



# **FINANCIAMENTOS ALTERNATIVOS**

## **MICROFINANCIAMENTOS**

### **Breve Apresentação**

**Fátima Belo**  
**José Centeio**





## ÍNDICE

1. Introdução .....	3
2. Objectivo .....	4
3. Metodologia .....	5
4. Clarificação de Conceitos .....	6
5. Europa e Microfinanciamento .....	8
6. Resumo Legislativo .....	10
7. Algumas Experiências .....	12
<b>a)</b> Portugal .....	13
<b>b)</b> Espanha .....	19
<b>c)</b> França .....	21
8. Instrumentos Financeiros .....	24
9. Fichas de Instrumentos Financeiros .....	32
10. Conclusões e Propostas .....	54
11. Bibliografia .....	61
12. Anexo	
Ficha de Inquérito para Recolha de Informação	





## 1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho foi desenvolvido no âmbito da parceria transnacional do projecto Equal «Dinamização Empresarial de Loures». Esta breve apresentação dos principais instrumentos, ou produtos de microfinanciamento, existentes nos três países que compõem a parceria, mais do que apresentar um mini-catálogo de produtos, pretende que, a partir desta pequena mostra e da sua diversidade, cada parceiro possa, na sua comunidade, ou território, reinventar novas fórmulas, aprofundar as existentes, ou adaptá-las à sua própria realidade.

O objectivo inicial definido no projecto da parceria nacional não correspondia totalmente ao agora atingido. Inicialmente, tratava-se de propor um tipo de financiamento alternativo que pudesse ser implementado e desenvolvido ao nível do concelho de Loures. No entanto, bem cedo se percebeu que tal objectivo esbarraria fatalmente com vários obstáculos, nomeadamente alguns mecanismos de funcionamento e procedimentos próprios da organização administrativa do poder local, a qual muitas vezes não é muito propícia à dinamização dos diversos agentes locais de desenvolvimento. Além disso, visto tratar-se de uma dinâmica que exigiria não só o esforço de diferentes agentes locais ainda não sensibilizados para a problemática, como também a exigência de espaços de reflexão e amadurecimento que não se enquadrariam no presente projecto, seria muito pouco viável atingir o objectivo no período temporal estipulado. Assim sendo, correr-se-ia o risco de não passar de uma carta de intenções que dificilmente teria concretização no terreno.

Confrontados com os objectivos dos parceiros transnacionais, e de um modo muito particular dos nossos parceiros espanhóis da região de Madrid, vimo-nos impelidos a reorientar a proposta inicial e a redefinir os seus objectivos.

Uma primeira dificuldade, e quiçá a mais relevante, residiu na diversidade da realidade dos três países parceiros (ou seus territórios) e sobretudo nas expectativas criadas em redor de um trabalho deste tipo, nomeadamente no que diz respeito ao suprir de algumas lacunas existentes em termos de financiamentos





alternativos. Diga-se em abono da verdade que o elevar das expectativas veio sobretudo da parte dos parceiros espanhóis já que à partida eram eles os mais interessados, uma vez que a realidade francesa é bem mais animadora no que concerne esta problemática, estando a portuguesa porventura ainda num estágio bem mais embrionário.

Importa também sublinhar que perante tais expectativas, talvez a ANDC tenha assumido compromissos sobre os quais não teria grande consciência e que também nós próprios criámos expectativas que foram sendo logradas ao longo do projecto. No entanto, não deixou de se tornar um desafio, e com maior ou menor esforço, fomos sempre tentando corresponder a essas expectativas, tendo sempre como ponto de referência a nossa própria experiência e o entendimento que temos dessas questões.

## 2. OBJECTIVO

O objectivo do presente trabalho, tal como já foi referido anteriormente, prende-se com o compromisso assumido no seio da parceria transnacional de apresentação dos principais instrumentos de financiamento alternativo e alguns dos produtos existentes para cada um deles nos três países parceiros. Seria também importante chamar a atenção para algumas formas de financiamento não monetário, às quais muitas vezes não se atribui a importância devida, nem tão pouco é reconhecido o seu mérito no sucesso dos projectos cujos proponentes pertencem a franjas de população excluída.

Um outro objectivo mais formal, presente desde o início, prende-se com a preocupação em desenvolver o trabalho de uma forma sintética e clara e que cumprisse a dupla função de informação e de sensibilização para a prática da Economia Social e Solidária.

Além disso, e esse foi também um aspecto importante, mais do que uma apresentação em catálogo de receitas já feitas, seria mais profícuo e útil apresentar



algumas pistas e vias abertas para quem ao ler o trabalho se sinta motivado e possa aventurar-se na descoberta desta temática.

Assim, no que toca aos produtos não se pretendeu fazer uma enumeração exaustiva – até porque já existem catálogos que cumprem essa função –, mas antes apresentar, de forma sintética e organizada, produtos diferentes que pudessem ser ilustrativos das potencialidades dos diversos instrumentos financeiros. Sublinhe-se o facto de o modelo de ficha adoptado obedecer essencialmente a dois requisitos:

- informação essencial sintetizada e de fácil leitura;
- possibilidade de cada entidade a adaptar às suas necessidades e poder completar a informação nela contida.

Embora não fosse um dos objectivos inerentes à elaboração do tipo de ficha, importa contudo salientar o facto de o modelo ser facilmente adaptável e, em consequência, muito útil às entidades ou instituições que no seu território pretendam «catalogar» as actividades desenvolvidas, ou os serviços que prestam, com vista à sua melhor gestão e divulgação.

### 3. METODOLOGIA

A metodologia seguida desenvolveu-se seguindo essencialmente três vectores:

- ficha de inquérito para recolha de informação;
- entrevistas, encontros e participações em sessões sobre a temática;
- pesquisa bibliográfica.

A metodologia foi sendo adaptada à própria evolução do trabalho e às expectativas que os diferentes parceiros foram criando. Numa primeira fase foi elaborado um pequeno inquérito (ver anexo), distribuído aos parceiros, e que permitiu elencar as principais experiências de microfinanciamento em cada país. Esta ficha foi construída a partir de outras semelhantes e adaptada aos objectivos pretendidos. Ao longo das várias reuniões transnacionais, nas breves reflexões havidas, foram-se limando as arestas e acertando alguns pormenores. Importa dizer



que face às diferentes expectativas e às realidades também muito diferentes, sobretudo francesa, no que diz respeito a produtos da Economia Social e Solidária, só tarde os objectivos se foram clarificando. Neste aspecto, no que toca especificamente ao caso francês e devido ao grande número de experiências existentes, optou-se por uma escolha de organizações que fossem não só representativas, mas também em alguns casos por experiências com um carácter inovador e menos conhecidas, ou divulgadas.

Foram também efectuadas várias entrevistas e encontros, nomeadamente com os promotores de algumas experiências e com organizações que devido ao seu conhecimento sobre a temática nos ajudaram neste trabalho.

A opção pela apresentação dos instrumentos e respectivos produtos em fichas, deve-se à preocupação em sintetizar a informação disponível, torná-la de leitura fácil, maleável e, aspecto não menos importante, que permitisse às próprias organizações completar essa informação e adaptá-la às suas necessidades, ou competências.

Finalmente, tanto na recolha de informação que foi sendo feita, nomeadamente referências bibliográficas, como na descrição mais pormenorizada de algumas experiências que nos pareceram ser ilustrativas de alguns dos produtos, foi nossa preocupação privilegiar algumas vias que permitam a cada um aprofundar a sua reflexão.

#### **4. CLARIFICAÇÃO DE CONCEITOS**

Quando as questões começam a ter algum impacto e visibilidade nas sociedades, elas tornam-se mais permeáveis a adulterações e confusões.

Para que se evitem algumas confusões, convém aqui chamar a atenção para alguns conceitos mais ou menos vulgarizados, mas que convém precisar.





Importa esclarecer, em primeiro lugar, o que se entende quando se fala em financiamentos alternativos. Em abono da verdade, tal nomenclatura foi sendo adoptada por uma maior facilidade de entendimento entre os vários parceiros, subentendendo-se todos os financiamentos da área da Economia Social e Solidária, embora excluindo de forma tácita os apoios públicos. Reconhece-se contudo que o termo possa veicular demasiada ousadia e encerrar alguma incorrecção, já que não se trata tanto de financiamentos alternativos, mas antes complementares. Do ponto de vista económico, e pensamos que também do ponto de vista das organizações do sector, será mais correcto falar de uma terceira componente da economia, ombro a ombro com a economia de mercado e sector público.

Quando se fala de microfinanças referimo-nos a instrumentos que permitem o acesso a serviços financeiros por parte de pessoas e colectivos excluídos. Excluídos do sistema financeiro tradicional e excluídos também do ponto de vista social. Falar de financiamentos alternativos, mesmo se da perspectiva atrás explicitada, implica um conceito mais vasto o qual abrange uma franja de público que poderá não ser considerado socialmente excluído. Neste trabalho, o conceito subjacente é o de microfinanciamentos e por conseguinte dirigidos a públicos que sofram algum grau de exclusão. Acrescente-se ainda que o ter acesso a serviços financeiros é habitualmente entendido como sendo sempre destinado a micro-negócio (empréstimo, garantia, participação...). Ora esta é uma questão interessante, havendo quem defenda que para um micro-negócio ter sucesso ser quase obrigatório cuidar de outras envolventes do micro-empresário, nomeadamente o seu bem-estar e da sua família. Significa isto que os serviços financeiros disponibilizados deverão ir para além da ajuda à implementação do micro-negócio e ajudar a resolver outras necessidades básicas. Uma maior sintonia e coordenação entre os poderes públicos e as organizações de microfinanças de apoio a esta tipologia de micro-negócios poderá ser uma via a explorar, de forma a potenciar as sinergias de determinado território.

Sem nunca perder de vista a ideia de exclusão, importa também perceber que nas sociedades ocidentais em que o mercado é fortemente regulamentado, a exclusão pode assumir vários rostos, nem sempre sendo fácil discernir até que pon-





to a pessoa é ou não excluída. Mesmo o critério, tido talvez como o mais objectivo, de não acesso ao crédito nem sempre é tão linear quanto aparenta. A pessoa pode não ter acesso ao crédito, por exemplo, porque a sua taxa de esforço máxima foi atingida; mas que significa essa taxa de esforço e que valores ela assume? Que tipo de projectos se pretende apoiar? E quem os deve apoiar? Estas questões devem ter respostas claras, para que se possam delimitar fronteiras e atribuir responsabilidades e serviços a entidades vocacionadas para cada um dos públicos.

Também a definição de micro-empresa segundo a Comissão Europeia (< 10 trabalhadores e máximo de 2 milhões de euros de volume de negócios/ano) parece não ser adequada à própria realidade, uma vez que a maioria das empresas tem menos de 5 empregados. Ora isto significa que, embora nos refiramos aparentemente a uma mesma realidade, na prática ela poderá ser bem diferente e que neste mesmo saco podem coexistir realidades com soluções diferenciadas porque assaz diferentes. Ao longo deste trabalho, quando nos referimos a micro-empresas temos presente a realidade europeia, ou seja, empresas com um número de trabalhadores inferior a cinco.

No que se refere ao microcrédito importa clarificar algumas ideias que começam a fazer parte do senso comum. Embora actualmente seja comumente aceite - tal como definido pela Comissão Europeia - que o microcrédito pode atingir o máximo de 25 000 euros, existe também entre as organizações do Sector a ideia de que, sendo o microcrédito essencialmente dirigido a um público excluído, o aumento dos valores de crédito poderá ter efeitos contraproducentes. Aliás, a proposta feita à Comissão por algumas destas organizações propunha como máximo 10 000 euros. É por essa mesma razão que também é ideia aceite entre as mesmas organizações que a metodologia dos empréstimos progressivos - empréstimo faseado no tempo e dependendo das necessidades e evolução do negócio - é aquela que melhor se adapta a este tipo de público.

Mesmo no seio da própria Comissão Europeia existe um debate em que se pretende fazer algumas distinções entre vários tipos de «microcréditos»:







- microcrédito empresarial para todas as micro-empresas, de preferência com um potencial de crescimento elevado (DG Empresas);
- microcrédito social especialmente dirigido aos beneficiários da Segurança Social para os ajudar a sair da inactividade (DG do Emprego e Assuntos Sociais);
- microcrédito de revitalização de zonas urbanas ou rurais em crise (DG Regiões).

Independentemente dos valores máximos assumidos por cada entidade do sector - dependendo da sua política interna, metodologia, condicionantes sociais e políticas em que actua, etc. -, no presente trabalho assume-se como valor máximo de um microcrédito 5 000 euros, embora se admita que esse valor possa atingir os 12 000 euros quando se trata de empréstimos progressivos.

Este debate é sem dúvida importante e revelador da importância e atenção que a temática merece, mas é importante que se clarifiquem os conceitos, porque ao criarem-se produtos diferentes sob o mesmo nome, corre-se o risco de acabar de vez com o produto.

De qualquer forma, e é isso que importa que fique claro, o público-alvo do microcrédito situa-se sempre na actividade económica própria de muito pequena dimensão, independente, ou sob o estatuto de micro-empresa.

## 5. EUROPA E MICROFINANCIAMENTO

Ao contrário dos países da UE, os serviços de microfinança desenvolveram-se muito rapidamente nos países da Europa Central, o que muito se deveu ao «terramoto» sofrido por aquelas economias e respectivos sistemas financeiros aquando da transição da economia estatal para a economia de mercado. Tendo um início e um desenvolvimento fulgurantes, com a grande vantagem de o público excluído possuir uma formação elevada, na Europa Central reuniram-se condições a partir das quais se organiza e consolida um sistema de microfinanciamento que é hoje uma referência. No entanto, neste momento esses países começam a ter de enfrentar alguns dos problemas que a Europa Ocidental já teve de en-





frentar e para os quais teve de encontrar soluções. Um dos exemplos é talvez o desemprego de longa duração de pessoas completamente desenraizadas e fora do sistema económico e social. Só agora as sociedades ditas de leste começam a conhecer esse problema.

