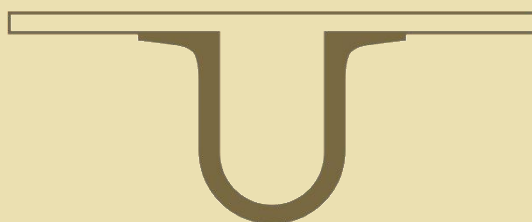




UNIVERSIDADE D
COIMBRA



Filipa Maria de Paula-Coelho Caldeira Canavarro de Morais Gouvêa de Almeida

RECIPROCIDADE E TROCA MERCANTIL:

CONTRIBUTO PARA UMA ANÁLISE INSTITUCIONAL DO MICROCRÉDITO

Tese no âmbito do Doutoramento em Governação, Conhecimento e Inovação orientada pelo Professor Doutor José Reis e apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

Janeiro de 2019



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Filipa Maria de Paula-Coelho Caldeira Canavarro de Morais Gouvêa de Almeida

Reciprocidade e Troca Mercantil: Contributo para uma análise institucional do Microcrédito

Tese de Doutoramento em Governação, Conhecimento e Inovação
apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
para a obtenção de grau de Doutor

Orientador: Prof. Doutor José Reis

Coimbra, Janeiro/2019

RESUMO

O microcrédito na sua versão informal tem uma história de séculos, sobretudo nos países menos desenvolvidos onde, até hoje, constitui uma das poucas oportunidades de as populações mais pobres poderem aumentar os seus rendimentos. Foi sobretudo na sua versão formal popularizada por M. Yunus a partir dos anos 70 do séc. XX que o microcrédito ganhou maior visibilidade porque as instituições não-lucrativas de microfinança conseguiram encontrar maneiras inovadoras de abordar o problema da pobreza e exclusão. Entre elas está a concessão de microcrédito com vista ao desenvolvimento de iniciativas económicas sustentáveis que permitissem ao mutuário criar o seu próprio emprego e melhorar as condições de vida do seu agregado. Os sucessos desta abordagem da pobreza e marginalização social por estas instituições de microfinança passam, por um lado, por terem como vocação social procurar melhorar a situação económica das populações mais vulneráveis e, por outro, por o fazer através da inclusão destas na economia. Procurando viabilizar iniciativas empresariais, as instituições que concedem microcrédito desenvolveram práticas de acompanhamento e apoio aos mutuários e aos seus negócios, para além do seu financiamento. Isso traduziu-se em elevadas taxas de cumprimento, o que constitui um indicador da sustentabilidade destas iniciativas. A verificação de que é possível emprestar aos pobres de forma sustentável - graças aos mecanismos que as instituições de microcrédito desenvolveram para selecionar candidaturas, definir modalidades de reembolso, incentivar o seu cumprimento e a boa aplicação dos montantes concedidos – chamou a atenção dos Estados para uma forma alternativa de lidar com os problemas de pobreza, desemprego e marginalização social numa perspectiva mais sustentável e menos assistencialista. Chamou também a atenção do sector privado, que outrora tinha um reduzido interesse em conceder pequenos montantes de crédito a clientes pobres sem garantias face aos elevados custos de transação e riscos associados, e que agora se apercebem que este é um nicho de mercado, não só potencialmente rentável como de uma enorme dimensão, dados os milhões de indivíduos que ainda hoje, a nível mundial, não têm acesso a serviços financeiros formais.

Mas o microcrédito, enquanto fenómeno social e objeto de estudo, está emerso em controvérsia. No que respeita ao papel do Estado, muitos consideram que afetar fundos públicos para o microcrédito é subsidiar iniciativas que, pela sua reduzida dimensão, terão poucas oportunidades de chegar a um nível de eficiência que lhes permita vingar num mercado competitivo, desviando os apoios públicos de outras iniciativas de desenvolvimento social ou do apoio às PME que também enfrentam problemas de financiamento. O sector privado, por sua vez, está cada vez mais presente no sector na forma de instituições de microfinança de estatuto lucrativo ou linhas/programas de microcrédito de bancos ou instituições financeiras comerciais convencionais. Mas discute-se a crescente especulação, concorrência, e assunção de outros riscos com maior probabilidade de rendibilidade, favorecendo os interesses dos investidores em detrimento dos clientes pobres. E isso foi alvo de grandes críticas, sobretudo aquando das crises de sobre-endividamento e das consequências económicas e sociais daí resultantes. Ao mesmo tempo, aproveitou-se para questionar a vocação original do microcrédito de libertar os mais desfavorecidos de situações de dependência, pobreza e exploração.

É nosso entendimento que o microcrédito tem virtudes e defeitos e que não existe uma resposta única à questão: *qual o efetivo impacto do microcrédito?* E também dificilmente haverá um modelo único de microcrédito virtuoso, aplicável a todos contextos geográficos, sociais, legais, económicos ou

institucionais. O que retemos da análise do microcrédito é que, como outros fenómenos que facilmente se classificam de natureza económica ou financeira, o microcrédito é antes de tudo um fenómeno social, afetado nas diversas modalidades, nas suas forças e fraquezas e nos seus impactos pelas características do contexto social mais amplo em que se insere.

A Economia clássica, mas também a teoria social, centraram excessivamente a análise da sociedade a partir do mercado desde a industrialização e o surgimento da economia capitalista do século XIX. Como sustenta Polanyi (2012 [1944]), em vez de se perceber as relações económicas no seu contexto social, tomou-se o mercado como principal mecanismo de regulação da vida social.

Em nosso entender existem hoje, como no passado, formas de organização económica a que as categorias de agente racional ou maximização do lucro não se aplicam. Há uma pluralidade de formas de atividade económica que escapam às categorias (neo)clássicas, e não se resumem ao que muitos definem como economias comunitárias de tipo pré-industrial, o que em si é já uma definição redutora das mesmas. Assim, fomos procurar, não só em perspetivas económicas não-ortodoxas, especialmente as correntes institucionalistas, como na nova Sociologia Económica, mas também na Antropologia, na Biologia e na Psicologia evolutivas, sustentação para pensar os fenómenos económicos de uma forma mais pluralista e abrangente, na diversidade e complexidade que eles se manifestam na prática. A contextualização social deste fenómeno levou-nos a considerar os contributos do Institucionalismo Económico, da Sociologia Económica, da Antropologia e das perspetivas evolucionistas que nos esclarecem, não só como explicar comportamentos de reciprocidade e cooperação na esfera económica, como a diversidade de representações e práticas que constituem as diferentes formas de organização da economia enquanto esfera da vida social, bem como a forma como as instituições evoluem. Estas perspetivas orientaram o enquadramento teórico deste trabalho e permitiram a discussão dos dados aqui analisados respeitantes ao desempenho, sustentabilidade e impacto das diferentes tipologias institucionais envolvidas no microcrédito. Tal levou-nos a considerar questionáveis os pressupostos da visão *mainstream* do que é o homem enquanto agente económico e de como a vida económica se organiza confinada ao mercado; consideramos que, como sustentam vários autores, não existem razões para tomar o homem apenas como sujeito racional, calculista e maximizador do seu benefício no mercado ou que este último tenha a capacidade de se autorregular e tender sempre para o equilíbrio. As crises financeiras que se tornam económicas e sociais e atingem dimensões globais revelam as limitações do mecanismo de mercado na afetação de recursos escassos à satisfação das necessidades dos indivíduos. E existe base teórica para sustentar que a vida económica não é necessariamente um contexto de competição feroz por recursos escassos e que o homem tem uma propensão para a partilha e cooperação. Essa capacidade de cooperar este por trás tanto do sucesso evolutivo de coletividades humanas como de não-humanas, pelo que rejeitamos a ideia de um *homo-economicus* calculista e hedonista e caracterizamos formas de organização económica em que noções como ação solidária, bem comum, confiança, altruísmo, coresponsabilidade e reciprocidade são aspetos sociais, institucionais e, portanto, normativos a que as relações económicas estão submetidas.

