

MICRO CRÉDITO

Número 5
Maio 2000
Bimestral

BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

Novo tesoureiro

A Assembleia Geral da ANDC reuniu a 28 de Março de 2000, tendo aprovado o Relatório de Actividades e Contas de 1999 que fazem transitar para este ano um défice de 244.290\$00. Tal défice resulta de acertos de contas finais com o IIEFP e é explicado na documentação que segue para os sócios com este Boletim. A existência de uma exploração negativa não é assustadora (embora sugira a necessidade de alargarmos a nossa base de sócios), nem põe em causa o nosso "fundo de garantia" que no final do ano passado ascendia a 4.261 contos. Infelizmente, e devido à não cobertura pelo IIEFP de algumas despesas de funcionamento para as quais contávamos com o seu apoio, não lhe pudemos juntar o valor das quotas recebidas em 1999.

A Assembleia decidiu a introdução de uma quota anual reduzida (2.000\$00) para os beneficiários dos empréstimos que pretendam ser sócios da ANDC e elegeu Nuno Caiado para o lugar de tesoureiro deixado vago pela partida de Mohamed Amed para Timor-Leste em Dezembro último.

A Assembleia tomou também conhecimento de que além de Manoel Batista (no Norte), a ANDC passou a contar, desde o início de Março, com um novo técnico em Lisboa, José Centeio. ▼



Melhorar e multiplicar o microcrédito



Os corpos sociais e os técnicos da ANDC reuniram, no final de Março, com alguns sócios para reflectir sobre a metodologia que usamos, avaliar o nosso trabalho no contexto português e pensar o futuro da Associação em termos do financiamento da sua actividade.

A nossa associação, ao introduzir no processo do microcrédito as Instituições Locais e os Animadores Locais, veio contribuir, em relação aos modelos das congéneres europeias, para alguma inovação na metodologia deste tipo de instrumento. Contudo, e por ser um método inovador, é preciso melhorá-lo no sentido de garantir que a ANDC não deixa sem resposta ninguém que se lhe dirija e que reúna as características da população-alvo que pretendemos favorecer. Compete à associação garantir que encontra uma Instituição Local que contacte o potencial beneficiário e com ele prepare (melhor) a sua "ideia de negócio". É também dever da ANDC escolher com critério o Animador Local. Em todo este processo deve procurar-se que não sejam demais as pessoas intervenientes e que o papel de cada um seja sempre compreendido pelo beneficiário.

Na relação animador-beneficiário a grande questão é saber como se gere uma relação responsável e exigente sendo simultaneamente parceiro. Apesar da flexibilidade, há que ser exigente sem perder de vista o facto de

este tipo de relações ser marcado por alguma fragilidade. Por outro lado, importa que o beneficiário tenha a percepção que há pessoas que contribuem com donativos, e que é através dessa solidariedade que se torna possível a obtenção de crédito por parte daqueles que recorrem à ANDC.

A actividade de microcrédito tem provado a sua importância, mas importa avaliar com precisão o papel da ANDC no contexto da luta contra a pobreza no nosso país e a sua capacidade de intervenção no terreno como promotora de auto-emprego com vista a repensarmos os acordos existentes e a sua eventual renegociação ou a procura de outras formas de suporte financeiro. É aconselhável que a associação se transforme numa Instituição Particular de Solidariedade Social, como forma de lhe garantir uma maior consistência legal e maiores facilidades em captar apoios e estabelecer relações institucionais.