Ao invés do que se possa pensar, por ser essa a imagem veiculada pelos media e as multinacionais, o tecido empresarial da UE é essencialmente composto por pequeníssimas empresas e auto-emprego. 93% dos 20,5 milhões de empresas da Europa [19 países: Espaço Económico Europeu (os 15 Estados Membros da União Europeia, Islândia, Liechtenstein e Noruega) e Suíça] são micro-empresas com menos de 10 trabalhadores, das quais cerca de 50% não têm empregados, ou seja, trata-se de auto-emprego (Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde, 2003-2004; Observatório das PME's europeias). Segundo o relatório « Le microcrédit pour la petite entreprise et la création : combler une lacune du marché », das cerca de 2 milhões de empresas criadas anualmente, 90% são micro-empresas com menos de 5 assalariados. Ainda segundo o mesmo documento, cerca de 50% das empresas novas desaparecem antes de atingirem o seu 5º ano de vida, embora essa taxa possa variar nos Estados Membros entre 40 e 60% em função da intensidade e qualidade dos serviços de apoio às empresas. Por outro lado, essa taxa pode baixar entre 5 a 7% no caso de as empresas beneficiarem de empréstimo bancário, garantias ou serviços de tutoria.

Perante esta realidade, e tendo em conta a necessidade de políticas inovadoras a nível do emprego, as instâncias da União não poderiam continuar indiferentes a uma outra realidade que é a da economia social e solidária.

Assim, os microfinanciamentos especialmente dirigidos às pequenas empresas, novas ou já existentes, têm merecido, sobretudo a partir do Conselho europeu realizado em Março de 2000 (Lisboa), o interesse de vários Conselhos de Ministros da EU. A «Carta das Pequenas Empresas», adoptada em Junho de 2000 (13/6/2000) pelo Conselho dos Assuntos Gerais e aprovada no Conselho Europeu da Feira uns dias mais tarde (19-20 Junho 2000), entre os vários domínios tratados chama a atenção para a implementação de políticas em que o arranque das





empresas seja feito a baixos custos e seja também muito mais rápido e para a necessidade de desenvolver uma representação mais forte e mais eficaz dos interesses das pequenas empresas a nível nacional e da UE. Esse interesse tem-se traduzido na concretização de alguns instrumentos financeiros do Programa Europeu Plurianual (MAP). O microcrédito mereceu também uma atenção especial, embora nem sempre com a participação que seria exigível das organizações que trabalham nesta área.

Em 2003, o Conselho Europeu convidou pela primeira vez, todos os Estados-membros a darem uma atenção muito particular ao microcrédito como forma de encorajar o arranque e desenvolvimento de micro-empresas. Alguns países aproveitaram a recomendação e implementaram programas de microcrédito dirigidos às micro-empresas. No quadro do Programa plurianual para as empresas e espírito de empresa, de modo particular para as pequenas e médias empresas (2001-2005) existe desde Junho de 2002, através do FEI, um programa de garantias para as PME, com um gabinete específico para a garantia dos microcréditos. Foram várias as instituições de microcrédito que assinaram acordos com o FEI, entre as quais a ADIE (França) e o ICO (Espanha). Em Espanha, o ICO lançou um apelo aos bancos oferecendo uma linha de crédito, garantida a 70% pelos Fundos Europeus de Investimento (FEI). As Caixas Económicas responderam em grande número a este apelo. A experiência do ICO comportou, no seu início e por falta de definição rigorosa do seu campo de aplicação, um enviesamento do rigor no crédito atribuído, tendo originado alguma leviandade na apreciação económico-financeira das iniciativas empresariais financiadas pelas Caixas Económicas.

## 6. RESUMO LEGISLATIVO

Em França existe uma excepção ao monopólio dos bancos – ou outras instituições de crédito – no que diz respeito à atribuição de crédito (artº 11 da lei bancária de 1984). O artigo 11º permite a algumas associações sem fins lucrativos conceder empréstimos desde que:





- feitos por razões sociais
- feitos a pessoas que sejam da sua competência (que estejam nos seus objectivos)
- sem risco de profissionalização, ou seja, as associações só podem emprestar dos seus fundos e não fundos obtidos através de depósitos.

Com o agravamento do fenómeno de exclusão bancária, em 1992 foi feita uma pequena adenda ao artigo 11º no sentido de o tornar mais «tolerante». Assim, foi assimilada a actividade de caução ou de garantia, praticada por uma associação erecta com base na lei de 1901, à actividade de empréstimos previstos pelo artº 11º. Ou seja, uma associação sem fins lucrativos pode caucionar ou garantir o empréstimo de uma outra associação que conceda empréstimos, desde que as condições do artigo 11º sejam preenchidas.

Outras estruturas, como sejam as plataformas de iniciativas locais, podem conceder créditos, mas a título não oneroso. O grande problema é a recolha de poupanças, actividade apenas permitida às instituições financeiras, sejam bancos ou sociedades financeiras (NEF e Caisse Solidaire Nord Pas de Calais).

Em Espanha só podem oferecer serviços financeiros os bancos comerciais, Caixas Económicas (Caixas de Ahorro) e Cooperativas de Crédito. No entanto, os governos autónomos possuem competências ou regulamentação no que concerne às Caixas Económicas instaladas no seu território de origem, tanto no que toca a aspectos financeiros como no que toca à sua obra social.

Nem os governos autónomos nem o Banco de Espanha possuem regulamentação específica para actividades de microfinanças, pelo que o caminho tem sido o de encontrar fórmulas híbridas que se enquadrem na legislação existente.

Em Portugal apenas os bancos, sociedades financeiras e caixas económicas podem conceder créditos e recolher poupanças. Apenas como exemplo, para a criação de uma SCR (Sociedade de Capital de Risco), como o exemplo apresentado mais à frente do Clube de Investidores de Vale do Tejo, são necessários 750 000 euros. Este valor é demasiado elevado para estruturas de economia social que desejem funcionar como tal.





Não existe qualquer tipo de regulamentação quanto às associações de microfinanças.

Para o desenvolvimento deste sector existem dois cenários possíveis:

- desenvolvimento de estruturas que possam favorecer a mediação bancária, tendo como objectivo o envolvimento dos bancos clássicos no financiamento da economia social e solidária;
- reconhecimento de um estatuto específico para as estruturas de financiamento da economia social e solidária.



## 7. ALGUMAS EXPERIÊNCIAS

Pareceu-nos importante a apresentação mais pormenorizada de algumas experiências porque elas são de uma certa forma ilustrativas das potencialidades que a Economia Social e Solidária possui para a procura de respostas a necessidades sentidas pelas pessoas de determinado território. Apesar do financiamento – leia-se apoio monetário – ser importante, outras formas existem que complementam esse tipo de apoio.

Feito o diagnóstico de um território, importa dinamizá-lo para que as diferentes iniciativas existentes, ou a criar, funcionem de forma integrada, a fim de que sejam capazes de dar resposta às necessidades mais diversas das pessoas. De nada adiantará, por exemplo, existirem mecanismos para a criação de pequenas empresas se depois o próprio empreendedor tem necessidades para as quais não encontra resposta.

Nesta descrição de experiências decidiu-se apresentar o Banco de Tempo por pensarmos tratar-se de uma iniciativa que, para além do seu valor pedagógico, permite dar respostas a pequenas necessidades (sobretudo na área dos pequenos serviços) e que, integrada com outras iniciativas, contém em si potencialidades que importa desenvolver. Mesmo para os pequenos negócios – por exemplo na área de serviços – poderá ser de grande utilidade: a pessoa pode ceder um certo tipo de serviço e em troca receber outros que lhe vão colmatar necessidades.

A experiência de ALICE é também importante, sobretudo pela dimensão que atribui à inserção social e à forma como aborda a problemática. Por outro lado, trata-se de um investimento não monetário (quando prepara as pessoas para a criação do seu próprio emprego) nem sempre devidamente valorizado e contabilizado. Acresce ainda o facto de esta ser uma área onde as autoridades locais têm um papel fundamental a desempenhar, mais não seja pela dinamização dos serviços que muitas vezes já possuem.



No que toca às restantes experiências descritas, trata-se de iniciativas da área do financiamento, mas cuja génese é diferente e que por isso mesmo ilustram formas de organização e de resposta diferentes para o mesmo problema: o financiamento de micro-empresas.

## **7.1. Portugal**

### **7.1.1. MICROCRÉDITO (MC)**

#### **Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)**

O MC em Portugal foi iniciado pela ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito, há cerca de 5 anos e constitui para nós um novo conceito que pretende ter um papel importante na luta contra a exclusão social / pobreza.

Contrariando o sistema de subsídio a fundo perdido, o MC não é mais do que um crédito comercial tradicional com um registo solidário em que a confiança individual, a responsabilização e autonomia pessoais se envolvem de forma inequívoca.

Pretende-se através deste sistema desenvolver, nas pessoas com experiência ou saberes adquiridos, a capacidade financeira e técnica de criar a sua micro-empresa sustentável, ou o seu posto de trabalho, assegurando a sua própria autonomia.

São pessoas que, quer por formação quer por aprendizagem na vida profissional quer por aprendizagem ao longo da vida, têm competências adquiridas e, estando desempregadas, desocupadas, ou em início da sua vida activa, têm alguma ideia de negócio sustentável,

O MC destina-se a um público que geralmente não encontra resposta no mercado de trabalho e sem qualquer capacidade de recorrer ao crédito comercial.

A ANDC procura percorrer com o candidato um percurso de diagnóstico da sua situação pessoal, de implementação e viabilidade do negócio, das capacidades





necessárias ao sucesso e sustentação da actividade que poderá traduzir-se na criação de uma micro-empresa, ou do seu posto de trabalho.

No seguimento desta verificação se tornar viável, o técnico da ANDC apresenta o projecto do candidato a uma Comissão de Crédito que aprecia a situação de acordo com vários parâmetros estabelecidos e esta aprova, ou não, o crédito. Em caso de aprovação, a solicitação do empréstimo segue de imediato para o banco. O processo de acompanhamento na implementação do negócio e seu desenvolvimento durante o período de reembolso é considerado pela ANDC como uma mais valia que está subjacente ao próprio conceito de microcrédito.

O valor mínimo do crédito concedido é de 1 000 € e o máximo de 5 000€. O reembolso do empréstimo deverá ser feito num prazo de 36 meses, em prestações constantes e iguais. Há a possibilidade de conceder 2 meses de carência da prestação do capital, mas não do juro. Neste caso o beneficiário pagará a totalidade do capital em 34 meses.

A ANDC, para concretizar o seu projecto de microcrédito, tem dois suportes fundamentais traduzidos em “protocolos de participação” com:

- . IEFP – que sustenta 85% da sua estrutura de intervenção
- . BCP Millennium/ Nova Rede – que concede os créditos aos promotores seleccionados, sob proposta da ANDC, a uma taxa de juro preferencial.

A actividade da ANDC permitiu, ao longo destes 5 anos, construir uma rede que ultrapassa em muito os protocolos estabelecidos. Além dos associados, a ANDC possui alguns protocolos de colaboração, formais ou informais, com diversas entidades que permitem o encaminhamento de eventuais interessados para o microcrédito, bem como a divulgação da filosofia e metodologia do mesmo. Os associados, para além da quotização obrigatória, aprovam o Fundo de Garantia que, segundo o protocolo com o banco, deverá corresponder a 5% do total de crédito concedido.







### **7.1.2. CLUBE DE INVESTIDORES DE VALE DO TEJO**

O Objectivo deste Clube de Investidores é criar um Fundo gerido pela NERSANT (indirectamente através de uma Sociedade Gestora de Participações Sociais, ou por uma Sociedade de Capital de Risco) com a participação de diversas entidades e empresas, que apoie a criação e arranque de micro e pequenas empresas, através da participação no seu capital social.

Podem existir várias formas de participação. Desde a participação financeira pura, através da subscrição de acções, ao apoio técnico, ao acompanhamento e tutoria, ou à combinação de mais de uma destas formas de participação.

Este Clube de Investidores tem essencialmente um carácter social e solidário, sendo o seu principal objectivo a promoção e o desenvolvimento regional. No entanto, deve ser assegurada uma remuneração para as entidades subscritoras do Fundo, a qual se traduzirá na distribuição das mais valias geradas.

O Fundo destina-se ao apoio à criação de empresas, de qualquer sector de actividade e que se localizem na região do Vale do Tejo – Distrito de Santarém. O valor subscrito pelas Câmaras Municipais tem que ser investido em projectos que se localizem no respectivo concelho.

Deverão ser apoiados projectos que impliquem um investimento entre 5.000€ e 50.000€. O apoio reveste a forma de participação no capital social, sendo a participação mínima de 10% e a máxima de 49%, pelo que a participação do Fundo será sempre minoritária

O período de participação não deverá exceder os 5 anos, salvo em situações excepcionais. As empresas apoiadas deverão possuir contabilidade organizada, um TOC nomeado pelo Clube e apresentarem relatórios de actividades semestrais.

O montante do Fundo é de 250 000€, dividido em acções de 5€ cada.





Actualmente os intervenientes são: Nersant, Câmaras Municipais, Bancos (BES, CGD, BPN, BCP, TOTTA), empresas, Garval, Ass. de Municípios. IEFP, Segurança Social, IAPMEI/IFT (através de uma possível candidatura ao PRIME) e o Governo Civil de Santarém.

Poderão ser estabelecidos protocolos com diversas entidades, como a Garval (para a concessão de garantias para financiamentos bancários complementares), o Tecnopolo (prioridade e facilidades na incubação de empresas) e outras empresas (acompanhamento).

### **7.1.3. FAME – FUNDO DE APOIO A MICRO-EMPRESAS**

Este fundo de financiamento alternativo é um instrumento financeiro de apoio ao investimento produtivo. É um fundo de investimento regional, que teve início no Alentejo, tendo como instituição implementadora e gestora a ADRAL – Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo, SA. A ADRAL “*é o resultado de uma parceria muito alargada, composta por um conjunto de entidades públicas e privadas das mais diversas áreas de actividade. A agência tem o estatuto jurídico de uma Sociedade Anónima, com o Capital Social de 500 mil euros. A sociedade não prevê a distribuição de dividendos pelos accionistas, ou seja, o princípio filosófico, em termos práticos, é equivalente ao das sociedades sem fins lucrativos*” (Apresentação da ADRAL na sua pagina web).

Como quase todos os fundos alternativos de base solidária, o FAME existe com parcerias locais um Banco - neste caso o BES - , uma Câmara Municipal, e a ADRAL.

O público-alvo deste produto financeiro deverá estar localizado nos concelhos, cujas CMs tenham aderido à sua implementação.

Objectivos do produto financeiro:

- . promover e apoiar a criação de micro-empresas
- . promover e apoiar o investimento produtivo





- . promover ganhos de competitividade nas micro-empresas e dotá-las de maior capacidade para a prestação de serviços de qualidade
- . promover o investimento nas áreas da qualidade, ambiente, segurança e higiene.

O FAME assume a forma de um empréstimo reembolsável com uma taxa de juro preferencial estabelecida na Euribor + 2,5%.