Não encontramos estes laços de altruísmo e reciprocidade apenas nas comunidades rurais tradicionais, mas em outros tipos de iniciativa económica local em que se destaca a capacidade da sociedade civil ultrapassar falhas de Estado e de mercado e se organizar, não face ideologias políticas ou

imperativos de rendibilidade, mas em vista dos interesses dos membros do que chamamos comunidade, no sentido relacional do termo.

É aqui que julgamos residir a virtude do microcrédito formal original. Vêmo-lo enquanto iniciativas que, antes de tudo, têm uma missão social de beneficiar os mutuários abrangidos e contribuir para o desenvolvimento local. Os protagonistas são instituições do terceiro sector ou inseridas em intervenções mais holísticas visando a melhoria da situação global das populações mais desfavorecidas, atendendo às várias dimensões da pobreza e exclusão social. Assume-se que há um conjunto de diferentes necessidades a que importa dar resposta em cada contexto específico. As iniciativas de microcrédito sustentáveis no plano económico e social terão que ser eficientes no plano financeiro, para atrair o investimento do sector privado que lhes permita aumentar a escala das suas operações para responder ao propósito social de servir aqueles que ainda não têm acesso a crédito e se encontram em situações de precaridade ou exploração; poderão também necessitar do apoio e supervisão por parte de instituições políticas nacionais e internacionais que lhes reconheçam o mérito de encontrar uma forma viável de combater a pobreza. Porém, a nosso ver, para além de Estado e mercado, e de relações de redistribuição ou troca mercantil, deveremos vê-las como relações de reciprocidade ou iniciativas de cariz solidário e natureza local, em que a qualidade das relações que se estabelece entre membros de grupos de empréstimo e entre mutuários e intermediários ou instituições de microfinança pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso das iniciativas de microcrédito. Por último, procurar perceber todos os fatores que contribuem para o sucesso ou fracasso do microcrédito para credores e mutuários leva-nos a não esquecer que existe uma variedade de atores que intervêm no microcrédito, com missões institucionais e, conseqüentemente, atuações distintas que explicam a variedade dos resultados da concessão de microcrédito.

Não existirá, senão na sua definição formal, um microcrédito, mas várias formas de microcrédito em contextos políticos, demográficos, económicos e geográficos distintos. Porque é do carácter das relações sociais que se estabelecem, de representações sociais e aspetos normativos que condicionam a ação no plano do microcrédito que se trata, entendemos que perceber as diferentes lógicas que animam os autores envolvidos - sobretudo olhando ao papel de Estado, mercado e terceiro sector, e as conseqüências das suas ações - implica a nosso ver, não só o enquadramento social do microcrédito, mas a sua análise institucional que nos propusemos realizar neste trabalho. É em função disto que o problema de investigação que nos acompanhará ao longo desta tese se pode formular do seguinte modo: em que medida o contexto institucional explica a variedade de lógicas e formas de atuação dos agentes intervenientes no microcrédito, o seu desempenho e os impactos daí resultantes para os mutuários.

Palavras-chave:

Microcrédito; institucionalismo; incrustação social da atividade económica; reciprocidade; Estado, mercado e terceiro sector

ABSTRACT

Microcredit in its informal version has a history of centuries, especially in less developed countries where, to date, it is one of the few opportunities for the poor to increase their incomes. It was mainly in its formal version popularized by M. Yunus from the 1970s onwards. XX that microcredit gained greater visibility as microfinance institutions were able to find innovative ways to address the problem of poverty and exclusion. Among them is the granting of microcredit intending to develop sustainable economic initiatives that allow the borrower to create his own job and improve the living conditions of his household. The successes of this approach to poverty and social marginalization by these microfinance institutions are, on the one hand, having as social vocation to seek to improve the economic situation of the most vulnerable populations and, on the other, to do so by including them in the economy. In order to make business initiatives viable, microfinance institutions have developed follow-up and support practices for borrowers and their businesses, in addition to their financing. That has resulted in high compliance rates, which is an indicator of the sustainability of these initiatives. The fact that the poor are able to make a profit for themselves - thanks to the mechanisms that microcredit institutions have developed for the selection of applications, to set up reimbursement modalities, to encourage compliance with them and to ensure the proper application of the amounts granted - has drawn the attention of States for an alternative way of dealing with the problems of poverty, unemployment and social marginalization in a more sustainable and less assistentialist perspective. It also drew the attention of the private sector, which once had little interest in granting small amounts of credit to poor clients without guarantees given the high transaction costs and associated risks, and now realize that this is a niche market not only potentially profitable but of enormous size given the millions of individuals who still today do not have access to formal financial services worldwide.

But microcredit, as a social phenomenon and object of study, is emerging in controversy. Concerning the role of the State, many consider that to allocate public funds to microcredit is to subsidize initiatives that, because of their small size, will have little opportunity to reach a level of efficiency that will avenge them in a competitive market, diverting public support from other social development initiatives or support to SMEs which also face funding problems. The private sector, in its turn, is increasingly present in the sector in the form of profitable microfinance institutions or microcredit lines / programs of conventional commercial banks or financial institutions. But it is discussed the growing speculation, competition and the option for other risk taking with greater probability of increased profitability, favoring the interests of investors to the detriment of poor customers. And that was criticized, especially in the wake of the crises of over-indebtedness and the resulting economic and social consequences. At the same time advantage was taken to challenge the original vocation of microcredit to free disadvantaged situations and dependence, poverty and exploitation.

It is our understanding that microcredit has virtues and defects and that there is no single answer to the question: *what is the real impact of microcredit?* And there is hardly a single model of virtuous microcredit, applicable to all geographic, social, legal, economic or institutional contexts. What we retain from the analysis of microcredit is that, like other phenomena that are easily classified as economic or

financial, microcredit is first and foremost a social phenomenon, affected in its various forms, its strengths and weaknesses and its impacts by the characteristics of the social context in which it is inserted.

Classical Economics, but also social theory, have over-centered the analysis of society in the market since the industrialization and the emergence of the capitalist economy of the nineteenth century. As Polanyi (2012 [1944]) maintains, instead of perceiving economic relations in their social context, the market was taken as the main mechanism of regulation of social life.