A prazo, compete à ANDC envolver-se no debate público sobre o modo de fazer convergir os fundos públicos, o sistema bancário e as instituições locais num fundo de apoio à criação do próprio emprego que possa existir para além da previsível redução dos fundos europeus de que o país tem beneficiado para este fim. ▼

Jorge Wemans

Partilha de experiências

INVESTIR fortemente na qualificação das organizações da economia social e na qualidade de bens que produzem e dos serviços que prestam, bem como aprofundar a reflexão acerca dos factores que distinguem positivamente este tipo de organizações em relação às entidades dos sectores público e privado, foram duas das recomendações saídas do Seminário Europeu "Desenvolvimento Local, Cidadania e Economia Social" que teve lugar em Santa Maria da Feira nos dias 6 e 7 de Abril. Outra das recomendações do Seminário chama a atenção para a importância de um visão favorável à melhoria das condições de desenvolvimento local, capaz de estabelecer uma relação virtuosa entre a valorização dos recursos locais, a mobilização dos actores locais e a coesão social e territorial. A ANDC apresentou a sua experiência num dos painéis do Seminário em que se debatiam as formas de financiamento das organizações da Economia Social.

A ANDC foi convidada a expor o trabalho que vem realizando durante o IV Congresso Português de Sociologia que decorreu em Coimbra entre 17 a 19 de Abril. Aproveitámos a ocasião para sublinhar que a acção de organizações como a nossa se baseiam em cinco aspectos fundamentais: a) detectar um direito ou uma necessidade social por satisfazer; b) reunir competências para elaborar um estratégia de resposta à necessidade detectada; c) fazer convergir solidariedades para concretizar essa resposta; d) estabelecer parcerias e criar redes que reforcem a capacidade da estratégia proposta; e) articular-se com as políticas sociais públicas relacionadas com esse direito por cumprir. ▼

O encontro e a partilha de experiências é sempre um momento bastante rico para quem nele participa, sobretudo para quem possui ainda uma curta experiência face a alguém com um longo caminho já percorrido. Foi com este espírito que, no dia 8 de Abril, um sábado de Primavera envergonhada, a equipa da ANDC se encontrou com Maria Nowak, fundadora da ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique), a nossa congénere francesa. Encontro bastante informal, acertado na véspera, e limitado pela muito breve estada de Maria Nowak no nosso país, onde veio participar num Seminário sobre economia social.

Com algum cansaço estampado no rosto e um semblante às vezes aparentemente distante, esta mulher, cujas agruras da II guerra e da perseguição nazi lhe moldaram a paciência dos que acreditam num mundo mais justo, lá foi respondendo às nossas perguntas e satisfazendo a nossa curiosidade. Embora Maria Nowak se possa confundir com a própria história da ADIE, ela possui o distanciamento suficiente que lhe permite fazer sobre a ADIE uma leitura crítica. Um intervalo para descontrair durante o almoço fortaleceu os laços e ajudou a uma maior confraternização.

Um pouco de história

À semelhança de qualquer início de algo que é novo e que mexe com ideias pré-concebidas e interesses instalados, também o da ADIE não foi fácil. Começando apenas com três voluntários - Maria Nowak e dois dos seus filhos - esta associação conta hoje com mais de 120 funcionários e 350 voluntários distribuídos por 19 delegações regionais. Entre o início, em 1990, e os dias de hoje a ADIE concedeu cerca de 8000 empréstimos e criou cerca de 10000 postos de trabalho. Nos primeiros cinco anos, e segundo as próprias palavras de Maria Nowak, "andaram a penar" junto das instituições que trabalhavam com o público que poderia ser também o da ADIE - os desempregados. Mas a desconfiança era enorme e tudo depen-

dia da maior ou menor sensibilidade do interlocutor. Ou, como disse Maria Nowak, «em França só eram considerados pobres as pessoas que viviam dependentes da caridade». Mas apesar dos contratemplos, com a ajuda dos media e a perseverança das pessoas, a ideia começou a ser aceite e o público interessado foi aparecendo. No entanto, o grande salto dá-se em 1996 quando o governo francês suprime o subsídio de início de actividade para desempregados. E não será por acaso que a ADIE conta hoje, entre os seus beneficiários, com cerca de 30% de desempregados de longa duração e cerca de 40% de desempregados que recebem o RMG, para além dos desempregados indemnizados por despedimento.

