

Perspectivas Econômicas

Volume 9

Revista Eletrônica do Departamento de Estado dos EUA

Número 1



MICROEMPRESA

*Base para o
Desenvolvimento Econômico*

F e v e r e i r o d e 2 0 0 4

PERSPECTIVAS ECONÔMICAS

Microempresa: Base para o Desenvolvimento Econômico

DEPARTAMENTO DE ESTADO DOS EUA

REVISTA ELETRÔNICA

VOLUME 9, NÚMERO 1



Empresas de pequeno porte bem-sucedidas representam a principal força motriz de desenvolvimento econômico, aumento da renda e redução da pobreza em boa parte do mundo em desenvolvimento. Essas empresas também podem construir as bases para comunidades e sociedades civis estáveis e igualdade de gêneros. Entretanto, infra-estrutura deficiente, serviços públicos de má qualidade, mecanismos inadequados de resolução de conflitos e falta de acesso a mercados e a financiamentos formais continuam sendo os maiores entraves ao crescimento das pequenas empresas.

Os Estados Unidos, as agências multilaterais de desenvolvimento e muitos doadores de ajuda bilateral estão trabalhando para melhorar essa situação com o desenvolvimento de novos programas que ajudam as microempresas - pequenos negócios locais com até 10 funcionários - a dar sua contribuição em setores dinâmicos e competitivos. Nos últimos cinco anos, o financiamento anual médio dos Estados Unidos para microempreendimentos foi de aproximadamente US\$ 155 milhões. Essa ajuda alcançou mais de 3,7 milhões de microempresas em todo o mundo, cujas atividades incluem: produção de bens para exportação, como calçados, móveis, produtos agrícolas e outros alimentos; prestação de serviços que vão de conserto de equipamentos à tecnologia da informação; distribuição de matérias-primas a fabricantes; e comercialização de vários bens. À medida que se expandem e se integram nas economias formais de seus países, essas empresas aumentam o poder dos pobres no mundo, geram renda mais alta e mais empregos, contribuem para o crescimento econômico e fortalecem as sociedades democráticas.

Tenho orgulho do papel fundamental dos Estados Unidos na promoção do microempreendimento. São três os objetivos do país: aumentar o acesso aos serviços financeiros para os pobres de todo o mundo; apoiar o acesso aos serviços empresariais que tratam especificamente das restrições enfrentadas pelos empreendedores mais pobres; e melhorar o ambiente empresarial com reformas regulatória, jurídica e de políticas. Nossos esforços são globais: de Mali, na África, e da Jordânia, no Oriente Próximo, ao Azerbaijão, na Europa, e ao Peru, na América Latina. Nosso sucesso será universal com os esforços conjuntos da comunidade internacional. Espero que você se junte a nós em ações com esse objetivo.

Nesta edição de *Perspectivas Econômicas*, você encontrará idéias de importantes autoridades governamentais e acadêmicos renomados no campo da microempresa com pontos de vista sobre o acesso de pequenos negócios a financiamento e o seu desenvolvimento e respectivas conseqüências sociais. A meu ver, essas questões são mais importantes do que nunca no século 21 porque o microempreendimento significa esperança e é a ferramenta concreta para que as populações mais pobres do mundo melhorem de vida e logrem a dignidade básica da auto-suficiência.

Colin L. Powell
Secretário de Estado dos EUA

PERSPECTIVAS ECONÔMICAS

Revista Eletrônica do Departamento de Estado dos EUA

<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>

ÍNDICE

MICROEMPRESA: BASE PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

□ ENFOQUE

O PAPEL DA ASSISTÊNCIA AO MICROEMPREENHIMENTO NA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO DOS EUA 6

Emmy Simmons, administradora adjunta do Escritório para Crescimento Econômico, Agricultura e Comércio, Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional

Os microempreendimentos são a maior fonte de renda e emprego para centenas de milhões de pessoas em todo o mundo. O governo dos EUA considera o apoio a essas microempresas um componente fundamental de sua estratégia para a redução da pobreza e prevê que essa assistência enfocará cada vez mais as comunidades cujas economias foram assoladas por guerras civis e pelo HIV/Aids.

PAVIMENTANDO O CAMINHO DOS EMPRESÁRIOS PARA A ECONOMIA DE MERCADO 11

Gaddi Vasquez, diretor do Corpo da Paz

O Corpo da Paz está encaminhando ajuda a micro e pequenas empresas comunitárias, especialmente às que se concentram em mulheres e jovens. Ao trabalharem lado a lado com empreendedores de baixa renda, os voluntários do Corpo da Paz os estão ajudando e, por extensão, a seus países, a desenvolver novos vínculos com os mercados interno e internacional.

MICROFINANCIAMENTOS SÃO FERRAMENTAS FUNDAMENTAIS PARA A AJUDA ÀS POPULAÇÕES CARENTES NO MUNDO 14

Christopher H. Smith, deputado federal por Nova Jersey

Os programas para microempresas ou microempreendimentos são eficazes porque ajudam os pobres a se ajudarem — uma abordagem “de baixo para cima” diferente da abordagem “de cima para baixo” das estratégias adotadas pela burocracia das agências de ajuda externa. Um membro do Congresso explica como a lei de sua autoria, que foi sancionada pelo presidente George W. Bush, aumentará os gastos com microempreendimentos da população mais pobre entre os pobres.

FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO: INVESTIMENTO EM MICROEMPRESA 16

Katharine McKee, diretora da Divisão de Desenvolvimento de Microempresas, Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional

Apenas 5% das famílias de baixa renda em todo o mundo têm acesso a serviços financeiros. No entanto, esses serviços são agora considerados fundamentais ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos, geração de renda e aumento do emprego em todos os países. McKee descreve as iniciativas apoiadas pelos EUA para aumentar os serviços financeiros aos empreendedores pobres, inclusive o uso de alternativas para as garantias convencionais, planos flexíveis de amortização de empréstimos e acesso a outros serviços como seguros e contas de poupança flexíveis.

MELHORES PRÁTICAS NO DESENVOLVIMENTO DE MICROEMPREENHIMENTOS: UMA PERSPECTIVA DA USAID 21

Escritório de Desenvolvimento de Microempreendimentos, Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional

O desenvolvimento de microempresas requer produtos ajustados para as diferentes necessidades financeiras de pessoas físicas e empresários, estruturas de custos que permitam que os prestadores de serviços a microempresas obtenham lucro e políticas regulatórias e tributárias que estimulem o desenvolvimento dos empreendimentos.

□ COMENTÁRIOS

CRIAÇÃO DE UMA CONJUNTURA PROPÍCIA: PERSPECTIVA DE LONGO PRAZO PARA AS MICROEMPRESAS 22

Charles Cadwell, Kathleen Druschel e Thierry van Bastelaer, Centro para a Reforma das Instituições e o Setor Informal (Íris), Universidade de Maryland

Pequenas empresas e microempreendimentos prosperam melhor onde são adotadas práticas de boa governança. Os autores sugerem que se deve reformular o foco da ajuda externa para a criação de uma estrutura jurídica e regulatória que promova o desenvolvimento dos negócios.

MULHERES E MICROFINANCIAMENTO: ABERTURA DE MERCADOS E MENTES 25

Susy Cheston, vice-presidente sênior de Política e Pesquisa, Opportunity International

O setor microfinanceiro há muito tempo considera as mulheres como uma força no desenvolvimento internacional e um mercado que merece atenção, mas pode fazer ainda mais se trabalhar as barreiras existentes à participação e capacitação das mulheres.

DUAS VISÕES SOBRE EMPRÉSTIMOS PARA MICROEMPREENDEIMENTOS

MICROFINANCIAMENTO E O DESAFIO DO DESENVOLVIMENTO GLOBAL 30

Alex Counts, presidente da Fundação Grameen - EUA

Já foi demonstrado que o microfinanciamento pode ter um forte impacto sobre a redução da pobreza tanto em nível local quanto nacional. Mulheres donas de empresas freqüentemente registram os menores riscos de crédito e apresentam mais probabilidade do que os homens de destinar seus lucros à educação dos filhos. O autor sugere que o treinamento empresarial formal nem sempre é pré-requisito para o desenvolvimento de um negócio bem-sucedido.

CRIAÇÃO E CONSTRUÇÃO DE UMA ORGANIZAÇÃO MICROFINANCEIRA BEM-SUCEDIDA 34

Gregory F. Casagrande, fundador e presidente da Fundação para o Desenvolvimento Empresarial do Pacífico Sul

Pequenos empréstimos, às vezes no valor de apenas algumas centenas de dólares, têm ajudado a melhorar a renda e o crescimento do emprego para muitos samoanos e outros povos das nações insulares independentes do Pacífico. O autor descreve algumas das estratégias de crédito da SPBD que resultaram em um índice de quase 100% de quitação dos empréstimos.

PERFIS DE MICROEMPREENDEDORES 38

Quatro microempreendedores vitoriosos de Benin, Haiti, Rússia e Filipinas.

□ FATOS E NÚMEROS

FATOS SOBRE MICROEMPREENDEIMENTOS 40

FUNDO DA USAID PARA MICROEMPREENDEIMENTOS 41

□ RECURSOS

LEITURAS ADICIONAIS 43

SITES PRINCIPAIS NA INTERNET 45

Capa: um membro da Oromia Coffee Union, microempreendimento da Etiópia, exhibe café cereja orgânico cultivado à sombra.

Foto: cortesia da ACDI/VOCA (Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance)

PERSPECTIVAS ECONÔMICAS

Revista Eletrônica do Departamento de Estado dos Estados Unidos

Volume 9, Número 1, Fevereiro de 2004

O Escritório de Programas Internacionais de Informação do Departamento de Estado dos EUA fornece produtos e serviços que explicam as políticas, a sociedade e os valores norte-americanos ao público estrangeiro. O Escritório publica cinco revistas eletrônicas que tratam das principais questões enfrentadas pelos Estados Unidos e pela comunidade internacional. As revistas — *Perspectivas Econômicas*, *Questões Globais*, *Questões de Democracia*, *Agenda da Política Externa dos EUA e Sociedade e Valores dos EUA* — apresentam declarações sobre políticas norte-americanas, bem como análises, comentários e informações de caráter geral sobre suas áreas temáticas.

Todas as edições das revistas aparecem em inglês, francês, português e espanhol, e algumas delas também são traduzidas para o árabe e o russo. Uma nova edição em inglês é publicada aproximadamente a cada mês. Em geral, as versões traduzidas são colocadas on-line duas a quatro semanas após seu original em inglês.

As opiniões expressas nas revistas não refletem necessariamente a posição nem as políticas do governo dos Estados Unidos. O Departamento de Estado dos EUA não assume nenhuma responsabilidade pelo conteúdo nem pela continuidade do acesso aos sites da internet para os quais há links nesta revista; tal responsabilidade é única e exclusivamente das entidades que publicam esses sites. Os artigos podem ser reproduzidos e traduzidos fora dos Estados Unidos, a menos que contenham restrições de direitos autorais explícitas a tal uso. Os usuários potenciais das fotos com créditos precisam obter autorização prévia de uso com a fonte citada.

Números atuais ou atrasados das revistas, assim como a relação das próximas edições, podem ser encontrados no site do Escritório de Programas Internacionais de Informação, no seguinte endereço da World Wide Web: "<http://usinfo.state.gov/journals/journals.htm>". As publicações estão disponíveis em vários formatos eletrônicos para facilitar a visualização on-line, transferência, download e impressão.

Comentários são bem-vindos na Embaixada dos Estados Unidos no seu país ou nos escritórios editoriais:

Editor, Economic Perspectives
IIP/T/ES
U.S. Department of State
301 4th St. S.W.
Washington, D.C. 20547
United States of America
E-mail: ejecon@state.gov

Editor	Jonathan Schaffer
Editoras-gerentes	Linda Johnson
.....	Alyson McFarland
Editores colaboradores	Berta Gomez
.....	Kathryn McConnell
.....	Bruce Odessey
.....	Andrzej Zwaniecki

Editora-chefe	Judith S. Siegel
Editor executivo	Guy E. Olson
Gerente de produção.....	Christian Larson
Assistente de gerente de produção	Sylvia Scott
Revisora de português	Marília Araújo
Conselho editorial.....	George Clack
.....	Kathleen R. Davis
.....	Francis B. Ward

Departamento de Estado dos EUA
Escritório de Programas Internacionais de Informação
Fevereiro de 2004

ENFOQUE

□ PAPEL DA ASSISTÊNCIA AO MICROEMPREENDIMENTO NA POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO DOS EUA

Emmy Simmons, administradora adjunta do Escritório para Crescimento Econômico, Agricultura e Comércio, Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional

O governo dos EUA acredita que um componente fundamental de sua estratégia de redução da pobreza reside no apoio a empresas muito pequenas, os chamados microempreendimentos, diz Emmy Simmons, administradora adjunta da Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID). Segundo ela, esse apoio está sendo ampliado para que possam ser enfrentados alguns dos mais difíceis desafios do desenvolvimento no mundo — reconstrução de economias devastadas por guerras civis e de comunidades assoladas pelo HIV/Aids.

Simmons resume as principais estratégias da USAID de apoio ao microempreendimento e como esses esforços reduzem a pobreza não apenas para o empreendedor local, mas também para a comunidade local. “Como principal fonte de renda e emprego para centenas de milhões de pessoas em todo o mundo, a importância do setor de microempreendimentos para indivíduos, famílias e economias nacionais é clara e enorme”, diz.

Em muitos países, os microempreendimentos — operações comerciais pequenas e organizadas informalmente, controladas e operadas em grande parte pela população mais pobre — constituem a maioria das empresas. Eles representam uma parcela substancial do total de empregos e do produto interno bruto (PIB) e contribuem de modo significativo para a redução da pobreza. São quase sempre a principal defesa econômica das famílias mais vulneráveis em situações de alto risco, como conflitos civis, ou durante desastres naturais. Como principal fonte de renda e emprego para milhões de pessoas em todo o mundo, a importância do setor de microempreendimentos para indivíduos, famílias e economias nacionais é clara e enorme.

Nas últimas três décadas, o apoio ao desenvolvimento de microempreendimentos tem sido uma característica importante da assistência externa dos EUA. A Agência Norte-Americana para

o Desenvolvimento Internacional (USAID), principal agência do governo dos EUA de assistência externa bilateral e de assistência humanitária, define o “microempreendimento” como um negócio de 10 ou menos funcionários, incluindo trabalhadores não remunerados da família, que é controlado e administrado por alguém pobre. A USAID promove o desenvolvimento de microempreendimentos ao:

- Fornecer assistência financeira e técnica a instituições e redes que estendem o crédito e os serviços financeiros e de desenvolvimento de negócios sustentáveis a famílias pobres.
- Promover reformas de políticas que capacitem as empresas menores a concorrer com as maiores e alcançar seu potencial de renda e geração de empregos.
- Apoiar experimentos e pesquisas para identificar e promover as melhores práticas.

A Lei do Microempreendimento para a Auto-Suficiência e de Combate à Corrupção Internacional de 2000 estabeleceu o desenvolvimento do microempreendimento como parte integrante da assistência externa dos EUA. A lei autorizou a concessão de verbas da USAID para ajuda a microempreendedores pobres, posteriormente especificando que metade de todos os recursos devem ser destinados aos muito pobres, que vivem em geral com menos de um dólar americano por dia. Para implementar essa iniciativa a USAID trabalha com mais de 700 organizações dos EUA, locais e internacionais. A grande maioria é constituída por prestadores de serviços financeiros e empresariais do setor privado ao vigoroso setor dos microempreendimentos.

Como principal doador bilateral para o desenvolvimento de microempreendimentos, nas últimas duas décadas a USAID criou uma estratégia extremamente eficaz para reduzir a pobreza de

modo sustentável. Suas parcerias com organizações voluntárias privadas (PVOs) dos EUA e com microempreendedores mostraram que a assistência ao microempreendimento pode ajudar a reduzir a pobreza e pode ser viável comercialmente.

Como resultado do apoio do governo dos EUA, mais de 2 milhões de pessoas pobres em todo o mundo em desenvolvimento têm acesso a crédito em uma ampla gama de instituições financeiras. Os tomadores de empréstimo utilizam o dinheiro para aumentar a renda, construir um patrimônio e melhorar de vida. Também comprovam ser merecedores de crédito alcançando índices de quitação que normalmente superam os 95%. Mais de três milhões de pessoas pobres estão depositando suas economias em instituições de crédito, o que lhes permite planejar melhor o futuro da família e enfrentar emergências. Cerca de 670 mil clientes se beneficiam dos serviços de desenvolvimento de negócios apoiados pela USAID, que os ajuda a alcançar novos mercados, melhorar a capacitação e a produtividade e aumentar a renda.

POR QUE OS MICROEMPREENHIMENTOS SÃO IMPORTANTES?

Em muitos países, em especial os da África e Ásia, o setor de microempreendimentos emprega a maioria da população trabalhadora. Algumas estatísticas ilustram o papel fundamental que as micro e pequenas empresas desempenham na geração de empregos:

- Empresas de cinco ou menos funcionários representam metade da mão-de-obra não agrícola da América Latina e dois terços da mão-de-obra não agrícola da África.
- As empresas do setor informal geram três de cada quatro novos empregos não agrícolas na Tailândia e metade de todos os novos postos de trabalho na Indonésia.
- Na Indonésia, empresas com cinco ou menos funcionários representam quase metade do total de empregos no setor manufatureiro enquanto as pequenas empresas representam outros 18%.
- Na Tailândia, as micro e pequenas empresas compreendem mais de 97% de todas as empresas dos setores manufatureiro e de comércio/serviços. As microempresas geram 71% do total de empregos no setor de serviços/comércio.

Muitos programas de desenvolvimento de microempreendimentos assistidos pela USAID têm grande impacto na pobreza uma vez que a receita da empresa aumenta e estabiliza a renda familiar. Mas os benefícios não se relacionam apenas com o empreendimento. As famílias quase sempre obtêm acesso a uma gama de serviços financeiros — por exemplo, empréstimos específicos para mensalidades escolares, emergências médicas, despesas de casamento e funeral, produtos de seguro e serviços de remessa de dinheiro que lhes permite receber recursos enviados do exterior mais rapidamente e a um custo menor. O acesso a serviços financeiros é essencial para ajudar as famílias pobres a construir um patrimônio, enfrentar crises e aproveitar novas oportunidades econômicas.

Um estudo de 2002 realizado pelo CGAP (Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres, grupo consultivo formado por 29 doadores de recursos para microfinanciamento) citou exemplos de diversos benefícios em vários países. Em El Salvador, por exemplo, a renda semanal dos clientes da Fundação para Assistência Comunitária Internacional (Finca)¹ aumentou em média 145%. Na Índia, metade dos clientes da SHARE² conseguiu sair da pobreza. O estudo do CGAP revelou ganhos igualmente impressionantes em educação, saúde e nutrição. No Vietnã, os clientes de uma organização parceira da *Save the Children* [Salvem as Crianças] reduziram o déficit de alimentos de três meses para um. Em Bangladesh, quase todas as meninas das famílias clientes do Banco Grameen receberam educação, contra 60% de meninas em lares que não eram clientes do banco.

As estatísticas referentes à economia nacional também são expressivas:

- Empresas com cinco ou menos funcionários contribuem com uma parcela substancial do PIB em muitos países.
- Não menos de 90% dos trabalhadores na Índia tiram seu sustento de empregos do setor informal³. Esses trabalhadores contribuem com 60% do produto interno líquido e 70% da renda interna. Mais da metade da população economicamente ativa nas Filipinas está empregada em micro e pequenas empresas.⁴
- Os microempreendimentos do México respondem por 32% de seu produto interno bruto e 64% do total de empregos.⁵

- Aproximadamente 49% do PIB do Peru e 70% do PIB da Nigéria e do Egito são provenientes da economia informal dominada por microempreendimentos.⁶

- Na Ucrânia, 2,6 milhões de empresas — 87% do total de empresas do país — são formadas por pessoas que se auto-empregam e que produzem, distribuem e/ou vendem produtos no mercado local.