In our view there are today, as in the past, forms of economic organization to which the categories of rational agent or maximization of profit do not apply. There is a plurality of forms of economic activity that escape the (neo) classic categories and that are not limited to what many define as pre-industrial community economies, which in itself is already a reductive definition of them. Thus, we have sought not only in non-orthodox economic perspectives, especially institutionalist currents, but also in the new Economic Sociology, evolutionary Anthropology, Biology and Psychology, support for thinking about economic phenomena in a more pluralistic and comprehensive way, in diversity complexity they manifest in practice. This has led us to consider the presuppositions of the mainstream view of man as an economic agent and of how economic life is organized confined to the market; we consider that, as several authors maintain, there are no reasons to take man only as a rational, calculating and maximizing subject of his benefit in the market or that the latter has the ability to regulate and always tend to balance. Financial crises that become economic and social and reach global dimensions reveal the limitations of the market mechanism in the allocation of scarce resources to the satisfaction of the needs of individuals. And there is a theoretical basis for sustaining that economic life is not necessarily a context of fierce competition for scarce resources and that man has a penchant for sharing and cooperation. This ability to cooperate is behind the evolutionary success both of human as non-human collectivities, so we reject the idea of a calculating and hedonistic *homo-economicus* and characterize forms of economic organization in which notions such as solidarity, common good, trust, altruism, co-responsibility and reciprocity are social, institutional, and therefore normative aspects to which economic relations are subject.

We do not find these ties of altruism and reciprocity only in traditional rural communities, but in other types of local economic initiative in which civil society's ability to overcome state and market failures and organize, not against political ideologies or imperatives of profitability, but in view of the interests of the members of what we call community, in the relational sense of the term.

It is here that we believe that the virtue of the original formal microcredit resides. We regard it as initiatives that, first and foremost, have as social mission to benefit the borrowers involved and contribute to local development. The protagonists are third sector institutions or institutions within more holistic interventions aimed at improving the overall situation of the most disadvantaged populations, taking into account the various dimensions of poverty and social exclusion. It is assumed that there is a set of different needs that need to be addressed in each specific context. Socially and economically sustainable microcredit initiatives must be financially efficient to attract private sector investment that allows them to scale up their operations to meet the social purpose of serving those who do not yet have access to and are in precarious or exploitative situations; they may also need the support and supervision of national and international political institutions that recognize the merits of finding a viable way to fight poverty. However, in our view, in addition to state and market, and relations of redistribution or mercantile exchange, we should see them as relations of reciprocity or initiatives of solidarity and local

nature, in which the quality of relations established between members lending groups and between borrowers and intermediaries or microfinance institutions can make a difference between the success and failure of microcredit initiatives. Finally, seeking to understand all the factors that contribute to the success or failure of microcredit for creditors and borrowers leads us not to forget that there are a variety of actors involved in microcredit, with institutional missions and, consequently, distinct actions that explain the variety of the results of the microcredit concession.

There will be, in its formal definition, only microcredit, but various forms of microcredit in distinct political, demographic, economic and geographical contexts. Because it is the character of the social relations that are established, of social representations and normative aspects that condition the action in the microcredit that is treated, we understand that to perceive the different logics that animate the authors involved - mainly looking at the role of State, market and third sector, and the consequences of its actions - implies in our view, not only the social framework of microcredit, but its institutional analysis that we propose to carry out in this work. It is because of this that the research problem that accompanies us throughout this thesis can be formulated as follows: to what extent the institutional context explains the variety of logics and forms of action of the agents involved in microcredit, their performance and the resulting impact to borrowers.

Key words:

Microcredit; institutionalism; social embeddedness of economic activity; reciprocity; State, market and third sector.

ÍNDICE

Capítulo 1

O microcrédito como fenómeno social

1. Introdução	1
2. Relevância, finalidade e desenvolvimento do Microcrédito.....	2
3. O Microcrédito, a microfinança e os problemas que suscitam.....	7
4. Acesso e impactos do Microcrédito.....	14
5. O microcrédito na Europa.....	20
6. Empréstimos de grupo e mecanismos alternativos de Microcrédito.....	24
7. Relevância e as limitações do Microcrédito na atualidade.....	34
Conclusão.....	42

Capítulo 2

O microcrédito enquanto objeto de estudo

1. Introdução: a controvérsia atual suscitada pelo microcrédito.....	45
2. Estado, mercado, terceiro setor e a sustentabilidade do Microcrédito.....	48
3. Sustentabilidade, taxas de juro, sobre-endividamento e liberalização do microcrédito.....	53
4. Sobre-endividamento e crises da microfinança: análise da evolução recente do microcrédito.....	58
5. Discussão crítica: privatização <i>versus</i> papel social do microcrédito.....	63
6. Questões metodológicas na avaliação dos resultados do Microcrédito.....	70
7. Pobreza, exclusão e o significado social do Microcrédito na atualidade.....	74
8. Limitações dos estudos de impacto: importância da contextualização social na avaliação dos resultados do Microcrédito.....	83
Conclusão.....	93

Capítulo 3

Teoria social, desenvolvimento e instituições:

Contributos da análise sociológica e económica para a contextualização do microcrédito

1. Introdução: Sociedade, Economia e Instituições.....	97
2. Contextualização social da organização económica: diversidade de atores e articulações institucionais.....	99

3. Teoria social e desenvolvimento.....	110
4. Comunidade, Sociedade e a dimensão relacional e institucional do Microcrédito.....	118
5. Microcrédito, comunidade local e modelos de desenvolvimento.....	123
6. Instituições e pluralidade de formas de organização económica.....	133
7. Contributo do Institucionalismo para a compreensão das formas organizacionais, do lugar do mercado e das relações sociedade/mercado.....	148
8. Instituições, governação da economia e custos de transação.....	163
Conclusão.....	169

Capítulo 4

A noção de *Homo-economicus*, o altruísmo recíproco e as relações económicas

1. Introdução: cooperação, reciprocidade e limitações da economia ortodoxa para a análise do microcrédito.....	171
2. <i>Homo-economicus</i> e <i>homo-reciprocans</i>	175
3. A explicação biológica do comportamento social: seleção natural e altruísmo.....	183
4. O conceito de altruísmo recíproco.....	188
5. O Dilema do Prisioneiro, as Estratégias Evolutivamente Estáveis e a explicação da cooperação.....	192
6. As perspetivas biológicas e sociais da cooperação e sua aplicabilidade à compreensão das relações económicas.....	204
7. Seleção natural e evolução cultural.....	211
8. Aprendizagem social, instituições e altruísmo na punição.....	222
Conclusão.....	229

Capítulo 5

Teorias sociais e Institucionalismo:

Enquadramento teórico para a análise do Microcrédito

1. Introdução: Importância do enquadramento social e institucional da realidade económica.....	235
2. O conceito de « <i>embeddedness</i> » e a contextualização social da organização económica.....	244
3. Reciprocidade, troca e redistribuição de Polanyi e Triângulo de Evers.....	253
4. Análise institucional, particularidades e articulações do terceiro sector.....	267
5. Dinâmica social e variação institucional.....	281
6. Diálogo entre a Nova Sociologia Económica e o Institucionalismo Económico.....	288
Conclusão.....	310