O FAME prevê duas modalidades de apoio:

. Novas Empresas

50% do investimento – em capitais próprios do promotor

25% do investimento – Câmara Municipal – sem juros

25% do investimento – BES – taxa preferencial referida

. Empresas já constituídas (mais de 1 ano)

50% do investimento – Câmara Municipal – sem juros

50% do investimento – BES – taxa preferencial referida

Qualquer dos parceiros do FAME tem disponíveis os formulários de candidatura que depois de devidamente preenchidos serão entregues e analisados por uma comissão de gestão, constituída por elementos dos vários parceiros.

Neste momento, o FAME está em fase de expansão encontrando-se disponível, nos concelhos de Nisa, Évora, Estremoz, Redondo, Montemor-o-Novo, Vendas Novas, Ferreira do Alentejo, Mértola, e Moura, estando previsto o alargamento a mais 3 Concelhos brevemente. O valor anual do fundo depende da estratégia de cada concelho.

A ADRAL tem ainda um protocolo com a EDIA para um conjunto de 10 freguesias que são banhadas pelo Alqueva – FAME Aldeias de Água.

#### **7.1.4. BANCO DE TEMPO**

O Banco de Tempo é talvez das experiências mais revolucionárias na área da economia social e solidária, já que é o casamento quase perfeito entre duas ideias: o famoso provérbio «tempo é dinheiro» e a ideia bastante difundida de que





as sociedades modernas nos encurtam o tempo ou, dito de outro modo, de que as pessoas cada vez têm menos tempo. A velocidade a que as sociedades exigem que se viva, fruto de solicitações cada vez maiores, significa que deixámos de ter tempo para o essencial, para tudo aquilo que deixou de ser importante num mundo competitivo ou que, no mínimo, deixou de ser valorizado. Sendo uma resposta da sociedade civil às exigências da vida moderna e às lacunas que ela foi criando, o Banco de Tempo é uma das vias privilegiadas para a reconstrução de redes locais do tecido social e pode eventualmente ser, e é-o certamente, uma via para a reinserção de pessoas afastadas do mundo laboral.

Tendo começado em Itália nos anos noventa, depressa a ideia se estendeu por vários países da Europa e do mundo. Em Portugal a ideia surgiu em meados de 2000 após contactos com a associação Salut e Família de Barcelona e começou a ganhar forma no início de 2001 pela mão do GRAAL no âmbito do projecto «Para uma Sociedade Activa», o qual tinha como vertente principal a conciliação entre a vida profissional e a família.

O funcionamento do Banco de Tempo é muito semelhante ao funcionamento de um banco comercial normal, guardando como é óbvio as devidas proporções. A grande diferença é que a «moeda» de troca é o tempo, sendo a unidade de troca a hora.

Existe um Banco Central e uma rede de agências. O Banco Central funciona como entidade integradora e impulsionadora e tem como principais funções:

- apoiar a criação e funcionamento das agências;
- promover a troca de informações e de experiências;
- dar formação;
- fornecer instrumentos de trabalho para gestão das contas bancárias;
- divulgar o conceito do Banco de Tempo;
- garantir a uniformidade de filosofia e imagem do Banco de Tempo.

As agências inserem-se em instituições da comunidade local com quem o GRAAL estabelece parcerias e são responsáveis pela dinamização a nível local.

As agências têm membros que pagam uma quota anual de 4 horas creditada na conta da agência. Para o movimento e pagamento de serviços existem os che-





ques, que são preenchidos como um cheque normal, mas em horas, o qual será depois depositado na conta do membro que prestou o serviço e debitado na conta a quem foi feito o serviço. Qualquer pessoa pode ser membro, incluindo os menores, desde que autorizados pelo respectivo encarregado de educação. Em alguns países, como por exemplo em Inglaterra, e como medida de prevenção, procura-se averiguar junto da polícia se a pessoa tem ou não cadastro.

Esta iniciativa envolve mais de 30 organizações de todo o país: câmaras, juntas de freguesia, paróquias, escolas, organizações de desenvolvimento local, empresas... Actualmente são mais de 14 agências com mais de 450 membros, sendo as trocas cada vez mais frequentes.

Uma experiência deste tipo, até pela sua novidade e também pela relação entre membros, comporta vários riscos que podem eventualmente comprometer o seu futuro e disseminação. Eis alguns exemplos desses riscos:

- a não clarificação e interiorização das regras, confundindo algumas vezes os serviços com voluntariado;
- embora proibidas, as trocas directas representam um grande risco, uma espécie de «mercado paralelo»; quando as pessoas já se conhecem que necessidade terão em fazer passar pela agência a sua troca de serviços?!
- sobretudo nos pequenos meios, corre-se o risco de as organizações envolvidas se fecharem sobre si mesmas, tendo grande dificuldade em se abrirem a outros.

Um dos maiores riscos, e foi aliás um dos problemas que se colocou em Itália, é o da gestão das contas, já que, segundo as regras de equidade ninguém pode apenas receber ou apenas dar. Esta questão para pessoas que tenham bastante tempo para dar (grande disponibilidade) torna-se complicado de compreender, correndo-se o risco de se confundir com voluntariado. A má gestão das contas de cada um, tal como num banco tradicional, poderá ser o fim da agência.



## 7.2. Espanha

### 7.2.1. UN SOL MON

UN SOL MON é uma experiência interessante, na medida em que nasce não a partir da vontade da sociedade civil, mas pela vontade de um banco «de proximidade», o qual tem raízes nas caixas Económicas e Mútuas de meados do séc. XIX, que colectavam a pequena poupança local e tinham como objectivo subjacente o desenvolvimento local. Esse banco, a Caixa da Catalunha, fundado em 1926 em Barcelona, procurava a captação de pequenas poupanças com o objectivo de contribuir para o desenvolvimento agrícola, industrial e comercial da província de Barcelona. Com a sua evolução e modernização, tornando-se um dos mais importantes da região, manteve como objectivo a sua preocupação social o que o levou a criar várias fundações (ligadas à cultura, ambiente, saúde, social) entre as quais a Fundação Un Sol Mon. A grande vantagem de uma estrutura deste tipo, embora com funcionamento autónomo, é o ter por detrás um suporte financeiro que lhe permite desenvolver uma série de actividades e projectar-se no futuro.

Un Sol Mon desenvolve várias actividades segundo as seguintes linhas de actuação:

- Ajudas a iniciativas de inserção sócio-laboral e promoção da economia solidária.

Nesta área destaca-se o apoio a adolescentes de risco e o Programa «Roupa Amiga». O programa «Roupa Amiga» tem como objectivo a recolha e reciclagem de têxteis e a criação de empregos para pessoas excluídas. No essencial consiste na recolha de roupa através de contentores colocados em zonas estratégicas, recuperação dessa roupa e revenda. Estão a pensar criar um sector de exportação para países menos desenvolvidos.

- Microcrédito para pessoas e colectivos desfavorecidos.

- Actividades de sensibilização sobre a Pobreza e a Exclusão Social

Neste aspecto destaca-se a criação do Observatório da Pobreza

- Cooperação Microfinanceira Internacional

O objectivo é o de oferecer a populações pobres dos países menos desenvolvidos a oportunidade económica para que possam sair da situação de pobreza por si próprios. Esta ajuda tem por base a concessão de crédito e o estímulo à poupança. É concretizado através do apoio, financeiro e técnico, a Instituições de Microfinanças existentes nos países da América Latina e de África. O programa MICROFIN, que consiste na selecção das melhores iniciativas de microfinanças levadas a cabo por ONGD's espanholas em países em via de desenvolvimento, e dotá-las de fundos e assessoria técnica, é outro dos meios para a concretização de tais objectivos.

- Participação no portal temático «OneWorld», iniciativa que pretende divulgar através da Internet informação sobre o desenvolvimento sustentável. ([www.canalsolidario.org/web/](http://www.canalsolidario.org/web/))

- Visa Total Solidária

Trata-se de um Fundo solidário em que a sua provisão é feita através do cartão de crédito da caixa afectando determinada percentagem sobre o valor das compras efectuadas pelas pessoas: 1% nas compras a pronto e 10% nas compras a crédito. Este fundo é destina-se ao apoio às ONGD's.

### 7.3. França

#### 7.3.1. AGENCE DE LIAISON POUR L'INSERTION, LA CRÉATION ET L'ÉCHANGE – ALICE

ALICE é uma associação criada em 1992 na região de Cergy-Pontoise (região Parisiense) e que tem como objectivo principal a reinserção no mercado de trabalho de pessoas no desemprego, sobretudo os desempregados de longa dura-



ção, partindo de uma metodologia que tem como ponto central a identidade da pessoa.

O ponto de partida para a criação da associação foi o lema: empenhar-se localmente para agir sobre o emprego. Sabendo que as políticas macroeconómicas são insuficientes e que importa criar redes de solidariedades efectivas - no bairro, na cidade, na região - , que permitam, não só agir ao nível da oferta de emprego, mas simultaneamente ao nível da preparação de públicos excluídos do trabalho para a sua inserção e retorno à actividade. Este objectivo é tanto mais importante quanto se sabe que os desempregados, sobretudo os de longa duração, enfrentam não só as dificuldades financeiras do quotidiano, mas também a ausência de relações sociais e a falta de reconhecimento por parte dos outros. O estar à margem, não ter uma actividade, arrasta consigo um sentimento de exclusão social, de inutilidade, uma crise de identidade e a perda do tecido relacional. Por isso mesmo, o direito à identidade das pessoas excluídas deve ser o objectivo central de qualquer dispositivo de reinserção.

Na dinamização do território, o desafio continha em si mesmo uma dupla preocupação: por um lado ter em consideração a identidade da própria pessoa e, por outro, suscitar o empenhamento concreto e solidário dos parceiros locais, fossem eles voluntários, entidades responsáveis, associações ou empresas. Este desafio obedecia também a uma preocupação, presente desde o início, que era colocar em relação estreita ou aproximar o mundo dos desempregados e o mundo dos que continuavam a desempenhar a sua actividade.

A metodologia adoptada por ALICE encara a pessoa na sua totalidade e o objectivo é ajudá-la no sentido em que a sua reinserção na vida activa não seja apenas encarada como o desempenhar uma actividade por mera necessidade de sobrevivência, mas corresponda a um projecto de vida pessoal. Para a pessoa sair de uma situação de exclusão não basta ter acesso ao trabalho, é preciso dar-lhe a possibilidade de se conhecer a si própria e perceber qual o seu lugar na sociedade. Trata-se de articular 3 vectores fundamentais: desejos pessoais, aptidões profissionais e projecto de vida e dar a possibilidade a cada pessoa de se projectar no futuro.







As principais actividades desenvolvidas pela associação contemplam as seguintes dimensões:

- Acolhimento e acompanhamento das pessoas na procura de emprego;
- Pôr em contacto as empresas e os desempregados;
- Dinamização da sociedade civil, nomeadamente através do trabalho voluntário;
- Organização de estágios em empresas;
- Acompanhamento na criação de projectos para micro-empresa ou criação do próprio emprego;
- Apoio financeiro para a criação de micro-empresas através de um clube CIGALE dinamizado pela própria associação;
- Acompanhamento após implementação do projecto;
- Organização de Estágios de Desenvolvimento Pessoal e Profissional.

Através de inquéritos, a ALICE procura saber qual irá ser a reacção da sociedade local a determinada iniciativa que pretende implementar e qual a melhor via para o fazer. Este tipo de inquéritos também lhe permite perceber se esse será o momento para tal, ou se antes importa fazer um trabalho de sensibilização, ou outro. Por exemplo, um dos inquéritos/estudo lançados em 1994, com o apoio do Conselho Regional de Ile de France e a Rede de Economia Alternativa e Solidária (REAS), financiado pela Fundação de França, estava relacionado com a partilha voluntária do trabalho. As conclusões foram no sentido de pouca abertura a este tipo de solução.

Em 1996 lançou um outro estudo para perceber a explorar algumas vias no sentido do desenvolvimento de actividades de proximidade em Cergy-Pontoise. O objectivo era ajudar a criar, tal como aconteceu, algumas empresas de «utilidade social».

Embora os dados não sejam recentes (1999), a ALICE conta com o trabalho de 7 permanentes e 30 voluntários que fazem, em média, o acompanhamento de 400 pessoas por ano.



## 8. INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Ao percorrermos os diversos instrumentos financeiros alternativos, ou microfinanciamentos, poderemos apontar algumas características comuns a todos eles apesar da diversidade:

- apoios limitados e dirigidos a públicos alvo específicos;
- aplicações com uma forte vertente solidária, tendo como objectivo o desenvolvimento comunitário;
- exigência de acompanhamento de par com outros apoios além do financeiro.

### 8.1. Crédito (Ficha A)

Crédito significa, em primeiro, lugar uma relação de confiança entre partes, aquela que empresta e aquela que contrai o empréstimo, dependendo o grau de confiança do conhecimento que cada uma das partes tem da outra. Tratando-se de empréstimos reembolsáveis, a parte que empresta procura minimizar o risco exigindo contrapartidas, as quais por sua vez dependerão do grau de confiança existente.

#### 8.1.1. Microcrédito

Por imperativos de política de emprego dos diversos países que compõem a União Europeia e orientações da própria Comissão Europeia, estabeleceu-se alguma confusão no que concerne o microcrédito. Importa sublinhar que a génese do microcrédito se encontra umbilicalmente ligada ao combate à exclusão social e económica e que tem como objectivo primordial romper com algum status quo que mais não faz que perpetuar o ciclo de pobreza em que se vêem enredadas as populações mais carenciadas. Significa isto que, até pelas características muito próprias do público-alvo, os empréstimos são sempre muito reduzidos. Aliás, e tendo em linha de conta as fragilidades do público-alvo, montantes mais elevados de empréstimo poderão até ser contraproducentes.



É verdade que esta metodologia ao ser transposta e adaptada aos países desenvolvidos, nomeadamente na Europa, se deparou com vários problemas, entre os quais, e não de somenos importância, as normas que regem, não só a criação de empresas, mas o próprio mercado financeiro. Por outro lado, a exclusão e a pobreza assumem novos rostos diferentes daqueles dos países menos desenvolvidos e, sobretudo em meio urbano, torna-se extremamente difícil reconstruir redes sociais que ajudem a suportar pequenos projectos. O próprio entendimento que a União Europeia tem de micro-empresa (até 10 trabalhadores) se torna um factor que não ajuda à clarificação de todos estes conceitos. Se é verdade que a maioria das empresas, assim como dos empregos que se criam, se situam nesta banda das micro-empresas, também não é menos verdade que cada vez mais o auto-emprego ou micro-empresas de 2/3 pessoas é uma das vias em expansão.