Os microempreendimentos também podem ser essenciais para o sucesso dos principais setores econômicos. Na África do Sul, por exemplo, o setor da construção civil gera um terço do PIB e abrange 90 mil empresas, das quais 87 mil são de micro e pequeno porte. A terceirização para subempreiteiros pequenos e especializados pelas grandes construtoras é uma prática muito comum nesse setor. Em Bangladesh, mais de 90% das empresas que participam do negócio de US\$ 350 milhões de exportação de camarão são microempresas. Em Honduras, as microempresas representam 30 mil das 40 mil empresas de horticultura que surgiram após o furacão Mitch. Elas fazem parceria com empresas maiores para concorrer em mercados de exportação e melhorar o controle de qualidade e o processamento.

TRÊS ÁREAS DE APOIO DA USAID AOS MICROEMPREENDEMENTOS

O programa de microempreendimentos da USAID concentra-se em três áreas de apoio estratégico: construção de um ambiente favorável à implantação de políticas adequadas, serviços empresariais e microfinanciamento.

Um ambiente propício às políticas adequadas, incluindo um clima empresarial e de investimentos favorável, é essencial ao desenvolvimento bem-sucedido e sustentável dos microempreendimentos. A USAID apóia a reforma de leis, regulamentações e políticas para facilitar a criação e a operação de microempreendimentos e para ampliar o acesso a serviços financeiros e outros serviços pela população pobre menos assistida. Isso pode incluir ajuda para que os países simplifiquem seu processo de registro de empresas; capacitação dos microempreendedores para participarem de associações empresariais independentes a fim de defender reformas de políticas; e promoção de esforços anticorrupção e da reforma tributária.

Uma variedade de organizações oferece serviços de desenvolvimento de negócios (business development services – BDS) para ajudar os

microempreendimentos a aumentar a receita, se capacitarem, iniciar novas atividades econômicas ou aumentar sua influência no mercado. Tais serviços incluem assessoria de marketing, desenvolvimento de produtos, treinamento empresarial, serviços de assessoria ou de informação, tecnologias que aumentam a produtividade e vínculos com serviços financeiros.

A USAID não concede subsídios diretos de serviços empresariais para microempreendedores. Em vez disso, apóia o desenvolvimento de mercados ajudando fornecedores de BDS a ampliar serviços que aumentam a receita e a competitividade dos microempreendimentos. Os prestadores de serviço quase sempre precisam de ajuda para adaptar seus serviços aos clientes mais pobres. O acesso a serviços financeiros e empresariais apropriados permite aos microempreendimentos aproveitar novas oportunidades econômicas e aumenta o impacto potencial de reduções sustentadas nos níveis de pobreza.

Vincular pequenos produtores a empresas maiores e mercados lucrativos é quase sempre a chave para o sucesso. Por exemplo, em Bangladesh o programa JOBS⁷ apoiado pela USAID respalda empresas que produzem sandálias feitas à mão exportadas para Paris. Com assistência ao projeto, os exportadores maiores organizaram grupos de produtores menores para abastecer esse mercado, fornecendo insumos, designs e controle de qualidade, além de serviços de exportação. Os serviços empresariais facilitados pelo JOBS ajudaram microempresas flexíveis e com uso intensivo de mão-de-obra a entrar em nichos emergentes de mercado aos quais as empresas maiores não se adaptam.

No Haiti, 37 associações de produtores de café, representando 25 mil pequenos produtores, foram assistidas no desenvolvimento de um logotipo para a marca de café de alta qualidade “Haitien Bleu”. Com o respaldo de padrões de qualidade consistentes e um mercado alvo, o Haitien Bleu rendeu aos microprodutores retornos significativamente mais altos do que costumavam ter pelas colheitas de café sem controle de qualidade e sem a denominação de alta qualidade.

O setor microfinanceiro envolve o fornecimento de diversos serviços financeiros a famílias e empresas excluídas do mercado financeiro formal. Inicialmente, esse setor se limitava à concessão de pequenos empréstimos para microempreendedores para serem utilizados na abertura ou expansão de negócios. A metodologia dominante era o

empréstimo em grupo, com base no modelo do Banco Grameen desenvolvido em Bangladesh, que exigia que os empreendedores individuais recebessem empréstimos em grupos, participassem de reuniões semanais e assumissem a responsabilidade pelo pagamento dos empréstimos concedidos a todos os membros do grupo.

Com o decorrer dos anos, o setor microfinanceiro cresceu e passou a incluir uma variedade de metodologias de empréstimo. Hoje ele engloba uma ampla gama de serviços financeiros. Os empréstimos podem ser oferecidos para grupos ou individualmente, com valores e condições de amortização cada vez mais flexíveis e adaptados às necessidades do cliente. Outros serviços microfinanceiros incluem serviços de depósito de poupança, seguro e serviços de transferência/remessa de dinheiro. A lista continua a crescer à medida que as instituições microfinanceiras desenvolvem novos produtos para atender à demanda dos clientes.

Cerca de dois terços dos recursos da USAID para microempreendimentos destinam-se ao desenvolvimento de serviços de crédito e financeiros voltados para empreendedores pobres e suas famílias. Esses serviços costumam incluir crédito para capital de giro e investimentos, poupança, seguro e serviços de pagamento de vários tipos. O apoio da USAID resultou no desenvolvimento de várias metodologias bem-sucedidas de microfinanciamento nas últimas duas décadas, adaptadas a uma ampla variedade de cenários e grupos de cliente. Os índices de quitação de empréstimos normalmente ultrapassam 97%.

O apoio da USAID ao setor microfinanceiro está voltado para dois objetivos igualmente importantes. O primeiro é o desenvolvimento e a expansão de instituições microfinanceiras (IMFs) fortes — com estruturas administrativas eficazes e planos empresariais confiáveis para cobrir todas as despesas operacionais, inclusive o custo de capital, por meio de resultados operacionais dentro de um prazo razoável. O segundo objetivo é a promoção de produtos e serviços com potencial para atender empreendedores pobres e muito pobres, em especial populações mal assistidas como os habitantes de zonas rurais, as mulheres e aqueles em situação de conflito ou emergência.

A maioria dos recursos da USAID auxilia os empreendedores muito pobres — aqueles considerados bem abaixo da linha de pobreza em seus países.⁸ As características do programa para

esses clientes podem incluir garantias de grupo como um substituto para garantias tradicionais de empréstimo e empréstimos de valores baixos com prestações regulares. Ao agrupar os clientes, as IMFs conseguem atingir economias de escala e recuperar seus custos, apesar da receita bastante pequena gerada por cada transação. Uma inovação importante permite que os clientes façam depósitos de poupança muito pequenos, porém frequentes, refletindo a real disponibilidade de dinheiro da família.

NOVAS DIREÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DE MICROEMPREENDIMENTOS

Nos últimos anos, os programas de campo da USAID de microempreendimentos passaram a integrar as atividades de desenvolvimento de microempreendimentos em programas mais amplos que tratam dos problemas enfrentados pelos microempreendedores e suas famílias, como conflitos civis e HIV/Aids. Por exemplo, a Constanta, instituição microfinanceira da Geórgia, foi criada em 1998 depois da guerra civil, com a ajuda do *Save the Children*. A instituição projetou seus produtos e sua estratégia de alcance social para garantir atendimento a mulheres que faziam parte do grupo de pessoas deslocadas internamente (IDPs), geralmente na condição de arrimo de família. A Constanta tem hoje mais de 15 mil clientes ativos e já atendeu bem mais do que 20 mil microempreendedores muito desfavorecidos. Recebeu verbas da USAID e de outros doadores no total de mais de US\$ 4 milhões para suas operações de capital e de crédito. Uma pesquisa de impacto recente realizada com 828 clientes mostrou que 72% deles foram capazes de melhorar a condição nutricional da família, 28% melhoraram a educação dos filhos e 22% geraram novos empregos por meio dos microempreendimentos. Dos 74% de entrevistados que relataram aumento de renda, 92% atribuíram esse aumento ao acesso ao crédito que lhes permitiu aproveitar novas oportunidades econômicas. Resultados como esses sugerem que o microfinanciamento pode ser uma ferramenta poderosa para a redução da pobreza mesmo nos ambientes econômicos e políticos mais difíceis. O apoio ao setor microfinanceiro é uma das estratégias que os Estados Unidos adotarão para acelerar a reconstrução em lugares tão distintos quanto o Afeganistão e o Sudão.

Em áreas devastadas pelo HIV/Aids, com o Zimbábue, as missões da USAID estão utilizando o microfinanciamento para atenuar o impacto

econômico em órfãos e outras pessoas afetadas pela doença. Atualmente, uma em cada quatro pessoas entre 15 e 45 anos no Zimbábue está infectada pelo HIV e cerca de 624 mil crianças com menos de 15 anos perderam o pai ou a mãe, ou ambos, para a doença. A USAID financia programas de treinamento, capacitação empresarial e serviços financeiros para comunidades afetadas. Também presta assistência à rede microfinanceira nacional, à Associação do Zimbábue de Instituições Microfinanceiras (Zamfi), bem como às afiliadas locais de redes internacionais. Esse apoio a redes nacionais e internacionais tem sido um componente fundamental da estratégia das missões da USAID para lidar de maneira integrada com as múltiplas necessidades dos pobres economicamente ativos do Zimbábue.

As estratégias para fazer os microempreendimentos funcionarem estão crescendo. O compromisso dos EUA para viabilizar os microempreendimentos está aumentando. Mais do que nunca a idéia de prestar serviços financeiros e empresariais bem adaptados a esse setor importante da economia está mostrando sua capacidade de tirar um grande número de pessoas da pobreza. □

-
- (1) Fundação para Assistência Comunitária Internacional.
 - (2) Sociedade de Ajuda à Conscientização da População Pobre das Zonas Rurais pela Educação, associada ao Women's World Banking.
 - (3) OIT, "Women and men in the informal economy: A statistical picture," p. 7 (sem data). O Escritório Internacional do Trabalho define o emprego no setor informal incluindo tanto o auto-emprego em empreendimentos informais (isto é, empresas pequenas e/ou não registradas) quanto o trabalho assalariado em empregos informais (isto é, sem contrato, benefícios ou proteção social).
 - (4) OIT, pp. 34, 36.
 - (5) OIT p. 37.
 - (6) "The Informal Sector: Refugees from Under-Performing Legal and Institutional Systems", apresentação de Kate McKee, Washington, DC, 2002.
 - (7) Oportunidades de Emprego e Apoio Empresarial.
 - (8) USAID Microenterprise Results Reporting, 2000, p. 26 (gráfico).
- A Seção 105 da P.L. 106-309 acrescentou uma nova Seção 131 à Lei de Assistência Externa, que determina que 50% de todos os recursos para microempreendimentos sejam destinados a empreendedores muito pobres, definidos pela lei como aqueles que vivem 50% abaixo da linha de pobreza conforme estabelecido pelo governo do país. A seção também define o valor dos empréstimos em diferentes regiões para servir de padrão para medir o nível de pobreza dos clientes, com empréstimos, em dólares americanos de 1995, de US\$ 1 mil ou menos na região da Europa e Eurásia; US\$ 400 ou menos na região da América Latina; e US\$ 300 ou menos no resto do mundo.

□ PAVIMENTANDO O CAMINHO DOS EMPRESÁRIOS PARA A ECONOMIA DE MERCADO

Gaddi Vasquez, diretor do Corpo da Paz dos EUA

O Corpo da Paz concentra-se em segmentos menos assistidos dos países em que atua, especialmente o de mulheres e jovens, em seu trabalho de apoio a micro e pequenas empresas comunitárias, diz o diretor Gaddi Vasquez. Ao oferecer treinamento em gestão empresarial e comercial, bem como em técnicas de liderança, e criar clubes de negócios para que a juventude possa pôr em prática suas habilidades, os voluntários do Corpo da Paz estão ajudando os países a desenvolver novos vínculos com os mercados nacionais e internacionais. “Onde os antigos voluntários construíram pontes de madeira, o voluntário do século 21 está construindo pontes econômicas, pavimentando assim o caminho dos empresários para a economia de mercado”, diz Vasquez.

O Corpo da Paz dos EUA está desenvolvendo projetos para micro e pequenas empresas comunitárias em muitos dos países mais pobres do mundo. Ao combinar o tradicional treinamento em gestão empresarial com inovadoras tecnologias da informação, os voluntários do Corpo da Paz estão preparando novos empresários e ajudando-os a criar vínculos com fornecedores dos países em desenvolvimento e com os mercados nacionais e internacionais.

Da África e América Latina à Europa Central e Leste Europeu, o Corpo da Paz vem prestando assistência a centenas de milhares de empresários há 43 anos. O que distingue sua abordagem da de outras agências de desenvolvimento é o seu quadro de voluntários capacitados que compreendem o idioma, a cultura e os mercados do país, porque vivem e trabalham nas comunidades locais, integrando-se aos membros da comunidade em cada faceta de seus projetos.

Com a queda da era comunista no final da década de 1980 e o surgimento de economias de mercado na Europa Central e Leste Europeu, bem como na antiga União Soviética, o Corpo da Paz iniciou diversos projetos formais de desenvolvimento de pequenas empresas [Small Enterprise Development – SED] na região. Ao mesmo tempo, os voluntários continuaram desenvolvendo o movimento

cooperativo na América Latina e a tradição de empreendedorismo na África e Ásia. O objetivo desses projetos era transmitir habilidades empresariais e melhorar a capacidade das organizações e prestadoras de serviço locais que auxiliam as micro e pequenas empresas.

Atualmente o Corpo da Paz tem projetos SED independentes em 36 países do mundo e promove atividades SED em quase todos os mais de 65 programas que opera em outros países. No ano fiscal de 2002, quase mil voluntários auxiliaram mais de 80 mil empresários e 8 mil prestadoras de serviço e organizações. Onde os antigos voluntários construíram pontes de madeira, o voluntário do século 21 constrói pontes econômicas, pavimentando assim o caminho dos empresários para a economia de mercado.

APOIO À COMUNIDADE

Depois de 12 semanas de treinamento intensivo nos aspectos de língua, cultura, saúde, segurança e técnico em empresas ucranianas, o voluntário do Corpo da Paz Jon Daigle foi designado para a Divisão de Economia no oblast, ou região governamental, de Khmelnytsky. Com seu conhecimento da língua ucraniana, das normas culturais e das empresas do país, bem como sua compreensão da situação econômica do país, Daigle trabalhou com os colegas locais para promover o “desenvolvimento de clusters econômicos”, um modelo econômico que incentiva a interdependência de empresas locais dentro de um determinado setor.

Daigle ajudou seus colegas a elaborar e implementar um seminário para promover o investimento econômico no oblast e na Bolsa de Valores Ucraniana em Kyiv. Também ajudou a desenvolver um programa de promoção de investimentos para atrair recursos dos Estados Unidos e da Europa. Como resultado desses esforços, o Micro-Finance Bank nacional abriu uma agência em Khmelnytsky para conceder empréstimos a empresas iniciantes de pequeno e médio porte da região. A próxima etapa do governo do oblast é abrir um centro de treinamento empresarial para possíveis clientes do Micro-Finance Bank. Uma comunidade muito menor em outra parte do mundo, Dagana, no Senegal, é uma

capital departamental (há três capitais departamentais por região, que equivalem a um oblast) com uma população de 25 mil habitantes localizada a 130 quilômetros da capital regional, Saint Louis. Dagana é um centro cultural rico em arte tradicional dos grupos étnicos Wolof, Peulh e Moor. Infelizmente, poucos turistas visitam a comunidade e poucos festivais e outros eventos culturais são realizados lá. Em consequência, os artesãos têm dificuldade em vender seus produtos ou criar relacionamentos que lhes permitam atingir mercados maiores.

Ao tomar conhecimento do trabalho que outros voluntários do Corpo de Paz tinham feito em uma feira de artes e artesanatos durante o Festival Anual de Jazz de Saint Louis, no Senegal, a voluntária Erika Miller vislumbrou uma oportunidade de promover os artistas de Dagana e a cidade como um destino turístico no próximo festival. Com orientação de Miller, o prefeito de Dagana concordou em patrocinar um projeto promocional com a modesta quantia de US\$ 320.

Parte do dinheiro do prefeito foi usada para pagar um estande na feira de Saint Louis, além de transporte e refeições para os artistas. Miller convenceu seis artistas a deixarem suas famílias — um feito difícil nessa área rural — e trazerem seus trabalhos para o festival. Ela ajudou cada um deles a criar um portfólio de trabalhos, ensinando-lhes um importante princípio de marketing. Ao chegar, os artistas percorreram as galerias locais para vender seus produtos. A outra parte do dinheiro doado pelo prefeito foi usada para criar um comitê de promoção do turismo de Dagana, que produziu um folheto turístico promocional sob orientação de Miller. Ao retornar a Dagana, com o fim do festival, Miller foi elogiada pela comunidade por seus esforços para ajudar a cidade a “ficar famosa”.

Tanto Daigle na Ucrânia quanto Miller no Senegal conseguiram fazer com que suas comunidades fossem notadas nos grandes mercados e atraíssem investimentos. Eles são representantes de voluntários em praticamente todos os países onde o Corpo da Paz atua e usam seu conhecimento da conjuntura comercial e da cultura local para conquistar a confiança dos colegas, identificar novas oportunidades e facilitar o desenvolvimento econômico.

MODELO PARA O DESENVOLVIMENTO DE MICROEMPRESAS

A abordagem do Corpo da Paz envolve os parceiros do país anfitrião no processo como um todo — desde o planejamento do projeto e plano de

treinamento à participação no treinamento preliminar e em serviço e à implementação do projeto. O apoio às atividades do Corpo da Paz e a participação do governo do oblast de Khmelnytsky na Ucrânia e de Dagana no Senegal foram fundamentais para a obtenção de resultados sustentáveis que atendessem às necessidades locais.

Para haver apoio, é preciso que a comunidade reconheça a importância de um projeto para as necessidades locais, especialmente para os segmentos menos assistidos como o dos jovens e das mulheres. O Corpo da Paz tenta garantir esse apoio gerenciando os projetos não de Washington, mas de suas sedes em cada país. São os escritórios do país que designam os voluntários para trabalhar com os colegas do país anfitrião. Ambas as partes estão envolvidas em garantir que o trabalho seja voltado para as necessidades locais de desenvolvimento e que o treinamento das equipes locais seja adequado para dar continuidade às atividades do projeto depois que os voluntários deixarem o país. Essas atividades incluem treinamento em gestão organizacional e práticas comerciais que os voluntários proporcionam aos membros de organizações internacionais, organizações não governamentais locais ou organizações comunitárias como cooperativas de agricultores ou associações de artesãos, bem como a micro e pequenos empresários.

No mundo em desenvolvimento, as mulheres cultivam 80% de todos os alimentos produzidos e constituem um terço da força de trabalho assalariada. Como administradoras de microempresas, as mulheres da África, Ásia e América Latina produzem e vendem produtos agrícolas, alimentos processados e artesanatos. Os voluntários, em geral, trabalham diretamente com cooperativas de mulheres e instituições microfinanceiras, para que as mulheres possam ter acesso a recursos como treinamento, assessoria comercial e fundos para iniciar ou expandir seus negócios.

Por exemplo, no início de sua temporada no Togo, no ano 2000, uma voluntária do Peace Corps iniciou um grupo de crédito rotativo para mulheres chamado Tontine Tatchoyim. Após três anos de operação, o Tontine continua a crescer e prosperar. Atualmente, o grupo tem fundos suficientes para abrir contas bancárias, reinvestir nos negócios e pagar a educação dos filhos dos membros. Esse sistema permite que os membros do grupo mantenham seu dinheiro a salvo das pressões sociais (como a exigência, por parte da família ou de membros da comunidade, de uma parte dos lucros), que quase sempre são uma armadilha para

as pequenas empresas. O Tontine Tatchoyim, que começou sem recursos, agora tem uma renda anual de 400 mil CFAs, a moeda comum de 14 países africanos, ou cerca de US\$ 800.

