

# MICRO CRÉDITO

Número 9  
Março 2001  
Bimestral

BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

## Estudar às 3 da manhã

A ISABEL Teixeira Pereira, beneficiária e sócia da ANDC, escreveu-nos a 10 de Fevereiro. Excertos dessa carta que falam por si: "(...) Estou-lhe a escrever às 3.30 da manhã. Levantei-me há pouco, para estudar... Voltei à Universidade.

Não consigo conformar-me com a ideia de que vou trabalhar para o resto da minha vida, doze horas por dia, 7 dias/semana, durante o ano inteiro, sem férias nem descanso.

A única hipótese que tenho é levantar-me às 3h00 da manhã, para estudar até mais ou menos até às 5h00/5h30, para descansar o corpo mais uma hora e levantar-me depois para começar mais um dia de trabalho.

(..) Estou a fazer Economia. Este curso pode abrir-me novos horizontes, novas oportunidades e, sobretudo, vai dar-me ferramentas e instrumentos de trabalho necessárias a qualquer projecto de expansão no futuro. Os conhecimentos que são exigidos quando se desenvolve um empreendimento são tão diversos e ao mesmo tempo tão especializados que se não forem dominados é como estarmos a construir um prédio em cima de areias movediças. Gostava de dizer que se houver alguma coisa que eu possa fazer pela Associação estou ao dispor (...)" ▼

# Traz um novo SÓCIO também

DUPLICAR O NÚMERO DE SÓCIOS AO LONGO DESTE ANO é um dos objectivos fixados para 2001 pela Assembleia Geral realizada no dia 15 de Março último. Chegarmos aos 400 sócios é uma meta ambiciosa, mas simples: basta que cada um de nós traga outro sócio! Agora que o novo acordo com o IEF nos permite pensar a mais longo prazo - conhecendo antecipadamente o montante do apoio público à Associação-, a expansão das nossas receitas próprias é um dos pressupostos para caminharmos em direcção a uma cada vez maior capacidade de auto-financiamento. Outro modo de avançarmos neste caminho é o aumento do trabalho voluntário no qual a ANDC já é bastante rica: numerosos são os sócios que trabalham sem qualquer remuneração como animadores locais, nas tarefas administrativas da Associação, na preparação das sessões de divulgação, na análise das propostas de crédito.

Fica o desafio e uma sugestão: vá ao "site" da ANDC - <http://www.geocities.com/andcportugal> - copie os materiais que encontra na página "ficha de sócio" e envie por mail aos amigos da sua lista de endereços um convite para se fazer sócio. Também no mesmo "site" encontrará maneira de nos comunicar a sua disponibilidade para trabalhar com a Associação. Se quiser fazê-lo por meios mais tradicionais - e o contacto pessoal ainda é o mais interessante - pode contactar-nos para lhe enviarmos os materiais de apresentação da ANDC que

temos. E contamos com a imaginação de cada sócio para convencer outros da importância do microcrédito na luta contra a exclusão e a pobreza.

Como prioridades genéricas para 2001, a última Assembleia Geral decidiu apontar a divulgação da Associação, a formação de Animadores Locais e o acréscimo da capacidade técnica da nossa pequena equipa de permanentes e da capacidade de coordenação de toda a actividade da associação. Fixou, por outro lado, alguns outros objectivos quantitativos, entre os quais se destacam: realizar 80 novos empréstimos concedendo 64 mil contos de crédito; reforçar o "fundo de garantia" com mais 4.000 contos; manter o

nível de acidentes com os empréstimos concedidos abaixo dos 10%; traduzir o esforço de divulgação da Associação pelo envio do nosso boletim a 1000 contactos interessados no desenvolvimento do microcrédito em Portugal.

Os novos órgãos sociais da ANDC para o biénio 2001/2003 foram também objecto de debate e votação tendo ficado assim constituídos: Direcção: Jorge Wemans, Maria Fátima Belo, José Alberto Lopes Costa; Mesa da Assembleia Geral: Maria Joana Veloso, Acácio Catarino, José Maria Azevedo; Conselho Fiscal: João António Bello, Luísa Bugalho, Nuno Caiado. ▼



Jorge Wemans

# Um Fórum de debate

**OS ASPECTOS** positivos e negativos resultantes do Rendimento Mínimo Garantido (RMG) no caso particular da etnia cigana foram objecto de debate entre representantes de oito Associações Locais de Ciganos e vários responsáveis de instituições e programas públicos.