Todas as entidades que trabalham com o microcrédito, sobretudo aquelas que o praticam, estão mais ou menos de acordo quanto às metodologias a seguir, nomeadamente no que toca a valores de financiamento, embora algumas, por imperativos de políticas de emprego dos próprios países, ou por razões de política de sustentabilidade das próprias organizações, possam apoiar projectos que envolvem financiamentos mais elevados. Na maioria dos casos, os empréstimos de microcrédito situam-se entre os 5.000 € e os 12.000 €, sendo que muitos dos empréstimos mais elevados correspondam aos chamados «empréstimos progressivos», ou seja, vão sendo feitos, ou não, consoante o desenvolvimento do próprio projecto e da capacidade do seu proponente. Acrescente-se ainda que segundo as orientações da Comissão Europeia o valor máximo de um microcrédito se situa nos 25.000 euros.

Uma das críticas feitas ao microcrédito é a de que pouco contribui para o desenvolvimento de uma cultura de empreendedorismo, uma vez que se trata de pequenos projectos, os quais são abandonados a partir do momento que a pessoa tem acesso ao crédito ou que se trata de projectos que dificilmente poderão evoluir para um outro patamar. Parece-nos que tal crítica não tem fundamento e que se alguma função social o microcrédito poderá desempenhar ela é precisamente o desenvolvimento de uma certa cultura de empreendedorismo. Ao trabalhar com um



público excluído e que tem muitas vezes do empreendedorismo e do investimento uma ideia quase idílica, o microcrédito ao financiar pequenos projectos faz simultaneamente uma pedagogia, ao fazer transferência de conhecimentos, que conduz a uma tomada de consciência dessas pessoas do seu papel na sociedade e na economia e da importância do seu negócio para si e para a comunidade. Trata-se de mostrar que ser empreendedor não é privilégio de alguns mas uma possibilidade e um direito de todos desde que para isso tenham oportunidade.

## 8.2. Garantia (Ficha B)

Uma entidade financeira ao atribuir um determinado financiamento procura saber o risco desse empréstimo e encontrar formas de o minimizar. Esse risco pode ser o não reembolso do empréstimo implicando a perda de uma parte do capital e respectivos juros ou tratar-se da perda parcial de capital, menos-valia, ou mesmo total quando se trata de uma injeção de capital.

Para que as entidades financeiras se mantenham equilibradas e apostem na perenidade da estrutura, importa diminuir o risco. No que diz respeito à garantia, várias possibilidades existem:

- garantia sobre os bens: se o financiamento implica, por exemplo, a compra de bens o financiador pode cobrir o seu risco exigindo uma hipoteca sobre esses mesmos bens. Este tipo de garantia pode também incidir sobre outros bens como sejam hipoteca de património imobiliário que a pessoa possua.

- aval pessoal: uma ou várias pessoas comprometem-se a cumprir as obrigações de reembolso do empréstimo.

- gestão de um fundo de garantia no seio da própria organização: este tipo de garantia é frequente em organizações que trabalham na área do microcrédito, como sejam por exemplo os casos da ADIE (França) e da ANDC (Portugal). No caso da ADIE a provisão do fundo é feita mediante uma taxa de solidariedade que incide sobre cada empréstimo, enquanto na ANDC são os próprios associados ou terceiros que através de donativos fazem o aprovisionamento do Fundo de Garantia.

- recurso a um organismo externo especializado: existem alguns organismos especializados, os quais em alguns países muito se têm desenvolvi-



do, que podem substituir as garantias dadas pelo próprio e seus próximos ou, pelo menos, podem complementá-las. Parte do capital destes organismos pode ser público, dependendo dos países e respectiva legislação, ou inteiramente privado na perspectiva do financiamento solidário. Alguns destes fundos são especialmente vocacionados para o apoio a pequenos projectos que tenham como objectivo a inserção social e económica dos proponentes. Uma das redes mais importantes é «France Active», que agrega mais de uma vintena de fundos territoriais.

- garantias de metodologia: embora pareça um pouco absurdo, o que é verdade é que sobretudo no que concerne o microcrédito se desenvolveram metodologias que elas próprias são garantia de minimização do risco. Ao contrário de uma ideia que às vezes perpassa de que no microcrédito não existem garantias, a verdade é que existem embora assumindo outras formas que o tradicional aval pessoal. Uma dessas formas é o crédito em grupo, assumindo todo o grupo a responsabilidade do reembolso. Pode dizer-se que continua a ser um aval pessoal, o que não deixa de ser verdade, embora a pressão aqui seja muito maior já que os outros membros também desejam obter um empréstimo. O acompanhamento muito próximo ao longo de todo o projecto é também uma forma de minimizar o risco, não só de não reembolso mas também de insucesso do próprio projecto. Estas metodologias mais não fazem do que aumentar o grau de confiança entre as partes de forma a que possa substituir ou ser complemento de outras formas de garantia.

No que diz respeito às garantias e/ou criação de fundos, as comunidades locais têm um papel muito importante a desempenhar. Mesmo que não possam participar directamente na criação desses fundos, podem certamente dinamizar as forças da comunidade com vista à sua criação e congregar esforços no sentido de esses fundos apoiarem projectos que contribuam para o desenvolvimento local sustentável. Podem, e é talvez seu dever, estabelecerem linhas orientadoras e regras que não só permitam mas incentivem a criação de pequenas empresas.



### 8.3. Capital de Risco (Ficha C)

O Capital de Risco não é mais do que uma actividade de investimento em fundos próprios, minoritário e temporário, com o objectivo de obtenção de dividendos aquando da venda dessas participações.

Este capital de risco pode ser para a criação da empresa ou no após criação (primeiros anos de existência) para desenvolvimento ou consolidação dos fundos próprios. O Capital de Risco é determinante para a consolidação dos fundos próprios de uma empresa.

Quando o capital de risco é solidário, a sua prioridade não é lucro mas a mais valia social do investimento. Por outro lado, a sua acção é dirigida para projectos solidários com níveis de intervenção não muito elevados.

### 8.4. «Prêt d'Honneur» (Ficha D)

Trata-se de um empréstimo sem juro, a médio prazo, concedido ao micro-empresário sem lhe exigir em troca qualquer tipo de garantia pessoal ou real. São empréstimos muito flexíveis e que se adaptam às necessidades do próprio micro-empresário.

Estes empréstimos são utilizados como uma espécie de alavanca para a mobilização de outros créditos bancários. Muitos destes empréstimos provêm de Fundos locais criados para o efeito. Aparentemente é em muito semelhante a um investimento em Fundos Próprios, havendo dessa forma uma partilha integral do risco do micro-empresário.

### 8.5. Poupança (Ficha E)

Face às economias que nos governam, cada vez mais financeiras e especulativas e menos produtivas, qualquer pessoa tem o direito de se questionar e questionar quem de direito sobre o destino das suas poupanças. A consciência de uma cidadania plena e a exigência de um desenvolvimento sustentável, conduz cada vez mais a que os aforradores tenham uma palavra a dizer sobre o destino a dar às suas poupanças. Daí que na última década, em vários países, se tenham multiplicado os fundos solidários.



Trata-se de orientar a poupança para projectos solidários. Esta prática assume vários contornos:

- poupança directa entre os aforradores/investidores e os projectos solidários e consiste no apoio em capital;
- poupança directa entre aforradores/investidores e entidades financeiras solidárias – consiste também no apoio em capital tornando-se accionista ou associado dessas entidades. Este tipo de poupança pode também se canalizada através de produtos bancários tais como cadernetas, contas a prazo ou títulos associativos.
- poupança indirecta entre aforradores/investidores de um lado e projectos e organismos financeiros solidários do outro: consiste em depositar o dinheiro em estabelecimentos financeiros clássicos em produtos poupança, sendo uma parte do juro ou dos dividendos afectada a projectos ou a organismos financeiros solidários.

## 8.6. Apoios não monetários (Ficha F)

Muitas das instituições de microfinanciamento possuem serviços que embora não sendo o seu objectivo principal e imediato servem de suporte à sua actividade. É assim que encontramos instituições cuja principal actividade é o microcrédito, mas que também ajudam os proponentes a preparar o seu projecto e fazem o acompanhamento durante o período de duração do empréstimo e, por vezes, mesmo após.

Para algumas destas tarefas de apoio, as instituições recorrem ao trabalho de voluntários, os quais por vezes são «especialistas» em determinada tarefa, por ser essa a sua actividade ou, no caso de reformados, por ter sido. No entanto, importa reconhecer que o voluntariado embora importante e útil para que as organizações possam exercer a sua actividade e responder às diversas solicitações, ele coloca-lhes alguns problemas. Um dos principais problemas, ou pelo menos um risco, talvez seja a coerência da própria organização (da sua filosofia, metodologia e também a qualidade de algumas prestações). Para diminuir esse risco, implica que a própria organização despenda tempo de formação e recursos humanos e acompanhe de perto o voluntariado. Além disso, é imprescindível que a





exigência que se coloca a um voluntário seja semelhante àquela que se coloca a qualquer funcionário da organização.

Se é verdade que o voluntariado permite a redução de custos, também não é menos verdade que ele representa para as organizações custos, os quais elas nem sempre estão em condições de suportar. Isto significa que o voluntariado tem custos de formação, recursos humanos e gestão. Daí que muitas vezes as pequenas organizações mais do que incapacidade, sintam dificuldades em integrar os voluntários e potenciar toda a mais valia que eles podem proporcionar.

Sublinhe-se ainda o facto de muitas vezes, sobretudo para quem está do lado de fora, se valorizar o trabalho voluntário e não se reconhecer o esforço e recursos mobilizados por parte das organizações.

São muitos e diversos os apoios não monetários investidos pelas instituições de economia social e solidária. Estes apoios, serviços prestados aos próprios e à comunidade, nem sempre são contabilizados no investimento dos projectos ou nos custos do negócio. Desde apoio jurídico, preparação de projectos, acompanhamento, etc... existe uma diversidade de serviços prestados por instituições cujo principal objectivo não é esse ou por instituições especialmente vocacionadas para esse tipo de serviço.

Aqui apenas apresentamos aqueles que nos parecem mais representativos.

### **8.6.1. PREPARAÇÃO DE PROJECTOS**

Muitas das instituições de microfinanciamento ajudam elas próprias os proponentes a preparar o seu projecto, embora existam outras instituições mais vocacionadas para esse tipo de tarefa (por exemplo, les Boutiques de Gestion em França). Outros casos existem em que a pessoa é ajudada por uma instituição vocacionada para o trabalho com um público-alvo específico, mas que não sendo financiadora colabora com outras instituições vocacionadas para o financiamento. Assim aconteceu, por exemplo, com a ANDC nos seus primeiros 4 anos de actividade.

### **8.6.2. ACOMPANHAMENTO**







O acompanhamento dos projectos após o financiamento é sem dúvida uma das vertentes mais importantes das instituições de microfinanciamento e um forte argumento junto da banca tradicional para que apoiem este tipo de projectos. Por outro lado, o acompanhamento substitui em parte a falta de garantias por parte do proponente e é sem dúvida uma aposta na minimização dos riscos e no sucesso dos projectos. Por outro lado, sendo muitas vezes o público alvo pessoas com baixo nível de formação, o acompanhamento substitui em parte a formação em sala com a vantagem de o micro-empresário mais facilmente apreender e perceber a utilidade dos saberes que lhe vão sendo transmitidos. Trata-se por vezes de regras e procedimentos muito simples, mas que podem ser preponderantes no sucesso ou insucesso do projecto. Para além de se tratar de um controlo, o acompanhamento é também uma pedagogia e o enraizar de uma cultura de empreendedorismo responsável.

### **8.6.3. BOLSA DE MATERIAL**

Dos apoios não monetários, a bolsa de material é sem dúvida um dos mais interessantes, já que permitiria um reaproveitamento de recursos que à partida estariam destinados a uma qualquer lixeira ou ferro velho. Por outro lado é também difícil de implementar, na medida em que comporta custos – de armazenamento, por exemplo – que nem sempre as instituições estão preparadas para suportar.

Ela será tão mais fácil de implementar e gerir quanto maior for o número de parceiros envolvidos e aí as entidades que governam as comunidades locais terão certamente uma palavra a dizer, já que também elas «produzem» bens destinados às lixeiras ou aos seus armazéns. Também as empresas que nos seus processos de renovação e actualização têm muitas por vezes dificuldade em se desfazerem de certo material (mobiliário de escritório, componentes informáticos, viaturas...) que em muito poderia ajudar a quem está a iniciar um negócio.

Este tipo de apoio é sobretudo interessante quando existem dúvidas quanto ao negócio e que possa haver um período de experimentação que não exija grande





investimento ou que esse investimento seja sobretudo em material que poderá ser disponibilizado pela Bolsa de Material. A bolsa pode ser utilizada como «aluguer» ou mesmo como aquisição de equipamento, sendo sempre contabilizado no projecto. Aliás poderá fazer parte do próprio financiamento.





## 9. FICHAS INSTRUMENTOS FINANCEIROS

Apresenta-se agora, embora de forma bastante sintética e sistemática, um pequeno catálogo dos produtos financeiros e algumas das instituições que os possuem. Não se trata na de inovador, já que, nomeadamente em França, existem catálogos de produtos da economia social e solidária. Para a elaboração do presente catálogo adoptou-se a metodologia seguida pela Finansol por nos parecer a mais adequada e aquela que poderá transmitir uma ideia mais clara sobre os diferentes produtos e entidades. Esta perspectiva não é melhor nem pior que qualquer outra, apenas aquela que nos pareceu mais adequada.

Observe-se ainda que no que toca à poupança e aos diversos fundos existentes, eles podem ter objectivos diferentes: capital de risco, apoio em capitais próprios, apoio a instituições de solidariedade social, etc... No entanto, pareceu-nos importante tratar a poupança enquanto instrumento financeiro porque é disso que se trata.

Muitas das Instituições referenciadas são francesas por ser o país, entre os três parceiros, em que os produtos de economia social mais se desenvolveram e também por existir, ao contrário de outras realidades, documentação sobre a reflexão que tem vindo a ser feita ao longo das últimas décadas.

Mais do que apresentar um catálogo, pretendeu-se sobretudo mostrar, para cada um dos instrumentos, algumas iniciativas que podem ser ilustrativas das potencialidades e das possibilidades de implementação em cada território. Desde iniciativas de âmbito mais local e fortemente enraizadas na dinamização do território, passando por outras de carácter nacional e local, até a outras de âmbito mais nacional, existem uma série de vias que cabe aos agentes de desenvolvimento do território potenciarem e desenvolverem.