Capítulo 6

Microcrédito e Instituições

1. Introdução: Estado, mercado e terceiro sector no Microcrédito.....	313
2. Méritos, problemas e desafios atuais das instituições de microcrédito.....	397
3. A pertinência de uma abordagem institucionalista do microcrédito.....	423
4. Da transformação da sociedade pela economia de mercado ao enquadramento social dos fenómenos económicos.....	425
5. Evolução, configurações institucionais, tipologias de microcrédito e seus resultados.....	443
6. Diversidade de organização económica e necessidade de uma análise institucionalista para a compreensão da evolução do microcrédito.....	449
7. O microcrédito como forma de governação institucional e a variação contextual.....	460
Conclusão.....	467

Capítulo 7

Evolução institucional do Microcrédito no mundo: Análise Empírica

1. Introdução: Microcrédito, reciprocidade, concorrência mercantil e impacto social.....	471
2. Metodologia.....	474
3. Análise de Conteúdo de 14 estudos do Microcrédito e da discussão dos seus resultados.....	477
4. Proposta para a conceptualização dos condicionantes dos resultados de diferentes tipologias de instituição/modalidades de microcrédito.....	490
5. Comparação de tipologias de Instituições de Microcrédito.....	505
6. Discussão de Resultados.....	530
7. Conclusões.....	535

Considerações Finais:

A relação Estado-sociedade-mercado e o que a análise institucional do microcrédito nos ensina.....	539
--	-----

Referências.....	543
------------------	-----

Anexo 1	569
---------------	-----

Anexo 2	570
---------------	-----

Anexo 3	613
---------------	-----

Anexo 4	615
---------------	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig. 1 - Percentagens de agregados com acesso a serviços bancários, aferido pela posse de uma conta de depósitos numa instituição financeira formal, em 2009.....	3
Fig. 2 - Distribuição geográfica de contas bancárias em 2014.....	4
Fig. 3 – Fontes de novos empréstimos formais e informais por regiões geográficas.....	4
Fig. 4 – Distribuição geográfica do acesso a crédito formal em 2014.....	5
Fig. 5 – Cobertura geográfica por fornecedores de serviços financeiros.....	6
Fig. 6 - Cobertura pelas MFI.....	6
Fig. 7 - Retrato do sector de acordo com o <i>Microfinance Barometer</i> : Portfólio de empréstimos e número de mutuários em 2014.....	14
Fig.8 - Percentagem de adultos com conta bancária e contas móveis (<i>mobile accounts</i>) em 2014.....	18
Fig. 9 - Canais de distribuição alternativos da microfinança.....	18
Fig. 10 - Penetração do <i>mobile banking</i> por país de acordo com o <i>Mobile Banking Overview 2015</i>	19
Fig. 11 – Impacto da migração para canais móveis nos custos de transação dos bancos.....	19
Fig. 12 - Agências de bancos comerciais por 100000 adultos em 2015.....	23
Fig. 13 – Fontes de financiamento por tipo/estatuto legal de FSP.....	64
Fig.14 - Razões para a candidatura dos indivíduos analisados a um empréstimo (Spandana).....	67
Fig. 15 - Teoria da Mudança do Microcrédito.....	75
Fig. 16 – Teoria da Mudança dos Modelos de Graduação segundo Devereux e Wheeler (2015).....	77
Fig. 17 – Impacto do microcrédito nos 6 RCTs conduzidos por Banerjee, Karlan e Zinman (2015).....	90
Fig. 18 - Variação do Impacto do Microcrédito em seis países segundo Sandefur (2015).....	91
Fig. - 19 Relação entre duas ordens de valores sociais e duas formas de dívida económica.....	116
Fig. 20 – Atributos dos principais modos de Governação segundo Williamson.....	168
Fig. 21 - Dilema do Prisioneiro.....	173
Fig. 22 – Evolução dos atos de Altruísmo, Egoísmo e <i>Spite</i> por <i>Kin Selection</i> , segundo Wilson.....	187
Fig. 23 – Matriz do Dilema do prisioneiro de A. W. Tucker 1983 [1950].....	192

Fig. 24 - Ilustração da <i>Evolutionary Game Theory</i> no Jogo Falcão-Pombo.....	197
Fig. 25 - Classificação de comportamentos sociais (Ruhela e Sinha, 2010).....	217
Fig. 26 - Componentes do Triângulo de segurança e bem-estar sociais de Evers (1991).....	266
Fig. 27 - Relação entre o Triângulo de Evers e os Princípios de regulação de Polanyi segundo Almeida.....	271
Fig. 28 - Conceptualização do «lugar do terceiro sector» na Governação de Almeida (2010).....	271
Fig. 29 – Estrutura da economia plural de Roustang <i>et al.</i> (1997) <i>in</i> Evers e Laville (2004).....	273
Fig. 30 - O <i>welfare mix</i> de Pestoff (1992) na adaptação de Evers e Laville	274
Fig. 31 - A “ <i>civil and solidarity-based economy</i> ”	275
Fig. 32 - Os papéis das OTS segundo Neumayr e Meyer (2010).....	321
Fig.33 - Tipologia de Fornecedores de Microfinança quanto ao grau de formalização.....	329
Fig.34 – Classificação das MFIs segundo o seu grau de formalização.....	331
Fig.35 - Vantagens e desvantagens dos principais tipos institucionais.....	335
Fig.36- Formalização, alcance, rendibilidade sustentabilidade das MFIs.....	337
Fig. 37 - <i>Continuum</i> de fornecedores de crédito – <i>GDRC</i>	339
Fig. 38 - Características principais dos fornecedores de serviços financeiros institucionais segundo Ledgerwood (2013).....	354
Fig. 39 - Tipologia dos principais tipos de Instituições que oferecem Microcrédito.....	368
Fig. 40 – Fontes de financiamento das MFIs.....	370
Fig. 41 -Relação entre a missão e o estatuto de propriedade das MFI segundo Lapenu Pierret.....	373
Fig. 42 - Relação entre forma institucional e governação segundo Lapenu e Pierret.....	374
Fig. 43 – Rácios de Desempenho das MFIs em 2013.....	389
Fig. 44 – Princípios e indicadores de Proteção do Cliente da <i>Smart Campaign</i>	398
Fig. 45 - <i>Social Performance Management</i>	400
Fig. 46 - Disparidade entre objetivos declarados e registados pelas MFIs.....	404
Fig. 47 – Abordagem ampla do sobre-endividamento de Morvant-Roux <i>et al.</i> (2014).....	419
Fig. 48 - Síntese dos estudos empíricos apresentada por Schicks e Rosenberg (2011).....	422

Fig. 49 - <i>The economic Iceberg</i> (de Ken Byrne).....	427
Fig.50 - A « <i>diverse economy framework</i> » de Gibson-Graham.....	427
Fig. 51 - « <i>A Diverse Economy</i> » segundo Gibson-Graham.....	428
Fig. 52 – Esquema de análise da diversidade da realidade económica segundo Newbury.....	434
Fig. 53 – Distribuição mundial da origem de novos empréstimos formais, em 2014.....	440
Fig. 54 – Quadro síntese de resultados da análise estatística (testes de diferenças).....	529