Os parceiros e o financiamento da ADIE

Para além dos protocolos celebrados com várias entidades bancárias, nomeadamente os bancos mutualistas, existem também acordos com entidades e regionais de ajuda à criação de empresas, entidades locais de ajuda social, Fundo Social Europeu, Ministério do Trabalho (Direcção do Apoio Social), Empresas, etc...O que significa que a ADIE gere actualmente cerca de 350 acordos com diferentes entidades. Do ponto de vista financeiro, a ADIE é suportada tanto pelos poderes públicos como pelo sector privado. Os empréstimos são feitos pela própria ADIE e, de forma cada vez maior, pela banca. Os custos de funcionamento são suportados pelo Estado, colectividades locais e Fundo Social Europeu. Importa ainda acrescentar que os beneficiários contribuem com cerca de 3% do total do empréstimo para o Fundo de Garantia.

Sublinhe-se ainda a preocupação da ADIE, manifestada por Maria Nowak, em influenciar a nível das estruturas europeias a discussão sobre as leis de microfinanciamento e associações de microcrédito. E para terminar refira-se o convite endereçado, há um ano, à ADIE para trabalhar no Kosovo. ▼



Ingenuidade **OU** mudança?

ANIMADORES LOCAIS DE LISBOA

Repetindo o esquema de formação já utilizado no Porto, juntámos em Lisboa a 15 de Abril os animadores locais para um tempo de troca de experiências e de ideias.

Participaram 16 pessoas: 9 animadores em funções, 2 que o serão a curto prazo, 3 coordenadores e 2 técnicos da organização do Encontro. Todos mostraram um interesse e disponibilidade, que pensamos ter muito a ver com a importância que concedem à sua função de animador.

Comparando com o Encontro do Porto, o trabalho ressentiu-se um pouco, porque os participantes tinham ainda pouca experiência o que levou a um maior protagonismo dos coordenadores. Porém, continuamos sem dúvidas de que este núcleo base de animadores manifesta uma qualidade e um entusiasmo muito grandes.

Como conclusões finais salientou-se a importância vital para o projecto do papel dos animadores locais, sem escamotear a grande dificuldade da sua actuação: confiar sem ser permissivo, ajudar sem se substituir, tentar ao máximo compreender as diferenças sem as anular.

Como curiosidade, referimos a apresentação mútua que se fez inicialmente num dos grupos e onde se constatou uma realidade que não pode ser desligada do interesse daquelas pessoas concretas pelo trabalho de animadores locais: todos (menos um) já tinham tido experiências de trabalho fora do país; todos já tinham vivido "aventuras" sérias mais ou menos marcantes nos seus percursos de vida; a grande maioria viveu ou vive (por opção) uma parte importante da sua vida profissional de forma não tradicional, variada e pouco segura materialmente. ▼

Com o desenvolvimento, em todo o mundo, de experiências de sucesso na luta contra a pobreza e o desemprego baseadas na filosofia do microcrédito, várias críticas começaram a aparecer.

Apresentamos algumas, de variados quadros económicos e políticos, e transcrevemos textos do livro do Prof. Yunus¹ - "pai" do microcrédito através da criação do Grameen Bank no Bangladesh.

Em síntese, as principais críticas ao microcrédito podem resumir-se nestas afirmações:

- Os pobres não sabem economizar; têm o hábito de gastar tudo o que conseguem arranjar, na medida em que as suas necessidades de consumo são prementes.
- A pobreza crónica tem um efeito desastroso sobre o espírito e as aspirações dos pobres. Acabam agindo como um pássaro que tendo passado a sua vida fechado, se recusa a voar quando lhe abrem a gaiola.
- O que vocês fazem com o microcrédito é dar-lhes pequenas doses de ópio para que se desinteressem dos problemas políticos globais.
- O crédito solidário não contribui - ou contribui muito pouco - para o desenvolvimento de um país.
- Numa crise de desemprego como a actual, favorecer o trabalho independente em empresas de pequeníssima dimensão é fazer o jeito às grandes multinacionais, adormecendo a luta por empregos estáveis e duradouros.