Procurou-se ainda deixar em aberto os contactos em cada país para que as fichas possam ser completadas por quem as utiliza. Sendo um catálogo que poderá ser de utilidade para as instituições que trabalham nesta área, cada uma colo-





cará os contactos que pensar serem os mais úteis para as pessoas do seu território.

<b>A. CRÉDITO</b>	
<b>O que é?</b>	Operação pela qual uma pessoa ou organismo coloca fundos à disposição de um terceiro, individual ou colectivo. Fundos reembolsáveis e onerados com exigência de garantias.
<b>Produtos da Economia Social</b>	<b>MICROCRÉDITO</b> Pequenos empréstimos: Máximo de 5.000 €, podendo em alguns casos atingir os 8.000 €. Dependendo da situação e da entidade, poderá ou não existir garantia pessoal. <b>MICROFINANCIAMENTOS</b> Trata-se de pequenos financiamentos, embora de valor mais elevado que o microcrédito. Por outro lado, enquanto o microcrédito possui uma metodologia muito própria e especialmente dirigido a um público muito excluído, os microfinanciamentos têm uma metodologia muito semelhante a outro tipo de financiamento, embora orientados para públicos específicos e tendo quase sempre uma perspectiva de desenvolvimento local ou comunitário.
<b>Objectivo</b>	Apoio à criação de micro-empresas ou auto-emprego. Essencialmente para negócios muito pequenos.
<b>Público-alvo</b>	Pessoas social e economicamente excluídas que não tenham acesso ao crédito bancário normal. Dirigido sobretudo a desempregados de longa duração e pessoas excluídas do mercado de trabalho por não possuírem a preparação exigida, embora tenham experiência e saberes que importa potenciar (microcrédito). Pessoas individuais ou micro-empresas que pretendam criar emprego e tenham preocupações sociais e uma perspectiva de desenvolvimento local (microfinanciamentos).
<b>Metodologia</b>	Uma operação de crédito fundamenta-se por um lado na confiança entre as partes e a exigência de garantias. A garantia é uma exigência que permite cobrir o risco face ao incumprimento. No Microcrédito, as garantias da banca comercial foram substituídas por outras que também elas têm como objectivo diminuir o risco de incumprimento: acompanhamento, crédito progressivo, crédito solidário/grupo... Ou seja, garantias adaptadas aos projectos.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	Dependendo das situações e do enquadramento legal, caberá sobretudo às entidades locais criar condições para que possam ser implementados este tipo de instrumento financeiro. Poderá haver instituições que possam conceder crédito (ADIE). Podem também investir na sensibilização e criação de Fundos solidários.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b> A1, A4 <b>FRANÇA:</b> A3 <b>ESPAÑA:</b> A2, A5, A6, A7
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b> . Associação Nacional de Direito ao Crédito. Tel. 213863699/213865278; <a href="mailto:microcredito@microcredito.com.pt">microcredito@microcredito.com.pt</a> ; <a href="http://www.microcredito.com.pt">www.microcredito.com.pt</a> . Câmara Municipal Loures - DAE <b>FRANÇA:</b> . Objectif Emploi: <b>ESPAÑA:</b> ICO – INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL Paseo del Prado 4 - 28014 MADRID Tel. 91 592 1600/ 900 121 121; Fax: 91 592 1700; <a href="mailto:icc@ico.es">icc@ico.es</a> <a href="http://www.ico.es">www.ico.es</a>





<b>A1</b>	
<b>ANDC - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO</b>	
<b>MICROCRÉDITO - Portugal</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Associação sem fins lucrativos
<b>Fundação</b>	14/12/1998
<b>Principais Objectivos</b>	Permitir a pessoas social e economicamente excluídas, que não tenham acesso ao crédito, mas que queiram desenvolver uma actividade económica concreta para a qual reúnam condições e capacidades pessoais, contrair empréstimo junto do banco.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microcrédito .
<b>Condições</b>	Mínimo: 1.000€ Máximo: 5.000€ Reembolsos mensais no prazo máximo de 3 anos.
<b>Público Alvo</b>	Pessoas que não tenham acesso ao crédito, em situação de exclusão social e económica, nomeadamente desempregados e pessoas com trabalho precário.
<b>Projectos Financiados</b>	Início ou reforço de actividade; pessoas individuais
<b>Área Abrangida</b>	Portugal Continental
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades
<b>Outras Informações</b>	Desde o início da sua actividade (os primeiros empréstimos datam de Julho 1999), a ANDC já concedeu 320 empréstimos, o que significa volume de crédito da ordem de 1.400.000 euros e cerca de 420 postos de trabalho. Possui 2 pessoas no back-office; 6 Agentes de Microcrédito, sendo 2 em part-time, e um Coordenador de Agentes de Microcrédito também em part-time. Conta ainda com o trabalho de cerca de 30 voluntários.
<b>Morada</b>	Rua Castilho, 61 – 2º Dtº      1250-068 Lisboa
<b>Contactos</b>	Tel.      00-351-21 386 36 99 Fax:      00-351-21 386 52 78 E_mail: microcredito@microcredito.com.pt
<b>Pág. Web</b>	www.microcredito.com.pt





<b>A2</b>	
<b>FUNDACIÓN UN SOL MÓN</b>	
<b>MICROCRÉDITO - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Fundação criada pela Caixa Catalunha e dependente do Departamento de Trabalho Social da Caixa.
<b>Fundação</b>	Fevereiro 2000
<b>Principais Objectivos</b>	Promover projectos de pessoas social e economicamente excluídas favorecendo o acesso ao microcrédito para a criação de micro-empresas. Apoio técnico e financeiro em países do Terceiro Mundo
<b>Produtos Financeiros</b>	Microcrédito
<b>Condições</b>	O negócio deve dar estabilidade laboral ao empreendedor Três pessoas devem apoiar a ideia de negócio O reembolso é feito no período máximo de 3 anos. O empréstimo máximo é de 25 000 euros, mas sempre ajustado às necessidades do empreendedor.
<b>Público Alvo</b>	Pessoas individuais, desde que não tenham qualquer aval ou garantias que lhes permitam ter acesso ao crédito.
<b>Projectos Financiados</b>	Início actividade ou reforço de actividade
<b>Área Abrangida</b>	Toda a Espanha. Possui uma rede de entidades colaboradoras.
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades, nomeadamente algumas actividades informais.
<b>Outras Informações</b>	Iniciou a sua actividade em Maio 2000. Possui 13 empregados e 35 voluntários. Até 2003 tinham atribuído 205 microcréditos (52% a imigrantes), o que representa a criação de 400 postos de trabalho e o volume de crédito de 1.900.000 euros. A média dos microcréditos é próxima dos 9.200 euros. A Fundação tem também uma componente internacional de apoio a projectos no Terceiro Mundo e a nível nacional apoia também entidades que trabalhem na área da reinserção social.
<b>Morada</b>	Provenza 261 Barcelona
<b>Contactos</b>	Tel. 93 484 81 11 Fax: 93 484 53 94 E_mail: microcredito@unsolmon.org
<b>Pág. Web</b>	www.unsolmon.org





<b>A3</b>	
<b>ADIE - ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ÉCONOMIQUE</b>	
<b>MICROCRÉDITO - França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Associação sem fins lucrativos (lei de 1901)
<b>Fundação</b>	1990
<b>Principais Objectivos</b>	Ajudar os excluídos do mercado de trabalho, nomeadamente os desempregados de longa duração e os beneficiários do Rendimento Mínimo Obrigatório, bem como os excluídos do sistema bancário tradicional, a criar e a desenvolver uma actividade económica.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microcrédito, Prêt d'Honneur, Bolsa de Material.
<b>Condições</b>	Não ter acesso ao crédito bancário comercial e estar numa situação de exclusão ou precária, nomeadamente desempregados de longa duração. Viabilidade do negócio; plano de investimento.
<b>Público Alvo</b>	Não ter acesso ao crédito bancário comercial e estar numa situação de exclusão ou precária, nomeadamente desempregados de longa duração
<b>Projectos Financiados</b>	Início ou reforço de actividade.
<b>Área Abrangida</b>	Nacional
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades, embora haja predominância da actividade comercial e de serviços.
<b>Outras Informações</b>	Possui 22 delegações regionais; 250 funcionários e 650 em regime de voluntariado. O período de reembolso de um empréstimo é de 24 meses. A ADIE já ajudou a criar mais de 21 000 empresas, o que representa cerca de 17 000 postos de trabalho.
<b>Morada</b>	4, Boulevard Poissonnière 75009 Paris
<b>Contactos</b>	Tel. 01 56 03 59 00 Fax: 01 56 03 59 59 E_mail: adie@adie.org
<b>Pág. Web</b>	www.adie.org





<b>A4 FAME - FUNDO DE APOIO ÀS MICRO-EMPRESAS</b>	
<b>MICROFINANCIAMENTO - Portugal</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Fundo criado mediante protocolo entre a Câmara e o Banco Espírito Santo e com o envolvimento de associações comerciais e empresariais.
<b>Fundação</b>	2000
<b>Principais Objectivos</b>	Promover e apoiar a criação de micro-empresas. Promover e apoiar o investimento produtivo. Promover o ganho de competitividade nas micro-empresas e dotá-las de maior capacidade para a prestação de serviços de qualidade. Promover o investimento nas áreas da qualidade, ambiente, segurança e higiene.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microfinanciamento
<b>Condições</b>	Prazo de reembolso de 6 anos com a possibilidade de 1 ano de carência de capital. Para as novas empresas é exigido que o promotor invista 50%, cabendo o restante 50% à Câmara e ao Banco em partes iguais (25%), sendo que o correspondente à Câmara é sem juros e o do banco a uma taxa preferencial. Para as empresas com mais de 1 ano de existência o Fundo financia a totalidade do investimento.
<b>Público Alvo</b>	Empresas que se queiram estabelecer nos concelhos do distrito ou empresas já instaladas que desejem tornar-se competitivas ou modernizar-se introduzindo novas tecnologias, nomeadamente na protecção do ambiente.
<b>Projectos Financiados</b>	Novas empresas e empresas constituídas há mais de 1 ano.
<b>Área Abrangida</b>	Aplicado em 6 concelhos do Distrito de Évora: Évora, Redondo, Ferreira do Alentejo, Mértola, Montemor-o-Novo e Vendas Novas.
<b>Actividades Abrangidas</b>	Cabe às Câmaras definir quais os sectores e sub-sectores a apoiar.
<b>Outras Informações</b>	Total do Fundo: 1.508.000 euros. Já foram apresentadas 64 candidaturas e aprovadas 35, encontrando-se 12 em análise e 17 tendo sido não aprovadas. A gestão do Fundo é feita pela ADRAL – Agência de Desenvolvimento Regional do Alentejo, S.A. (55 parceiros/accionistas do sector público e privado). A ADRAL foi criada em 18/06/1998.
<b>Morada</b>	ADRAL Rua 24 de Julho, 1-1º Esq. 7000-673 Évora
<b>Contactos</b>	Tel. 351 266 769 150 Fax: 351 266 769 156 E_mail: geral@adral.pt
<b>Pág. Web</b>	www.adral.pt







<b>A5</b>	
<b>IMADE - INSTITUTO MADRILENO DE DESARROLLO</b>	
<b>MICROFINANCIAMENTO - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Agência de Desenvolvimento Local
<b>Fundação</b>	Fevereiro 1999
<b>Principais Objectivos</b>	Promover a criação de emprego por conta própria e criação de pequenas empresas.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microfinanciamento
<b>Condições</b>	Depende da viabilidade do projecto. É obrigatório instalarem-se na Comunidade Autónoma de Madrid.
<b>Público Alvo</b>	Sociedades e empresários individuais que queiram instalar a sua actividade na Comunidade de Madrid, desde que tenham menos de 50 empregados e que se constituam nos 12 meses após apresentação do pedido.
<b>Projectos Financiados</b>	Início de actividade (pessoas individuais e sociedades)
<b>Área Abrangida</b>	Comunidade Autónoma de Madrid
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades
<b>Outras Informações</b>	Montante do empréstimo: 1 posto de trabalho: 30.050 €; 2 postos de trabalho: 45.075 €; 3 ou mais postos de trabalho: 60.100 €.
<b>Morada</b>	Ronda de Toledo, 1 28005 Madrid
<b>Contactos</b>	Tel. 91 354 0545/40 Fax: 91364 1296 E_mail: dyates@imade.es
<b>Pág. Web</b>	<a href="http://www.madrid.org/imade/">www.madrid.org/imade/</a>





<b>A6 FIDEM – FUNDACIÓN INTERNACIONAL DE LA DONA EMPRENDEDORA</b>	
<b>MICROCRÉDITO - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Fundação
<b>Fundação</b>	1997
<b>Principais Objectivos</b>	Apoiar a criação de empresas por parte de mulheres.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microfinanciamento
<b>Condições</b>	Depende da viabilidade do projecto e é necessário Plano de Empresa.
<b>Público Alvo</b>	Mulheres
<b>Projectos Financiados</b>	Início de actividade ou período inferior a 1 ano (pessoas individuais e sociedades)
<b>Área Abrangida</b>	Nacional, embora exista uma linha específica de crédito para a Catalunha.
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades
<b>Outras Informações</b>	Máximo empréstimo: 12.000 € A FIDEM certifica o projecto o qual será depois financiado pela Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona (La Caixa) ou a Fundação La Caixa. O prazo máximo é de 5 anos com 6 meses de carência se a pessoa o desejar. Não são exigidas garantias. Este programa de Microcrédito é promovido pelo Instituto da Mulher do Ministério do Trabalho e Assuntos Sociais, a Direcção Geral de Política da Pequena e Média Empresa (DGPYME) do Ministério da Economia, FIDEM, Caja de Ahorros e Pensiones de Barcelona e Fundação «La Caixa», tendo cofinanciamento do FSE.
<b>Morada</b>	Placa Ramón Berenguer el Gran 1 entr. 2ª 08002 BARCELONA Zurbano 49 bajo, oficina 8 28010 MADRID
<b>Contactos</b>	Tel. 93 310 3166 (Barcelona); Tel. 91 702 7779 (Madrid) Fax: E_mail:
<b>Pág. Web</b>	<a href="http://www.fidem.net">www.fidem.net</a>