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Mutuários por Tipo de Instituição (MFI).....	511
Gráfico 2 – % mutuários do sexo feminino por Tipo de Instituição (MFI).....	511
Gráfico 3 – Empréstimos pendentes por Tipo de Instituição (MFI).....	512
Gráfico 4 – Portfólio de empréstimos por Tipo de Instituição (MFI).....	513
Gráfico 5 – Relação portfólio de empréstimos/empréstimos pendentes por Tipo de Instituição (MFI).....	514
Gráfico 6 – Saldo médio de empréstimo e custo por mutuário segundo o tipo de Instituição (MFI).....	514
Gráfico 7 – Número de depositantes, depósitos e saldo médio por tipo de Instituição (MFI).....	515
Gráfico 8 – Número de dependências, funcionários e empréstimos por tipo de Instituição (MFI).....	516
Gráfico 9 – Rendibilidade por tipo de Instituição (MFI).....	516
Gráfico 10 – Custo por mutuário e mutuários por funcionários segundo o tipo de Instituição (MFI).....	517
Gráfico 11 – Portfólio de crédito em risco por tipo de Instituição (MFI).....	518
Gráfico 12 – Portfólio e cobertura de risco por tipo de Instituição (MFI).....	518
Gráfico 13 – Evolução do estatuto das Instituições de Microfinança.....	520
Gráfico 14 – Evolução da Taxa de Retenção de Clientes.....	521
Gráfico 15 – Evolução do alcance (<i>outreach</i>) pelas MFIs.....	522
Gráfico 16 – Evolução da sustentabilidade das MFIs.....	523
Gráfico 17 – Sustentabilidade Operacional por Estatuto institucional.....	524
Gráfico 18 – Alcance por Estatuto institucional.....	525

Capítulo 1

O microcrédito como fenómeno social

1. Introdução

O objeto de estudo do presente trabalho é o microcrédito nas diferentes formas que assume e nos resultados que lhes estão associados. O problema de investigação que aqui se coloca é saber em que medida o agente institucional que gere o microcrédito é, pelos seus distintos princípios e práticas, essencial para explicar os resultados alcançados e a posição em que ficam os mutuários. Consideramos que a compreensão do microcrédito conduz necessariamente à análise do papel de entidades do setor público, privado e terceiro setor que são analisadas na parte empírica desta investigação. Procurará chegar-se a uma conclusão sobre o significado das modalidades de microcrédito que garantem uma relação forte com os contextos de vida dos mutuários e que privilegiam a dimensão institucional desse relacionamento, distinguindo-se assim das que têm uma atitude puramente mercantil. A hipótese de partida é que o microcrédito assente nestas condições é mais robusto. Esta comparação inspira-se na distinção proposta por Polanyi (1944) entre redistribuição, troca mercantil e reciprocidade, que se opõe a uma análise de fenómenos económicos centrada apenas no mecanismo do mercado, do indivíduo como maximizador racional, egoísta e calculista e às categorias da Economia clássica em geral. A análise dos aspetos relacionais, normativos ou culturais do microcrédito é, igualmente, necessária para a sua compreensão

No presente capítulo descreve-se o que é o microcrédito, as suas modalidades, a sua relevância, as suas potencialidades e os seus problemas.

Microcrédito é a designação para um conjunto de práticas diversas que têm em comum facultar o acesso a pequenos montantes de crédito a indivíduos com baixos rendimentos, sem possibilidade de apresentar garantias e, conseqüentemente, sem acesso a serviços financeiros convencionais, com o propósito original de financiar uma iniciativa empresarial suscetível de melhorar as suas condições de vida. Levadas a cabo hoje por um conjunto de diversas entidades dos sectores público, privado e do terceiro sector, em diversos contextos um pouco por todo o mundo, tais práticas, na sua versão formal,¹ têm a sua origem nos anos 70 no Bangladesh, onde surgiram com o propósito de responder às necessidades das populações mais pobres. Estas populações, sujeitas a privações múltiplas como a falta de acesso a um emprego e a um rendimento regular, a serviços de financeiros não exploradores ou a apoios sociais do Estado para responder às necessidades económicas, de saúde, habitação ou educação dos agregados familiares, teriam no acesso a crédito a possibilidade de investir numa atividade económica e uma oportunidade de sair de uma situação de pobreza. As instituições de microcrédito são também diversas nos seus objetivos, designadamente missão social ou propósito lucrativo, sendo financiadas tanto por doações, como por subsídios e programas de governos nacionais e instituições políticas internacionais e por investidores privados.

O propósito original do microcrédito formal era essencialmente social. Pretendia-se, através do acesso ao crédito, oferecer uma oportunidade de inclusão às populações em situações de pobreza e exclusão pelo que, como refere Yunus (2002), reconhecido como seu fundador, o microcrédito tem menos a ver com capital

¹ Na sua versão informal, como os grupos de crédito de aldeias, o microcrédito é muito mais antigo.

financeiro de que com capital humano. Relativamente a outras estratégias de desenvolvimento socioeconómico, o microcrédito representa uma abordagem *bottom-up* que reconhece as capacidades empreendedoras dos mais desfavorecidos e procura combater a pobreza removendo as barreiras à sua iniciativa económica.

2. Relevância, finalidade e desenvolvimento do Microcrédito

O microcrédito é originário de países menos desenvolvidos, inicialmente na Ásia e depois na África e na América Latina. Corresponde a situações em que é difícil ou impossível aceder a serviços financeiros de qualidade, que não sejam usurários ou sujeitem o mutuário a grande pressão social. Na sua versão formal estendeu-se, depois, com maior ou menor intensidade, ao resto do mundo, mantendo como propósito político o combate à exclusão financeira e, deste modo, o apoio à iniciativa económica, à promoção do emprego e à redução da pobreza no mundo. No entanto, o microcrédito informal tem vários séculos de história designadamente nos países menos desenvolvidos. A ideia de oferecer crédito barato aos mais pobres está já presente na proibição de juros pelo Islão e na instituição das lojas de penhores, assim como na tentativa da Igreja Católica de combater a usura, considerada um pecado. Pode considerar-se que no ocidente a origem do microcrédito remonta ao século XV. Contudo, é apenas no século XIX que surgem na Europa as instituições formais de crédito, sendo que o microcrédito tem ainda raízes no crédito agrícola e, em particular, no movimento das cooperativas financeiras especialmente vocacionadas para os pobres, que da Europa se espalhou para vários países (Helms, 2006; Banerjee, 2013).