Organizada pelo Instituto para o Desenvolvimento Social, a reunião teve lugar em Coimbra a 13 de Março.

A ANDC participou como convidada em função do trabalho que tem desenvolvido com esta população. Ter ajudado algumas famílias ciganas a minorar o seu problema de pobreza e ter obrigado à escolarização dos meninos ciganos, foram os aspectos mais focados como consequências positivas do RMG.

Do ponto de vista negativo, sublinhou-se o facto do ensino recorrente ou a formação profissional não serem desenhados de acordo com as preferências das pessoas e a não solução do grave problema da habitação.

Estratégias para ultrapassar a desconfiança entre a administração e membros da etnia cigana, ou entre a opinião pública e estes, divulgação de boas práticas neste campo e melhoria da coordenação entre diversos departamentos da administração pública que podem ter influência na qualidade de vida das comunidades ciganas foram algumas das pistas de reflexão sugeridas para superar os efeitos negativos detectados.

TRABALHAR COM O MICROCRÉDITO leva a ANDC a inserir-se naturalmente no conjunto de iniciativas que se multiplicam em todo o mundo naquilo a que se chama hoje “Economia social e solidária”, procurando responder aos inúmeros desafios do tempo actual: à “selvajaria” da economia mundial, à pobreza massiva e crescente e às ameaças ao equilíbrio ecológico do planeta.

A “Aliança para um Mundo Responsável, Plural e Solidário”, organização internacional, constituiu um “Pólo Socio-Económico de Solidariedade” (PSES) que convidou a ANDC para participar numa sua iniciativa que teve lugar no primeiro trimestre deste ano - um Fórum electrónico com o seguinte programa:

- De 29 de Janeiro a 15 de Fevereiro - Inscrição e apresentação dos participantes e debate, através da Internet, sobre: 1) de-

finições de economia social, solidária e do trabalho; 2) experiências postas em prática nos vários espaços nacionais;

- De 16 a 28 de Fevereiro - Propostas, ainda pela Internet, a incluir numa plataforma de reivindicações;

- Encontro de um grupo de participantes, em Paris nos dias 26 e 27 de Março.

Por Portugal, apenas a ANDC participou neste Fórum - <http://ecosol.socioeco.org> - e estará presente na reunião de Paris.

Como balanço prévio desta primeira parte, realçamos a importância dos contactos estabelecidos (ainda que virtuais!) com inúmeras pessoas e projectos que têm a ver connosco (no Canadá, na América Latina - com relevo para o Brasil -, em África, mas também na Europa) e a recolha de vários textos de fundo sobre esta problemática, alguns dos

quais com o maior interesse.

No ponto 3 do Relatório de Actividades da ANDC em 2000, vinham referidas algumas questões em aberto. São elas: a) o posicionamento do microcrédito no conjunto dos apoios à criação de micro-empresas e da luta contra a pobreza e o desemprego; b) o auto-financiamento da Associação; c) a expansão/divulgação do microcrédito e da ANDC. Ora, não temos dúvidas de que os trabalhos teóricos e práticos a que estamos a ter acesso neste Fórum ajudam a enquadrar o microcrédito e a nossa tão pequenina experiência num plano muito mais vasto que constitui a tal “Economia Solidária”. Só temos a ganhar em perceber esta pertença a um mundo muito mais vasto de iniciativas e a receber o apoio e a força que vêm de sermos muitos e de maneiras muito diferentes, a trabalhar no mesmo sentido. ▼ J.V.

## UMA OUTRA MUNDIALIZAÇÃO

# Resistir e construir

“COM CERTO RECUO, PODE-SE HOJE AFIRMAR COM MAIS clareza: 1) que as teorias liberais raciocinaram e agiram como se a economia do desenvolvimento com os seus investimentos, as suas infra-estruturas e os seus circuitos financeiros tivesse começado no século XIX na Europa Ocidental e não tivesse precisado do Estado, o que se revelou historicamente falso; 2) que as teorias marxistas raciocinaram e agiram como se a intervenção do Estado pudesse fazer a economia das economias locais e do mercado, o que igualmente se revelou um erro grave.