<b>A7 ASCA – ACCIÓN SOLIDARIA CONTRA L’ATUR (Acción Solidaria Contra el Desempleo)</b>	
<b>MICROFINANCIAMIENTO - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Fundação
<b>Fundação</b>	1981
<b>Principais Objectivos</b>	Combater a problemática da desocupação, ou seja, combate ao desemprego e inserção de não ocupados.
<b>Produtos Financeiros</b>	Microfinanciamento
<b>Condições</b>	Não existem condições predefinidas para atribuição do empréstimo. As condições só são estabelecidas após análise individual de cada caso.
<b>Público Alvo</b>	Desempregados
<b>Projectos Financiados</b>	Início de Actividade (pessoas individuais e sociedades ou cooperativas)
<b>Área Abrangida</b>	Local /Barcelona
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todas as actividades
<b>Outras Informações</b>	
<b>Morada</b>	Riera de Sant Miquel, 1bis, 3er 2Ona 08006 Barcelona
<b>Contactos</b>	Tel. 93 217 02 88 / 93 217 99 97 Fax: 93 217 64 74 E_mail: accio@pangea.org
<b>Pág. Web</b>	www.pangea.org/accio





<b>B. GARANTIA</b>	
<b>O que é?</b>	Qualquer projecto comporta sempre um risco maior ou menor, exigindo contrapartidas que dependem do grau de confiança que existe entre o financiador e o financiado.
<b>Produtos da Economia Social</b>	Fundos de Garantia das próprias organizações; fundos criados para o efeito e, alguns deles, com directrizes muito específicas. Existem entidades especializadas neste tipo de apoio. Sublinhe-se também o tipo de garantias que têm sobretudo a ver com as metodologias utilizadas (caso do microcrédito).
<b>Objectivo</b>	Em princípio, os organismos financeiros exigem contrapartidas para minimizar o risco do empréstimo, ou seja, garantias de reembolso. Trata-se de uma forma de garantir a perenidade e solidez da própria organização financeira.
<b>Público-alvo</b>	O público-alvo depende dos objectivos da garantia. Existem fundos para públicos específicos (mulheres, emigrantes, desemprego de longa duração, empresas com preocupações ecológicas e de desenvolvimento sustentável...). No entanto, muitos dos fundos existentes dirigem-se a públicos excluídos e para quem seja difícil ou impossível apresentar garantias às entidades financeiras.
<b>Metodologia</b>	A metodologia é semelhante a qualquer garantia, embora haja entidades que exijam alguns requisitos, dependendo dos fins a que se destinam. Importa contudo sublinhar que o acompanhamento próximo dos projectos é uma característica comum a quase todos.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	As comunidades locais, e nomeadamente as suas entidades responsáveis, têm um papel importante não só na criação de fundos, mas essencialmente na sua dinamização, congregando as energias das forças activas da comunidade e definindo linhas orientadoras que possibilitem o desenvolvimento local sustentável.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b> <b>FRANÇA:</b> B1 <b>ESPAÑA:</b> B2
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b> <b>FRANÇA:</b> <b>ESPAÑA:</b>





<b>B1</b>	
<b>FRANCE ACTIVE</b>	
<b>GARANTIA - França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Associação que envolve várias entidades.
<b>Fundação</b>	1988
<b>Principais Objectivos</b>	Inserção económica pela criação de actividades individuais ou colectivas, tendo como objectivo a requalificação social e profissional dos envolvidos e a coesão social e desenvolvimento económico local. Sensibilização das comunidades locais e do sistema bancário para a importância do desenvolvimento local e para a economia solidária.
<b>Produtos Financeiros</b>	Garantia e investimento em Fundos próprios através dos fundos territoriais.
<b>Condições</b>	Empresas que tenham uma perspectiva e prática ética e solidária. Viabilidade do negócio e sua importância para a comunidade.
<b>Público Alvo</b>	Pessoas em situação económica precária; estruturas de inserção pela via económica (empresas de inserção).
<b>Projectos Financiados</b>	Início ou reforço de actividade.
<b>Área Abrangida</b>	Nacional
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todas as actividades desde que respeitem a carta estabelecida por France Active.
<b>Outras Informações</b>	Os projectos apoiados são acompanhados e é-lhes disponibilizado apoio especializado em diversas áreas e também a tutoria de outras empresas. A garantia pode ir até 80% do empréstimo bancário e tem a duração máxima de 5 anos. No entanto, o montante da garantia não pode ultrapassar os 30 000 euros ou 60 000 euros em alguns casos em que a garantia vai até 50%. 32 estruturas filiadas (Fundos Territoriais).
<b>Morada</b>	France Active 37 rue Bergère 75009 Paris
<b>Contactos</b>	Tel : 01 53 24 26 26 Fax :01 53 24 26 27 E_mail : franceactive@franceactive.org
<b>Pág. Web</b>	www.franceactive.org





<b>B2</b>	
<b>SGR - Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana</b>	
<b>GARANTIA - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Entidade Financeira constituída por pequenos e médios empresários. Sociedade de Garantia Recíproca
<b>Fundação</b>	1999
<b>Principais Objectivos</b>	Tem como objectivo facilitar o acesso ao crédito dos pequenos e médios empresários associados e melhorar as condições de acesso.
<b>Produtos Financeiros</b>	Garantias
<b>Condições</b>	Ser associado
<b>Público Alvo</b>	Pequenas e médias empresas (PME's)
<b>Projectos Financiados</b>	Início ou reforço de actividade. Pessoas individuais, cooperativas e sociedades.
<b>Área Abrangida</b>	Regional – Comunidade Valenciana
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades.
<b>Outras Informações</b>	Além das Garantias, a SGR negocia as linhas financeiras para os seus associados, bem como a canalização e procedimentos para obtenção de subsídios. Presta também formação financeira e Informação e assessoria.
<b>Morada</b>	C/ Amadeo de Saboya 1 46003 Valencia
<b>Contactos</b>	Tel : 963 391 490 Fax :963 391 059 E_mail : sgrvalencia@sgr.es
<b>Pág. Web</b>	www.sgr.es





<b>C. CAPITAL DE RISCO</b>	
<b>O que é?</b>	Qualquer actividade de investimento em fundos próprios, minoritário e temporário, em sociedades de capitais, com o objectivo de obter uma mais valia aquando da venda dessa participação.
<b>Produtos da Economia Social</b>	As sociedades solidárias de capital de risco são muitas vezes mutuais que canalizam as poupanças de pessoas para um fundo único. Les Cigales em França é certamente a entidade mais conhecida, embora seja também um clube de canalização de poupanças. Muitas destas entidades são locais e assumem a forma de sociedades anónimas ou o estatuto de cooperativa.
<b>Objectivo</b>	A importância do capital de risco prende-se sobretudo com o arranque das empresas, com vista a cimentar os fundos próprios, os quais são muitas vezes insuficientes.
<b>Público-alvo</b>	O público-alvo depende dos objectivos da sociedade. Tendo muitas delas uma forte componente local, isso significa que o público-alvo depende das prioridades e das políticas locais de emprego e de apoio à criação de empresas. Sublinhe-se contudo que aqueles que terão maior dificuldade no arranque serão certamente os que à partida têm menos meios não só económicos mas também de garantia e possibilidades de recorrerem a outro tipo de financiamentos.
<b>Metodologia</b>	A metodologia depende das sociedades e da comunidade em que estão inseridas. Por vezes a injeção de capital é feita através de contas correntes de associado, tratando-se de empréstimos feitos por um associado à empresa, mas reembolsados regularmente. Esta prática melhora a rotação de capitais do investidor e diminui o risco. As Cigales, por exemplo, tem uma metodologia que leva a que tenham um papel activo no próprio projecto e apoiando apenas os projectos de pessoas em dificuldade e que tenham interesse para o desenvolvimento local. Muitas das sociedades propõem ao criador, desde o início, um acompanhamento ao longo de determinado período.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	As Comunidades Locais podem dinamizar os cidadãos com vista à criação de pequenos clubes de investidores ou sociedades de capital de risco, dependendo dos objectivos da própria comunidade e das respostas que pretende para as necessidades locais.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b> <b>FRANÇA:</b> C1, C2 <b>ESPANHA:</b> C3
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b> <b>FRANÇA:</b> <b>ESPANHA:</b>





<b>C1</b>	<b>LES CIGALES – CLUBS D’INVESTISSEURS POUR UNE GESTION ALTERNATIVE ET LOCALE DE L’ÉPARGNE SOLIDAIRE</b> <b>CAPITAL DE RISCO - França</b>
<b>Estatuto Legal</b>	Clube de Investidores (sociedades locais de capital de risco)
<b>Fundação</b>	14 Julho 1983 (1º clube Cigale)
<b>Principais Objectivos</b>	Criação e desenvolvimento de pequenas empresas a nível local numa perspectiva social e solidária. Participar no desenvolvimento local fazendo a aproximação entre a poupança e o investimento e fazendo beneficiar os promotores das competências dos voluntários das Cigales.
<b>Produtos Financeiros</b>	CAPITAL DE RISCO SOLIDÁRIO E DE PROXIMIDADE
<b>Condições</b>	Os critérios obedecem a uma cartilha à qual aderem todos os clubes e entre os quais se destacam: respeito da empresa pelos valores sociais, exigência de criação de empregos e inserção de pessoas excluídas ou em dificuldade... Existem outros critérios próprios de cada clube, como seja, por exemplo, a proximidade geográfica do local. O apoio implica a aceitação pelo promotor do acompanhamento por um período de 5 anos.
<b>Público Alvo</b>	Empresas (os individuais não são considerados)
<b>Projectos Financiados</b>	Início e reforço da actividade. Pequenas entidades da Economia Social e Solidária.
<b>Área Abrangida</b>	Nacional através dos Clubes espalhados pelo país.
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades a nível local desde que se enquadrem nos critérios das Cigales e contribuam para a inserção do promotor e desenvolvimento local.
<b>Outras Informações</b>	Em 2002 a Federação contava com 82 clubes activos os quais juntavam 1300 membros. Nesse mesmo ano, 52 clubes investiram 76 000 € em capital e 31 000 euros em conta corrente de associados em 33 empresas. As Cigales ajudaram em 2002 a criar ou a manter cerca de 66 postos de trabalho. As Cigales também podem investir em associações. Sendo as Cigales clubes de pessoas individuais, as colectividades locais não podem participar nos fundos, embora possam subsidiar o seu funcionamento ou acções pontuais promovidas pelas Cigales.
<b>Morada</b>	61, rue Victor Hugo 93500 Pantin
<b>Contactos</b>	Tel/Fax : 01 49 91 90 91 E_mail: <a href="mailto:cigales@nmx.com">cigales@nmx.com</a> ; info@cigales.asso.fr
<b>Pág. Web</b>	<a href="http://www.cigales.asso.fr">www.cigales.asso.fr</a> (Federação das Cigales)







<b>C2</b>	
<b>AUTONOMIE ET SOLIDARITÉ</b>	
<b>CAPITAL DE RISCO - França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Sociedade Anónima de Capital de Risco
<b>Fundação</b>	1990
<b>Principais Objectivos</b>	Criação de emprego em prol das pessoas em dificuldade na região de Nord-Pas-de-Calais.
<b>Produtos Financeiros</b>	Capital de Risco
<b>Condições</b>	Pessoas em dificuldade, sobretudo através da intervenção em empresas que empreguem um número significativo de pessoas em dificuldade face ao emprego.
<b>Público Alvo</b>	Pessoas em dificuldade, sobretudo através da intervenção em empresas que empreguem um número significativo de pessoas em dificuldade face ao emprego. Apoio também a empresas que representem uma mais valia a nível ambiental.
<b>Projectos Financiados</b>	Criação ou reforço de actividade
<b>Área Abrangida</b>	Região do Nord-Pas-de-Calais
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades desde que empreguem população excluída. Actividades com uma mais valia ambiental.
<b>Outras Informações</b>	Já investiu em cerca de 115 pequenas empresas que reservam 50% dos postos de trabalho a desempregados de longa duração. A média da garantia é de 23 000 euros e não pode ultrapassar 33%. Actualmente contam com cerca de 2 320 accionistas sendo a maioria da região. Também a própria região é subscritora de 150 000 euros, bem como La Caisse de Dépôts e La Caisse d'Épargne de Flandres.
<b>Morada</b>	81 bis, rue Gantois 59000 Lille
<b>Contactos</b>	Tel. 03 20 143062 Fax: 03 20 546842 E_mail: contact@autonomieetsolidarite.fr
<b>Pág. Web</b>	www.autonomieetsolidarite.fr





<b>C3 BUSINESS ANGELS NETWORK DE CATALUÑA (BANCAT)</b>	
<b>CAPITAL DE RISCO - Espanha</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Associação sem fins lucrativos
<b>Fundação</b>	
<b>Principais Objectivos</b>	Facultar às Pequenas e Médias Empresas investimento em capital de risco associado a um acompanhamento numa perspectiva de estratégia a longo prazo.
<b>Produtos Financeiros</b>	Capital de Risco
<b>Condições</b>	Procedimentos ligeiros em que o importante é facilitar o contacto entre os investidores individuais- que além do capital colocam à disposição as suas competências e o acompanhamento – e o empreendedor à procura de financiamento.
<b>Público Alvo</b>	Empreendedores em geral. Empresas com perspectiva de crescimento entre 3 e 5 anos.
<b>Projectos Financiados</b>	Início de actividade
<b>Área Abrangida</b>	Regional - Catalunha
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades.
<b>Outras Informações</b>	Business Angels é uma rede internacional que tem como objectivo a troca de experiências entre redes e também promover e facilitar as actividades ao nível local, regional e nacional. Os Business Angels financiam negócios entre 0s 25 000 euros e 250 000 euros. Business Angels tem como metodologia pôr em contacto directo os investidores e os empreendedores.
<b>Morada</b>	C/ Sant Pau 6 08221 Terrasa - CATALUÑA
<b>Contactos</b>	Tel. 93 736 1100 E-mail: info@bancat.com
<b>Pág. Web</b>	WWW.bancat.com





