empréstimo.

Sustentabilidade

Foram criadas novas abordagens de modo a capacitar as organizações financeiras a expandirem os seus serviços às categorias de clientes mais pobres. Tal incluía a concessão de empréstimo a grupos, a simplificação de procedimentos de avaliação de clientes e empréstimos e a delegação das tarefas administrativas aos membros de um grupo de poupança e de empréstimo. Estes novos métodos não só eram mais amigáveis para os clientes como também ajudaram a reduzir o custo das operações de microfinanças.

Mesmo assim, as taxas de juros que as instituições de microfinanças têm que cobrar para garantir a sustentabilidade, permanecem relativamente altas. Ao contrário dos bancos convencionais, as organizações de microfinanças lidam com um número muito grande de empréstimos e de poupanças de pequena monta. Tratar deste tipo de empreendimento é mais caro do que tratar com um pequeno número de empréstimos de montantes elevados. Além disso, é necessário o pessoal para avaliar os pedidos de empréstimos pelos clientes e asse-

gurar que se montem sistemas eficazes de monitorização de empréstimos e de gestão financeira.

Actualmente, a boa prática em microfinanças é medida pelo grau de sustentabilidade alcançado. Isto significa que as organizações de microfinanças têm que certificar-se que, quando seleccionam os clientes, escolhem aqueles que se encontram em condições de reembolsar os seus empréstimos. A ênfase colocada na sustentabilidade pode contribuir para a "saúde" das organizações de microfinanças. Mas também há inconvenientes. As taxas de juros cobradas pelas instituições de microfinanças para cobrir os seus custos situam-se, frequentemente, na ordem dos 25 – 30% por ano, sendo mais elevadas que as taxas de mercado dos bancos comerciais. Os clientes potenciais normalmente acham estas taxas excessivas.

Manter o custo da provisão de serviços financeiros a áreas remotas e a clientes vulneráveis, dentro de margens realistas, constitui um desafio considerável. Para que tal seja efectuado com eficiência, as organizações de microfinanças devem continuamente tentar melhorar a eficiência das suas operações. Se as condições de mercado nas áreas empobrecidas forem tais que não seja possível fornecer serviços financeiros a uma taxa razoável, nesse caso é necessário criar alternativas.

Gestão do desempenho social

As instituições de microfinanças estão conscientes da crítica de que a ênfase na sustentabilidade financeira levou a um declínio da intervenção junto dos clientes pobres e muito pobres. Também tem sido questionado se as microfinanças na realidade criam uma dependência em relação ao crédito, em vez de ajudar os pobres a melhorar a sua posição económica. Por exemplo, existe a possibilidade de que os clientes caiam numa espiral de endividamento ao pedirem emprestado dinheiro para saldar outras dívidas. Como resposta, cerca de 150 instituições de microfinanças e agências doadoras aderiram à iniciativa do '*Desempenho Social'*. Têm-se realizado avaliações do desempenho social de instituições de microfinanças, com o objectivo de se desenvolver uma

melhor gestão de práticas para pôr em destaque o seu desempenho social.

Eis algumas das questões levantadas durante estas sessões de avaliação:

- Qual é o objectivo da instituição? Tem objectivos sociais claros?
- Que actividades empreende a instituição para alcançar os seus objectivos sociais? Existem sistemas concebidos e a funcionar para levar a cabo esses objectivos?
- Será que a instituição serve os pobres e os muito pobres? Os produtos encontram-se concebidos para satisfazer as suas necessidades?
- Os clientes alcançaram melhorias sociais e económicas?

Outras alternativas

Há outras alternativas que actualmente estão a ser exploradas, a saber:

- **Capital semente**: Os doadores muitas vezes fornecem "capital semente" a uma organização jovem de serviços financeiros, normalmente por um período de três a cinco anos de forma a cobrir os custos de "arranque". Por vezes este capital semente é concedido por um período mais longo, caso as organizações de serviços financeiros tenham que lidar com comunidades muito vulneráveis e marginalizadas. Tal possibilita às organizações acumularem os seus rendimentos até que os custos sejam cobertos. Desta maneira evitam ter que "passar" os custos para os seus clientes, sob a forma de taxas de juros elevadas.
- **Assistência técnica:** Assegura que se disponha duma assistência técnica adequada e apropriada destinada aos grupos vulneráveis e àqueles que vivem nas áreas marginais, de modo a que possam desenvolver actividades económicas lucrativas e reembolsar os seus empréstimos.
- **Doações (ajudas não reembolsáveis) para a fase de arranque:** Fornece doações de arranque em vez de empréstimos a clientes muito vulneráveis. Isto faz com que seja possível para eles começarem a investir na sua exploração agrícola ou empresa sem o cargo adicional de ter que reembolsar o empréstimo. Uma vez que o seu negócio se tenha tornado sustentável ou tenha o potencial para

expandir-se e eles possam cumprir com as condições de crédito, tornam-se elegíveis para um empréstimo.