Num caso como no outro, foi o primeiro desenvolvimento que foi ignorado ou mesmo considerado como um obstáculo ao desenvolvimento. O primeiro desenvolvimento é o de uma economia de “rés-do-chão”, uma economia popular que subsiste através de sistemas locais de troca nos mercados urbanos elementares, nas pequenas lojas de artesãos, bem como nas pequenas oficinas de produção. Tudo isto constitui a base indispensável e a força sem a qual o desenvolvimento a outra escala se torna impossível.

Numerosas iniciativas de desenvolvimento local e de economia social, tanto no Sul como no Norte, trabalham para reforçar este primeiro desenvolvimento, provando assim que é possível, a partir de estratégias que apostam na economia popular realmente existente, lançar este primeiro desenvolvimento.

Falando claramente: para o Sul é preciso convidar os investigadores, economistas e sociólogos a não subestimarem este primeiro desenvolvimento durante tanto tempo desprezado e convidar os movimentos e instituições a afirmar e pôr em prática o direito a este primeiro desenvolvimento esquecido tempo demais. Quanto às sociedades industriais nascidas na Europa no século passado, elas construíram-se, durante pelo menos duzentos anos, a partir dos nichos desta economia de rés-do-chão. Devem hoje redescobri-la face à exclusão social massiva e a um crescimento que cada vez mais destrói o ambiente.” ▼

(*Excertos de um texto da autoria de Louis Favreau e René Lachapelle*).

# Grameen Bank limita expansão

**A ADFP** - Associação para o Desenvolvimento e Formação Profissional recebeu-nos na sua sede em Miranda do Corvo, no dia 19 de Janeiro, para uma sessão de divulgação da ANDC em que participaram 11 pessoas: assistentes sociais, uma economista e um contabilista (ambos deficientes), psicólogos e um formador formado em História. Na ADFP trabalham mais de 100 pessoas e as suas instalações acolhem 150 beneficiários. Dois destes estão a pensar estabelecer-se por conta própria e poderão vir a recorrer ao microcrédito.

**DOIS agentes de crédito da ANDC, Ana Costa e Manoel Baptista, deslocaram-se no final de Fevereiro a Gouveia e Covilhã para fazerem o ponto da situação com os vários beneficiários da região. Nem todos os negócios estão a correr bem, pelo que foi necessário procurar saídas para os casos em maiores dificuldades. Como nota comum fica a certeza da importância do papel dos animadores locais.**

**A COMISSÃO** financiou um projecto para estudar medidas que permitam levar as administrações públicas da Europa a reconhecerem a importância das organizações do microcrédito. Duas dezenas de representantes de organizações (incluindo a ANDC) e de responsáveis de diversas divisões da administração europeia reuniram-se em Bruxelas para definirem as várias etapas do projecto que deverá terminar em Setembro de 2001.

O GRAMEEN BANK COMEÇOU A LIMITAR a sua expansão no Bangladesh. Não pelo receio de que possa estar próximo do ponto crítico de crescimento, mas porque está decidido a concentrar as suas atenções sobre as 2,4 milhões de famílias que já beneficiam dos seus empréstimos. «O Grameen Bank alcançou a sua dimensão óptima? - interroga-se Muhammad Yunus, fundador e presidente da instituição - houve quem dissesse isso quando tínhamos dez balcões. Hoje, temos 1200 e continuamos a expandir a rede».

Todavia, Muhammad Yunus reconhece que o ritmo de crescimento abrandou nos últimos dois anos, «por duas razões: temos 2,4 milhões de famílias de titulares de empréstimos e o nosso desejo é vê-los ultrapassar o limiar da pobreza. Um terço, já o conseguiu e outro terço está quase e os restantes estão no bom caminho. Vamos concentrarmo-nos nestas pessoas, em vez de nos expandirmos cada vez mais. A outra razão, é que já há outras organizações que concedem microcrédito e ainda há lugar para mais».

Yunus aponta para um período, entre cinco e 15 anos, como o tempo necessário para uma família que beneficia do microcrédito ultrapassar o limiar da pobreza. «Queremos reduzir este tempo pa-

ra um máximo de dez anos e depois, progressivamente, para oito ou sete anos».