O mundo tem cerca de 1,2 bilhão de jovens entre 10 e 19 anos, e 87% deles vivem nos países em desenvolvimento. Apesar de as verbas governamentais para a folha de pagamento de funcionários públicos estar encolhendo em muitos desses países, os jovens sempre esperam ser contratados pelo Estado depois de concluir o ensino médio. Em muitos dos países em que o Corpo da Paz atua, a falta de emprego para esse grupo demográfico que cresce a cada ano levou a um aumento na criminalidade, especialmente nas áreas urbanas. Para mudar esse comportamento e gerar oportunidades para o futuro, os voluntários do Corpo da Paz estão treinando jovens estudantes e não estudantes em gestão empresarial e comercial e técnicas de liderança, ao mesmo tempo em que criam clubes de negócios para ajudá-los a pôr em prática suas habilidades.

Em coordenação com o Ministério da Educação, Cultura e Esportes da Nicarágua, o voluntário Joran Lawrence promoveu o treinamento de jovens de colégios locais, centros da juventude e abrigos para sem-tetos para desenvolver suas habilidades empresariais e comerciais. Mais de 300 nicaraguenses participaram dessas atividades. Como resultado, um grupo de jovens iniciou um negócio de estampagem de camisetas, cujos lucros foram utilizados para financiar uma campanha educacional de combate à disseminação do HIV/Aids.

INOVAÇÃO NA IMPLEMENTAÇÃO DOS PROJETOS

Os voluntários do Corpo da Paz estão respondendo à crescente necessidade de especialização em sub-setores como os de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), microfinanças e ecoturismo — áreas em expansão que proporcionam oportunidades para investimentos locais, regionais e internacionais.

Os voluntários buscam soluções para as microempresas por meio da implementação de sistemas contábeis computadorizados, bancos de dados de inventário e acesso à internet. Eles usam as rádios locais para transmitir informações sobre práticas de gestão empresarial bem-sucedidas, assim como para divulgar os preços de mercado aos agricultores. A TIC ajuda os credores a acompanhar os empréstimos concedidos a seus clientes e usa os Sistemas de Posicionamento Global (GPS) para fornecer endereços virtuais em locais onde as ruas não têm nomes.

Os voluntários do Corpo da Paz também ajudam a aumentar os índices de adimplência das instituições microfinanceiras ao proporcionar o treinamento empresarial necessário aos clientes potenciais e tomadores de empréstimos, aumentando assim os pagamentos em dia e a lucratividade do negócio. Além disso, promovem o envolvimento da comunidade no gerenciamento e na operação de sites de ecoturismo para atender às necessidades comunitárias e dos turistas. As microempresas envolvidas com os sites beneficiam-se do treinamento fornecido pelos voluntários em tópicos como os “4 Ps” do marketing — price, product, placement, promotion, ou seja, preço, produto, distribuição e promoção —, controle de qualidade, hospitalidade e contabilidade.

PRÁTICAS PROMISSORAS

Durante os dois anos em que normalmente passam nas comunidades do país anfitrião, os voluntários SED do Corpo da Paz norteiam-se pelo antigo provérbio de que é melhor ensinar a pescar do que dar o peixe. Mas eles vão além de simplesmente ensinar “a pescar” e ensinam mulheres, homens e jovens a criar relacionamentos com fornecedores, produtores e compradores; explorar oportunidades de acesso ao crédito; e vender seus produtos. Além disso, procuram fortalecer as organizações que darão apoio a essas empresas no longo prazo.

Quer seja auxiliando uma equipe local a transformar o centro de informática de uma escola em uma microempresa de tecnologia da informação auto-sustentável no Panamá ou treinando os membros de uma associação feminina do Nepal a vender seus produtos artesanais pela internet, os voluntários do Corpo da Paz têm contribuído para o desenvolvimento geral de centenas de milhares de comunidades. A chave de seu sucesso é a capacidade e o desejo dos voluntários de se integrar às comunidades que os hospedam. Ao falar a língua local, compreender as normas culturais e os valores morais do país e viver mais ou menos como seus vizinhos vivem, os voluntários estão firmando os alicerces para o desenvolvimento sustentável e a prosperidade. Ao mesmo tempo, os cidadãos do país anfitrião estão adquirindo, além de uma participação na economia global, uma melhor compreensão dos norte-americanos. Comunicação aberta, respeito mútuo e colaboração são as ferramentas que pavimentam esse caminho. □

❑ MICROFINANCIAMENTOS SÃO FERRAMENTAS FUNDAMENTAIS PARA A AJUDA ÀS POPULAÇÕES CARENTES NO MUNDO

Christopher H. Smith, deputado federal por Nova Jersey

Christopher H. Smith, deputado dos EUA, declara que gosta dos programas para microempresas ou microemprendimentos porque eles ajudam os pobres a se ajudarem, uma abordagem “de baixo para cima” diferente da abordagem “de cima para baixo” da maioria das agências de ajuda externa. Autor de uma lei assinada pelo presidente George W. Bush para expandir e reformar o programa do governo federal dos EUA para as microempresas, Smith afirma que a nova lei tanto aumenta o nível dos gastos quanto direciona mais recursos para os mais pobres entre os pobres. Smith é vice-presidente da Comissão de Relações Internacionais da Câmara dos Deputados e presidente da Comissão sobre Segurança e Cooperação na Europa.

Baulia Parra Pruneda talvez nunca se torne um nome conhecido. Talvez jamais apareça na capa de uma revista financeira de renome nem seja alvo de atenção no mundo das finanças.

Porém Baulia, uma cidadã de Monterrey, no México, tem sua própria história de sucesso, que é notável porque é a história de uma mulher que com uma pequena ajuda financeira e grande determinação conseguiu melhorar a sua vida e a de sua família.

Quando seu marido perdeu o emprego em 1998, Baulia estava determinada a sustentar seus seis filhos. Mesmo nunca tendo trabalhado fora e sem saber ler ou escrever, ela conseguiu aprender a costurar seguindo os moldes que via nas revistas.

Um microempréstimo de US\$ 150,00 financiado pela Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID), forneceu capital para que ela adquirisse os materiais necessários para se tornar auto-suficiente. Após montar seu pequeno negócio com a ajuda de uma série de microempréstimos financiados pelos EUA, ela vende atualmente mais de 100 peças por semana. O dinheiro que ganha não somente garante a alimentação de seus filhos mas também possibilitou a instalação de água corrente e a construção de mais um andar em sua casa.

A história de Baulia é inspiradora e, felizmente, não é a única. Quando as pessoas têm oportunidade e capital inicial para produzir, elas podem transformar sua situação econômica de forma radical. A meta agora é aplicar o exemplo de dezenas de milhares de pessoas que foram bem sucedidas no desenvolvimento de um programa de ajuda externa e concessão de microcrédito ainda melhor.

Em junho de 2003, o presidente George W. Bush aprovou meu projeto de lei, o Microenterprise Enhancement Act (PL 108-31), lei que expandirá nosso programa para microempresas para permitir que mais pessoas possam compartilhar da esperança que se provou tão frutífera para mulheres que, como Baulia, vivem nos países mais pobres do mundo. A lei dá prioridade ao financiamento de microemprendimentos e autoriza um acréscimo de US\$ 25 milhões no orçamento do programa — US\$ 200 milhões — para o ano fiscal de 2004.

A nova lei de minha autoria também estabelece uma nova estrutura para assegurar mais recursos aos mais pobres entre os pobres por meio do desenvolvimento e da implantação de programas e técnicas de fácil implementação e baixo custo para avaliação da pobreza.

As leis anteriores falharam porque não conseguiram direcionar 50% dos recursos para os mais pobres entre os pobres. O programa se baseava em uma única ferramenta de medição – o valor médio do empréstimo – para avaliar e classificar a pobreza e o alcance do programa. O governo presumiu que somente as pessoas mais pobres iriam solicitar tais pequenos empréstimos e que, dessa forma, o objetivo seria alcançado com um grande número de pequenos empréstimos.

No entanto, com os valores monetários variando de país para país, e os empréstimos variando de acordo com o tipo de negócio sendo estabelecido, a metodologia do “valor médio do empréstimo” não funcionou como medida de avaliação do alcance do programa e da pobreza.

Em consequência, a PL 108-31 exige que a USAID desenvolva novas ferramentas mais acuradas para avaliação da pobreza, levando em conta o custo e a facilidade de implementação. Identificar e selecionar os clientes mais pobres, que mais se beneficiariam com os financiamentos a microempreendimentos, provou ser mais difícil do que se esperava. Confio em que, uma vez desenvolvidas, essas técnicas de avaliação sejam mais úteis, não somente para as microempresas, mas também em outras áreas de ajuda externa.

É importante notar que mais de dois milhões de clientes estão se beneficiando dos programas financiados pela USAID, que fornecem o capital necessário por meio desses pequenos empréstimos, os quais algumas vezes totalizam apenas US\$ 200, US\$ 300, ou talvez US\$ 400. Embora essas concessões possam parecer pequenas para a nossa sociedade, os microfinanciamentos são fundamentais para aqueles que os recebem. Esses empréstimos podem fazer a diferença, ajudando-os a desenvolver seus próprios negócios, construir suas casas e cuidar de suas famílias.

Cerca de 70% dos empréstimos são concedidos a mulheres que têm seus próprios negócios, ajudando-as a vencer os vários obstáculos adicionais que as mulheres ainda enfrentam nos países em desenvolvimento. Os empréstimos e os negócios que fomentam dão mais poder às mulheres e fornecem a elas os meios de se auto-sustentarem e quebrarem o ciclo de pobreza e discriminação que as torna vulneráveis aos que utilizam trabalho escravo e praticam o tráfico humano, que proliferam nos países mais pobres. Outra estatística notável é que, segundo estimativas, 97% de todos os empréstimos são saldados. Esse alto índice de quitação ajuda a reabastecer os cofres para que mais pessoas possam solicitar e se beneficiar dos microfinanciamentos.

Uma das razões do meu entusiasmo pelos programas das microempresas é que eles são fundamentalmente diferentes dos programas de ajuda externa tradicionais. São baseados em uma abordagem popular, “de baixo para cima”, ao contrário do modelo “de cima para baixo”. A assistência vai diretamente para os necessitados em vez de ir para as agências governamentais que podem se desviar dos seus propósitos ou se atolar nas suas próprias agendas políticas.

Estudos sobre os efeitos dos programas de microempresas constataram que eles promovem maior renda familiar e crescente bem-estar na família, incluindo melhor nutrição e educação para as crianças.

Por histórias de sucesso como a de Baulia e muitas outras, fico entusiasmado com o potencial dos programas de microfinanciamento. Espero continuar a defender a causa do microcrédito no Congresso para assegurar que os recursos continuem a ser direcionados para os necessitados. □

❑ FINANCIAMENTO DO DESENVOLVIMENTO: INVESTIMENTO EM MICROEMPRESA

Katharine McKee, diretora da Divisão de Desenvolvimento de Microempresas, Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional

Apenas 5% das famílias de baixa renda em todo o mundo têm acesso a serviços financeiros. No entanto, esses serviços são agora considerados fundamentais ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos, geração de renda e aumento da oferta de empregos em todos os países, afirma Katharine McKee, diretora da Divisão de Desenvolvimento de Microempresas da Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID).

McKee descreve as principais estratégias utilizadas pela USAID em seu programa de apoio às microfinanças, que atualmente representam a vanguarda das estratégias globais de combate à pobreza. Os métodos inovadores para atender empreendedores e famílias de baixa renda, diz ela, incluem encontrar alternativas para as garantias convencionais, oferecer planos flexíveis de amortização de empréstimos e uma vasta gama de serviços financeiros, como seguros e contas de poupança flexíveis.

Para crescer e prosperar, as empresas de qualquer tamanho e em todos os países precisam ter acesso a serviços financeiros. Tal acesso é um desafio principalmente para as famílias pobres do mundo que precisam de empréstimos, crédito e poupança para abrir, operar e expandir micro e pequenos negócios. Outrora considerada uma questão periférica na política tradicional de desenvolvimento, o acesso a serviços microfinanceiros está agora na vanguarda da estratégia global de combate à pobreza, apresentando um enorme potencial para gerar renda e expandir a oferta de empregos tanto na esfera local quanto nacional.

Os serviços financeiros também são importantes na proteção contra as conseqüências imprevisíveis de doença, incapacidade ou morte de um arrimo de família; de desastres naturais, guerra e outras crises. O acesso a serviços financeiros permite às famílias pobres manter os filhos na escola, comprar

remédios e superar momentos difíceis quando há pouco dinheiro e pouca comida.

Apesar da importância desses serviços, tanto para a redução da pobreza quanto para o crescimento econômico com igualdade, os analistas calculam que apenas 5% das famílias de baixa renda em todo o mundo têm acesso a esses serviços. A comunidade internacional da área do desenvolvimento, com sua proposta denominada "alargamento das fronteiras do setor financeiro", está promovendo a expansão de inúmeros serviços financeiros, por meio de uma ampla rede de bancos e de instituições financeiras não bancárias a uma quantidade cada vez maior de famílias de baixa renda e de classe média em todo o mundo.

A dotação de recursos para microfinanças tem sido uma constante nos programas de ajuda externa dos EUA há mais de 25 anos. A Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) destina mais de US\$ 100 milhões por ano a projetos que criam serviços microfinanceiros de larga escala, eficientes e sustentáveis para pessoas pobres de países em desenvolvimento e em fase de transição.

Os Estados Unidos complementam seus investimentos diretos em desenvolvimento de microfinanças por meio de apoio às instituições financeiras internacionais (IFIs), como o Banco Mundial e a Corporação Financeira Internacional (International Finance Corporation - IFC), e a bancos de desenvolvimento regionais. Diversas IFIs, entre elas o Banco Interamericano de Desenvolvimento, o Banco Asiático de Desenvolvimento e o Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento têm um forte histórico de apoio a serviços financeiros para micro e pequenas empresas.

Os resultados dos investimentos da USAID ao longo dos anos são eloqüentes: (ver tabela sobre investimentos em microempresas).

Investimentos da USAID em microempresas

	1999	2000	2001	2002
Cientes de empréstimo	1.997.839	2.175.198	2.904.152	2.723.146
Total da carteira de empréstimo	\$655.906.588	\$883.273.258	\$934.253.554	\$1.269.622.200
Cientes de poupança	3.069.604	3.155.100	3.514.200	3.196.300
Total da carteira de poupança	\$349.663.487	\$533.500.000	\$424.800.000	873.400.000
Cientes BDS*	401.530	254.809	835.458	668.808
Cientes mulheres (MF)	69%	70%	73%	69%
Cientes mulheres (BDS)	61%	75%	47%	48%
Cientes muito pobres (MF)	67%	67%	69%	59%
Muito pobres (BDS)	29%	18%	30%	53%

* Serviços de Desenvolvimento de Negócios (Business Development Services - BDS)
MF Microfinanças

Com o passar do tempo, em alguns países o apoio ao segmento de microfinanças mudou o panorama financeiro nacional, incorporando milhares de clientes ao sistema bancário e estimulando inovações que alteram a forma como os bancos tradicionais operam. Clientes de microfinanceiras formam agora a maioria dos clientes de serviços financeiros em países tão diversos quanto o Quirguistão, Uganda e Bolívia. Na Bolívia, por exemplo, o programa de microfinanças da USAID tem servido como instrumento para a expansão maciça dos serviços financeiros em termos de número de tomadores de empréstimo e de poupadores, bem como do desempenho geral dos mercados financeiros no país.

De acordo com informações reunidas pela USAID, com base em dados fornecidos pelas autoridades dos bancos centrais, o patrimônio em dólar das instituições microfinanceiras (IMFs) – grupos que emprestam dinheiro principalmente a pequenas empresas e a famílias de baixa renda – que operam na Bolívia cresceu quase 300% entre 1992 e 2001, uma taxa de crescimento oito vezes superior a dos bancos comerciais. Em 2001, o número de tomadores de empréstimo das IMFs era o dobro do de bancos comerciais, e 797 mil bolivianos possuíam contas-poupança nas IMFs ao passo que o número de poupadores em bancos comerciais era de apenas 658 mil.

A USAID provê a maior parte de seu microfinanciamento por meio de suas "missões" nos países em desenvolvimento e em transição. Atualmente, cerca de 50 missões da USAID financiam programas de microfinanças e desenvolvimento de microempreendimentos. De modo geral, os recursos são divididos igualmente

entre as quatro regiões da USAID – África, América Latina e Caribe, Ásia e Oriente Próximo, Europa e Eurásia.

RESPOSTA ÀS NECESSIDADES DE EMPRÉSTIMO

As empresas precisam de empréstimo para capital de giro, financiamento de longo prazo para compra de equipamentos e outros investimentos, poupança e serviços de pagamento a fim de gerar postos de trabalho e aproveitar as novas oportunidades econômicas. As famílias precisam ter acesso a contas de poupança flexíveis, serviços de pagamento e de remessa de dinheiro, seguro, empréstimos para compra de casa, pagamento de taxas escolares, emergências, entre outros, a fim de aumentar sua renda e patrimônio, reduzir sua vulnerabilidade às crises e cumprir suas obrigações com relação a eventos como nascimento, morte e casamento. A USAID tem investido no desenvolvimento de uma ampla gama de serviços para atender a essas diversas necessidades.

A USAID aprendeu com sua experiência que é fundamental realizar uma pesquisa de mercado detalhada antes de as instituições financeiras implantarem novos serviços. Por muito tempo, por exemplo, a maioria das IMFs ofereceram apenas empréstimos de curto prazo para capital de giro. Deparando-se com uma nova competição por clientes, as IMFs agora entendem a importância de adaptar as características do produto e as técnicas de prestação de serviço às necessidades dos diversos clientes. Uma IMF que busque atender as famílias de agricultores em áreas rurais remotas, por exemplo, precisa ajustar suas condições de amortização de empréstimo e serviços de poupança

aos ciclos de fluxo de caixa das famílias e da comunidade, que podem variar dramaticamente conforme a estação do ano e o ciclo agrícola. A mesma IMF pode concluir que, em vez de abrir uma agência no local, é preferível criar um serviço móvel, com agentes de crédito percorrendo o interior para atender os clientes.

O segmento de microfinanças avançou muito desde o tempo em que poucos acreditavam que os pobres pudessem honrar seus empréstimos para necessidades domésticas e de negócios tanto quanto os clientes dos bancos mais bem-sucedidos. Muitos sequer acreditavam que os pobres pudessem ser bons poupadores e construir seu próprio patrimônio financeiro. Como ocorreram esses avanços nos sistemas de microcrédito e micropoupança? Alguns princípios importantes foram fundamentais para esse sucesso – cobrança de taxas de juros que cubram os custos do empréstimo, administração cuidadosa da inadimplência e adaptação dos produtos financeiros de forma a torná-los flexíveis em termos de garantia e planos de amortização (ver "Melhores Práticas no Desenvolvimento de Microempreendimentos: uma Perspectiva da USAID").

As IMFs reconhecem que poucos dos novos clientes possuem o tipo de garantia exigida por muitos bancos para assegurar os empréstimos. Assim sendo, desenvolveram garantias alternativas – produtos destinados a incentivar o pagamento do empréstimo. Uma dessas técnicas é o sistema de "empréstimos graduais". Os empréstimos iniciais são pequenos e de curto prazo, mas empréstimos maiores com prazos mais longos de vencimento tornam-se disponíveis aos tomadores de empréstimo com fichas impecáveis de pagamento. Outra alternativa de garantia é o programa de empréstimo em grupo que, essencialmente, força os clientes a garantirem que todos os membros do grupo cumpram os prazos de amortização; se um tomador de empréstimo atrasa um pagamento os outros não poderão receber empréstimos, o que motiva os colegas a pressionar e apoiar uns aos outros.