- **Poupanças:** Confiar mais nas poupanças do cliente do que nos empréstimos. Especialmente quando o dinheiro está a ser usado para fins não produtivos tal evita que os clientes incorram em dívidas.
- **Execução pela comunidade:** A montagem de estruturas de serviços financeiros, tal como poupanças e empréstimo a grupos, com base na comunidade, não necessita de uma gestão profissional cara porque é executada pelos próprios membros.
- **Tecnologia de comunicação:** Em locais onde for tecnicamente possível, aplicar ao sector financeiro inovações técnicas recentes da indústria de comunicação, tais como seja o uso de telefones móveis e de internet. A abordagem de transacções bancárias por intermédio do telefone móvel, nos locais em que o pessoal bancário visita as aldeias em dias fixos (de mercado), provou ter sido bem sucedida porque os clientes não têm mais que viajar distâncias longas e os bancos evitam o custo de terem que abrir sucursais locais.



Figura 13: Os telefones móveis podem facilitar o trabalho tanto dos agricultores como das organizações de microfinanças

4.2 Abordagem integrada

As microfinanças rurais encontram-se, muitas vezes, ligadas a programas de melhoria das condições de vida e alívio da pobreza. O acesso ao crédito desempenha um papel essencial no desenvolvimento económico, mas há outros factores que são igualmente importantes. A população rural necessita de formação em aptidões técnicas e de negócio que lhes possibilite planificar e gerir as suas actividades; necessitam de ter acesso a tecnologias agrícolas e pastoris apropriadas para melhorar a produção e necessitam de estradas e outras redes de comunicação de modo a que possam manter-se em contacto com as oportunidades de mercado.

Muitas das organizações de serviços financeiros apenas oferecem serviços que se encontram directamente relacionados com as suas actividades centrais como sejam, a provisão de empréstimos, facilidades de poupanças, avaliação da capacidade financeira e de reembolso das pessoas que contraem o empréstimo e a monitorização dos reembolsos. Tal abordagem é conhecida como *abordagem minimalista.* Estas organizações escolheram especializar-se naquilo que podem fazer melhor. Ao adoptarem esta abordagem as organizações evitam ter que passar para os seus clientes o custo de serviços adicionais. No entanto, há outros serviços, designadamente apoio à comercialização, formação e aprovisionamento de insumos, que também são necessários para o desenvolvimento económico. A insuficiência da abordagem minimalista pode ser compensada se as organizações de serviços financeiros cooperarem com as ONG, organizações de produtores, o sector privado e agências governamentais e orientadas para o desenvolvimento.

Os grupos vulneráveis, que incluem as mulheres nas zonas rurais, podem carecer da auto-confiança para empreenderem novas actividades económicas ou mudarem a sua maneira de actuar. Trabalhando conjuntamente com grupos de solidariedade ou de auto-ajuda formados por organizações de microfinanças podem ajudá-las a reforçar as suas aptidões e capacidades e facilitar-lhes a troca de experiências e trabalhar conjuntamente no sentido de resolver os problemas ligados às suas condições de vida.

4.3 Papel dos vários actores

São muitos os programas de desenvolvimento e ONG que tentaram criar os seus próprios serviços de micro-crédito mas a experiência tem mostrado que não é fácil obter sucesso. Os problemas mais comuns são os grandes números de clientes que não reembolsam os seus empréstimos e o custo de provisão de serviços aos programas.