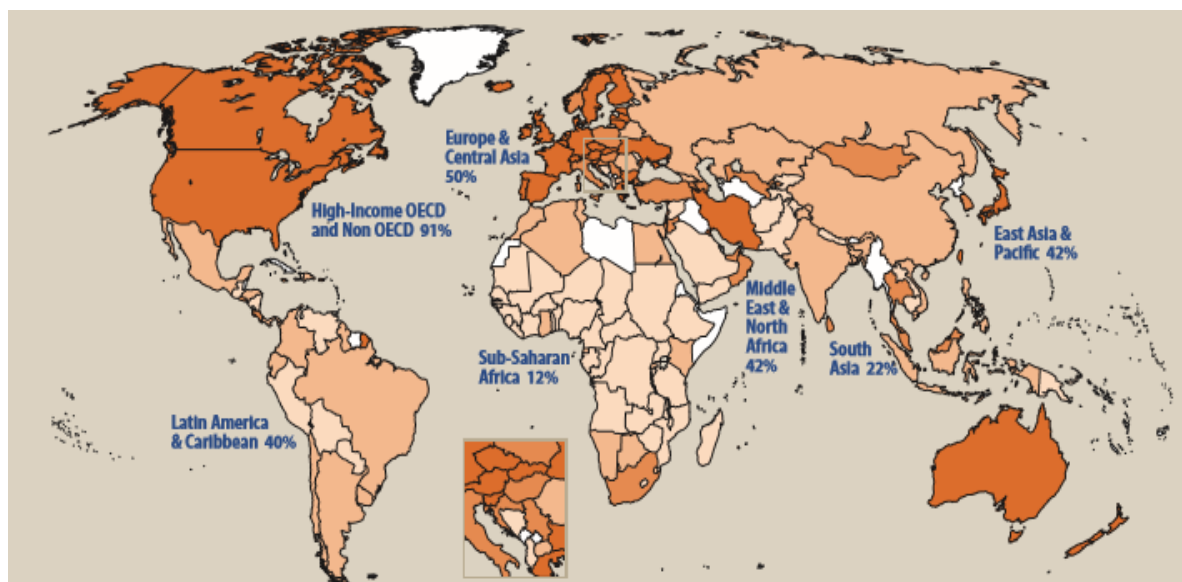
Calcula-se que atualmente o microcrédito esteja presente em cerca de 150 países e, segundo a *Microcredit Summit de 2015*, que existam no mundo mais de 3000 instituições de microfinança (ou *Micro Finance Institutions* - MFIs - na designação mais habitual²) que em 2013 reportaram ter atingido um número record de mais de 200 milhões de clientes (*State of the Campaign Report*, 2015). Na sua maioria, estes clientes são indivíduos que se podem considerar como os mais pobres do planeta, estimando-se que o microcrédito concedido ultrapasse os 60 000 milhões de dólares e tenha possibilitado aumentar o bem-estar de aproximadamente 500 milhões de pessoas (*Microcredit Summit; MIX Market*). A Mixmarket oferece uma ideia da evolução do microcrédito no mundo: se em 2004 a plataforma registou um total de 30 milhões de beneficiários de empréstimos no mundo servidos por 675 instituições, passada uma década registou dados de 1064 instituições que forneceram crédito a mais de 112 milhões de clientes. A relevância deste fenómeno não se prende apenas com os montantes de crédito concedido ou o número de micronegócios financiados, mas com as consequências que estes podem ter em populações em situação de maior vulnerabilidade económica, nomeadamente, sem capacidade de obter um crédito em condições normais que lhes permita criar o seu próprio negócio e posto de trabalho. Esta relevância torna-se ainda mais evidente atendendo ao facto de persistir no planeta um grande número de pessoas sem possibilidade de recorrer a serviços financeiros de qualidade que, apesar da disparidade dos dados sugeridos pelas diferentes instituições, deverá

² A sigla MFI designa usualmente *Microfinance Institutions*, mas por vezes também *Microfinance Intermediaries*, entendidos como as entidades que fazem a ponte entre as instituições financeiras ou investidores privados e os mutuários do microcrédito, no terreno.

rondar os dois mil milhões e meio de pessoas (Chaia *et al.*, 2009; Demirguc-Kunt *et al.*/WB 2015, *Global Findex*, 2014).

Reconhecendo-se, hoje, as virtudes e os problemas da microfinança, o debate centra-se sobretudo na questão de como ultrapassar as barreiras que impedem que uma importante parte da população mundial - cerca de 50% - tenha acesso a serviços bancários como crédito, que é simultaneamente a população mais desfavorecida e com mais dificuldades em aceder a outras fontes de rendimento (Chaia *et al.*, 2009). Com o microcrédito formal procura-se que esse acesso seja possível em condições socialmente justas e que favoreçam uma melhoria da sua situação económica de forma sustentável. No entanto, no momento presente o microcrédito e outros serviços financeiros ainda estão longe de garantir acesso a todos ou de conseguir a satisfação das necessidades específicas de cada grupo de clientes.

Fig. 1 - Percentagens de agregados com acesso a serviços bancários, aferido pela posse de uma conta de depósitos numa instituição financeira formal, em 2009:

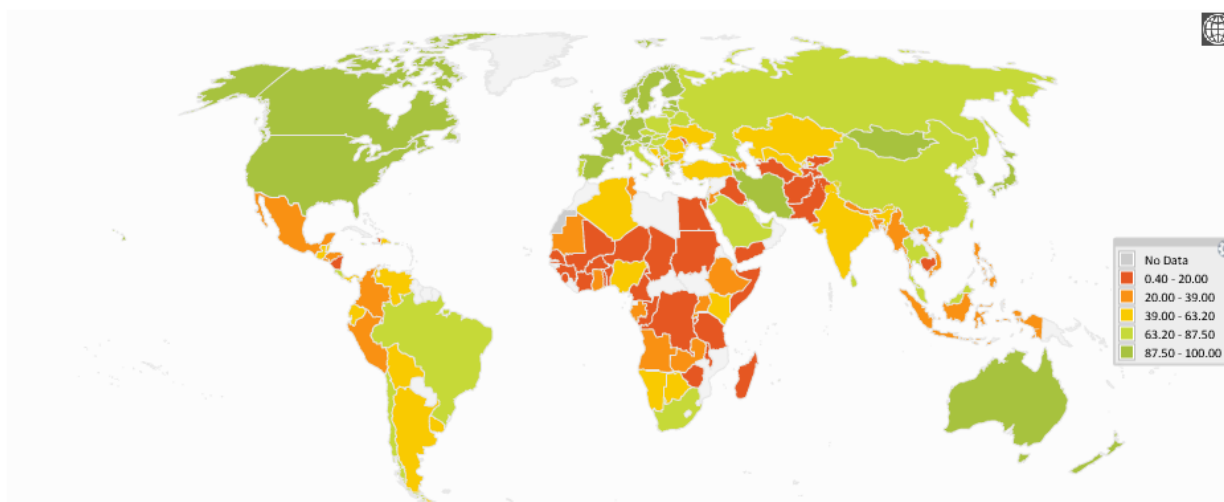


(Fonte: CGAP, 2010)

O propósito de aumentar a cobertura, eficiência e escala das suas operações, bem como a diversificação de serviços que respondam àquelas necessidades estão na base das críticas atuais às instituições de microfinança. Tais críticas estão respeitadas à crescente privatização da microfinança como solução para o crescimento do sector. A busca de investidores privados encontra-se associada a uma deriva relativamente aos propósitos e práticas que caracterizaram o microcrédito original, ou seja, substituir a melhoria da situação económica dos mutuários pelo aumento da rentabilidade dos investimentos privados.