Outra iniciativa toma como base para crédito a renda de toda a família em vez de apenas o rendimento real ou projetado do empreendimento para o qual o empréstimo foi solicitado. Essa iniciativa reconhece que o dinheiro das famílias é fungível.

As inovações não se limitaram aos programas de crédito. Inovações nos sistemas de poupança incluem a criação de uma equipe móvel para

arrecadar diariamente as poupanças de clientes e a implantação nas áreas rurais de caixas automáticos que utilizam tecnologia de reconhecimento de impressão digital, permitindo assim aos clientes analfabetos acessar suas contas.

VÍNCULO ENTRE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS E MERCADOS

A segunda estratégia importante da USAID para as microfinanças é o investimento em várias instituições financeiras de varejo capazes de atender diferentes mercados. Com o apoio da USAID, muitas organizações não-governamentais (ONGs), associações e cooperativas de crédito, bem como bancos comerciais estão conseguindo se capacitar para oferecer serviços de microcrédito e poupança e demais produtos financeiros a clientes mais pobres e empresas menores.

Nos países com pouca experiência em microfinanças, a USAID sempre apóia a criação de "líderes de mercado" – organizações financeiras que comprovam que os clientes pobres são merecedores de crédito e usuários responsáveis dos diversos serviços financeiros. Igualmente importante é o fato de a iniciativa confirmar que os serviços financeiros para esse segmento de mercado podem ser lucrativos, o que incentiva outros atores comerciais a ingressar em mercados carentes de atendimento.

A USAID fornece recursos para formação de capital inicial, capital para empréstimos e sistemas de informações gerenciais a fim de ajudar a abertura de centenas de IMFs especializadas, líderes de mercado. As dotações seguintes permitem que essas instituições cresçam e atinjam a sustentabilidade, de forma que os rendimentos das operações cubram totalmente os custos da oferta de serviços, inclusive prejuízos com empréstimos concedidos, inflação e os custos de financiamento de crescimento futuro por meio de recursos emprestados.

Proporcionar acesso à assistência técnica especializada e capacitação às IMFs iniciantes tem sido um ingrediente fundamental de seu sucesso. As principais redes internacionais de microfinanças, como a ACCION International, FINCA International e Opportunity International têm ajudado suas afiliadas a se tornarem líderes de mercado e comprovam a viabilidade das microfinanças em diversos países do mundo. Com a ajuda da USAID, o enfoque "primeiro poupança" do Conselho Mundial de Cooperativas de Crédito, segundo o qual as comunidades usam suas próprias poupanças como capital de empréstimo, está

funcionando com sucesso em mais de uma dúzia de países, financiando redes de cooperativas de crédito locais que oferecem um modelo atraente de poupança, crédito e outros serviços às famílias de baixa renda e da classe trabalhadora.

As garantias de empréstimo e outros reforços de crédito, fornecidos via a Autoridade de Crédito para o Desenvolvimento, da USAID, possibilitaram às IMFs bem-sucedidas acesso aos mercados de capital locais e internacionais para financiar o crescimento rápido por meio de dívidas e títulos. Assistência técnica e pequenas dotações especiais também têm ajudado os bancos e outras instituições financeiras tradicionais a trabalhar com microfinanças. Esses serviços são sempre prestados por afiliadas especializadas que adaptam seus produtos e métodos de prestação de serviços às necessidades das empresas menores e das famílias mais pobres de uma comunidade.

APOIO À INFRAESTRUTURA DE MERCADO E À REFORMA REGULATÓRIA

Em alguns países com mercados microfinanceiros mais maduros a USAID mudou sua forma de assistência, passando do apoio individual a cada instituição de varejo para uma estratégia de concessão de apoio mais amplo a todo o setor microfinanceiro e à infraestrutura de mercado necessária para que o setor progrida. Isso frequentemente acarreta concorrência de projetos de financiamento para desenvolvimento de novos produtos, ou investimentos em instituições especializadas, como centrais de informação de crédito e agências de classificação de instituições microfinanceiras. A crescente concorrência resultante pode ser um caminho eficaz rumo à inovação de produtos, maior eficiência e serviços e preços melhores para os clientes.

Na base de sustentação das três estratégias da USAID estão os esforços para aperfeiçoar os ambientes jurídico e regulatório para as microfinanças. Por exemplo, se houver limitação de taxas de juros, as instituições financeiras provavelmente não poderão cobrar o suficiente para cobrir os custos mais elevados e os riscos de atender clientes mais pobres e moradores de locais mais remotos. Leis aprovadas com o objetivo de proteger os pobres podem bloquear o acesso dessas pessoas aos serviços financeiros de que necessitam. Os bancos podem não conseguir atendê-los se a documentação exigida para a concessão de empréstimos e os requisitos de reserva não forem ajustados para refletir o gerenciamento de risco

específico e os métodos de controle de custos empregados em microfinanceiras bem-sucedidas. As ONGs que operam como IMFs bem-sucedidas e se mostraram capazes de emprestar a longo prazo nesse segmento de mercado podem ser bons candidatos a oferecer os serviços de poupança flexíveis que os clientes mais pobres geralmente necessitam. No entanto, se não houver mudanças na legislação bancária, elas podem ser proibidas de captar depósitos do público em geral.

A assistência da USAID às políticas do setor busca eliminar essas barreiras jurídicas e regulatórias que atualmente impõem às ONGs e a outros fornecedores especializados restrições para o fornecimento de serviços microfinanceiros. Os recursos da USAID também têm capacitado os órgãos reguladores de instituições bancárias e cooperativas de crédito para proteger as poupanças de pessoas pobres. Órgãos reguladores capacitados ajudam a garantir que as microfinanceiras sejam adequadamente fiscalizadas. À medida que as ONGs de microcrédito de primeira linha tornam-se captadoras de depósitos regulamentadas, os órgãos de supervisão bancária podem precisar adaptar suas regras, sistemas e pessoal.

APOIO À EXPANSÃO DE MICROEMPRESAS BEM-SUCEDIDAS

A atenção começou a se voltar para uma nova lacuna no mercado financeiro – o "intermediário perdido". À medida que os microempreendimentos mais eficientes se expandem, poderão precisar de mais capital do que as IMFs e os programas de microfinanças podem fornecer. Em muitos países, empresas de pequeno e médio porte acham que seu acesso a serviços financeiros adequados é ainda mais limitado do que o de microempresas e trabalhadores autônomos. Iniciativas recentes de assistência externa dos EUA começam a focar o intermediário perdido – numa tentativa de garantir que as micro, pequenas e médias empresas nas economias em desenvolvimento e em transição não padeçam da falta de capital necessário para gerar novos empregos, aumentar a produtividade, atualizar tecnologias e abrir novos mercados e oportunidades de exportação.

Uma importante iniciativa que trata dessa lacuna no setor financeiro é o novo Fundo Africano para Pequenas Empresas. Esse programa piloto de US\$ 225 milhões é uma joint venture entre o braço de concessão de empréstimos do Banco Mundial, a Associação Internacional para o Desenvolvimento e sua afiliada no setor privado, a IFC. O programa

africano tem como base um forte histórico de microfinanças, em especial a eficiente colaboração entre o Banco Europeu de Reconstrução e Desenvolvimento e a IFC e a USAID, entre outros, para criar bancos de alto desempenho especializados em micro e pequenos empreendimentos nos países em transição como Geórgia, Kosovo, Sérvia e Rússia.

O primeiro projeto a ser aprovado no âmbito do Fundo Africano de Apoio às Pequenas Empresas é um crédito do Banco Mundial no valor de US\$ 32 milhões para a Nigéria. Em resposta à solicitação do governo nigeriano de ajuda para intensificar seu crescimento econômico de baixo para cima, o programa de empréstimo a pequenos empreendimentos destinará recursos para fortalecer as instituições financeiras e não financeiras locais que dão apoio às pequenas empresas. Dessa forma elas poderão operar com mais eficiência e prestar serviços comercialmente sustentáveis.

O governo dos Estados Unidos está comprometido em contribuir para a criação de setores financeiros vigorosos nos países em desenvolvimento e em transição em todo o mundo. Os serviços financeiros impulsionam o amplo crescimento econômico e promovem a geração de empregos e de novas oportunidades para todos os cidadãos. Conseqüentemente, representam um elemento fundamental na luta mundial pela erradicação da pobreza. □

MELHORES PRÁTICAS NO DESENVOLVIMENTO DE MICROEMPREENDIMENTOS: UMA PERSPECTIVA DA USAID

Atividades de desenvolvimento de microempreendimentos deveriam responder à demanda

O projeto e o fornecimento de crédito, poupanças e outros produtos e serviços financeiros deveriam responder às diversas necessidades financeiras de pessoas físicas e empreendedores. O ideal seria que uma pesquisa de mercado cuidadosa precedesse o desenvolvimento do produto.

- As condições dos microempréstimos, por exemplo, precisam refletir a realidade das oportunidades de negócios, do fluxo de caixa e das garantias do cliente. Independentemente de o programa oferecer empréstimos individuais ou em grupo, os valores tendem a ser relativamente pequenos; os cronogramas de quitação, de curto prazo; as exigências de garantias, flexíveis; e os custos da transação, baixos. Adequar os produtos às famílias rurais muito pobres é particularmente importante na maximização do potencial do microfinanciamento para reduzir a pobreza. As pesquisas de mercado quase sempre revelam que os clientes demandam outros produtos além de crédito, tais como poupança flexível ou serviços de remessa de dinheiro.
- O apoio do doador aos serviços empresariais deve facilitar os vínculos entre os fornecedores do setor privado de uma ampla variedade de serviços — de contabilidade e informática a serviços veterinários e design de produtos — e os empreendedores que deles necessitam para manter a competitividade. Por exemplo, os serviços de acesso a mercado devem voltar-se às necessidades das microempresas para vincular os fornecedores de insumos às suas mercadorias e os compradores a seus produtos acabados.
- Os mecanismos de pagamento devem considerar os níveis e período de fluxo de caixa dos clientes. Por exemplo, os clientes mais pobres podem não ter meios para pagar tarifas iniciais altas por serviços empresariais. Essa questão pode ser tratada agrupando-se clientes por fornecimento de serviços e pagamento, calculando-se as tarifas dentro das margens dos produtos que vendem aos seus compradores (os quais fornecem outros serviços além de comercialização) ou pelo desmembramento dos serviços, como treinamento, para que as tarifas possam ser mais baixas.

Prestadores de serviço devem cobrir seus custos e atingir sustentabilidade comercial

Poucos países em desenvolvimento e em transição podem subsidiar serviços empresariais e financeiros para seus cidadãos em qualquer escala substancial. Desse modo, se os microempreendimentos forem ter acesso aos serviços de que necessitam para serem bem-sucedidos nos negócios, esses serviços têm de ser

oferecidos em bases sustentáveis. Felizmente, a sustentabilidade provou ser viável em uma grande variedade de circunstâncias.

- As instituições microfinanceiras (IMFs) devem cobrar taxas de juros altas o suficiente para permitir a cobertura de todos os custos, incluindo prejuízos com empréstimos e o custo do levantamento de capital para expansões. As IMFs devem alcançar a sustentabilidade em 5 a 7 anos, com a cobrança de taxas de juros adequadas, controle dos custos operacionais e maximização da eficiência. Os prestadores de serviços empresariais devem oferecer seus serviços em bases comerciais com a cobrança de tarifas por serviço ou cobrir seus custos embutindo-os em outras transações. A oferta desses serviços em bases não comerciais desvirtua o mercado de serviços empresariais e ameaça a sua sustentabilidade no longo prazo.
- Os esforços para promoção de serviços empresariais específicos devem ser compatíveis com o objetivo maior de desenvolvimento de mercados de serviços empresariais amplos e sustentáveis que reforcem os vínculos nos subsectores comerciais e entre eles.

Uma abordagem empresarial é essencial

- A administração da inadimplência é fundamental para o desenvolvimento de instituições microfinanceiras sustentáveis e de um setor financeiro saudável, nos quais as pessoas mais pobres possam confiar para um acesso regular aos serviços financeiros.
- Para assegurar o acesso dos microempreendimentos aos serviços empresariais de que necessitam para serem competitivos, os doadores devem promover um setor de serviços empresariais forte, facilitando as relações entre os microempreendimentos e os prestadores de serviços do setor privado — e não subsidiando eles mesmos os serviços.

Apenas serviços por de não ser suficiente. Para que se alcance máximo impacto dos investimentos no desenvolvimento de microempresas pode ser que venha a ser necessário enfrentar políticas que limitam os pequenos negócios e comprometem o acesso de pessoas físicas aos serviços financeiros

- A limitação dos bens que a população mais pobre pode usar como garantia de crédito pode bloquear seus esforços para melhorar de vida.
- Requisitos onerosos para registro de empresas e políticas de impostos regressivos são apenas dois exemplos dos tipos de barreiras de políticas que desfavorecem os microempreendimentos e podem inibir o crescimento econômico em escala nacional, em particular nos países em que as microempresas contribuem substancialmente para a economia nacional. □

COMENTÁRIOS

❑ CRIAÇÃO DE UMA CONJUNTURA PROPÍCIA: PERSPECTIVA DE LONGO PRAZO PARA AS MICROEMPRESAS

Charles Cadwell, Kathleen Druschel e Thierry van Bastelaer, Centro para a Reforma das Instituições e o Setor Informal (Iris), Universidade de Maryland

As microempresas ou microempreendimentos funcionam melhor em países onde os ambientes políticos, econômicos e sociais permitem que os pequenos empresários tenham sucesso acima do nível de sobrevivência básica, afirmam Charles Cadwell, Kathleen Druschel e Thierry van Bastelaer do Centro para a Reforma das Instituições e o Setor Informal (The Center for Institutional Reform and the Informal Sector - Iris) - o Centro Íris da Universidade de Maryland.

Com base nas duas últimas décadas de experiência, os autores sugerem que os doadores devem se concentrar mais nos fundamentos que propiciam o bom desenvolvimento das microempresas. Isso inclui instituições legais e financeiras sólidas, reformas de regulamentação, governos que respondam às necessidades dos cidadãos e grupos empresariais que possam defender mudanças nas políticas e práticas que prejudicam a capacidade de seus membros de construir e expandir seus negócios. A abordagem eficiente dos problemas atuais dos pobres, dizem eles, exige uma melhor compreensão dos mecanismos que perpetuam a pobreza e os processos pelos quais esses mecanismos podem ser melhorados.

Em Cabul, Afeganistão, novas microempresas surgidas logo após o Taleban ter abandonado a capital, em 2001, vendem artigos antes proibidos como músicas e rádios, bem como produtos escassos de primeira necessidade como alimentos, roupas e combustível. Em toda Bangladesh, milhões de pessoas sem instrução, capital ou informações sobre mercados distantes realizam atividades comerciais que demonstram notável flexibilidade e contribuem para parcelas significativas da exportação desse país. Na África, comunidades devastadas pelo HIV/Aids ainda têm mercados operantes, com atividade sempre crescente de geração de renda, enquanto famílias sobrecarregadas com a adoção de crianças e os adultos doentes lutam para sobreviver.

Embora haja a aceitação ampla do papel essencial que os pequenos negócios e as microempresas exercem na geração de empregos e na elevação da renda nacional, os países mais pobres muitas vezes se ressentem das falhas nesse sentido. Os maiores avanços em empreendedorismo são encontrados em locais em que os ambientes políticos, econômicos e sociais permitem que os empresários tenham sucesso além do nível de sobrevivência básica. Essa “conjuntura propícia” à microempresa depende em grande parte da boa governança. Em países nos quais os cidadãos têm somente um controle limitado sobre os formuladores de políticas e o setor público, o panorama em geral é pouco propício.

Nem sempre é evidente o que pode ser feito de útil de modo a criar oportunidades para que os microempreendimentos prosperem. Embora os doadores, muitas vezes ou cada vez mais, direcionem os microfinanciamentos à prestação de serviços para o desenvolvimento de empresas, essas iniciativas não têm sido adequadas para melhorar de modo significativo os padrões em sociedades pobres. Apesar de iniciativas como as do Banco Grameen — o banco de Bangladesh que introduziu e popularizou a idéia de dar pequenos empréstimos a microempresas — terem se ampliado, a maioria das pessoas pobres continua sem acesso a vários serviços de suporte ao mercado, inclusive serviços de crédito e poupança, tanto do governo quanto do setor privado. Essas empresas em geral citam como obstáculos a seu crescimento: falta de proteção policial contra o crime, acesso a outros serviços do governo com base no favoritismo e não no mérito, cobrança de pagamentos ilegais por autoridades governamentais, práticas imprevisíveis de regulamentação e de aplicação da lei e falta de apoio do governo para contratos privados e acordos coletivos bilaterais e multilaterais entre pessoas físicas e jurídicas. Diante desses desafios, como os formuladores de políticas nos países pobres podem repensar sua abordagem e como os doadores podem influenciar nesse processo?

Duas décadas de experiência sugerem que os doadores precisam colocar mais recursos nestes programas e políticas que favoreçam — criem as condições para — o desenvolvimento de microempresas bem-sucedidas. Uma “conjuntura propícia” envolve instituições: leis, políticas e normas informais, bem como organismos para implementá-las. Essas instituições dão respaldo a transações que estão acima da simples troca observada no comércio de rua. O exemplo comum de uma instituição econômica é o crédito, em que para garantir o pagamento é necessário algum modo de fazer cumprir um contrato. A pressão por parte dos pares para quitação do empréstimo, que é essencial às práticas de empréstimo em grupo, representa uma forma rudimentar de fiscalização do contrato. Mas o desenvolvimento depende de várias formas complexas de contrato, que permitem não somente ampliação de crédito pequeno, local, mas também mobilização de poupança, acúmulo de capital entre empresas, graus formais de propriedade e processos transparentes para ter acesso a informações.

A falta de conjuntura propícia nos países mais pobres tem muitas causas. Pouca eficiência e baixa credibilidade do Estado e de suas autoridades solapam as políticas em geral, inclusive aquelas essenciais às microempresas. A falta de políticas específicas e a incapacidade de implementá-las também impedem a melhoria em áreas específicas da conjuntura propícia à microempresa.

Essas falhas são difíceis de ser sanadas de modo fácil ou rápido pelos doadores externos. A prestação de serviços de “assistência técnica” (tal como capacitação de empresários ou facilitação do acesso aos mercados) não resolveu o problema; mesmo quando esses programas foram postos à disposição de países beneficiários, a custo baixo ou inexistente, os governos em geral não os implementam. Essa é uma das razões pelas quais os doadores estão cada vez mais se voltando para os incentivos, que motivam a ação de autoridades, formuladores de políticas e outros agentes econômicos e políticos. A atenção ao modo como as decisões econômicas são tomadas, por quem e com que finalidade é uma parte essencial do trabalho necessário para melhorar o ambiente para os microempreendedores. As etapas para facilitar o acesso das pequenas empresas ao crédito serão inúteis se os contratos de crédito não forem fiscalizados pelos tribunais ou se os Cartórios de Registro de Imóveis forem inexistentes ou conduzidos de forma corrupta. Portanto, é importante entender por que os tribunais em alguns lugares fiscalizam melhor os contratos e por que alguns governos locais perseguem as empresas, ao passo que outros as incentivam.