A execução de programas de microfinanças requer conhecimentos especializados e uma atitude orientada para o negócio. As pessoas que executam os programas de desenvolvimento ou as actividades das ONG muitas das vezes não possuem estas aptidões. As organizações que planeiam lançar serviços de crédito deveriam garantir que o seu pessoal pode:

- **Avaliar:** estimar as capacidades de reembolso das pessoas que contraem empréstimos. Deveriam ser capazes de analisar a rentabilidade da actividade económica proposta e o fluxo de caixa (cash flow) que este negócio gerará, conjuntamente com outras actividades de subsistência do agregado familiar.
- **Fazer cumprir:** exigir uma obediência estrita às condições associadas ao empréstimo. O pessoal das ONG é frequentemente demasiado brando no que respeita ás pessoas que não fazem os reembolsos. Isto não estimula as pessoas que contraem os empréstimos a adquirir bons hábitos quanto ao reembolso e pode, eventualmente, levar ao fracasso de todo o programa de crédito.
- **Gestão:** a gestão dos assuntos financeiros deve ser eficiente. A gestão financeira do programa de empréstimo e de poupanças deve manter-se separada de outras actividades do programa e todos os custos referentes devem ser administrados separadamente. Isto faz com que seja possível estimar, de forma realista, os custos e tomá-los em conta quando se desenvolve uma política de poupanças e de concessão de empréstimos.
- **Monitorização:** compreender e iniciar sistemas de monitorização capazes de traçar a trajectória do reembolso, o estatuto da pasta (portfolio) do empréstimo e o balanço entre empréstimos “bons”, quando os reembolsos foram pagos e regularmente e os empréstimos “maus”, o que significa uma perda de capital de empréstimo e

de lucros. A monitorização permite avaliar a solidez operacional e a sustentabilidade financeira.



Figura 14: Com assessoria e apoio, o equipamento comprado com um empréstimo pode ser usado de modo mais produtivo e ter uma melhor manutenção.

Uma organização só deve considerar montar serviços financeiros caso não haja outras organizações de microfinanças capazes de satisfazer as necessidades do seu grupo de clientes. Se uma organização decide estabelecer um programa de serviços financeiros, deve ter em consideração o seguinte:

- Será que o programa proposto se enquadra na cultura, identidade e outras actividades da organização?
- Devem-se combinar as actividades de microfinanças com os programas já existentes? De um modo geral é melhor manter as actividades de serviços financeiros separadas de outras actividades;

- Será necessário pessoal especializado para executar os programas propostos ou o pessoal já existente deverá seguir uma formação especializada?

Os programas de desenvolvimento e as ONG desempenham um importante papel como intermediários no estabelecimento da ligação dos clientes com os provedores de serviços financeiros. Para que os grupos vulneráveis possam estabelecer condições de vida economicamente viáveis, crédito apenas não é suficiente.

Por esta razão, a melhor abordagem para os programas de desenvolvimento e ONG é de fornecer serviços adicionais visando as aptidões técnicas e a confiança do seu grupo de clientes e deixar a provisão de serviços de microfinanças para provedores especializados de serviços financeiros. No caso de clientes vulneráveis se encontrarem bem preparados antes de iniciarem as actividades económicas planeadas, representam um risco menor para os provedores de serviços financeiros e estes, por sua vez, estarão melhor preparados para os aceitar como clientes.

5 Conclusões principais

As características da economia rural duma região ou dum grupo determinarão a escolha dos serviços financeiros e da instituição de serviços (ver Quadro 2). Qualquer decisão quanto à provisão de serviços financeiros deverá iniciar-se com a análise destas características e do tipo de procura.

O número de instituições e de clientes de microfinanças aumentou rapidamente nos últimos anos, mas as áreas rurais e os grupos marginais não têm beneficiado de maneira equitativa a este crescimento. É por isso que estão a ser desenvolvidas novas abordagens, de modo a servir a agricultura moderna, assim como as áreas e os grupos rurais marginais.

A sustentabilidade financeira da instituição de microfinanças tem assumido, nas últimas décadas, uma importância estratégica. Contudo, tal se passa muitas vezes à custa do seu desempenho social. É necessário procurar alternativas de modo a garantir que os grupos e as regiões marginais também tenham acesso a serviços financeiros adequados.