Recentemente, o criador do Grameen Bank lançou um desafio a nível mundial, de fazer chegar o microcrédito a 100 milhões de famílias no ano 2005. É um objectivo realista?

«É realizável! Em 1976, quando dei 27 dólares a 42 pessoas, se tivesse feito uma conferên-

cia de Imprensa nessa tarde para anunciar que, daqui a 24 anos, estaria a conceder 2400 milhões de dólares (500 milhões de contos) você saía da sala a chamar-

me maluco. Mas essa é a realidade presente. Na época, a palavra microcrédito nem sequer existia. Não é difícil passar, de 20 para 100 milhões de famílias. Vamos tentar o nosso melhor e mesmo que não seja possível chegar aos 100 milhões, chegaremos a 50 ou a 60 milhões», afirma com entusiasmo.

Por outro lado, Muhammad Yunus defende que a dívida dos países do Terceiro Mundo não deveria ser perdoada sem contrapartidas e propõe, em alternativa, a criação de fundos de microcrédito. «Defendo um perdão com condições. Significa que o dinheiro tem de ser pago pelo país em causa, através da criação de um fundo colocado à disposição das organizações de microcrédito e em benefício do seu

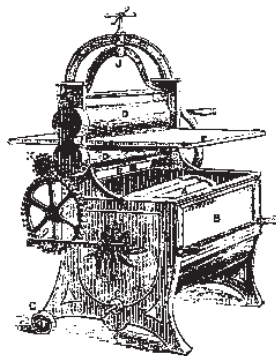
próprio povo - frisa - o facto de um país credor prescindir de receber a dívida não significa que desista do dinheiro e que este possa ser gasto de qualquer maneira».

Muhammad Yunus confirma que o Grameen Bank tem de dar lucro (cerca de 300 mil anos por ano) para financiar a sua própria expansão e diversificar as suas actividades, mas faz questão de frisar que a instituição é, agora, «totalmente independente». Para se financiar, recorre à emissão de obrigações e contrai empréstimos junto de outros bancos.

O seu objectivo não é o de ganhar dinheiro, mas, para dar lucro, o Grameen Bank tem de cobrar juros aos seus clientes (20%, nos empréstimos a um ano e 8%, nos empréstimos à habitação), igualmente justificados pela necessidade de garantir a sua viabilidade e, até, de limitar a sua expansão. «Na verdade, não precisamos de ser uma instituição muito popular...», confessa Yunus.

Hoje, o Grameen Bank está presente em 40 mil aldeias (de um total de 68 mil existentes no Bangladesh), tem 12 mil funcionários, e já emprestou 2800 milhões de dólares (600 milhões de contos), com um retorno de 91%. Mais de 94% dos clientes são mulheres, a maioria das quais accionistas (o Estado ainda detém 7%). Beneficiam de um plano de poupanças que atribui uma acção por cada dois dólares, mas esta é, também, a fórmula que permite a um banco islâmico cobrar juros aos seus clientes. ▼

**Alexandre Coutinho**  
Jornalista do Expresso,  
enviado a Dacca



# Muitas voltas dá a vida de um relojoeiro

Relógios, já os concertava em Angola; agora desenha-os com apoios diferentes

FORAM VINTE E SETE ANOS EM Angola, onde, para além de ser viúvo e ter de criar quase sozinho os dois filhos, a vida sorriu ao Sr. Zeferino: "Tinha duas relojoarias e trabalhava em óptica médica". As coisas começaram a não correr bem após a independência e, embora persistisse até 1982, umas férias em Portugal nesse ano foram ocasião para decidir fixar-se cá. Pouco depois chegavam também os filhos.

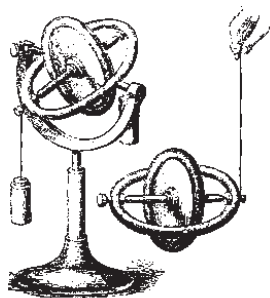
Recomeçou com uma relojoaria em Santa Maria da Feira, mas o negócio não marchou. A vida não pára e é preciso fazer por ela. Assim o Sr. Zeferino arranjou um trabalho

como camionista, mas, já com 44 anos, não perde o gosto pelos relógios e retoma a actividade fazendo alguns biscates em casa. Aos 47 anos, com o apoio da ANOP, conseguiu ter acesso a uma ILE (Iniciativa Local de Emprego) que lhe permitiu arrancar com uma pequena oficina. Foi necessário equipar a oficina com uma máquina mais cara e o dinheiro era escasso. Pela ANOP conheceu a ANDC que lhe permitiu ter acesso ao crédito para este investimento.