Estas críticas, em muitos casos são sérias e obrigam-nos a pensar. Os excertos do livro que transcrevemos em seguida são provocatórios, "subversivos", para correntes de pensamento que se situam quer à direita quer à esquerda, e deixam-nos perplexos. Mas, uma coisa é certa: o Grameen Bank é um sucesso no Bangladesh e mais de três milhões de pessoas desse país conseguiram sair do círculo vicioso da

pobreza; e nas inúmeras experiências nele inspiradas em todo o mundo verifica-se o mesmo sucesso com as diferenças resultantes das condições de cada um.

O bom senso e o pragmatismo são a base dos argumentos de Yunus. Como diz o provérbio chinês "tanto me faz que o gato seja preto ou branco desde que mate os ratos" As citações que se seguem referem-se, como é óbvio, à experiência do Bangladesh e é nessa perspectiva que convém lê-las:

- "O Grameen é um banco privado de auto-assistência e quando os seus membros ganham algum dinheiro, investem em bombas de água, latrinas, novas casas, escolas, serviços de saúde." (pag. 273 da edição francesa)
- "Esforço-me sempre por evitar as filosofias grandiloquentes e as teorias em "ismo". Prefiro o pragmatismo baseado em considerações sociais. Procuo manter um espírito prático e olho sempre para a frente. Não sou capitalista segundo uma concepção simplista que se inscreve numa divisão do mundo em direita/esquerda, mas acredito no poder do capital numa economia

de mercado.

Paradoxalmente, estou bastante de acordo com os reaccionários de todos os tipos que encontrei nos Estados Unidos quando dizem que não se deve dar nada aos pobres dos núcleos urbanos desfavorecidos. Sei que esta é uma afirmação assaz chocante, mas estou intimamente convencido de que os subsídios de desemprego não são uma solução eficaz para os problemas. São antes uma forma de ignorar as dificuldades das pessoas e de as deixar desenvencilharem-se sozinhas. Os pobres com boa saúde não querem a caridade e não precisam dela. Os subsídios de desemprego apenas aumentam o seu desânimo, retiram-lhes o espírito de iniciativa e a dignidade. Mas, ao contrário dos reaccionários, penso que a pobreza não é criada pelos pobres, mas sim pela maneira como a sociedade está estruturada, bem como pelas políticas praticadas.

Ao modificar a estrutura, como nós fazemos no Bangladesh, as condições de vida dos pobres modificam-se também. Todos os beneficiários que ajudámos no Grameen permitam-nos concluir, sem perigo nenhum de engano, que com a ajuda de um apoio financeiro, mesmo mínimo, os pobres são capazes de mudar completamente a sua vida" (pag.s 275/276 da edição francesa)

- "O Grameen não é adepto do liberalismo económico. Acreditamos na intervenção social, mas sem que o Estado se envolva na indústria e nos serviços. A sua intervenção deveria limitar-se a um conjunto de medidas que encorajem as empresas a comprometer-se na área social." (pág. 277 da edição francesa)
- Será isto ingenuidade? Utopia? Mas os resultados provam que resulta... ▼



1 Vers Un Monde Sans Pauvreté - ed. Lattès, 1997

The Banker To The Pooors - ed. 1998

Recuperar o verdadeiro galo pedrês

O Alexandrino Lúcio é um alentejano castiço que já fez um pouco de tudo na vida. De canalizador a cozinheiro de hotel em Lisboa, aprendeu a desvincular-se e a lutar pela sua sobrevivência e da família.

Desde há um ano que tem dois negócios na aldeia de Safara, num dos mais bonitos recônditos alentejanos. A criação de aves do campo tem como objectivo a selecção da raça regional do galo pedrês. A pesca artesanal é um prazer e o equilíbrio da economia familiar.

No seu quintal tem um pavilhão construído por si com a ajuda da mulher e dos filhos, onde tem

a criação que já é independente, que põe os ovos, que se alimenta de trigo partido e daquilo que a natureza lhes traz para debicarem no espaço aberto do campo.