Distintos grupos-alvo

No Capítulo 1 foram identificados dois tipos de grupos-alvo, requerendo cada um desses grupos uma estratégia diferente:

- **Tipo Um:** O Tipo Um caracteriza-se por grupos que estão envolvidos na economia de mercado apenas de forma marginal. Vivem em áreas que estão geograficamente isoladas, têm solos e pluviosidade fracos e poucas oportunidades de comercialização. Como resultado, evitam tomar riscos e produzem principalmente para a sua própria subsistência. A pobreza extrema ou a falta de terra, capital e de mão-de-obra também podem dificultar a participação bem sucedida de grupos, que vivem em áreas mais prósperas de participar na economia de mercado.
- **Tipo Dois:** Do Tipo Dois fazem parte os produtores que têm suficiente haveres e que vivem e trabalham em regiões que têm recur-

sos suficientes que possibilitem a participação total na economia de mercado.

Quadro 2:Características da economia rural e a procura de serviços financeiros

Economia rural	
Regiões/grupos marginais	**Regiões/grupos bem integrados na economia de mercado**
Características: ➢ Infra-estrutura de rede de estradas e comunicação medíocre ➢ Baixa densidade populacional ➢ Economia local fraca e não-diversificada ➢ Culturas principalmente para autoconsumo ➢ Poucas oportunidades para trabalho fora da exploração agrícola ➢ Serviços financeiros para a gestão monetária do agregado familiar ➢ Grande número de poupanças e empréstimos de pequena monta.	*Características:* ➢ Boa infra-estrutura de rede estradas e de comunicação ➢ Elevada densidade populacional ➢ Economia local forte ➢ Mercados para diversas culturas de mercado) ➢ Muitas oportunidades para trabalho fora da exploração agrícola ➢ Serviços financeiros para investimento em actividades económicas. ➢ Pequeno número de transacções monetárias de maior monta
Tem como consequência….. ➢ Custos de transacção mais altos ➢ Rentabilidade para organizações de baixo -custo	*Tem como consequência …* ➢ Custos de transacção mais baixos ➢ Rentável para organizações de alto-custo
Fonte: *Community-based Financial Organizations: A Solution to Access in Remote Rural Areas?* Anne Ritchie. World Bank. Agriculture and Rural Development Artigo para discussão 34. (baseado num diagrama apresentado nesta publicação, mas adaptado)	

Pedido de serviços financeiros

Poupanças ou crédito

Poupar é o ponto de partida mais importante para quem está a planificar fornecer serviços financeiros para os agregados familiares agrícolas da categoria "Tipo Um". O nivelamento dos rendimentos é um mecanismo bem conhecido da gestão do agregado familiar nas economias rurais. Os programas de poupanças e de concessão de empréstimos podem alicerçar-se nesta prática para ajudar os produtores rurais a gerir os seus rendimentos de maneira mais eficiente e acumularem as suas reservas financeiras. As poupanças podem ser usadas para investimentos financeiros. Tal capacita indivíduos e agregados familiares a evitar que tenham que pedir dinheiro emprestado e de, possi-

velmente, incorrerem em dívidas, caso não possam reembolsar os seus empréstimos a tempo.

Os agricultores, lojistas, comerciantes e empresários da categoria "Tipo Dois", encontram-se geralmente envolvidos em actividades geradoras de rendimento que oferecem boas perspectivas económicas. No entanto, necessitam de crédito porque, muitas das vezes, carecem de capital para desenvolver as suas actividades. Visto que possuem recursos são menos vulneráveis em incorrerem em dívidas que os que não os possuem.

Crédito agrícola

A maioria dos programas de microfinanças não concede crédito a médio ou longo prazo. Os programas de microfinanças que fornecem crédito a curto prazo e que requerem reembolsos a serem efectuados em prestações semanais ou mensais, que começam pouco tempo depois dos empréstimos terem sido efectuados, são mais apropriados para produtores e comerciantes. Isto porque as suas actividades económicas se caracterizam por ciclos curtos de negócios e muitos deles, provavelmente, poderão reembolsar os seus empréstimos a partir de outras fontes de rendimento. As facilidades de crédito a curto prazo são, contudo, menos adequadas para a produção e investimentos agrícolas. As plantas e os animais necessitam de tempo para atingir a maturação antes dos seus produtos estarem disponíveis e os investimentos em maquinaria e em edifícios normalmente levam vários anos até produzirem lucros.