Actualmente a oficina do Sr. Zeferino, mais do que dedicar-se a simples concertos para os seus clientes, é local de criação artísti-

ca: produz relógios artesanais utilizando motivos da cidade, especialmente o castelo, que vende ali e na loja de artesanato da Associação de Artesãos local.

Entretanto, e no desenrolar do negócio, foi-lhe feita uma proposta com um objectivo diferente: dar formação a um deficiente da CERCÍ de Santa Maria da Feira. Aceitou o desafio e agora conta diariamente com um colaborador diferente, o Marco Paulo: a dimensão solidária passou a caracterizar a sua actividade. Por isso e porque faz o que gosta, sente-se um homem realizado e feliz. ▼ **M.B.P.**



## UM NEGÓCIO QUE NÃO CHEGOU A NASCER

# Sem banca não há venda

Sem crédito há negócios que não conseguem arrancar. Mesmo com crédito nem sempre tudo corre como previsto.

O SUCESSO DE UMA IDEIA DE negócio não depende apenas do acesso ao crédito. Mesmo quando o beneficiário já tem experiência da actividade que pretende retomar e todos os outros aspectos parecem convergir para que tudo corra bem, nem sempre tal acontece. Algumas vezes dificuldades de percurso, ou outras oportunidades entretanto surgidas, levam a que o negócio não se desenvolva. O que não quer dizer que o beneficiário deixe de pagar o empréstimo recebido, mas fá-lo a partir de outras fontes de rendimento. Já acontece, como ilustra este caso.

Em Agosto de 1999, a ANDC recebeu um telefonema de uma senhora de Lisboa que queria informações adicionais às que havia lido numa revista sobre como se candidatar a um microcrédito. Explicou-se-lhe o modo de funcionamento da ANDC e identificou-se a Junta de Freguesia como a institui-

ção local que poderia apoiar na elaboração da candidatura, por que a candidata conhecia pessoalmente uma técnica da Junta.

A candidata apresentou-se como estando desempregada e a aguardar a atribuição de uma pensão por invalidez parcial devido a deficiência cardíaca, não podendo realizar grandes esforços.

O seu projecto era voltar a desenvolver a actividade de peixeira na praça local, profissão que exercera desde sempre, mas que interrompera quando foi operada ao coração. Precisava de 850 contos para comprar equipamentos diversos, para pagar a "compra" de uma banca no mercado e as primeiras licenças.

A verdade é que após ter recebido o empréstimo a beneficiária não conseguiu arrendar a pretendida banca, ficando sem possibilidade de avançar com a actividade. Perante este facto a técnica da ANDC

e a animadora local pensaram que o melhor era encontrarem-se com a beneficiária para discutirem eventuais alternativas ao projecto inicial. Ainda se encarou o negócio da venda de roupa de criança em casa, mas a certa altura, a beneficiária começou a mostrar muito pouca vontade para conversar e pediu que lhe dessemos tempo para pensar e para descansar. Foi o que fizemos, combinámos várias vezes falar daí a 1 semana, daí a 15 dias, mas verificámos que ela, na verdade, não queria mais falar connosco.

A animadora foi diversas vezes a casa da beneficiária, mas foi infrutífero pois diziam sempre que ela não estava. Depois disse-nos que estava a trabalhar para outra pessoa. De sua casa dizem que já não mora lá e que não está contactável. Apesar do projecto não ter ido para a frente e das relações se terem deteriorado, continua a pagar as prestações ao banco. ▼ **A.C.**



**MICRO**  
**CRÉDITO**

**ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO**  
PROJECTO APOIADO PELO IIEP - INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL

**Contactos:**  
Rua Castilho, 61 - 2º Dt. 1250-068 Lisboa  
Telf.: 21. 386 36 99 — Fax 21. 386 52 78  
E-MAIL: [andc@mail.telepac.pt](mailto:andc@mail.telepac.pt)