Se qualquer interação com o governo — desde a entrada na escola, passando pelo acesso ao sistema de saúde, até o acesso aos alvarás de licenciamento — exigir uma propina, então os obstáculos enfrentados pelas microempresas são simplesmente exemplos de problemas de governança mais fundamentais, como foi mencionado acima. As infra-estruturas de comunicação e transporte provavelmente serão pouco desenvolvidas e mal distribuídas onde houver instituições fracas de governança. Serviços essenciais às microempresas, como a emissão de títulos de propriedade e fiscalização de contratos, certamente serão precários. Prestadores particulares de alguns serviços essenciais, que tentem preencher uma lacuna deixada pelo governo, em geral são impedidos pelas mesmas barreiras que resultam dos mecanismos falhos ou corruptos de governança. Portanto, outro aspecto desse “governo que amplia o mercado” — um governo que trabalha para aumentar o alcance dos mercados, em vez de substituí-los — é a oportunidade que dá aos mercados para criarem suas próprias instituições ou ao próprio governo para tomar decisões baseadas nos mercados. Nos lugares em que esses mecanismos forem suprimidos, os cidadãos irão procurar oportunidades econômicas e políticas de outras formas — por meio da emigração, do refúgio no setor da economia informal ou não reconhecido oficialmente e da dissensão política e social.

Essas observações sugerem que, em uma era de diminuição de recursos de doadores, o foco na melhoria da conjuntura propícia para micro, pequenas e médias empresas provavelmente afeta um número bem maior de empresas — e a custo per capita mais baixo — do que em programas mais estritos de apoio às empresas. Como exemplo, no ano fiscal iniciado em 1º de outubro de 2001, a Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (U.S. Agency for International Development — USAID) empregou menos de US\$ 170 milhões em gastos com microempreendedores. Noventa e dois por cento dessa quantia foram destinados ao apoio direto a iniciativas de microfinanciamento ou a serviços de desenvolvimento de empresas. Os 8% restantes foram dedicados à melhoria da conjuntura propícia às microempresas, muito dos quais financiando o desenvolvimento de políticas relacionadas com o fornecimento de microfinanciamentos e não com o panorama mais amplo das microempresas. Com isso não se quer dizer que a USAID não entenda a natureza dos desafios enfrentados pelas microempresas — na verdade, seu quadro de funcionários inclui os principais intelectuais e profissionais desse campo —, mas que a agência enfrenta muitas pressões do Congresso e de grupos

de interesse para buscar programas que reflitam mais de perto a preocupação com a ajuda humanitária de curto prazo, em lugar de buscar o desenvolvimento de longo prazo.

Não há dúvida de que muitos ou a maioria dos que recebem a ajuda melhoram sua situação por meio dela. Mas também é óbvio que as causas principais dos problemas econômicos e sociais continuam sem ser abordadas nos mesmos lugares em que se vêm aplicando insistentemente os microfinanciamentos ou os esforços para o desenvolvimento de empresas há algum tempo. Deve-se reformular o foco para programas de apoio ao microempreendimento.

Um número crescente de iniciativas de doação começa a refletir essa realidade e a converter a nova mentalidade em prática local. O Fundo para a Capacitação de Pequenas e Médias Empresas da Corporação Financeira Internacional em conjunto com o Banco Mundial financiou os esforços de criação de organizações empresariais que advogam mudanças em políticas e práticas prejudiciais à capacidade de seus membros em criar e expandir empresas. Em Malawi, a Associação Nacional de Empresárias defendeu mudanças na política de legislação fundiária, o que permitiria às mulheres terem títulos de propriedade, garantindo assim empréstimos comerciais. Em Belarus, 18 associações comerciais locais trabalham em conjunto para atrair a atenção da mídia sobre políticas desfavoráveis às oportunidades comerciais. A USAID também está trabalhando nesse sentido, mediante a realização de uma pesquisa sobre o modo como as políticas interagem com a pobreza, a implementação de programas que visam à conjuntura das microempresas e a ênfase cada vez maior na preocupação com a governança, especialmente em Estados frágeis e falhos, que quase sempre têm as populações mais carentes do mundo.

A abordagem desses problemas maiores tomará mais tempo — os assuntos são complexos e a mudança na governança não é ainda um processo bem compreendido. Somente alguns países melhoraram suas condições rapidamente (e alguns apontariam a Polônia ou a Eslovênia como exemplos especiais desses países). Na maioria dos lugares, a melhoria dessa conjuntura continua a ser uma questão difícil. Políticas erradas criaram beneficiários que se agarram a seus benefícios, mesmo se, com as mudanças, eles se dessem melhor no longo prazo. Organizar microempresas para

vencer essa inércia é uma tarefa difícil em todo lugar, especialmente onde há pouca interação entre Estado e cidadãos.

Se nossa preocupação for o desenvolvimento (ou se acreditarmos que as preocupações com a segurança nacional dos EUA tornam a redução da pobreza uma tarefa ainda mais urgente do que é atualmente), então as políticas e os programas precisam ser eficientes em seu impacto geral sobre as metas econômicas e sociais mais amplas e não simplesmente bem-sucedidas no atendimento das necessidades de destinatários diretos. Isso exige uma reforma significativa de mentalidade em nossa abordagem à microempresa. Requer compromisso de longo prazo com as políticas e os mecanismos de governança que sustentam tal conjuntura.

Se os doadores aceitarem a perspectiva mais ampla de redução da pobreza, necessitarão apoio daqueles que defendem os pobres e os microempreendimentos. Eles precisarão do respaldo daqueles que se propõem a advogar o desenvolvimento do setor privado. Os doadores precisarão adquirir mais conhecimentos dos processos pelos quais os verdadeiros avanços são realizados para uma conjuntura propícia. Que políticas podem ser lançadas pelos governos locais, mesmo em países com regimes repressivos? Quais são as opções para a organização de grupos de defesa da causa? Haverá modos de apoiar a prestação por parte de entidades privadas de bens “públicos” como a resolução sobre litígios ou a definição de normas comerciais?

Há questões sobre as quais trabalhamos no Centro Iris da Universidade de Maryland, desde que somos financiados pelo economista do desenvolvimento Mancur Olson em 1990.

Como os pobres e as microempresas são as maiores vítimas das políticas falhas e da governança inadequada, a atenção com a governança e com a conjuntura institucional representa uma resposta potente às reais necessidades dos pobres. Para o tratamento efetivo dos problemas dos pobres, precisamos aprender muito mais sobre os mecanismos que perpetuam a pobreza e os processos pelos quais esses mecanismos podem ser melhorados. □

Observação: As opiniões expressas neste artigo não refletem necessariamente a posição nem as políticas do Departamento de Estado dos EUA.

❑ MULHERES E MICROFINANCIAMENTO: ABERTURA DE MERCADOS E MENTES

Susy Cheston, vice-presidente sênior de Política e Pesquisa, Opportunity International

O setor microfinanceiro tem estado na vanguarda no reconhecimento das mulheres como uma força no desenvolvimento internacional e um mercado que merece atenção, mas pode fazer ainda mais se trabalhar as barreiras existentes à participação e à capacitação das mulheres, diz Susy Cheston, vice-presidente sênior da Opportunity International, organização sem fins lucrativos que apóia o desenvolvimento de microempreendimentos.

Cheston ressalta, conforme demonstrado por estimativas, que o número de mulheres muito pobres com acesso a microempréstimos teve um aumento fenomenal, atingindo 32,7 milhões em 2002, mas argumenta que muitas mulheres no mundo ainda não foram atendidas ou estão subatendidas.

Segundo diz, há imensas oportunidades para inovação em microfinanciamento se incentivos novos se concentrarem em: buscar mercados novos como o das mulheres atualmente excluídas, de clientes em áreas rurais e, principalmente, o dos muito pobres; oferecer novos produtos que incluam serviços de poupança expandidos e treinamento de clientes para promover o desenvolvimento de negócios, pessoal e social; e adotar novas formas de fazer negócios, como a remoção de obstáculos existentes à capacitação das mulheres e a inclusão de mais mulheres na liderança de instituições microfinanceiras.

Conceder empréstimos a mulheres já foi considerado revolucionário. Entretanto, em apenas três décadas várias descobertas têm mostrado que as mulheres – especialmente as mulheres pobres – são dignas de crédito e excelentes clientes de produtos financeiros.

Hoje, a maioria dos usuários de microfinanciamento no mundo é composta de mulheres, o que em particular é verdade quando se trata de programas que têm por alvo as populações muito pobres. Não apenas o microfinanciamento é bom para as mulheres como as mulheres são boas para o microfinanciamento. As mulheres são poupadoras altamente motivadas e pagam seus empréstimos em uma proporção superior à dos homens. Um grande

avanço do setor microfinanceiro foi a capacidade de identificar as características dos negócios femininos e seu uso dos serviços financeiros e, então, criar produtos para atender às suas necessidades. No estudo clássico *Financial Services for Women*, C. Jean Weidemann delinea as diretrizes para conceder crédito a mulheres pobres: conceda pequenos empréstimos de curto prazo para capital de giro para investimento em comércio ou serviços; supere as restrições de mobilidade indo até onde as mulheres vivem e trabalham; não se atenha a restrições formais e use garantias de grupo ou solidária e referências sobre caráter em vez de caução; confie em relacionamentos e processos em grupo em vez de papéis burocráticos de maneira que as mulheres não alfabetizadas possam participar; e dê orientação sobre como ser uma boa usuária de crédito. Ultimamente, o setor também tem estado mais atento à necessidade, há muito expressa pelas mulheres, de serviços de poupança e outros serviços financeiros como empréstimos para consumo, moradia e educação.

GANHOS ECONÔMICOS E EMPRESARIAIS

O fundamental no microfinanciamento é se os clientes estão ou não traçando seu caminho para sair da pobreza. Segundo pesquisa da especialista em avaliação do impacto do microfinanciamento, Susy Salib-Bauer, sobre a Sinapi Aba Trust, uma instituição microfinanceira (IMF) da Opportunity International, em Gana, 42% dos clientes antigos (os que estão no programa há dois anos ou mais) apresentaram melhora em seu nível de pobreza (indo da condição de “muito pobres” para “pobres” e de “pobres” para “não-pobres”, como mensurado por um índice padrão de bens e de renda familiar). A ASHI, uma IMF nas Filipinas que tem por alvo exclusivo as mulheres pobres, constatou que 77% das clientes cadastradas foram classificadas como “muito pobres”; após dois anos no programa somente 13% das clientes antigas continuavam “muito pobres”.

As mulheres pobres não se concentram apenas em investir em oportunidades de ganhos e de crescimento, mas também na administração de riscos e na redução de suas vulnerabilidades,

precavendo-se contra emergências e planejando eventos como casamento, nascimento e educação dos filhos e funerais. Assim, levam em conta serviços de poupança e tendem a ser mais cuidadosas em relação a investimentos do que os homens; como consequência, seus empreendimentos normalmente não prosperam tão rápido como os dos homens, mas, em geral, permanecem por mais tempo no mercado. Muito do que sabemos sobre crescimento empresarial está fundamentado na maneira como as mulheres investem o capital de giro que tomam emprestado, uma vez que até agora bem poucas tiveram possibilidades de acesso a empréstimos de importâncias elevadas. Em 2001, Lisa Kuhn Fraioli, gerente de concessão de microempréstimos e conselheira de gênero da Opportunity International, analisou as mudanças que as mulheres de Ganda vivenciaram em seus empreendimentos em razão do aumento do capital de giro. Lisa verificou que as mulheres conseguiram maior controle de seus negócios e melhoraram os relacionamentos com fornecedores e clientes à medida que suas empresas se tornaram mais bem abastecidas e mais confiáveis e apresentaram maior diversificação, aumento de linhas de produtos mais lucrativos e maior poder e prestígio no mercado.

Até pequenos ganhos podem fazer a diferença. Um empréstimo de US\$ 50 permitiu que uma mãe de oito filhos em El Salvador vendesse arroz além de feijão – uma pequena diversificação que melhorou a estabilidade do negócio e sua capacidade de alimentar os filhos. Há também inúmeras exceções ao lento paradigma de crescimento gradual, como é o caso de uma mulher nas Filipinas que começou a vender fardos de madeira na rua e transformou vários empréstimos para capital de giro em um depósito de madeira com 10 empregados e um caminhão de entrega. Quando há recursos financeiros disponíveis, as mulheres podem fazer investimentos estratégicos. Uma mulher de Gana usou seu empréstimo para comprar um freezer e em apenas um mês foi capaz de produzir e vender 500 sorvetes por dia.

IMPACTO PESSOAL E BENEFÍCIOS À FAMÍLIA

Vários estudos de impacto constataram que em alguns casos o simples fato de ter dinheiro nas mãos – e maior controle desse dinheiro – pode levar à capacitação das mulheres. Além disso, estudos de diversas partes do mundo têm mostrado que entre os impactos surpreendentes do microfinanciamento está o aumento crescente da auto-estima.

Essa autoconfiança aumentada caminha lado a lado com a melhora da situação em casa. As ganenses clientes da Sinapi Ava Trust (SAT) verificaram que suas contribuições ajudavam a conquistar maior respeito dos maridos e filhos, a negociar com os maridos a ajuda nas tarefas domésticas (especialmente na lavagem de roupa), a evitar brigas em casa por dinheiro e a obter o respeito crescente de toda a família e parentes. As mulheres conseguiram até acabar com a violência doméstica. O Fórum das Mulheres Trabalhadoras (Working Women's Forum – WWF), cooperativa de mulheres pobres da Índia, constatou que 41% de seus membros que tinham vivenciado violência doméstica foram capazes de eliminá-la em razão da sua capacitação pessoal, e 29% também o fizeram por meio de ação do grupo. As mulheres também aumentaram sua participação nas tomadas de decisão. Um exemplo vem do Projeto de Capacitação das Mulheres (Women's Empowerment Project – WEP), programa de incorporação de poupanças, crédito e alfabetização no Nepal. O WEP mostrou que 68% das mulheres tinham maior influência no planejamento familiar, no casamento dos filhos, na compra e venda de propriedades e no envio das filhas à escola.

Os resultados da capacitação têm sido especialmente bem documentados nos programas de “credit plus” e programas de grupo que combinam crédito com outras atividades como educação, desenvolvimento de liderança, solução de problemas comunitários e desenvolvimento de negócios.

Os benefícios não terminam com a capacitação individual. Conceder serviços financeiros a mulheres resulta em um “efeito multiplicador” porque, dito de forma simples, as mulheres gastam mais de seus ganhos com suas famílias, o que promove melhoras em moradia, alimentação, assistência médica e educação dos filhos, em especial, das filhas. Sylvia Chant, professora da Escola de Economia de Londres, levou a cabo estudos na América Latina que são reforçados por estudos na África e Ásia, os quais mostram que os homens em geral participam dos recursos financeiros da casa com 50% a 68% de seus salários enquanto as mulheres “tendem a não guardar nada para si”.

PARTICIPAÇÃO COMUNITÁRIA

Embora muitas pesquisas se concentrem no impacto sobre o empreendimento pessoal e familiar, também há comprovação de mudanças na maneira como as

mulheres se vêem e como são vistas dentro da comunidade. Essas mudanças de percepção têm levado à maior participação das mulheres na liderança comunitária e, em alguns casos, em cargos políticos.

A Freedom from Hunger, rede de “crédito com educação”, constatou que suas clientes em Gana estavam muito mais inclinadas a dar consultoria sobre negócios após participar do programa e que as clientes na Bolívia ficavam bem mais propensas a se candidatar a cargos públicos ou a participar de grupos econômicos comunitários ou de sindicatos do que as não-clientes. O WWF na Índia constatou que mais de 89% de seus membros dedicaram-se a ações cívicas para resolver problemas prementes das suas localidades. Na AGAPE, uma IMF parceira da Opportunity na Colômbia, o Las Americas Trust Bank organizou, negociou e levantou fundos para levar eletricidade a seu bairro.

RETRATO INACABADO

Não surpreende, contudo, que o microfinanciamento tradicional em si não possa levar à completa capacitação econômica, social e política das mulheres. Na verdade, em várias situações o microfinanciamento funciona não porque tenha mudado as normas ou culturas preexistentes, mas porque as contornou. Embora alguns maridos ajudem nas lides domésticas ou no negócio, em muitos casos as mulheres clientes de microfinanciamentos não conseguiram ou nem mesmo tentaram desafiar o status quo existente e, com frequência, assumem responsabilidades que levam à sobrecarga de trabalho e a maior esgotamento – ainda que para muitas o aumento da renda e a independência façam essa mudança valer a pena.

Em alguns casos, à medida que a renda das mulheres se eleva a contribuição do homem para a casa diminui. Algumas mulheres são pressionadas a entregar seus empréstimos ao marido ou a outro parente do sexo masculino, o que aumenta sua sobrecarga, mas nem sempre os benefícios. Algumas IMFs relatam aumento da violência doméstica assim que as mulheres se tornam usuárias de microfinanciamentos. Entretanto, os pesquisadores Syed Hashimi e Sidney Schuler, que estudaram o impacto do crédito sobre mulheres em Bangladesh por mais de 10 anos, verificaram uma incidência de violência mais baixa contra mulheres que participavam de organizações de crédito do que entre a população em geral. Apesar do aumento do prestígio individual que as mulheres vivenciam na comunidade, nem sempre há mudança em grande

escala que conduza ao aumento do poder e das oportunidades para mulheres em geral no mercado e na sociedade.

Entretanto, o mesmo setor microfinanceiro que vem atendendo as mulheres de forma tão fantástica apresenta as mesmas barreiras culturais encontradas na sociedade. O Banco Grameen, em Bangladesh, pioneiro na busca de clientes mulheres, mantém há muitos anos entre 5% e 10% de agentes de crédito femininas. E o Grameen não é o único. Em vez de contestarem com criatividade, muitas IMFs aceitam razões culturais (em seus inúmeros pretextos como preocupações com segurança, comodidade, capacidade, educação, etc.) que impedem as mulheres de atuar como agentes de crédito. Um exemplo típico do Zimbábue é o estigma contra mulheres que dirigem motos, exigência para muitos desses profissionais. Conquanto muitos homens atendam clientes mulheres como agentes de crédito, indícios episódicos sugerem que uma mulher nessa função pode levar benefícios adicionais ao trabalho servindo de exemplo e “irmã”. O setor em geral não priorizou o envolvimento das mulheres na liderança de IMFs, em postos de direção ou no alto escalão administrativo. Em muitas IMFs, 85% ou mais dos clientes são mulheres, porém menos de 25% dos líderes são mulheres.

Pior, algumas IMFs praticamente ignoram as mulheres como um mercado. Muitos empreendimentos de mulheres ainda são considerados por agentes de crédito como atividades de geração de renda, e não como um negócio sério com potencial de desenvolvimento. Quando IMFs intencionalmente desconsideram as mulheres na comercialização de seus produtos financeiros, elas se sentem excluídas. Um programa do Trust Bank na Colômbia mostrou esse fenômeno com clareza quando, depois de ter atendido exclusivamente mulheres, pela primeira vez estendeu o atendimento a ambos, homens e mulheres – e 13 dos 14 clientes potenciais que compareceram à reunião de apresentação eram do sexo masculino. Ademais, programas de empréstimos criados para mulheres são quase sempre baseados em metodologias experimentadas, aprovadas e padronizadas em fórmulas únicas para todas que não atendem a questões mais profundas sobre as necessidades e recursos de suas clientes e, em consequência, muitas mulheres são inadvertidamente excluídas de participar ou impedidas de progredir o quanto poderiam.

Mesmo o conhecimento elementar sobre a natureza dos empreendimentos femininos e a melhor forma de oferecer serviços financeiros para apoiá-los são muitas vezes ignorados ou perdidos diante de novos contextos e novas exigências. Em atitude louvável, a Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional (USAID) autorizou uma avaliação de gênero de seus programas na Sérvia e Montenegro que apresentou preocupação com o fato de os “fundamentos básicos” da prestação de serviços financeiros a mulheres não estarem sendo considerados, em parte devido à ênfase sobre empréstimos a pequenas e médias empresas. Em outro exemplo, a concessão de diversos produtos de empréstimos individuais em todo o mundo ainda exige garantia até para as mulheres que provaram ser merecedoras de crédito por empréstimos em grupo de quantias cada vez maiores – apesar de ser amplamente sabido que as mulheres têm menos acesso a caução ou garantias pessoais do que os homens – praticamente impedindo-as de “ascender” a produtos financeiros mais sofisticados.