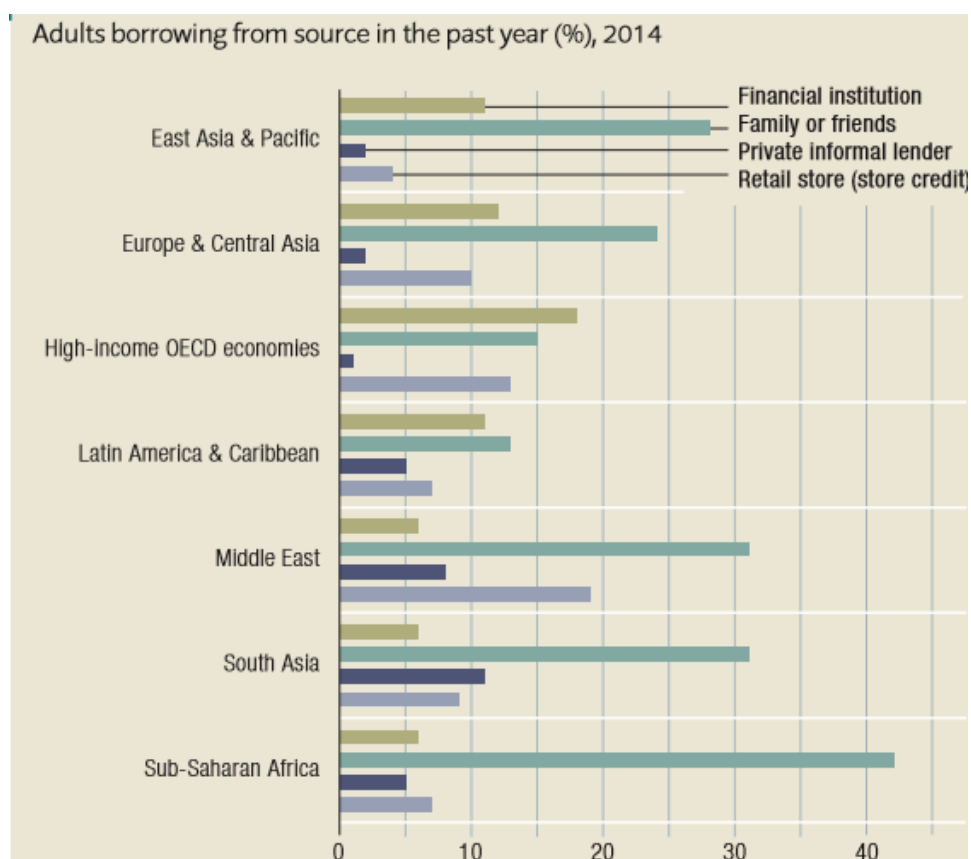
No que respeita especificamente à necessidade de obter crédito, existem muitas diferenças entre os países mais ricos e os países mais pobres na possibilidade de aceder a instituições financeiras formais, como se pode observar na figura que seguidamente se apresenta.

Fig. 2 - Distribuição geográfica de contas bancárias em 2014:



(Fonte: WB/ Global Findex, 2014)

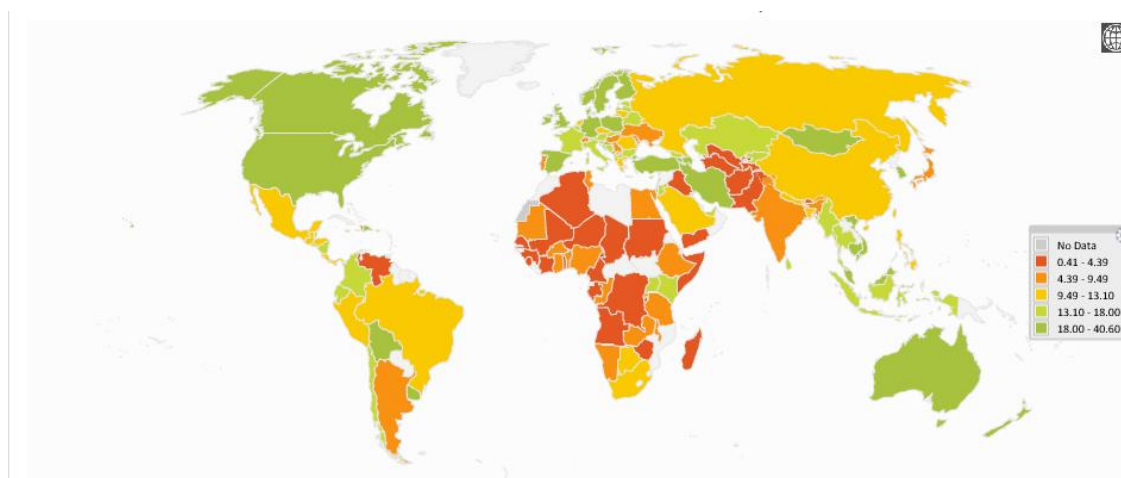
Fig. 3 – Fontes de novos empréstimos formais e informais por regiões geográficas:



(Fonte: Demirguc-Kunt *et al.*, 2015)

No momento atual, embora muito mais presente na Ásia e também na África e América Latina onde se concentra a grande maioria dos indivíduos que não utilizam serviços financeiros formais e representam quase 50% da população adulta mundial (Chaia *et al.*, 2009), o microcrédito chegou aos países ditos desenvolvidos (que representam menos de 1% dos beneficiários no Mundo). De acordo com a *Microcredit Summit Campaign*, em 2011, os países da América do Norte e de toda a Europa ocidental não ultrapassavam 0,01% do número de empréstimos e nestes países quase 90% da população tem acesso a bons serviços financeiros, destinando-se, portanto, aos pequenos segmentos mais vulneráveis dessa população (WB/*Global Findex 2014*):

Fig. 4 – Distribuição geográfica do acesso a crédito formal em 2014:



(Fonte: *Global Findex*/Banco Mundial <http://datatopics.worldbank.org/financialInclusion>)

Desenvolvido a partir da Ásia desde os anos 70 do século XX, o microcrédito formal foi popularizado pelo sucesso do Projeto Banco *Grameen* fundado em 1976 por Muhammad Yunus, pioneiro do microcrédito que viria a receber o prêmio Nobel da Paz em 2006. A fundação do *Grameen Bank* resultou do entendimento de Yunus que era viável conceder crédito às populações mais pobres do planeta e o *Grameen Bank* surgiu com o propósito de transformar as suas capacidades em atividades económicas sustentáveis (M. Yunus, 2002).