<b>D. PRÊT D'HONNEUR</b>	
<b>O que é?</b>	Trata-se de um empréstimo sem juros e que não exige qualquer tipo de garantias (empréstimo sob honra). Estes empréstimos têm geralmente um período de carência grande, grande flexibilidade e adaptados às condições iniciais do micro-empresário. São empréstimos feitos a médio e longo prazo.
<b>Produtos da Economia Social</b>	Tratando-se de empréstimos sem juros não estão abrangidos pela lei bancária, o que permite a algumas associações sem estatuto específico poderem emprestar.
<b>Objectivo</b>	O objectivo destes empréstimos é servir de alavanca no início da empresa e poder mobilizar créditos bancários. Trata-se de uma contribuição para os Fundos próprios da empresa.
<b>Público-alvo</b>	Pessoas com dificuldades de inserção e com poucos recursos que lhes permitam arrancar com uma micro-empresa.
<b>Metodologia</b>	Componente fortemente local. O acompanhamento dos projectos é uma das características deste instrumento, nomeadamente no encaminhamento na procura de outras fontes de financiamento. Existem entidades (Réseau Entreprendre em França) que têm a preocupação em promover tutorias, dinamizando as colectividades e as instituições locais de forma a criar um ambiente favorável ao desenvolvimento da iniciativa económica e criação de novos empregos.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	As Comunidades Locais desempenham por um lado o papel de dinamização, mas podem também elas próprias disponibilizar capitais para apoio a este tipo de projectos ou, por exemplo, para o seu acompanhamento.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b> <b>FRANÇA:</b> <b>ESPANHA:</b>
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b> <b>FRANÇA:</b> <b>ESPANHA:</b>





<b>D1</b>	
<b>RÉSEAU ENTREPRENDRE</b>	
<b>PRÊT D'HONNEUR - França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Federação das associações Entreprendre (compostas por directores de empresa ou empresários)
<b>Fundação</b>	Há cerca de 17 anos.
<b>Principais Objectivos</b>	Mobilizar os chefes de empresa e os seus parceiros económicos a ajudarem os pequenos empreendedores a criar a sua empresa. O lema é que os empresários ajudem os micro-empresários com metodologia de empresa para que os pequenos projectos se tornem no futuro PME's.
<b>Produtos Financeiros</b>	Prêt d'Honneur
<b>Condições</b>	Após validação do Projecto não existem condições especiais.
<b>Público Alvo</b>	Empreendedores em geral (pequenos projectos), mas cujos projectos tenham potencialidades para se tornarem PME's.
<b>Projectos Financiados</b>	Início de Actividade
<b>Área Abrangida</b>	Nacional
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades desde que tenham condições de evolução.
<b>Outras Informações</b>	Actualmente a rede conta com 31 associações. O empréstimo médio é de 24 000 euros. Conta com a colaboração de mais de 2500 directores de empresa que aconselham, orientam, partilham a sua experiência e acompanham os novos micro-empresários. Já concederam mais de 5 milhões de euros em empréstimos Prêt d'Honneur. Em 2003 apoiaram 237 novos micro-empresários. Tem um FCP (Fond Commun de Placement)
<b>Morada</b>	50, boulevard du Général De Gaulle 59 100 Roubaix
<b>Contactos</b>	Tel. 03 2066 14 68 reseau@reseau-entreprendre.org
<b>Pág. Web</b>	www.reseau-entreprendre.org





<b>E. POUPANÇA</b>	
<b>O que é?</b>	Trata-se essencialmente de orientar e canalizar poupanças para projectos inseridos na economia social e solidária. Pode tomar a forma de fundo numa instituição financeira, fundo administrado por uma entidade da qual se é accionista ou colecta directa junto de pequenos aforradores solidários/investidores.
<b>Produtos da Economia Social</b>	Existem muitas variantes deste produto, tendo tido na última década um incremento bastante acentuado em toda a Europa. Em França, a NEF é talvez a instituição mais conhecida. Os Fundos solidários têm-se multiplicado, bem como os Clubes de pequenos investidores. Os fundos podem ter como objectivo o apoio a instituições da economia social, a garantia de projectos ou o investimento em capital de risco.
<b>Objectivo</b>	Muitas das estruturas de financiamento de projectos no âmbito da economia solidária tendo grandes dificuldades em assegurar o futuro com base nos próprios recursos, viram na poupança de pequenos aforradores a via para garantir a continuidade da sua acção. Por outro lado, trata-se de uma forma de desenvolvimento da consciência cívica e solidária, que ajuda a refazer redes sociais através das ligações que estabelece entre os aforradores e os projectos.
<b>Público-alvo</b>	Algumas entidades dirigem-se a públicos específicos (mulheres por exemplo), embora todas elas sejam orientadas para um público em dificuldade e que abrange as mais diversas áreas: criação de empresas, habitação social, cultura biológica, ... A grande preocupação é a inserção social das pessoas.
<b>Metodologia</b>	Embora seja diferente se se tratar de um Clube de pequenos aforradores ou de um fundo gerido por uma instituição financeira, a grande questão é sempre a de criar um produto que seja atractivo e que possa mobilizar as pessoas. Isto implica que quem aplica as suas poupanças nesses produtos tem que ter a certeza que os objectivos serão cumpridos e os princípios respeitados.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	O papel das comunidades é sobretudo o de criar condições de aderência a este tipo de produtos e dinamizando as forças activas no sentido da importância destes produtos no desenvolvimento da própria comunidade.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b>  <b>FRANÇA:</b> E1  <b>ESPANHA:</b>
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b>  <b>FRANÇA:</b>  <b>ESPANHA:</b>





<b>E1</b>	
<b>LA CAISSE SOLIDAIRE NORD-PAS-DE-CALAIS</b>	
<b>POUPANÇA - França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Sociedade Anónima de Crédito Cooperativo
<b>Fundação</b>	1997
<b>Principais Objectivos</b>	Apoio à criação e desenvolvimento de projectos locais. Evitar o insucesso de jovens empresas apoiando-se na capacidade de mobilização do território.
<b>Produtos Financeiros</b>	Conta Poupança Solidária Caderneta Solidária
<b>Condições</b>	Interesse do projecto para o desenvolvimento do território.
<b>Público Alvo</b>	Pequenos empreendedores
<b>Projectos Financiados</b>	Início e reforço de actividade
<b>Área Abrangida</b>	A região Nord-Pas-de-Calais
<b>Actividades Abrangidas</b>	Serviços, artesanato, indústria, desenvolvimento em meio rural e também concede empréstimos a associações.
<b>Outras Informações</b>	Fundada pela iniciativa do Conselho Regional e de vários parceiros bancários e associativos. O capital social é de 2,8 milhões de euros. Envolve as colectividades do território, cidadãos, bancos e uma série de parceiros empenhados no desenvolvimento económico e solidário do território. Empréstimo médio: 12 200 euros para o início de actividade e 45 700 euros para o desenvolvimento de empresas solidárias.
<b>Morada</b>	3, Contour Saint-Martin 59100 Roubaix
<b>Contactos</b>	Tel. 03 20 81 99 70 Fax: 03 20 81 99 71 E_mail: caisse-solidaire@caisse-solidaire.org
<b>Pág. Web</b>	





<b>F. APOIOS NÃO MONETÁRIOS</b>	
<b>O que é?</b>	Apoios sobretudo de serviços prestados aos pequenos empreendedores no início da sua actividade e ao longo da duração do empréstimo.
<b>Produtos da Economia Social</b>	Acompanhamento Bolsa de Material Projectos Outros: jurídico, contabilístico...
<b>Objectivo</b>	Ajudar os pequenos empreendedores, sobretudo quando oriundo de um público excluído, e com grandes carências na relação com o mundo empresarial e da administração, no início da sua actividade.
<b>Público-alvo</b>	Depende das organizações, embora com grande incidência nos micro empreendedores e públicos excluídos.
<b>Metodologia</b>	Depende da organização. No entanto, trata-se sempre de metodologias baseadas na confiança mútua, orientadas para o sucesso do projecto e à medida das necessidades do micro-empresário.
<b>Papel das Comunidades Locais</b>	Às comunidades locais e respectivas entidades administrativas caberá um papel de dinamização, mas também de apoio a instituições que tenham este tipo de apoio, já que desempenham um papel profundamente pedagógico e formativo e estão a contribuir para o desenvolvimento de uma cultura de empreendedorismo responsável e solidário.
<b>Instituições (área Economia Social) FICHAS</b>	<b>PORTUGAL:</b> <b>FRANÇA:</b> F1 <b>ESPAÑA:</b>
<b>Contactos Úteis (em cada país/região)</b>	<b>PORTUGAL</b> <b>FRANÇA:</b> <b>ESPAÑA:</b>





<b>F1</b> <b>ALICE – AGENCE DE LIAISON POUR L’INSERTION, LA CRÉATION ET L’ECHANGE</b>	
<b>APOIOS NÃO MONETÁRIOS- França</b>	
<b>Estatuto Legal</b>	Associação
<b>Fundação</b>	1992
<b>Principais Objectivos</b>	Reinserção de pessoas no desemprego.
<b>Produtos Financeiros</b>	Acompanhamento; Capital de Risco (Cigale)
<b>Condições</b>	Não existem grandes condições à partida, as pessoas são livres de requerer ou não os serviços da Associação. No entanto, existem diferenças quando se trata de pessoas que queiram criar a sua própria empresa.
<b>Público Alvo</b>	Desempregados, sobretudo desempregados de longa duração.
<b>Projectos Financiados</b>	Quando se trata de criação de actividade, os projectos financiados estão sempre no seu início.
<b>Área Abrangida</b>	Cergy-Pontoise
<b>Actividades Abrangidas</b>	Todo o tipo de actividades, embora ALICE tenha a preocupação em orientar as pessoas para actividades necessárias à comunidade.
<b>Outras Informações</b>	A Associação tenta inserir as pessoas no mundo do trabalho, mas aproximando o mundo do desemprego e o dos empregados. Conta com o trabalho de 7 permanentes e 30 voluntários e acompanha cerca de 400 pessoas /ano.
<b>Morada</b>	24, avenue du Marlet 95 000 Cergy-Pontoise
<b>Contactos</b>	Tel. 01 34 35 34 50 Fax: 01 34 35 34 54 E_mail: Alice@wanadoo.fr
<b>Pág. Web</b>	







## 8. CONCLUSÕES E PROPOSTAS

Sobretudo durante a última década tem-se assistido a uma grande dinamização – e consequente visibilidade – dos instrumentos e produtos da área da Economia Social e Solidária orientados para o desenvolvimento social e económico local, nomeadamente no que diz respeito à procura de financiamentos alternativos. Esta problemática é tanto mais importante quanto a maioria dos pequenos e médios empresários sentir como um dos maiores obstáculos ao desenvolvimento dos seus negócios o acesso ao financiamento (ver relatório «Le microcrédit pour la petite entreprise et sa création: combler une lacune du marche»).

A conjugação do crescimento deste sector com a necessidade de adopção de novas políticas de emprego a nível da UE, fez com que tanto a nível da própria UE como a nível dos governos nacionais se prestasse maior atenção aos instrumentos disponíveis e ao seu enquadramento nas políticas de promoção do emprego. Esta nova preocupação, se é verdade que implica da parte dos governos nacionais um esforço de adequação dos instrumentos e entidades que os promovem à realidade económica e social, ela implicará também por parte das entidades locais uma maior responsabilização sobretudo no que diz respeito à definição de estratégias de desenvolvimento económico e social a médio e longo prazo. Por outro lado, esta transferência de responsabilidades obriga a uma maior dinamização dos territórios e a um envolvimento de todos os agentes implicados no desenvolvimento.

O crescimento desta realidade e a sua adequação aos instrumentos nacionais deverá também merecer por parte das entidades europeias uma atenção especial no sentido da produção de orientações que confirmam a todo este sistema uma coerência, independentemente das realidades nacionais. Porque se por um lado a grande riqueza destas experiências reside precisamente na sua diversidade, por





outro lado, essa diversidade é também – ou poderá ser – a sua grande fragilidade.

Face a esta «nova» realidade, importa chamar aqui a atenção para alguns aspectos que deverão merecer não só um aprofundamento mas também permitir explorar algumas vias possíveis que ajudem ao desenvolvimento e consolidação de experiências susceptíveis de terem impacto a nível local. Sublinhe-se a propósito que o direito à iniciativa económica compreende não só o direito de acesso ao financiamento, mas também o direito ao acompanhamento e ainda o direito à experimentação.

### **1. Estatuto do micro-empresário**

Esta é uma questão pela qual algumas organizações da área dos financiamentos alternativos se têm debatido e sobre a qual importa que todos se debrucem a fim de encontrarem as melhores soluções para a sua própria realidade nacional.

Trata-se, em primeiro lugar, de adaptar os instrumentos existentes de apoio aos empreendedores e à criação de empresas, regras e procedimentos à realidade económica e não o contrário. Muitas vezes as intervenções das entidades são sobretudo dirigidas às PME's de maior dimensão, ou às grandes empresas, deixando à margem os micro-empresários ou os que criaram o seu próprio emprego. Mesmo a definição de micro-empresa adoptada pela Comissão Europeia (< 10 trabalhadores) se presta a alguma ambiguidade, já que a grande maioria das pequenas empresas têm menos de 5 trabalhadores, tratando-se em muitos casos de auto-emprego (50% das empresas existentes na UE).

Seria importante, e quem sabe urgente, a criação de um estatuto de micro-empresário que tivesse em linha de conta os seguintes critérios:

- Reconhecer a preparação de um projecto de criação de empresa como tendo direito a apoio por parte do Fundo de Desemprego





Seria importante que de certa forma se autonomizasse esta fórmula daquela correspondente ao desempregado à procura de emprego. Alguém que está a preparar um projecto – até pode estar a trabalhar – tem um estatuto diferente, mas deveria receber apoio para a preparação do seu projecto.

- direito à experimentação

Não se pode exigir logo à partida um rendimento imediato de um negócio que se inicia e que envolve um processo de aprendizagem do próprio empreendedor e um grande investimento, e não apenas financeiro, da parte das instituições apoiantes. Partindo desta premissa, haveria que:

- **continuar**, nomeadamente para os públicos de elevado grau de exclusão, os apoios sociais (subsídio de desemprego, RSI, ...) num período ainda longo para além do início de actividade. Ou seja, seria de prever uma fase de transição entre o desemprego e a criação de empresa de forma a não deixar desamparado o micro-empresário num momento crítico como seja o arranque de um negócio.
- **flexibilizar** e simplificar os processos administrativos inerentes às diferentes obrigações, sobretudo no período crítico de início de actividade.
- **criar** verdadeiros serviços de apoio aos micro-empresários, gratuitos e descentralizados. Este tipo de apoio poderá passar por protocolos com instituições vocacionadas para esse tipo de serviço.
- **criar**, para os casos de insucesso, apoios que permitissem às pessoas reorganizar a sua vida. No momento em que tanto se fala sobre empreendedorismo, não tem qualquer sentido continuar a penalizar as pessoas que ousaram e arriscaram investir. Aliás o Livro Verde sobre o Espírito Empresarial na Europa chama a atenção para o facto





de a iniciativa empresarial não ser suficientemente contrabalançado com a perspectiva da recompensa.