PRÓXIMA ONDA DE INOVAÇÕES

Tudo isso sugere caminhos para mais inovações que poderão ser tão relevantes como os avanços para chegar às mulheres pobres nas últimas três décadas. O setor tem tido incentivos que culminaram em grandes avanços na sustentabilidade financeira das IMFs, na capacidade de atingir grande número de clientes e de crescer rápido e no desenvolvimento de novas fontes de financiamento. Entretanto, ainda há um imenso potencial inexplorado que exigirá incentivos mais sólidos para: a compreensão dos elementos do programa que conduzem a mais abordagens de impacto holístico de clientes, como as descritas que levaram mais benefícios às mulheres em termos de capacitação; a oferta de serviços financeiros avançados às mulheres, inclusive capacitando-as para ascender a esferas mais altas de produtos de empréstimos; o atendimento das necessidades das mulheres que precisam de serviços de poupança confiáveis e acessíveis; o enfoque na importância não apenas do aumento da renda, mas também da formação de recursos e capital social; a busca por clientes em áreas rurais; a utilização de grupos microfinanceiros como instrumentos para tratar de crises de HIV/Aids; a inclusão de mulheres na liderança de instituições microfinanceiras; e, acima de tudo, a prestação de serviços financeiros às pessoas extremamente pobres.

Esse último item que visa às pessoas muito pobres não pode ser superenfocado quando se trata de mulheres e microfinanciamento. Uma agenda do setor centrada no cliente inclui a compreensão de quem está sendo excluído dos nossos serviços e a comprovação dos limites conhecidos para avaliar se essas mulheres e homens também podem ser atingidos de forma lucrativa. O setor desenvolveu um dogma – apesar de algumas provas em contrário – que sugere que, entre os moderadamente pobres e não-pobres vulneráveis, o microfinanciamento atende melhor os clientes urbanos ou semi-urbanos. Esse entendimento talvez seja o que o setor de microfinanciamento sabe melhor até agora – mas há apenas 20 anos poucos de nós sonhávamos com a possibilidade de as IMFs conseguirem cobrir o custo de recursos emprestados.

Basta apenas observar o setor de microfinanciamento no Egito para perceber que as dificuldades podem ser superadas. Segundo um relatório da USAID do exercício fiscal de 2000, seis instituições microfinanceiras apresentaram um total de 72.634 clientes, com um empréstimo médio de US\$ 506. Apenas 17% desses clientes eram mulheres. No exercício fiscal de 2002, as mesmas instituições apresentaram um relatório com 115.345 clientes (um crescimento de 59%) com um valor médio de empréstimos de US\$ 372, e 54% desses clientes eram mulheres. O segredo? A missão da USAID incentivou firmemente seus concessionários tradicionais a aderir a um novo produto de empréstimo em grupo, especificamente criado para mulheres, que hoje responde por quase todo o seu crescimento – um exemplo clássico do que pode acontecer quando as mulheres são levadas à sério como um mercado. No caso da PSHM, uma IMF parceira da Opportunity na Albânia, a participação das mulheres aumentou de 22% para 44% em apenas seis meses em consequência de uma nova modalidade de empréstimo individual dirigido às mulheres, com as características de empréstimos menores, exigências de garantias flexíveis e novas técnicas de marketing. Esses exemplos de grandes progressos em pouco tempo sugerem que barreiras antigas à participação das mulheres ainda podem ser derrubadas.

Minha experiência pessoal sugere que muitos participantes do setor – profissionais, doadores, acadêmicos, responsáveis por elaboração de políticas – agradeceriam a oportunidade de atingir mais mulheres e assegurar o maior impacto possível a elas e a suas famílias. Mas isso não é simplesmente uma alta prioridade como o são tantas outras questões prementes. Os profissionais estão

tolhidos pela realidade atual da sobrevivência enquanto os doadores hesitam em direcionar a agenda em benefício das mulheres ou em intervir nas diversas culturas.

Dizem que o primeiro passo para a mudança é perceber que ela é possível. No decorrer das últimas décadas, vimos que é possível buscar as mulheres, inclusive as muito pobres, e realizar transformações econômicas, sociais, espirituais e políticas para a cliente, sua família e sua comunidade. Oferecer serviços financeiros a mulheres revelou-se uma idéia excelente – e o melhor talvez ainda esteja por vir. □

(Este artigo baseia-se em intensa pesquisa e no trabalho elaborado originalmente em colaboração com Lisa Kuhn Fraioli. Para análise mais extensa do impacto do microfinanciamento nas mulheres, consulte "Empowering Women through Microfinance", de Susy Cheston e Lisa Kuhn Fraioli, publicado em *Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families*, Kumarian Press, 2002.)

Observação: As opiniões expressas neste artigo não refletem necessariamente a posição nem as políticas do Departamento de Estado dos EUA.

□ MICROFINANCIAMENTO E O DESAFIO DO DESENVOLVIMENTO GLOBAL

Alex Counts, presidente da Fundação Grameen — EUA

Já foi demonstrado que o microfinanciamento pode ter um forte impacto sobre a redução da pobreza tanto em nível local quanto nacional, diz Alex Counts, presidente da Fundação Grameen — EUA, uma organização que financia e presta assistência técnica a instituições financeiras que oferecem empréstimo aos mais necessitados em todo o mundo. O segredo para uma operação microfinanceira bem-sucedida, diz, é ter políticas de governo regulatórias que apoiem o desenvolvimento de pequenas empresas.

Counts, ex-bolsista Fulbright em Bangladesh, que trabalhou com o fundador do Banco Grameen Muhammad Yunus, examina as bases fundamentais do setor microfinanceiro hoje. Uma de suas descobertas indicou que as empresas administradas por mulheres registram os menores riscos de crédito e que essas mulheres tendem a destinar os lucros obtidos para a educação de seus filhos. Além disso, Counts concluiu que o treinamento empresarial formal nem sempre é pré-requisito para o desenvolvimento de um negócio bem-sucedido.

Com 1,3 bilhão de pessoas vivendo numa pobreza abjeta em todo o mundo e uma meta aceita internacionalmente para reduzir esse número pela metade até 2015 (como parte das Metas de Desenvolvimento para o Milênio), nunca foi tão necessária a criação de estratégias objetivas, mensuráveis e sustentáveis em favor dos necessitados.

A pobreza é, sem dúvida, a causa e o efeito de muitos problemas internacionais, inclusive a fome mundial, a degradação do meio ambiente, a superpopulação, o analfabetismo, as lutas civis, a estagnação econômica e os conflitos armados. Se a comunidade internacional busca uma abordagem séria e holística para essas questões inter-relacionadas, então o microfinanciamento deveria estar em destaque na agenda mundial.

O setor microfinanceiro teve origem a partir de iniciativas experimentais feitas na década de 1970 para fornecer serviços financeiros, principalmente empréstimos, e consultoria não-financeira

empresarial aos pobres. Uma das primeiras iniciativas foi o Banco Grameen de Bangladesh. O projeto, lançado em 1976 pelo professor Muhammad Yunus em resposta à fome de 1974 que havia devastado essa nova nação independente, foi em essência um experimento de tentativa e erro para descobrir como financiar as atividades econômicas das pessoas mais pobres em uma das nações menos desenvolvidas do mundo. Empréstimos de, no mínimo, US\$ 25 foram concedidos para financiar criadores de gado, comerciantes e todas as formas de indústrias caseiras, além de serviços. Os que quitavam suas dívidas poderiam ter acesso a empréstimos mais altos e obter as vantagens oferecidas por outras oportunidades de investimento. Outros métodos foram testados, mas a prestação de serviços financeiros, em especial empréstimos pessoais por meio de um sistema em grupo, foi o que prevaleceu.

Em 1983, informações e indicações suficientes já demonstravam que o projeto do Banco Grameen havia se convertido em um banco independente especializado em prestar serviços financeiros às pessoas carentes sem-terra, especialmente mulheres. Durante a fase de testes do projeto (1976-1983) o atendimento passou de menos de 100 clientes para mais de 45 mil. Uma vez criado o banco, um período de crescimento sustentado resultou no atendimento de 850 mil pessoas até 1990, 2,4 milhões até 2000 e três milhões até dezembro de 2003. Outros 200 provedores em Bangladesh, muitos deles inspirados no Banco Grameen, atendem hoje outros nove milhões de famílias.

Surpreendentemente, uma mulher pobre em Bangladesh tem três vezes mais chances de ser cliente de uma instituição privada prestadora de serviços financeiros simples e acessíveis do que ser excluída desse tipo de acesso. Em outras partes do mundo, menos de 15% das mulheres pobres são tão afortunadas. Isso mostra, obviamente, o potencial de crescimento quando há investimentos sustentados e alavancados de acordo com o país. Com menos de 1% de penetração no mercado paquistanês, por exemplo, as metas prioritárias para os próximos anos tornam-se evidentes.

Até meados de 1990, de acordo com uma pesquisa independente realizada de forma bastante confiável, cerca de 120 mil famílias atendidas pelo Banco Grameen cruzavam a linha de pobreza a cada ano, normalmente no quinto ou no sexto ano depois de se tornarem participantes do projeto. Portanto, embora não se trate de uma solução rápida, tampouco uma panacéia, o microfinanciamento tem reduzido a pobreza, no nível micro, de forma incomum, talvez nunca antes vista. Além disso, o Banco Grameen registrou por muitos anos um lucro modesto. Como outras instituições de microcrédito, o Banco Grameen manteve índices de quitação entre 95% e 99% em quase toda a sua história, resultado obtido ainda hoje. (Desastres naturais e outros choques baixaram esse índice em poucas ocasiões, mais recentemente no final da década de 1990).

As lições da fase inicial do Banco Grameen, analisadas e debatidas por profissionais da área de desenvolvimento e avaliadas de forma independente por outros pioneiros, formaram as bases para o setor microfinanceiro de hoje. Elas poderiam ser resumidas nos seguintes tópicos:

- As mulheres mais carentes somente serão beneficiadas pelos programas de financiamento se procuradas e identificadas de forma efetiva, por meio de estratégias eficazes de marketing — campanhas de "motivação" de porta em porta, feita por agentes de crédito locais, exames de carência de recursos ou outras estratégias eficazes similares.
- Talvez contrariando o que diz a intuição, mesmo as pessoas mais carentes (isto é, aquelas com renda per capita inferior a US\$ 1 ao dia) não precisam, em geral, de treinamento prévio antes de abrir um negócio financiado por uma instituição microfinanceira (IMF). As suas "habilidades de sobrevivência", lapidadas num ambiente em que não é possível recorrer a uma rede de segurança ou a um emprego assalariado, são bem desenvolvidas, embora drasticamente subcapitalizadas. Fornecer capital, em formato estruturado no qual a prestação de contas por pares é estimulada, é o meio mais eficiente e respeitoso de garantir um progresso rápido. Portanto, o treinamento empresarial e os programas de assistência técnica dispendiosos podem, normalmente, ser dispensados ou apenas utilizados em casos excepcionais.
- As mulheres apresentam, em geral, os menores riscos de crédito e tendem muito mais a utilizar seus lucros em benefício de seus filhos, escolhendo os investimentos com mais chances de quebrar o ciclo

de pobreza. Em estudo do Banco Mundial sobre o Banco Grameen e outras duas grandes IMFs em Bangladesh, identificou-se uma relação direta e positiva entre a quantia tomada por mulheres e as chances de suas filhas frequentarem a escola. Uma relação similar não foi encontrada no caso de tomadores homens.

- O microfinanciamento pode ser feito numa estrutura empresarial e ainda beneficiar de forma significativa um alto número de famílias carentes, desde que o objetivo prioritário de reduzir a pobreza e a visão de capacitação social prevaleçam assim nas mentes dos gerentes e dos agentes de campo das IMFs. Incentivos oferecidos aos funcionários da linha de frente (pela gerência) e às IMFs (pelas partes interessadas, inclusive doadores e conselhos) são essenciais para garantir isso. Há pouco me pediram que participasse do conselho do Banco Fonkoze, o primeiro banco para pessoas carentes do Haiti, de forma que eu servisse como a "consciência" dessa nova instituição (que se desenvolveu do zero como uma organização não-governamental) e ajudasse a garantir que a mudança de rumo daquela missão fosse minimizada mesmo quando o banco se tornasse uma instituição financeira comercial.

Em linhas gerais, o microfinanciamento na década de 1980 ensinou que a redução da pobreza poderia ser franqueada segundo certas condições. Essa descoberta levou a um incrível avanço no movimento microfinanceiro mundial. De acordo com a Campanha da Cúpula do Microcrédito (www.microcreditsummit.org), cerca de 67,6 milhões de famílias são beneficiadas no mundo todo. Dessas famílias, um incrível número de 37,7 milhões estava no "cerne da pobreza" quando iniciaram a sua participação no projeto. Essa não é mais uma história única de sucesso encabeçada por um líder carismático (se esse foi o caso), mas um esforço internacional crescente para combater a pobreza de forma sistemática.

Criada em 1997, a Fundação Grameen — EUA tem se destacado na ajuda às IMFs para expandir suas operações e melhorar seu desempenho qualitativo, fornecendo financiamento, assistência técnica e consultoria tecnológica (em geral feita por voluntários).

Nas duas décadas seguintes à criação do Banco Grameen, seus exemplos forneceram aos formuladores de políticas as ferramentas que necessitavam para criar uma conjuntura propícia. Essas conjunturas, por sua vez, permitirão que o microfinanciamento alcance seu potencial máximo

para reduzir a pobreza como tem acontecido, indubitavelmente, em Bangladesh, onde mais de dois terços das famílias carentes são beneficiadas por uma das 200 IMFs do país. Algumas das lições incluem:

- As pessoas carentes precisam desesperadamente de crédito e podem fazer empréstimos em condições lucrativas para a IMF; também aprendemos que as pessoas carentes querem fazer suas economias de forma simples e contratar serviços de seguro. Ao fornecer esses serviços, as IMFs podem criar recursos de capital sustentáveis e ao mesmo tempo mitigar seus riscos como instituições de crédito. O apoio regulatório para essas atividades é raro mas fundamental para o crescimento continuado, se não acelerado, e para a sustentabilidade das IMFs.
- O microfinanciamento pode ser melhor entendido como uma plataforma, ao invés de simplesmente uma outra intervenção. Ele cria uma infra-estrutura em que os mais pobres, antes vistos como isolados e sem bens materiais nem capital social, podem ser mobilizados em larga escala e obter financiamento para participar dos incentivos econômicos e sociais. As operações de microfinanciamento podem ter um enorme alcance e tornar o processo de fidelização mais rápido. Criar uma rede, formada por pessoas carentes e famílias que saíram dessa condição, com acesso conveniente aos serviços financeiros, permitirá que muitos participem dos esquemas comerciais e sociais, seja como fornecedores ou consumidores, ou ambos. Por exemplo, o Banco Grameen juntou-se à Telenor da Noruega e criou uma empresa de telefonia móvel em 1997. Hoje, os 45 mil tomadores do Grameen nas 45 mil vilas (dois terços do total de Bangladesh) tomaram empréstimos para comprar telefones celulares e criar um serviço de telefonia paga em suas vilas. E operam de forma tão rentável - para eles mesmos, para o Banco Grameen (o credor) e para a empresa GrameenPhone que, ao fornecerem a infra-estrutura e o serviço de forma tão ampla registraram um lucro, antes dos impostos, de US\$ 45 milhões no ano passado. O Centro de Tecnologia Grameen, da Fundação Grameen — EUA, acaba de lançar um projeto similar em Uganda. Outra empresa, a Grameen Kalyan, abriu 15 clínicas médicas próximas às agências do Banco Grameen e oferece aos tomadores um prêmio de seguro anual inferior a US\$ 2 debitado diretamente em suas contas de poupança. Essa iniciativa produziu melhorias na saúde pública. Além disso, as clínicas recuperaram 70% dos custos em poucos anos e esperam reaver o investimento total em um prazo não muito longo.

- Os governos têm um papel importante para o microfinanciamento. Mas eles não devem se concentrar na prestação de serviços microfinanceiros aos pobres de forma direta pois tais ações tendem a adquirir um caráter político e ineficaz. Ao invés disso, eles podem criar estruturas regulatórias de apoio e alocar financiamento às IMFs por meio de recursos ou outros mecanismos que não sirvam de instrumento político. O caso do Marrocos ilustra bem a idéia. Em 1997, o Marrocos era uma das muitas nações árabes cujo setor microfinanceiro atendia cerca de 10 mil clientes. Ao instituir uma série de medidas regulatórias de apoio e alocar US\$ 10 milhões por meio do Fundo Hassan II, o setor microfinanceiro do Marrocos ultrapassou o do Egito (que liderava a região em atendimento e em outros indicadores), conquistando a marca de 200 mil clientes em 2002. No mesmo período, o Líbano e a Jordânia, por exemplo, registraram um aumento muito modesto no atendimento, quando houve. Da mesma forma, o nível de desenvolvimento dos microempreendimentos na China é em grande parte prejudicado pela falta de um ambiente regulatório sustentador, de acordo com um estudo recente emitido pela Fundação Grameen — EUA (veja <http://www.gfusa.org/chinareg.htm>). Um resumo das recomendações da Fundação Grameen — EUA para a criação de um sistema regulatório pró-microfinanciamento pode ser encontrado na página <http://www.gfusa.org/gbrp/whitepaper.htm.r.htm>.

A tecnologia da informação e da comunicação tem um papel fundamental a cumprir para o crescimento do setor microfinanceiro daqui por diante. A automação do processo microfinanceiro, que sempre foi feito manualmente, tem um tremendo potencial para melhorar a eficiência, assim como reduzir as chances de erro e fraudes entre os agentes de crédito, que apenas no Banco Grameen somam sete mil. A tecnologia pode ser também uma ferramenta para permitir que os mais carentes criem negócios mais rentáveis, como o caso do GrameenPhone sugere. Por fim, a padronização de protocolos de transmissão de dados tornará mais transparente a informação sobre os riscos de crédito do beneficiado e da instituição que a serve. Por sua vez, os mercados de capital privado investirão cada vez mais no microfinanciamento comercial, especialmente em nações como a Índia, onde há incentivos previstos em lei para investimento em programas de combate à pobreza. Está bem claro que o microfinanciamento pode ter um impacto importante sobre a pobreza, tanto em nível micro como em nível nacional, mas apenas se os formuladores de políticas, entre outros, — principalmente autoridades do governo (em especial

órgãos reguladores bancários) e doadores públicos e privados — façam dele uma prioridade. Agindo de forma consistente com as melhores práticas, o setor poderá se manter sem subsídios permanentes e poderá trabalhar em sinergia com outros esforços para a redução da pobreza. Talvez nenhum outro investimento consiga cumprir as Metas de Desenvolvimento para o Milênio e obter uma medida de segurança real — no sentido mais amplo da palavra — para todos. □

Observação: As opiniões expressas neste artigo não refletem necessariamente a posição nem as políticas do Departamento de Estado dos EUA.

❑ CRIAÇÃO E CONSTRUÇÃO DE UMA ORGANIZAÇÃO MICROFINANCEIRA BEM-SUCEDIDA

Gregory F. Casagrande, fundador e presidente da Fundação para o Desenvolvimento Empresarial do Pacífico Sul

Pequenos empréstimos, às vezes no valor de apenas algumas centenas de dólares, têm ajudado a melhorar a renda e o crescimento do emprego para muitos samoanos e outros povos das nações insulares independentes do Pacífico, diz Gregory Casagrande, fundador e presidente da Fundação para o Desenvolvimento Empresarial do Pacífico Sul (South Pacific Business Development Foundation - SPBD).