Seguros

Os serviços de seguros podem ajudar as pessoas que necessitam dos serviços, assim como os provedores de serviços financeiros a gerir os riscos. Estão a ser elaborados programas de seguros de saúde e de vida. Existem programas de microfinanças que estão agora a experimentar com pacotes de seguros que cobrem riscos como sejam o não-reembolso de dívidas pendentes, no caso dos animais ficarem doentes, perda das colheitas ou falecimento do cliente. A maior parte destes programas ainda se encontra numa fase experimental e permanece a

questão se é possível criar programas de micro-seguros para os pobres em que a relação qualidade/custo seja tal que os clientes consigam pagar os prémios. No sector agrícola, catástrofes como sejam secas, inundações e preços baixos afectam, frequentemente, um número muito grande de clientes ao mesmo tempo. É difícil segurar contra estes riscos de co-variante, dado que os pedidos de indemnização (sinistros) nestes casos podem ser enormes.

Distintos provedores de serviços financeiros

Sector informal

A maior parte dos agregados familiares rurais, particularmente nas áreas marginais, tem que contar com provedores como sejam amigos, parentes, lojistas e agiotas quando necessitam de empréstimos. As poupanças são, muitas das vezes, em espécie e nestas comunidades são comuns os grupos tradicionais de poupança e de concessão de empréstimos.



Figura 15: Nem sempre se podem cumprir os calendários de reembolsos

As pessoas recorrem como última instância às fontes informais de concessão de empréstimos porque não têm outra alternativa. Os provedores de serviços financeiros semi-formais e formais muitas vezes evitam as áreas rurais, especialmente as áreas marginais ou escassamente povoadas. Isto devido ao custo elevado de provisão de serviços quando o transporte, a comunicação e as outras infra-estruturas são medíocres e os clientes poupam muito pouco ou pedem empréstimos muito diminutos.

Organizações de membros e organizações comunitárias

As organizações de membros, tal como sejam bancos da aldeia, associações de poupança e de crédito, grupos comunitários de poupanças e concessão de empréstimos, assim os grupos de auto-ajuda, podem reduzir o custo da provisão de serviços ao transferirem tarefas de gestão para os membros locais que são mais capazes de oferecer serviços de baixo custo nas áreas rurais do que outras instituições de microfinanças.

Na abordagem de grupos comunitários de poupanças e de (concessão) de empréstimos, a gestão do programa é transferida na íntegra para o grupo. Desta maneira os custos operacionais e de gestão podem ser quase nulos. A abordagem do grupo comunitário de poupança e de crédito também se centra na acumulação das poupanças. Esta abordagem está bem adaptada à capacidade dos pobres (e muito pobres) e às necessidades deste grupo. No entanto, uma desvantagem é que os empréstimos disponíveis são limitados ao capital que o grupo pode mobilizar por meio das poupanças dos membros. A abordagem do grupo de auto-ajuda- vinculação com o banco - tal como é praticada na Índia é uma boa alternativa. Através de ligações com os bancos, podem-se disponibilizar empréstimos maiores para os clientes individuais cujas necessidades de capital estão para além das que podem ser satisfeitas pelo grupo.

Sector formal

Os bancos e as instituições de microfinanças que têm uma estrutura superior de custos e custos operacionais mais elevados, podem

desempenhar um papel no caso das regiões e dos grupos que estão bem integrados na economia de mercado. Os clientes operando dentro do sector comercial podem solicitar produtos financeiros especiais, não apenas para a produção, mas também para comércio, comercialização e investimento. A provisão de tais serviços requer aptidões especializadas muito onerosas – conhecimento profissional especializado que este tipo de organização pode pagar. O empréstimo médio que estes clientes pedem é suficientemente alto e as comunidades a que pertencem são suficientemente acessíveis para reduzir os custos operacionais.

Mesmo assim, os custos envolvidos em aceder aos serviços de crédito permanecem altos em muitos casos, porque as margens de lucro e rendimentos dos agricultores geralmente são baixas. Por isso, é preciso identificar alternativas, que incluem o crédito a ser concedido por comerciantes, a agricultura contratual e os sistemas de recibos de armazém. As inovações tecnológicas, como sejam o pagamento bancário electrónico e o pagamento através do telefone móvel, também podem contribuir para a redução dos custos.

Boas práticas

No passado os bancos agrícolas estavam frequentemente dependentes de constantes contribuições do governo ou do dinheiro de doadores para compensar pelas perdas financeiras incorridas quando era necessário, muita das vezes por razões políticas, visar sectores e regiões onde os clientes tinham poucas oportunidades económicas. Também não era normalmente reivindicada uma estrita obediência aos termos do reembolso dos empréstimos. As ONG e os programas de desenvolvimento que baseavam os seus programas de serviços financeiros em fundos automaticamente renováveis foram largamente mal sucedidos no que respeita ao estabelecimento de serviços sustentáveis.