- Reconhecer um micro-empendedor como alguém que está em formação

Este reconhecimento passa, por exemplo:

- pelo apoio a instituições/organizações que trabalhem nesta área, nomeadamente as que fazem acompanhamento dos micro-empresários.
- pela procura e apoio de soluções inovadoras e híbridas de formação, envolvendo áreas diversas e diferentes ministérios. Importa sublinhar que a formação para público que vive situações de grande exclusão só tem sentido se os formandos tiverem a percepção da sua utilidade e se enquadrado num projecto próprio que transporte soluções e se projecte no futuro.
- Reconhecer a criação de uma micro-empresa ou de auto-emprego como um processo gradual, escalonado no tempo

Significa isto que a criação de micro-empresas ou auto-emprego deverá ser percebida como um processo evolutivo, com várias etapas e que, além disso, comporta riscos para os agentes envolvidos, mas sobretudo para o seu promotor.

## 2. Nova abordagem da economia informal

Actualmente a Europa conta com cerca de 50 milhões de pobres, o que tem como consequência o crescimento e desenvolvimento do sector da economia dita informal, sobretudo em zonas de maior incidência da exclusão, como sejam bairros periféricos dos grandes centros urbanos. Importa por isso estar atento a esta realidade e adoptar mecanismos que conduzam à inserção desse tipo de público. E a inserção passa também pelo reconhecimento da actividade económica que





desempenham. Se é sabido que essas actividades existem, por que razão ignorá-lo ? É mais importante referenciar essas actividades e permitir que, através de procedimentos muito simples e quase imediatos as pessoas passem da situação de «marginal» para uma situação regular. O processo deverá ser escalonado no tempo, passando a pessoa por diversas fases, e não asfixiada logo à partida. Mais do que condenar e penalizar, importa referenciar essas iniciativas e permitir que se desenvolvam no sentido de as integrar nos circuitos normais da economia. Este tipo de abordagem pode ser enquadrada no estatuto do micro-empresário, embora podendo ser objecto de um tratamento um pouco diferenciado.

### **3. Definição de regras e clarificação entre micro-empresa e auto-emprego**

Representando o auto-emprego uma percentagem significativa na criação de emprego e pequeníssimas empresas, é imprescindível clarificar as regras, nomeadamente no que toca ao auto-emprego para que não se confunda com os «falsos» trabalhadores por conta própria. Importa sobretudo fazer a distinção entre alguém que assumiu um risco porque investiu – mesmo não criando outros postos de trabalho – de outro que apenas presta serviços.

Por outro lado, também ao nível da EU deveria haver uma clarificação entre o auto-emprego e micro-empresas. E mesmo ao nível das micro-empresas (< 10 trabalhadores) deveria haver um outro enquadramento para as micro-micro-empresas, já que 2 milhões de euros como volume de negócios parece ser um valor demasiado elevado quando se trata de pequeníssimas unidades, nomeadamente quando se trata de público excluído.

Além das questões enunciadas anteriormente, outras há sobre as quais vale a pena investir:

- intercâmbio entre as experiências de economia social e o ensino nos seus diversos graus;





- facilitar o investimento em poupanças que ajudem projectos solidários;
- regime fiscal especial para as entidades que apoiam a criação de micro-empresas;
- benefícios fiscais para as pessoas individuais que apoiam as organizações de economia social;
- desenvolver a nível local tipo de apoios não monetários, como sejam por exemplo o acompanhamento e a bolsa de material.

Sabe-se que os instrumentos alternativos de financiamento não são panaceia para todos os males da economia, sobretudo do desemprego; sabe-se também, ou pelo menos prevê-se, que mais cedo ou mais tarde a banca tradicional aderirá a este tipo de produtos, embora se saiba também que dificilmente atingirá o público mais excluído.

Para a opinião pública a economia social e solidária é um conjunto de iniciativas dispersas onde se torna difícil encontrar alguma coerência. Ela é capaz de identificar as partes, mas não o todo. Quanto ao Estado, perante um sector mal delimitado, também ele sente alguma dificuldade em apoiá-lo. Por isso mesmo, é importante dotar a Economia Social e Solidária de uma coerência e caberá às próprias organizações criar uma política que possa responder aos desafios da sua relação com a concorrência, do seu grau de autonomia em relação ao Estado e dotá-la de meios de avaliação que a tornem transparente.

Quanto ao Estado, para implementar uma política de desenvolvimento da Economia Social e Solidária terá de ter em conta o seguinte:

- conhecimento do terreno de acção e delimitá-lo;
- clarificação e objectividade tanto do vocabulário como da doutrina;
- reconhecer o sector como um todo com os seus actores;
- atribuir os meios indispensáveis.





Para o desenvolvimento da Economia Social e Solidária três eixos parecem ser fundamentais:

- dotar o sector de enquadramento jurídico e fiscal claro e coerente;
- estabelecer contratos de parceria;
- dinamizar territorialmente a política social e solidária do estado e articulá-la com outras experiências.

Perante a força que o sistema financeiro actual possui – bancos ou grupos financeiros que os suportam -, talvez o mais sensato seria encontrar algumas formas de compromisso entre os sectores da economia social e solidária e o sistema financeiro. Por outro lado, importa explorar vias de compromisso sobretudo com os bancos que ainda têm uma relação de proximidade com os seus clientes, como sejam as Caixas por exemplo (no caso português as Caixas de Crédito Agrícola).

Mais importante do que transplantar modelos, é a capacidade de dinamização dos agentes económicos e a descoberta de fórmulas possíveis de resolução dos problemas do território.





### 3. BIBLIOGRAFIA

Esta bibliografia sem pretender ser exaustiva tem como objectivo apresentar algumas obras que permita a quem lê este trabalho, caso o deseje, aprofundar algumas questões ou confirmar e confrontar a informação nele relatada. Numa época em que a Internet representa uma grande fonte de informação, não podíamos deixar de referenciar alguns sites de interesse e que são referências nestas áreas.

#### 9. 1. BIBLIOGRAFIA

- Grosso, P., Antonioli, E., Rollinde, C., Foutnial, J. (coord.) Finances Solidaires – Guide à l’usage des collectivités territoriales (2002). Ed. Charles Léopold Mayer, Paris.  
Guia elaborado por Finansol em colaboração com Éficea e o apoio da Secretaria de Estado da Economia Social.
- Comissão das Comunidades Europeias, Livro Verde Espírito Empresarial na Europa, Bruxelas, 21/01/2003 (original em inglês)
- Rapport sur Le microcrédit pour la petite entreprise et sa création : combler une lacune du marché (disponível no site da REM), relatório redigido pela Direcção Geral de Empresas da Comissão Europeia e no qual participaram peritos de vários países europeus e peritos de organizações de microcrédito.
- Vários, Rapport Moral sur l’Argent dans le Monde 2003-2004, 10ª edição, relatório anual realizado pela Association d’Économie Financière.
- Verbeeren, Pierre, Lardinois, Ira, Guide pratique sur le micro-crédit : l’expérience du Prêt Solidaire, Fondation Roi Baudoin, Bélgica, Setembro 2003. (disponível em [www.kbs-frb.be](http://www.kbs-frb.be))
- Les Placements Éthiques, L’Épargne alternative et solidaire en 80 fiches ; Alternatives Économiques, Hors-Série Pratique, 4<sup>ème</sup> édition 2003.
- Labie, M., (1999). La microfinance en questions, col. Pour les générations futures, Ed. Luc Pire, Bruxelles.
- Rollinde, C, Pierret, Dorothée (2000). Conditions réglementaires pour l’extension du crédit à but social en France – Rapport final, ed. Éficea, Paris.







- Muller, M., Prébois, A. (coord. Dossier). Des Alliances Pour des Territoires Innovants et Solidaires – Les pactes locaux pour la cohésion sociale et l’emploi. Dossier coord. Muller, Documents de Travail n° 128, Ed. Charles Léopold Mayer, Paris.
- Granger, Benoît, INAISE, (1998). Banquiers du Futur – les nouveaux instruments financiers de l’économie sociale en Europe, Ed. Charles Léopold Mayer.
- Fourel, Christophe (coord.) (2001). La nouvelle économie sociale – Efficacité, Solidarité, Démocratie, col. Alternatives Économiques, Ed. Syros, Paris.
- INAISE (2000). Banques et cohésion sociale . Pour un financement de l’économie à l’échelle humaine : la faillite des banques, les réponses des citoyens, Ed. Charles Léopold Mayer, Paris.
- Dacheux, Eric (coord), (2001). Pour une économie alternative et solidaire, coll. MB, Ed. l’Harmattan, Paris.
- Paco,.....Estudio sobre nuevas fórmulas de financiación a Microempresas (policopiado). Estudio realizado pelos parceiros espanhóis no âmbito do projecto.

## 9.2. SITES DE ECONOMIA SOCIAL E INSTRUMENTOS FINANCEIROS

### Microcrédito

<http://www.adie.org/>

<http://www.credal.be/>

<http://www.portaldomicrocredito.com.br>

<http://www.aspire-loans.com/>

<http://www.mixmbb.org/en/index.html>

### Grameen Bank

<http://www.grameen-info.org/>

<http://www.qfusa.org/>





**Redes de Microcrédito e Microfinanças**

<http://www.european-microfinance.org>

<http://www.mfc.org>

<http://www.microcreditsummit.org/>

<http://www.reasnet.com/>

**Finanças Solidárias**

<http://www.finansol.org/>

<http://www.planetfinance.org/>

<http://www.fonds.org/>

**Documentação/Revistas**

<http://www.microjournal.com/>

<http://www.gdrc.org/icm/>

<http://www.eficea.org/>

<http://microfinancement.cirad.fr/>

**Desenvolvimento**

<http://www.fdc.org.au/>

**Outras Instituições**

<http://www.cgap.org/>

[http://europa.eu.int/comm/development/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/development/index_fr.htm)

<http://www.econosoc.org/>

<http://www.enterweb.org/>

<http://www.uncdf.org/english/microfinance/>



**ANEXO – FICHA DE INQUÉRITO (Recolha de Informação)****1. INSTITUIÇÃO**

<b>Nome</b>							
<b>Morada</b>							
<b>C.Postal</b>							
<b>Cidade</b>				<b>País</b>			
<b>Telefone</b>				<b>Fax</b>			
<b>E_mail</b>				<b>Site Web</b>			
<b>Pessoa Res-ponsável</b>				<b>Cargo</b>			
<b>Objectivo Principal</b>							
<b>Data Início Actividade</b>	DIA	MÊS	ANO	<b>Nº assalaria-dos</b>		<b>Nº Volun-tários</b>	

**2. ESTATUTO LEGAL**

<b>Estatuto</b>	<b>Marcar X</b>	<b>Observações</b>
<b>Instituição Financeira /Banco</b>		
<b>Instituição Não Fi-nanceira</b>		
<b>ONG</b>		
<b>Associação sem fins lucrativos</b>		
<b>Fundação</b>		
<b>Cooperativa</b>		
<b>Outro (especificar)</b>		

**4. FINANCIAMENTO**

<b>Tipo Financiamento</b>	<b>Marcar X</b>	<b>% total último Exercício</b>	<b>Observações</b>
<b>Fundos próprios</b>			
<b>Fundos Públicos</b>			
<b>Fundos UE</b>			
<b>Doações</b>			
<b>Outros (especificar)</b>			

**4. PRODUTOS FINANCEIROS**

<b>Produto Financeiro</b>	<b>Marcar X</b>	<b>% do Total do Financiamento</b>	<b>Observações</b>
Microcrédito			
Capital de Risco			
Participação Financeira no capital			
Produto Financeiro Solidário			
Outros (especificar)			

**5. PÚBLICO ALVO**

<b>Público alvo</b>	<b>Marcar X</b>	<b>% do Total do Nº de Projectos</b>	<b>Observações</b>
Jovens à procura 1º emprego			
Estudantes			
Mulheres			
Desempregados em geral			
Minorias			
Deficientes			
Ex-reclusos			
Pessoas sem acesso ao crédito bancário			
Utentes de apoios do Estado (RMI, RSI...)			
Outro (especificar)			

**6. ACTIVIDADE A NÍVEL**

Nível	Marcar X	% do Total do Nº de Projectos	Observações
Nacional			
Regional			
Local			
Internacional			
Outro (especificar)			

**7. PROJECTOS FINANCIADOS**

Projectos	Marcar X	% do Total do Nº de Projectos	Observações
Início de Actividade			
Reforço de Actividade			
Actividade Informal			
Pessoas Individuais			
Pessoas Colectivas/Sociedades			

**8. TIPO DE ACTIVIDADES FINANCIADAS**

Tipo Actividade	Marcar X	% do Total do Nº de Projectos	Observações
Todas as actividades			
Serviços a Empresas			
Serviços de Proximidade			
Comércio			
Artesanato			
Outros (especificar)			

**9. MONTANTES DO EMPRÉSTIMO**

Montantes	Marcar X	% do Total do Nº de Empréstimos	Taxa Juro	Observações
1 000 € - 2 500 €				
2 500 € - 5 000 €				
5 000 € - 7 500 €				
7 500 € - 10 000 €				
+ 10 000 €				

**10. PERÍODO DO EMPRÉSTIMO**

Período	Marcar X	% do Total do Nº de Empréstimos	Taxa de Juro	Observações
1 ano (12 meses)				
2 anos (24 meses)				
3 anos (36 meses)				
> 3 anos (36 meses)				
Outro (especificar)				

**11. FREQUÊNCIA DE REEMBOLSO**

Frequência	Marcar X	% do Total do Nº de Empréstimos	Taxa de Juro	Observações
Semanal				
Quinzenal				
Mensal				
Outro (especificar)				

**12. OUTROS APOIOS NÃO MONETÁRIOS**

<b>Apoio</b>	<b>Marcar X</b>	<b>Nº de pessoas que beneficiaram desse apoio em 2002</b>	<b>Observações</b>
<b>Bolsa de Material</b>			
<b>Apoio Contabilístico</b>			
<b>Apoio Jurídico</b>			
<b>Acompanhamento</b>			
<b>Outro (especificar)</b>			

**13. ALGUNS DADOS**

<b>Número Total de Projectos Apoia-dos</b>	<b>Total de Volume de Crédito Concedido (Euros)</b>	<b>Número de Projectos Apoia-dos em 2002</b>	<b>Volume de Crédito Concedido em 2002 (Euros)</b>