No sótão da sua casa, tem um espaço onde podemos ver os ovos a serem preparados para a incubação, duas incubadoras artesanais onde estes passam vinte e um dias e, os pintos recém-nascidos mantidos ao calor das lâmpadas vermelhas, esperando por estarem aptos a juntarem-se aos mais velhos e partirem para o campo.

A pesca artesanal nos rios alentejanos é a vertente mais rentável

da sua actividade. O seu “barco” é uma placa de esferovite com as redes agarradas que mergulham com ele ao princípio da noite para serem deixadas no meio do rio até de madrugada. Logo pelo raiar do sol, mergulha novamente e vai levantá-las carregadas de peixe. A venda do peixe segue-se pela aldeia de Safara e freguesias vizinhas.

O Alexandrino pretende ampliar o negócio das aves de forma a atingir uma capacidade que lhe permita a venda alargada das suas aves. Ter uma quota significativa no mercado das aves de galo pedrês. Por enquanto limita-se a vender no mer-

cado local e a fregueses que vão directamente a sua casa. Mas nesta fase de alargamento não lhe convém fazer desta venda a sua única fonte de receita. Assim apoia-se na pesca que lhe permite ter alguma autonomia financeira.

O empréstimo concedido vai-lhe permitir comprar um gerador eléctrico, uma incubadora, comedouros, bebedouros, lâmpadas de infravermelhos e um fato de borracha que lhe torne o mergulho mais confortável.

O seu sonho é reconstituir a raça do galo pedrês, tradicional da sua região alentejana. ▼

Um maravilhoso “Nice Shot”

João Pedro, 40 anos, extoxicodopendente recuperado, está desempregado há 10 anos, é casado, tem dois filhos, recebe o rendimento mínimo e não tem crédito bancário. Teve várias experiências profissionais, bastante variadas, mas nesta altura delas resta unicamente uma experiência de vida.

Na sua recuperação foi aconselhado a fazer longos passeios a pé, e acabou por escolher andar pelos extensos campos de golf que existem na área onde vive.

Nos seus passeios começa a encontrar bolas de golf perdidas pelos jogadores, tendo tido a ideia de as recuperar, seleccionar e revender. Se bem pensou, melhor executou

e conseguiu durante dois anos a sobrevivência da sua família vendendo bolas em 2ª mão. Para este resultado teve de montar um esquema de recuperação de bolas, em que envolveu terceiros, e que lhe permite hoje ter um stock de cerca de 10.000 bolas para venda.

Com base nesta realidade imaginou a possibilidade de uma actividade virada para o jogo do golf, consistindo não só na venda de bolas usadas, mas também no aluguer de equipamento de jogo e organização de um serviço de “cadys” devidamente preparado e instruído para um desempenho de um serviço qualificado. Este serviço não existe nos clubes de golf em Portugal.

Mas como pôr o projecto em prática? Recorreu ao apoio da Associação “Cascais sobre Rodas”, que o animou numa solução em que ele criava não só o seu próprio emprego, mas outro para a sua mulher.

Com a ajuda da Associação inscreveu-se no programa “Vida Emprego” no sentido de obter financiamento que lhe permitisse arranjar, para o que necessitava numa primeira fase de um local de venda, compra de equipamento para alugar, alguns móveis e material diverso, ficando a organização do serviço de “cadys” para a segunda fase. Tendo chegado à conclusão que os fundos que obteria eram insuficientes para o arranque do negócio,

recorreu à ANDC, que após a necessária análise e entrevistas encaminhou o pedido para o Banco.

Nesta altura, o João Pedro já recebeu os 1000 contos da Nova Rede, está na fase de organização e arranque, tendo recebido além destes apoios financeiros, Projecto Vida e ANDC, outros não menos importantes e muito encorajadores de praticantes de golf e clubes da zona.

O projecto do João Pedro tem ambição e não é realizável todo de imediato, mas com a sua perseverança e força de vontade acreditamos que o «Nice Shot» - comércio e aluguer de material de golf, será uma realidade. ▼