Nos últimos anos a sustentabilidade tornou-se um dos objectivos principais dos provedores e organizações de serviços financeiros. De um modo geral, a maior parte das ONG não se encontra apetrechada para gerir os programas de serviços financeiros e a provisão destes serviços

deve ser da competência de organizações especializadas. As ONG não possuem o conhecimento especializado nem uma abordagem do tipo comercial necessária para garantir a sustentabilidade de programas financeiros. As ONG são mais eficazes quando fornecem serviços de apoio, como sejam formação nos campos de agricultura e comércio e garantir que os clientes desenvolvem actividades económicas viáveis e que tiram benefício das oportunidades de mercado. A provisão de serviços financeiros é mais da competência de organizações especializadas.

Embora a sustentabilidade seja importante, no caso de ser sobreenfatizada isso pode criar problemas para as pessoas em causa, interessadas em desenvolvimento rural e nas condições de vida dos pobres. Estão a ser tomadas iniciativas de forma a melhorar o desempenho social das instituições de microfinança. Neste contexto estão a ser criadas alternativas que se centram nas necessidades dos grupos marginais, assim como na importância de garantir a sustentabilidade. A provisão de subsídios de arranque a ser concedidos a clientes muito vulneráveis e a prorrogação do prazo durante o qual um novo programa pode ser subsidiado, antes de se atingir sustentabilidade, constituem exemplos desta abordagem. Colocar as poupanças em primeiro lugar, contar mais com as estruturas comunitárias e fornecer apoio técnico adequado para ajudar os clientes a desenvolverem actividades económicas, também pode assegurar serviços financeiros, apropriados e sustentáveis para os pobres.

Leitura recomendada

Material de formação

RFLC (Rural Finance Learning Centre)

O *website* do RFLC (Centro de Aprendizagem de Finanças Rurais) dedica-se a prover o acesso aos melhores materiais destinados à edificação de capacidade na área das finanças rurais. Tem como objectivo dar assistência a organizações nos países em desenvolvimento e ampliar a sua capacidade de modo a poderem fornecer melhores serviços que satisfaçam as necessidades dos agregados familiares e empreendimentos ou negócios rurais. Este *website* dá acesso a materiais de formação (guias de auto-estudo, ferramentas de formação) e a uma biblioteca de referência de documentos e de multimédia. Depois da inscrição poderá receber uma listagem mensal actualizada de novos materiais do RFLC. Os guias de auto estudo podem ser descarregados da internet: www.ruralfinance.org/id/22362, e as lições *online* de: www.ruralfinance.org/id/5568.

Associados de Poupanças e de Empréstimos a nível da Aldeia (VSL Associates)

O *VSL Associates* é um consórcio formado por profissionais dedicado a disseminar a metodologia APCA mais extensamente a nível mundial e particularmente em África. Oferece formação, e serviços de SIG and M&A a programas que pretendam promover o modelo. Podem-se descarregar excelentes manuais de formação sobre 'Associações de Poupanças e de Empréstimos a nível da Aldeia' e 'Sistemas de Informação de Gestão' do *website*: www.vsla.net

Guias Técnicos

Agricultural Production Lending. A Toolkit for Loan Officers and Loan Portfolio Managers. FAO and GTZ, Eschborn 2004.
www.fao.org/ag/ags/subjects/en/ruralfinance/agfinance.html
or: www.ruralfinance.org/id/22390

Handbook for the Analysis of the Governance of Microfinance Institutions. IFAF, GTZ, Cerise, Iram. 2004.
www.ruralfinance.org/id/34135

Rural Finance Course. Devensolvido pela FAO (Calvin Millar), IDEAS, Giordano dell'Amore Foundation, Universidade de Bergamo.
www.ruralfinance.org/id/36775

A Technical Guide to Rural Finance. Exploring Products. WOCCU Guias Técnicos, Dezembro de 2003.
www.woccu.org/publications/techguides

Village Savings and Loan Associations (VSLAs). Programme Guide. Field Operations Manual. Hugh Allen and Mark Staehle (VSL Associates) (2007). www.vsla.net