A SPBD, instituição microfinanceira independente, filantrópica e sem fins lucrativos, fornece empréstimos, sem garantia, para a abertura de negócios simples e sustentáveis, como oficinas de costura; pequenas indústrias de alimentos; criação de porcos, vacas e galinhas; comércio e serviços de táxi e de distribuição. O autor faz um resumo das estratégias de crédito da SPBD que resultaram em um índice de quase 100% de quitação dos empréstimos.

Após décadas de iniciativas de desenvolvimento, as economias de Samoa e de outras nações insulares independentes do Pacífico continuam a gerar poucas oportunidades econômicas para vastas maiorias das populações locais. Está claro que é necessário um novo paradigma de desenvolvimento para a região. A Fundação para o Desenvolvimento Empresarial do Pacífico Sul - SPBD, instituição microfinanceira (IMF) independente, filantrópica e sem fins lucrativos cria esse paradigma. Embora tenha apenas alguns anos de existência, as iniciativas da SPBD sugerem que um esquema bem-planejado de microempreendimento operado por equipe local, que forneça crédito sem garantia e capacitação para o empreendedorismo pode ter um impacto significativo na renda familiar e da comunidade, nas condições de vida e na educação.

A FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DO PACÍFICO SUL

A SPBD foi fundada na nação independente de Samoa em janeiro de 2000. Minha missão ao criar a fundação foi capacitar famílias pobres por meio de treinamento, crédito sem garantia e orientação e

motivação permanentes, com o intuito de ajudá-las a criar negócios sustentáveis para melhorar sua condição de vida de maneira significativa. Desde sua fundação, a SPBD já atendeu mais de 2.600 famílias pobres e distribuiu mais de US\$1,1 milhão em empréstimos sem garantia, principalmente para mulheres. Em 2003, menos de 1% de nossos tomadores atrasaram seus compromissos em uma semana ou mais. Embora seja relativamente pequena pelos padrões internacionais, a SPBD é agora a maior e mais bem-sucedida organização microfinanceira da região insular do Pacífico e não pára de crescer.

AS ECONOMIAS DAS ILHAS DO PACÍFICO

Apesar das várias tentativas anteriores malsucedidas de criar instituições microfinanceiras na região, a carência de organizações desse tipo em Samoa e em outros países insulares independentes do Pacífico era muito grande. Segundo o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Samoa é um dos 49 países menos desenvolvidos do mundo e tem um índice de pobreza de 48%. A economia é incipiente e a maior parte das pessoas tem pouca esperança de conseguir emprego formal. A falta de emprego, juntamente com a falta de acesso ao crédito, dá às pessoas poucas oportunidades de melhorar a vida. Muita gente mal consegue sobreviver nas aldeias rurais e sempre espera que algum membro da família emigre para a Nova Zelândia, Austrália ou Estados Unidos. Espera-se também que esses familiares emigrados, que geralmente juntam-se aos mais pobres da sociedade que os acolhe, enviem dinheiro para casa.

As condições de vida típicas de uma família antes da adesão à SPBD caracterizam-se por moradia em cabanas de sapé sem paredes e chão de terra batida, mínimo acesso à água encanada, saneamento abaixo dos padrões e acesso limitado à energia elétrica. Muitas crianças não freqüentam a escola porque não há ensino público gratuito. As famílias têm parca renda, geralmente gerada pela venda não regular de peixe e produtos agrícolas ou bicos que pagam cerca de US\$ 0,50 a hora. As crianças crescem em lares deteriorados onde freqüentemente campeia a violência doméstica.

Antes de 2000, havia duas iniciativas de microempresariamento com bons recursos e várias iniciativas fracassadas em Samoa, além de outras doze falências em toda a região. Muitos acadêmicos acreditavam que os fracassos se deviam ao pequeno porte das economias nacionais e a uma cultura comunitária tradicional e não orientada para negócios, que minavam as soluções capitalistas. Eu acreditava que os fracassos anteriores eram causados por práticas precárias de gestão e decidi embarcar na criação da SPBD apesar da falta de apoio dos agentes de desenvolvimento da região (PNUD, Comissão do Pacífico Sul [South Pacific Commission]), NZAID [Agência Neozelandesa para o Desenvolvimento Internacional], AusAID [Agência Australiana para o Desenvolvimento Internacional], Banco Asiático de Desenvolvimento). Várias dessas organizações já haviam sofrido com o financiamento de iniciativas fracassadas na região e relutavam em bancar mais uma.

PLANEJANDO O SUCESSO

Desde o início, a SPBD precisava de uma visão clara do que seria sucesso. Nossa meta de longo prazo era criar uma "instituição dedicada a atender às necessidades financeiras dos pobres". Para atingir essa meta, a SPBD prioriza:

- Trabalhar exclusivamente com os mais carentes da sociedade samoana.
- Garantir um impacto positivo mensurável na vida de nossos membros e de suas famílias.
- Lutar permanentemente para atingir auto-suficiência financeira.

A auto-suficiência financeira é fundamental para atender grande quantidade de pessoas de maneira permanente.

Uma vez definido o que era sucesso, desenvolvemos ferramentas para verificar se estávamos alcançando esses três objetivos.

Criamos uma "pesquisa da métrica social" muito simples e barata para medir, com objetividade, o nível de pobreza de todos os candidatos a membro da SPBD, de modo a garantir que a fundação trabalhasse apenas com os mais necessitados. Essa ferramenta quantitativa mede a qualidade da moradia, saneamento, acesso à água encanada e eletricidade e a qualidade da educação dos filhos. Isso nos permite comparar os níveis de pobreza das famílias de forma objetiva e deixar de fora aqueles

que não são considerados pobres. Além disso, ao medirmos cada família uma vez por ano, podemos avaliar se a família está progredindo e se a ação da SPBD está causando algum impacto.

Planejar a auto-suficiência financeira não é diferente do planejamento de negócios de uma empresa comercial comum. O método da SPBD é estabelecer uma meta: a "Estrutura Empresarial Mínima" (EEP). A EEP é nossa estrutura planejada para equilíbrio das contas, ou seja, uma estrutura na qual as receitas de juros equivalem aos custos totais. É nosso norte financeiro. Uma EEP para instituições microfinanceiras varia de país para país dependendo das condições demográficas e econômicas locais.

As receitas variam conforme o número de clientes atendidos, valor médio dos empréstimos e taxa de juros cobrada. Os custos podem ser divididos em três grandes categorias: administrativos, despesas com dívidas incobráveis e custos de financiamento. Daí a EEP estabelecer uma meta para cada receita e componente de custos. Essas metas, que são confirmadas contra indicadores de desempenho do setor e de excelência devem ser coerentes entre si e apoiadas por uma estratégia operacional para obtê-las.

CAPACITAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS

Organizações sustentáveis exigem uma equipe treinada, capacitada e motivada para conduzir o trabalho. A SPBD recruta e emprega trabalhadores locais com salários competitivos de mercado. Não temos utilizado consultorias caras, mas sim nos beneficiado dos serviços gratuitos de muitos voluntários norte-americanos. Recrutamos pessoas que dêem valor à nossa missão e estejam interessadas em crescer junto com a SPBD. Motivamos a equipe de funcionários dando-lhe oportunidades de desenvolvimento contínuo, um bom plano de carreira, aumentos anuais por mérito e bonificações trimestrais aos que tiverem melhor desempenho. Todos os funcionários têm atribuições funcionais claras e assumem metas específicas a cada ano. O desempenho é avaliado regularmente e os cargos da alta e média administração estão sujeitos a avaliações anuais por parte de todo o quadro de funcionários.

Além de nossa equipe formal, a SPBD tem construído uma rede de relacionamentos. Esses relacionamentos incluem o matai (chefe) de cada aldeia em que operamos, lideranças da sociedade samoana, além de especialistas, doadores e principais pensadores do

setor de microfinanças globais. A SPBD trabalha ativamente com todos esses relacionamentos para que nos ajudem em nossas operações na aldeia, atraindo recursos e voluntários e nos mantendo atualizados nas práticas microfinanceiras.

Em nosso esforço de capacitação, tomamos todo cuidado de documentar nosso próprio conjunto de processos operacionais e financeiros em vários manuais. Esses manuais, que são atualizados e modificados continuamente, são a base para o aperfeiçoamento contínuo e controlado dos processos e para o desenvolvimento da equipe.

Os processos financeiros, de recursos humanos e administrativos da SPBD não são muito diferentes daqueles que você vê em um banco comercial. Embora não sejam exclusivos de uma IMF, são fundamentais para seu sucesso e não devem ser negligenciados. Duas áreas importantes são os sistemas de informações gerenciais (SIGs) e o controle interno. Um bom sistema de informações gerenciais terá um sistema de gerenciamento de carteira de empréstimos e um sistema de contabilidade básica. São investimentos que valem a pena. Um sistema de controle interno confiável é vital para detectar e, mais importante ainda, prevenir fraudes. Talvez porque sejamos uma organização filantrópica que trabalha com dinheiro, algumas pessoas chegaram a nos considerar um alvo fácil. Fomos testados várias vezes, especialmente no início das operações. Toda vez que detectamos fraudes, agimos de maneira rápida e decisiva e, devido a essas ações, a fraude não é uma questão de peso para a SPBD, embora estejamos sempre atentos.

Nossos processos operacionais são exclusivos ao campo do microfinanciamento e garantem a manutenção de altas taxas de quitação dos empréstimos e o sucesso de nossos membros na operação de seus negócios. Esses processos incluem:

- A SPBD fornece a todos os seus membros capacitação inicial e contínua. As duas semanas de treinamento inicial buscam detalhar o funcionamento do programa da SPBD e fornecer conhecimentos básicos de gestão de pequenos negócios. À capacitação segue-se um teste, no qual o candidato deve acertar 80% das respostas para poder se tornar membro. O teste elimina pessoas não afinadas com o programa. Os membros que demonstraram um interesse sincero em administrar um negócio, mas não passaram no teste, recebem treinamento adicional e têm a oportunidade de fazer o teste novamente. A SPBD realiza também sessões de

mini-treinamento nas reuniões semanais feitas em cada aldeia.

- Os membros da SPBD reúnem-se em grupos auto-selecionados de quatro a sete pessoas que garantem os empréstimos uns dos outros. A auto-seleção é fundamental visto que as pessoas da aldeia se conhecem bem e têm melhores condições de julgar o merecimento de crédito umas das outras.

- Os produtos são projetados especificamente para o mercado local. É importante levar em conta o valor dos empréstimos, as parcelas e a frequência das amortizações. Em Samoa, é importante estar informado de que os novos membros provavelmente possam ser pressionados pela comunidade a pegar o maior empréstimo possível — independentemente de sua capacidade de quitá-lo. Pagamentos frequentes, embora dispendiosos administrativamente, ajudam os membros a desenvolver novos hábitos e a manter um bom vínculo com a IMF. A SPBD garante que as parcelas não ultrapassem 30% da renda semanal total do membro.

- Os membros precisam administrar negócios bem-sucedidos. Esse é o ponto central de nossa proposta. Nossos membros abrem negócios baseados em capacidades de sobrevivência existentes e fornecem serviços e produtos simples para os quais já há uma demanda certa. Seus planos de negócios devem passar pelo escrutínio de seus próprios grupos de autogarantia, que têm o poder de rejeitar pedidos de empréstimo.

- A fiscalização do uso dos empréstimos tem o fim de assegurar que o dinheiro seja usado conforme indicado nos pedidos de empréstimo. A má utilização do dinheiro geralmente causa falências e tensões no sistema. Quando descobrimos que o empréstimo foi mal utilizado, o membro é eliminado do programa.

- As regras que regem os empréstimos subsequentes incentivam os membros a obedecer rigidamente a todos os princípios do programa. A maior parte dos membros tem interesse em novos financiamentos para expandir seus negócios ou melhorar a moradia ou a educação dos filhos. Na SPBD, empréstimos subsequentes no valor máximo estão disponíveis apenas para membros com histórico impecável de quitação, participação nas reuniões semanais e em grupos com garantias em perfeita vigência. Há uma redução no valor do empréstimo subsequente conforme cada infração cometida. Se os problemas forem muito grandes, o membro pode se desqualificar para o próximo empréstimo.

Há muitas outras considerações a fazer, mas lidar com as questões acima já é um bom começo.

O programa da SPBD tem tido um impacto positivo direto na vida de milhares de samoanos. Ao proporcionar oportunidades por meio de crédito e treinamento, a SPBD ajuda mulheres a abrirem negócios simples e sustentáveis, como oficinas de costura, padarias caseiras e pequenas indústrias de alimentos; pequenos armazéns; criações de porcos, vacas e galinhas; hortas e pequenas plantações; negócios comerciais; serviços de táxi e de distribuição, entre outros. Esses pequenos negócios têm gerado expressivo fundo de caixa adicional para as famílias e capacitado nossos membros para melhorar suas vidas de várias maneiras importantes. Fornecemos crédito sem garantias para os microempreendedores bem-sucedidos da SPBD melhorarem suas moradias e a educação de seus

filhos. Esses empréstimos ajudam a garantir que os benefícios do negócio sejam diretamente traduzidos em benefícios palpáveis para toda a família. Um benefício menos palpável, mas igualmente real é o aumento da auto-estima que o sucesso da mulher nos negócios acarreta. É verdade que o sucesso gera sucesso. Nossos membros demonstram isso todo dia por meio de uma crescente autoconfiança e passam esse senso de vitalidade e otimismo para seus filhos e para toda a aldeia. O futuro é brilhante para os membros da SPBD, suas famílias e suas comunidades. □

Observação: As opiniões expressas neste artigo não refletem necessariamente a posição nem as políticas do Departamento de Estado dos EUA.

❑ PERFIS DE MICROEMPREENDEDORES



**Fatouma Dijbril Issifou
Parakou, Benin**

Fatouma Dijbril Issifou começou a vender verduras quando tinha apenas cinco anos, trabalhando junto com a mãe em um mercado apinhado de gente em Benin, país pobre localizado na região oeste da África.

Quando cresceu, Fatouma herdou a banca de verduras e, assim como sua mãe, achava que seu destino seria ter apenas o suficiente para viver.

Mas Fatouma queria que seus filhos tivessem uma vida melhor – e a oportunidade de frequentar a escola. Ela sabia que se fizesse seu negócio prosperar, conseguiria economizar o suficiente para poder transformar seus sonhos em realidade. Ao final de cada dia, tentava separar um pouco de dinheiro para isso, mas era difícil conseguir economizar muito.

Foi então que um amigo lhe falou sobre a PADME, programa parceiro da ACCION em Benin. A PADME viu que Fatouma tinha a ambição necessária para prosperar e aprovou um empréstimo de US\$ 130, que ela usou para comprar verduras e legumes em quantidades maiores e a um custo menor, o que aumentou seus lucros. Um segundo empréstimo de US\$ 260 permitiu que ela aumentasse ainda mais seu estoque e continuasse a economizar. Hoje ela ganha cerca de US\$ 2 por cesto de cenouras e um pouco mais por um quilo de batatas.

Esses lucros podem parecer insignificantes, mas, para Fatouma e sua família, representaram grandes mudanças. Antes de obter os empréstimos, ela conseguia economizar só US\$ 13 por ano para investir em sua minúscula banca de verduras e lutava para sustentar seus três filhos. Atualmente, dois deles estão na escola e o caçula não vê a hora de ir também.

“Os empréstimos me ajudaram muito”, diz ela. “Posso comprar remédios e as crianças têm comida suficiente. Agora não me preocupo mais”.



**Jean-Exuvara Jolimeau
Croix-des-Bouquets, Haiti**

Na quente e poeirenta cidade de Croix-des-Bouquets, no Haiti, materiais simples e ferramentas básicas são usados para criar peças de linhas harmoniosas e formas intrincadas. A transformação acontece graças à dedicação e

habilidade de escultores extraordinariamente talentosos. Há 50 anos, o tilintar e o tinido dos metais têm atraído compradores, designers e colecionadores.

No início da década de 1950, o escultor Georges Liautaud começou a criar peças sinuosas, elegantes, bidimensionais que retratavam cenas da vida, mitologia e fantasia do Haiti. Sua habilidade em transformar material reciclado (tambores de óleo e aparas metálicas) em arte internacionalmente reconhecida deu origem a uma escola de artistas e artesãos, cujos membros mais jovens descobrem a cada dia novas técnicas e temas.

Jean-Exuvara Jolimeau é um desses artesãos. Jolimeau aprendeu o ofício com seu irmão que, como tantos outros em Croix-des-Bouquets, é um extraordinário artesão independente. Jean-Exuvara Jolimeau trabalha das 6 da manhã às 6 da noite, criando trabalhos que evidenciam seu apreço pela qualidade. Seus anjos e pratos, feitos de metal reciclado folheado a ouro, processo que aprendeu com Frederic Alcântara, consultor de design da ATA (Associação de Ajuda a Artesãos) revelam sua grande habilidade. Você não consegue encontrar bordas sem polimento ou pontos salientes em que poderia se ferir. Mesmo com ferramentas primitivas – formões de ferro, martelos, escovas de metal e as boas antigas lixas – Jolimeau consegue criar trabalhos de arte que vendem muitíssimo bem nos Estados Unidos e na Europa.

Os trabalhos folheados a ouro de Jolimeau tornaram-se tão conhecidos que ele teve de treinar outros artesãos para que aprendessem o complexo e demorado processo. E é justamente essa a missão da ATA – criar e aumentar o número de empregos para que artesãos talentosos dividam conosco sua habilidade e amor à arte.



Tatyana Panova
Otradniy, Rússia

Tatyana Panova mora em Otradniy, cidade com 50.000 habitantes localizada a duas horas da capital regional russa de Samara. Chef de cozinha profissional, durante 16 anos Tatyana trabalhou como cozinheira em um dos principais restaurantes da cidade, mas problemas de saúde obrigaram-na a demitir-se. O marido de Tatyana trabalhava no setor petrolífero, porém raramente recebia seu salário em dia, de forma que a família – inclusive os dois filhos – não podia contar com uma renda segura. Diante da necessidade de aumentar sua renda e pelo fato de desejar que seus filhos estudassem, Tatyana abriu um pequeno negócio. Começou a fazer pequenas tortas e levá-las para o mercado local, onde as vendia para os comerciantes. Suas tortas tiveram boa aceitação e ela achou que poderia ser bem-sucedida nessa atividade. Passados alguns anos, quando seu marido foi demitido da refinaria de petróleo, era o pequeno negócio de tortas de Tatyana que sustentava a família de quatro pessoas. Ela trabalhava muitas horas por dia e vivia sem dinheiro. “As mulheres russas estão acostumadas a trabalhar duro, pois sentem que têm uma grande responsabilidade em relação aos filhos”, diz ela. Então, em meados de 1999, ela teve a oportunidade de tornar seu árduo trabalho mais produtivo. Ouvindo falar da FINCA (Fundação para Assistência Comunitária Internacional), decidiu entrar para um dos primeiros grupos da organização na Rússia, o “Talisman”. Investiu o dinheiro obtido com seu primeiro empréstimo em carne, açúcar e outras matérias-primas e começou a preparar refeições completas para entregar no mercado. Conseguiu um número de clientes fiéis, que todos os dias esperavam pacientemente pela chegada do almoço preparado por ela. Com o dinheiro do segundo empréstimo, Tatyana investiu em matérias-primas para fazer massas para tortas – especialmente kurniki – uma tradicional torta russa recheada com carne e batatas. Descobriu alguns cafés que concordaram em vender seus produtos e, atualmente, vende 200-250 tortas e 40 almoços por dia. Seu marido voltou a trabalhar na refinaria e seu filho também conseguiu um trabalho lá. Graças aos rendimentos da mãe, a filha de Tatyana agora pode freqüentar o colégio técnico. Quando não está estudando, ela ajuda a mãe. Tatyana sonha em comprar um outro fogão a gás moderno com o próximo empréstimo e, quem sabe, comprar um pequeno carro no futuro para ajudá-la a entregar as refeições para seus clientes. Sobre sua associação à FINCA, diz ela: “a FINCA faz a coisa certa ajudando as mulheres – elas são sempre as provedoras da família”.