Publicações recentes Recent developments

Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities. Nagarajan, Geetha and Richard L. Meyer. Agosto de 2005. AED Economics Working Paper Series. Ohio State University, USA. http://aede.osu.edu/resources/docs/display2.php?cat=5

Innovations in microfinance. (Bamako 2000). Technical Note 1-6, USAID Micro-enterprise Best Practices (MBP) Project.
www.microfinancegateway.com

Informação geral

The Poor and Their Money. An essay about financial services for poor people. Stuart Rutherford (1999). Institute for Development Policy and Management. University of Manchester.
www.uncdf.org/mfdl/readings/PoorMoney.pdf

What Matters in Rural and Microfinance. Hans Dieter Seibel (2000). Development Research Center. University of Cologne.
www.unikoeln.de/ew-fak/aef/working_papers.htm

Endereços úteis

CERISE: **www.cerise-microfinance.org**
A CERISE (Comissão de Trocas, de Reflexão e de Informação sobre os sistemas de Poupanças e de Credito) foi iniciada por quatro organismos franceses que trabalham na área de apoio a instituições de microfinanças nos países do Sul.

CGAP (Grupo Consultivo de Apoio aos Pobres): **www.cgap.org**
O CGAPé um consórcio de 33 organizações financiadoras, públicas e privadas – agências de desenvolvimento, fundações privadas e instituições financeiras internacionais, bilaterais e multilarerais – que trabalham conjuntamente no sentido de expandir o acesso dos pobres aos serviços financeiros. Também distribui informação e trabalhos de investigação através duma variedade de publicações de distribuição livre que também se encontram publicadas em português.

CIDR: **www.cidr.org**
O CIDR (Centro Internacional de Desenvolvimento e de Investigação) intervém em África nos seguintes sectores: desenvolvimento local e descentralização, desenvolvimento de empresas no meio rural e no meio urbano, sistemas financeiros descentralizados, seguros de saúde e previdência social.

FAO: **www.fao.org/ag/ags/subjects/en/ruralfinance**
A FAO é a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação. O Centro de Aprendizagem de Finanças Rurais é um *website* dedicado a prover o acesso aos melhores materiais para a edificação de capacidade na área das finanças rurais. É gerida por especialistas em Finanças Rurais da FAO. (www.ruralfinance.org)

Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro
www.forumdemicrofinancas.org.br
O Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro é uma associação civil sem fins lucrativos que tem como principal objetivo contribuir para o

desenvolvimento do setor microfinanceiro, através da troca de experiências e informação, de discussões metodologias e técnicas e da construção de parcerias entre seus associados, no sentido de promover o crescimento e aprimoramento desse instrumento de apoio ao desenvolvimento dos empreendedores de baixa renda.

HIVOS

A Hivos é uma organização não-governamental neerlandesa inspirada por valores humanistas. Conjuntamente com organizações locais em países em desenvolvimento, a Hivos procura contribuir para um mundo livre, justo e sustentável no qual os cidadãos - mulheres e homens – tenham um acesso equitativo aos recursos e às oportunidades para o seu desenvolvimento. A Hivos fornece apoio financeiro e político às ONG locais e também se encontra activa nas áreas de trabalho em rede, lobby e intercâmbio de conhecimento e perícia, não só a nível internacional, mas também nos Países Baixos.

Contacto: P.O. box 85565
2508 CG Haia, Países Baixos
T: +31 70 376 5500, F: +31 70 362 4600
E: info@hivos.nl, W: www.hivos.nl

ILEIA

Centro de Informação para a Agricultura Sustentável e de Baixo Uso de Insumos Externos. Promove o intercâmbio de informação para os pequenos agricultores no Sul através da identificação de tecnologias promissoras. O intercâmbio de informação sobre estas tecnologias faz-se principalmente através da Revista do ILEIA. É possível obter todos os artigos *on line*. Contacto: ILEIA, Zuidsingel 16, 3811 HA Amersfoort, Países Baixos, T: +31(0)33-4673870, F: +31(0)33-4632410
E: ileia@ileia.nl, W: www.leisa.info

Imp-Act Consortium: www.ids.ac.uk/impact

O consórcio Imp-Act é um grupo global de organizações que trabalha para promover e apoiar a gestão do desempenho social através de instituições de microfinança.