Lola Tasuna
Manila, Filipinas

O esgoto avança sobre a calçada do cortiço em que Lola Tasuna vive, em Manila. Ela e as outras cinco pessoas que moram com ela invadiram o local e, assim como seus vizinhos, vivem em abrigos construídos com materiais de sucata. Aos 72 anos de idade, Lola deveria estar desfrutando uma aposentadoria confortável como recompensa por uma vida de trabalho árduo, mas ela sabe que só terá comida se trabalhar todos os dias.

Sua pequena firma fabrica lampiões a querosene, item indispensável em um bairro onde o fornecimento de energia elétrica é constantemente interrompido. Ela compra potes de vidro vazios a 5 centavos cada um, pinta as tampas, coloca pavios e alças de metal e os vende a 10 ou 15 centavos, dependendo do tamanho. Com a ajuda dos membros da família, ela consegue fazer até 300 lampiões por dia, o que lhe garante US\$ 30 líquidos.

Para Lola, a vida está mais fácil agora do que antes quando não podia comprar os potes de vidro. Antigamente, toda manhã ela revirava os depósitos de lixo para encontrar os potes. Em seguida, os lavava em um balde com água fria e usava as unhas para retirar os rótulos e a sujeira.

O orgulho de Lola pelo trabalho braçal que realiza e sua habilidade de ganhar a vida é visível, apesar de viver em um ambiente desolador. Ela não se sente pobre, não age como pobre ou fala como pobre. Em uma terra sem a segurança garantida por uma rede de serviços sociais, Lola sabe que é uma sobrevivente. □

As histórias e fotografias dos perfis acima foram fornecidas pela ACCION International (<http://www.accion.org> - fotografias de Rohanna Mertness), Aid to Artisans (<http://www.aidtoartisans.org>), Foundation for International Community Assistance (<http://www.finca.org>) e Opportunity International (<http://www.opportunity.org>).

FATOS E NÚMEROS

❑ FATOS SOBRE MICROEMPREENDIMENTOS

- O governo dos EUA define “microempresa” como uma firma de até dez empregados (incluindo trabalhadores não remunerados da família), cujo proprietário ou administrador é considerado uma pessoa pobre.
- A Lei do Microempreendimento para a Auto-Suficiência, aprovada pelo Congresso dos EUA em 2000, dispõe que metade de todos os fundos da USAID destinados às microempresas seja revertida para os muito pobres, atualmente definidos como aqueles com renda menor do que US\$ 1 por dia, ou aqueles que se encontram na metade inferior da população que vive abaixo da linha de pobreza de seu país.
- A estratégia do governo dos EUA de apoio ao desenvolvimento de microempreendimentos está centrada em reformas de políticas e regulatórias que criem condições para o desenvolvimento de negócios, o acesso aos serviços de desenvolvimento de negócios e a oferta de microfinanciamentos.
- As empresas de até cinco empregados empregam metade da mão-de-obra não agrícola da América Latina e dois terços na África.
- Na Indonésia, as empresas de até cinco empregados são responsáveis por quase metade dos empregos no setor industrial enquanto as pequenas empresas respondem por mais 18%.
- Na Tailândia, as micro e pequenas empresas compreendem mais de 97% das firmas nos setores de serviços, comércio e de manufatura. As microempresas geram 71% do total de empregos nos setores de serviços e comércio.
- Em Bangladesh, mais de 90% das empresas envolvidas no negócio de exportação de camarão, que movimenta US\$ 350 milhões, são microempreendimentos.
- Nos últimos cinco anos, a USAID destinou mais de US 160 milhões por ano, em média, para o financiamento de microempreendimentos. Esse apoio beneficiou mais de 3,7 milhões de microempresários no ano fiscal de 2002, dos quais mais de dois terços são mulheres.
- Na África do Sul, 87 mil das 90 mil empresas do setor da construção são micro e pequenas empresas.
- De acordo com um estudo feito pelo Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres, consórcio formado por 29 agências de desenvolvimento, públicas e privadas: a renda semanal dos beneficiários da FINCA (Fundação para Assistência Comunitária Internacional), uma instituição microfinanceira de El Salvador, aumentou em média 145%; metade dos beneficiários da SHARE, uma microfinanceira sediada na Índia, elevou sua receita acima da linha da pobreza e quase todas as meninas pertencentes a famílias clientes do Banco Grameen em Bangladesh receberam instrução escolar, em contraste com os 60% das meninas pertencentes a famílias não-clientes.
- Normalmente os tomadores de empréstimos muito pequenos são os que mostram índice de adimplência de 95% ou mais.
- Segundo a Opportunity International, uma agência humanitária sem fins lucrativos que concede pequenos empréstimos aos mais pobres entre os trabalhadores pobres em 25 nações em desenvolvimento ao redor do mundo, 96% de seus 176.147 clientes pobres em 1999 quitaram seus empréstimos em dia, com taxas de juros de mercado. A agência revelou que esses empréstimos geraram 276.886 empregos.
- Em setembro de 2003, o Fundo Agha Kan para o Desenvolvimento Econômico (AKFED) recebeu licença para operação do First MicroFinance Bank (FMFB) em Cabul, Afeganistão. A instituição, com um capital inicial de US\$ 5 milhões, será a primeira de seu tipo a se estabelecer dentro da nova estrutura regulatória do país. Dará prioridade às micro e pequenas empresas, em especial às populações menos assistidas e àquelas situadas nas áreas rurais montanhosas.
- O acesso ao programa Crédito para o Sul do Iraque (Credit for Southern Iraq – ACSI) foi destinado a fornecer financiamento a micro, pequenas e médias empresas, com especial ênfase às empresas e firmas pertencentes a mulheres. Implementado pelo CHF International, o ACSI opera atualmente nas divisões administrativas de Jajiaf, Karbala, Babil e Bagdá e em breve será expandido para Basra e Qadisiya. No mês de janeiro de 2004, foram concedidos 1.025 empréstimos, totalizando US\$ 2,35 milhões.
- A Assembléia Geral das Nações Unidas elegeu o ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito e fez um convite aos governos, ao sistema das Nações Unidas, organizações não-governamentais interessadas e demais sociedades civis, ao setor privado e à mídia para contribuírem para melhorar o perfil e aumentar a capacidade dos setores de microcrédito e microfinanciamento. ❑

FUNDO DA USAID PARA MICROEMPREENDEIMENTOS POR PAÍS E REGIÃO 2002

(Em milhares de dólares americanos)

Região	País	Micro- financiamento	Política Financeira	Serviços de Desenvolvimento de Negócios	Criação de Política/ Conjuntura	Total
ÁFRICA	Benin	900	100	973		1.973
	RD Congo	1.187				1.187
	Eritréia	600		300		900
	Etiópia	200		1.281		1.481
	Gana	294		2.947		3.241
	Guiné			953		953
	Quênia	101	280	1.725	200	2.306
	Malawi	541				541
	Mali	796		718		1.514
	Moçambique			3.264		3.264
	Namíbia			95		95
	Nigéria	3.300				3.300
	Senegal	3.236		1.224		4.460
	África do Sul	1.298	300	1.225		2.823
	Tanzânia			1.993	550	2.544
	Uganda	882		750		1.632
	Zâmbia			886	135	1.021
Zimbábue	1.300		500		1.800	
Total ÁFRICA		14.636	680	18.834	885	35.035
ÁSIA	Bangladesh	344		1.400		1.744
	Índia		1.300			1.300
	Indonésia	334	636	200	714	1.884
	Mongólia	1.300		820		2.120
	Nepal		600			600
	Filipinas	3.798	447	389		4.634
	Vietnã	350				350
Total ÁSIA		6.726	2.383	2.809	714	12.632
LESTE EUROPEU	Azerbaijão	3.714		1.930		5.644
	Bósnia	750				750
	Bulgária	2.710				2.710
	Croácia	864				864
	Região do Leste Europeu	500				500

	Casaquistão	2.007	7		1.318	3.332
	Kosovo	692				692
	Quirguistão	2.206	116		480	2.802
	Macedônia	0				0
	Moldávia	1.528				1.528
	Polônia	31				31
	Romênia	959				959
	Rússia	5.852	1.800			7.652
	Tajiquistão	1.735	279		200	2.214
	Turcomenistão			520		520
	Ucrânia	1.949		4.090	1.500	7.539
	Usbequistão	2.820	205			3.025
Total		28.319	2.407	6.540	3.498	40.763
AMÉRICA LATINA E CARIBE						
	Bolívia	1.750		750		2.500
	Brasil	750				750
	República Dominicana	0				0
	Equador	4.347	145			4.492
	El Salvador	1.976	704	4.500		7.180
	Guatemala	801		1.700		2.501
	Guiana				1.600	1.600
	Haiti	3.000				3.000
	Honduras	251		581		832
	Jamaica	1.000		500		1.500
	México	2.900	600			3.500
	Nicarágua	1.400				1.400
	Peru	4.094		9.300		13.394
	Trinidad	97				97
Total		22.365	1.449	17.331	1.600	42.745
ORIENTE PRÓXIMO						
	Egito	21.000				21.000
	Jordânia	3.150				3.150
	Marrocos	696				696
	Cisjordânia/Gaza	650				650
Total ORIENTE PRÓXIMO		25.496	0	0	0	25.496
MULTIPAÍSES		11.931	38	1.182	38	13.188
TOTAL GERAL		109.472	6.956	46.696	6.735	169.859

Fonte: Relatório de Resultados de Microemprendimentos da USAID - 2002

LEITURAS ADICIONAIS SOBRE MICROEMPRESAS

Allderdice, April e John H. Rogers. *Renewable Energy for microenterprise [Energia Renovável para a Microempresa]*. Golden, CO: Laboratório Nacional de Energia Renovável. NREL/BK-500-26188, novembro de 2000.

http://www.nrel.gov/villagepower/vpconference/vp2000/handbooks/microenterprise_handbook.pdf

Burjorjee, Deena M., Rani Deshpande e C. Jean Weidemann. *Supporting Women's Livelihoods: Microfinance that Works for the Majority — a Guide for Best Practices [Apoio à Subsistência da Mulher: Microfinanciamentos que Funcionam para a Maioria — Guia das Melhores Práticas]*. Nova York: Fundo da ONU para o Desenvolvimento de Capital, Unidade Especial de Microfinanciamento, janeiro de 2002.

http://www.unCDF.org/english/microfinance/reports/thematic_papers/gender/supporting/

Cheston, Susy e Lisa Kuhn. *Empowering Women Through Microfinance [Maior Poder à Mulher com Microfinanciamentos]*. Washington, DC: Campanha da Cúpula do Microcrédito, janeiro de 2002.

<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerintro.htm>

Cohen, Monique. *Making Microfinance More Client-Led [Tornando o Microfinanciamento mais Influenciado pelo Cliente]*. *Journal of International Development*, vol. 14, nº 3, abril de 2002, pp. 335-350.

Crane, Christopher A. *Overcoming the "Poverty of Dignity" with Microfinance [Superação da "Pobreza de Dignidade" com Microfinanciamentos]*.

Washington, DC: InterAction, publicação Monday Developments, 14 de abril de 2003.

<http://www.opportunity.org/press/mediacoverage/Interaction-%20Mon%20Devel%20Article.pdf>

Espenhahn, Sarah & Gil Wilkins. *Powering Development [Impulsionando o Desenvolvimento]*, *The World Today*, vol. 58, nº 3, março de 2002, pp. 22-24.

Larson, Dave. *Microfinance Following Conflict Technical Briefs [Resumos Técnicos sobre Microfinanciamento após Conflitos]*. Bethesda, MD: Boletim Microenterprise Best Practices da Development Alternatives, Inc., setembro de 2001. http://www.usaidmicro.org/pdfs/mbp/microfinance_following_conflict_main_brief.pdf

Linking the poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Report [Oportunidades para os Pobres: Iniciativa para o Desenvolvimento de Microempresas, Relatórios sobre Resultados de Microempresas – 2001. Relatório]. Washington, DC: Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional, março de 2003.

<http://www.usaidmicro.org/new/MRR2001Report.pdf>

Linking the Poor to Opportunity: the Microenterprise Development Initiative, Microenterprise Results Reporting for 2001. Annex [Oportunidades para os Pobres: Iniciativa para o Desenvolvimento de Microempresas, Relatórios sobre Resultados de Microempresas – 2001. Anexo]. Washington, DC: Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional, março de 2003 http://www.usaidmicro.org/new/Annexes_MRR2001.pdf

Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch e Syed Hashemi. *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? [O Microfinanciamento é uma Estratégia Eficaz para Alcançar as Metas de Desenvolvimento do Milênio?]*. Focus Note nº 24. Washington DC: Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres, 2003. http://www.cgap.org/assets/images/FOCUS24_MDGs.pdf

Microenterprise Development: USAID's Program Has Met Some Goals; Annual Reporting Has Limitations [Desenvolvimento de Microempresas: Programa da USAID Alcançou Alguns objetivos: Relatórios Anuais têm Limitações]. Washington, DC: Tribunal de Contas do Congresso dos EUA. GAO-04-171, novembro de 2003. <http://www.gao.gov/new.items/d04171.pdf>

Prahalad, C.K. e Allen Hammond. *What Works: Serving the Poor Profitably, a Private Sector Strategy for Global Digital Opportunity [O Que Funciona: Servir aos Pobres de Forma Lucrativa, uma Estratégia do Setor Privado para Oportunidade Digital Global]*. Washington, DC: Instituto de Recursos Mundiais, 2002. http://www.digitaldividend.org/pdf/serving_profitably.pdf

Robinson, Marguerite. *The Microfinance Revolution, Volume 1: Sustainable Finance for the Poor* [Revolução do Microfinanciamento, Volume 1: Finanças Sustentáveis para os Pobres]. Washington DC: Banco Mundial, 2001.

Sebstad, Jennefer e Monique Cohen. *Microfinance, Risk Management, and Poverty* [Microfinanciamento, Gerenciamento de Risco e Pobreza]. Washington, DC: AIMS, Management Systems International, março de 2000.
http://www.mip.org/pdfs/aims/wdr_report.pdf

Smith, Julie A. *Solar-Based Rural Electrification and Microenterprise Development in Latin America: a Gender Analysis* [Eletrificação Rural Solar e Desenvolvimento de Microempresas na América Latina: Análise de Gênero]. Golden, CO: Laboratório Nacional de Energia Renovável. NREL/SR-550-28995, novembro de 2000.
<http://www.nrel.gov/docs/fy01osti/28995.pdf>

Snodgrass, Donald R. e Jennefer Sebstad. *Clients in Context: the Impacts of Microfinance in Three Countries* [Clientes em Contexto: Impactos do Microfinanciamento em Três Países]. Washington DC: AIMS, Management Systems International; Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional, janeiro de 2002.
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3262>

Stephens, Blaine. *Benchmarking Arab Microfinance* [Benchmarking do Microfinanciamento Árabe]. Washington, DC: The Microfinance Information exchange, dezembro de 2003.
http://www.microfinancegateway.org/files/14260_ArabBenchmarkingReport.pdf

The Global Development Alliance: Expanding the Impact of Foreign Assistance Through Public-Private Alliances [Aliança para o Desenvolvimento Global: Expansão do Impacto da Ajuda Externa por meio de Alianças Público-Privadas]. Washington, DC: Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional, 2003.
http://www.usaid.gov/our_work/global_partnerships/gda/pnact008compliant.pdf

van Bastelaer, Thierry. *Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit* [Informações Incorretas, Capital Social e Acesso dos Pobres ao Crédito]. Trabalho nº 234. College Park, MD: Centro para a Reforma das Instituições e o Setor Informal, fevereiro de 2000.
<http://www.gdrc.org/icm/sk-and-mf.pdf>

Yunus, Muhammad. *Poverty Alleviation: Is Economics Any Help? Lessons From the Grameen Bank Experience* [Redução da Pobreza: a Economia Ajuda? Lições Extraídas da Experiência do Banco Grameen]. *Journal of International Affairs*, vol. 52, nº 1, 4º trimestre de 1998. □

SITES PRINCIPAIS NA INTERNET

GOVERNO DOS EUA

**Agência Norte-Americana para o
Desenvolvimento Internacional – Microempresa**
<http://www.usaidmicro.org>

ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS

Banco Africano de Desenvolvimento
<http://www.afdb.org/>

Banco Asiático de Desenvolvimento
<http://www.adb.org/microfinance/default.asp>

**Banco Europeu de Reconstrução e
Desenvolvimento**
<http://www.edrb.com/country/sector/fi/index.htm>

Banco Interamericano de Desenvolvimento
<http://www.iadb.org/exr/topics/micro.htm>

**Banco Mundial – Desenvolvimento Rural,
Microfinanceiro e de Pequenas Empresas**
<http://wbln0018.worldbank.org/networks/fpsi/rmfsme.nsf/>

Corporação Financeira Internacional
<http://www2.ifc.org/sme/>

**Fundo da ONU para o Desenvolvimento de
Capital**
<http://www.unCDF.org/english/microfinance/index.html>

**Grupo Consultivo de Assistência aos mais Pobres
(CGAP)**
<http://www.cgap.org/about/microfinance.html>

**Organização Internacional do Trabalho –
Serviços de Desenvolvimento de Negócios**
<http://oracle02.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

RECURSOS PARA INFORMAÇÕES SOBRE MICROEMPRESAS

Biblioteca Virtual sobre Microcrédito
<http://www.gdrc.org/icm/>

Campanha da Cúpula do Microcrédito
<http://www.microcreditsummit.org/>

Glossário de termos da ACCION International
http://www.accion.org/micro_glossary.asp

**MicroRate – Agência de Classificação de
Instituições Microfinanceiras**
<http://www.microrate.com/>

**Rede de Educação e Promoção da Pequena
Empresa**
<http://www.seepnetwork.org/>

Rede Microfinanceira
<http://www.bellanet.org/partners/mfn/>

**The MixMarket – Intercâmbio Global de
Informações para o Setor Microfinanceiro**
<http://www.mixmarket.org/>

ALGUMAS ORGANIZAÇÕES RELACIONADAS COM MICROEMPRESAS

ACCION International

<http://www.accion.org/default.asp>

Ajuda a Artesãos

<http://www.aidtoartisans.org>

Centro Microfinanceiro da Europa Central e Oriental e dos Novos Estados Independentes

<http://www.mfc.org.pl/>

Centro para a Reforma das Instituições e o Setor Informal

<http://www.iris.umd.edu/default.asp>

Counterpart International, Inc.

<http://counterpart.org/programs/edevpt>

Development Alternatives, Inc.

http://www.dai.com/practice_areas/fbe/mse-finance.htm

Fundação para Assistência Comunitária Internacional (FINCA)

<http://villagebanking.org/home.php3>

Fundação para o Desenvolvimento Empresarial do Pacífico Sul

<http://www.spbd.ws/spbdteam.asp>

Fundo de Apoio ao Microempreendedorismo (FORA)

<http://www.forafund.ru/?pageId=31>

Grameen

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

Katalysis

<http://www.katalysis.org/index.html>

MicroSave-Africa

<http://www.microsave-africa.com/>

Opportunity International

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

Tecnologias Apropriadas para a Criação de Empreendimentos (ApproTEC)

<http://www.approtec.org/index.shtml>

Trickle Up

<http://www.trickleup.org/index.asp> □

Perspectivas Econômicas

Volume 9

Revista Eletrônica do Departamento de Estado dos EUA

Número 1



MICROEMPRESA

*Base para o
Desenvolvimento Econômico*

F e v e r e i r o d e 2 0 0 4