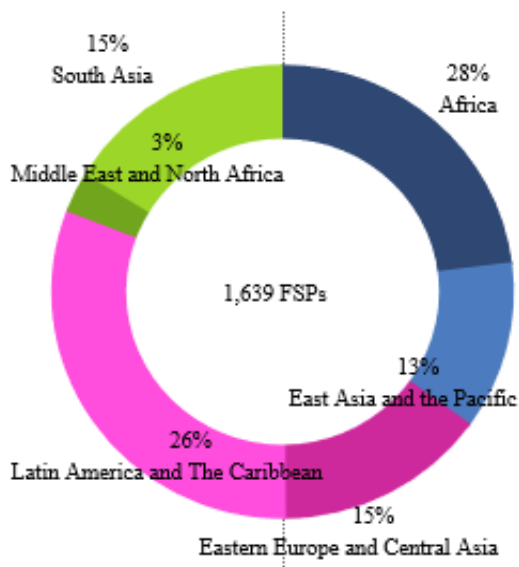
Na sequência do sucesso do *Grameen Bank* e de outras experiências de microcrédito, assiste-se nos anos 80 a um rápido crescimento do número de instituições de microfinança, muitas delas ONG (Organizações não-Governamentais) financiadas por doações privadas e fundos públicos. A sua atividade veio demonstrar que o microcrédito pode ser viável porque os pobres investem esse crédito maioritariamente na criação do seu emprego (Morduch, 1999) e conseguem pagar as suas dívidas, ou seja, cumprir os reembolsos dos empréstimos nos prazos previstos (Brau e Woller, 2004; *MicroWorld.org*, 2016).

Os anos 90 são caracterizados por uma grande expectativa das instituições internacionais de apoio desenvolvimento relativamente ao microcrédito enquanto instrumento de combate à pobreza.

Por parte dos partidários de uma ideologia mais liberal, há hoje uma contestação da prática de taxas de juro inferiores às que a banca convencional cobraria junto dos clientes mais pobres visados pelo microcrédito, bem como o início de uma crítica dos seus reais impactos (Bateman e Chang, 2012). De acordo com a

MixMarket - plataforma da organização *Microfinance Information Exchange (MIX)*, que recolhe e disponibiliza informação relativa à maioria das MFIs e a outros fornecedores de serviços financeiros (*financial service providers - FSPs*) que dirigem a sua atividade às populações de baixos rendimentos - no momento presente, a cobertura das principais regiões do mundo por fornecedores de serviços financeiros (FSPs) é a que se indica na figura seguinte:

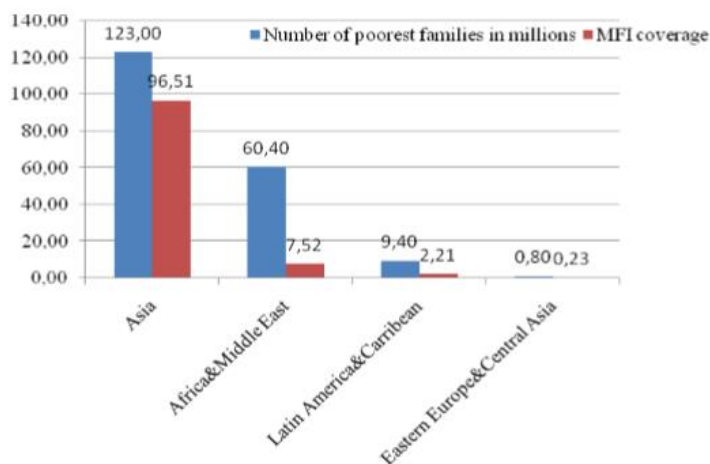
Fig. 5 – Cobertura geográfica por fornecedores de serviços financeiros:



(Fonte: Mixmarket <http://www.themix.org/mixmarket>)

Relativamente ao acesso a microfinança pelas famílias que vivem abaixo da linha de pobreza, a cobertura dessas famílias pelas MFIs por região geográfica é a que seguidamente se apresenta.

Fig. 6 - Cobertura pelas MFI:



(Fonte: Daley-Harris, 2009 in Guntz, 2011: 12)

A evolução do microcrédito é representada pela sua transição dos países da Ásia para a África e América Latina, sobretudo para os menos desenvolvidos, com objetivo servir populações que não tinham outra possibilidade de acesso a serviços financeiros ou outra fonte de rendimento, mas posteriormente também para os países desenvolvidos do Ocidente onde se insere num conjunto de outras medidas dirigidas aos segmentos da população em situação económica precária e com dificuldades de acesso a crédito dos bancos comerciais. O microcrédito foi sofrendo alterações na sua forma de funcionamento, designadamente, passando dos empréstimos de grupo para empréstimos individuais e registando a entrada de novos intervenientes, com destaque para os do sector privado, para os quais o microcrédito se tem tornado cada vez mais atrativo dado o sucesso das iniciativas em termos do cumprimento dos reembolsos e taxa de sobrevivência dos micronegócios financiados.

O microcrédito tem na sua origem uma vocação social, pretendendo constituir um instrumento de combate à pobreza e não substituir a banca convencional ou a economia capitalista. Porém, caracteriza-se por uma lógica solidária e de equidade, visando contribuir para a inclusão de indivíduos que de outra forma o mercado se encarregaria de excluir, procurando combater alguns dos limites desse mercado e fatores de desigualdade e marginalização característicos das sociedades contemporâneas. Nem todos os indivíduos estão, de facto, mesmo nos países mais ricos, em condições de aceder aos serviços da banca tradicional. Para a banca comercial em geral, os clientes mais pobres apresentam grandes riscos pois não oferecem garantias, têm dificuldades em poupar e em apresentar um negócio viável. Por outro lado, os custos de transação com a análise, monitorização e aprovação de empréstimos a este tipo de clientes são demasiado elevados se se tiver em conta os pequenos montantes em causa. A microfinança veio, assim, responder às necessidades de serviços financeiros das populações de baixos rendimentos em várias regiões do mundo e cresceu face ao sucesso demonstrado pelo microcrédito em termos das capacidades de cumprimento dos reembolsos pelos clientes pobres e a sustentabilidade das iniciativas económicas financiadas.

O desenvolvimento do microcrédito no início do séc. XXI coloca, de acordo com a generalidade dos estudos mais recentes, três grandes questões que cremos interligadas: i) a viabilidade ou sustentabilidade das instituições de microfinança que, para continuarem a crescer, devem deixar de depender de doações ou subsídios dos Estados, tornando-se eficientes em termos de custos e proveitos, ii) a atração do sector privado, i.e., de instituições financeiras/bancárias comerciais como investidores e atores neste mercado (uma vez que as doações públicas ou privadas são limitadas) de forma a aumentar a cobertura e iii) a prática de taxas de juro que permitam cobrir os custos e o risco associados à concessão de crédito a clientes que não apresentam garantias ou histórico bancário, sem que tal faça perder de vista os propósitos de oferecer serviços financeiros acessíveis aos mais pobres.

3. O Microcrédito, a microfinança e os problemas que suscitam

Hoje, o microcrédito associa-se a outros mecanismos, financeiros e não só (como os programas de graduação que se centram em resolver problemas de habitação ou saúde, apoiar o aumento dos níveis de consumo ou conceder formação em áreas relevantes para a gestão de um negócio), de apoio ao empreendedorismo e ao desenvolvimento social. Segundo a EAPN (*European Anti Poverty Network*), os serviços financeiros designados microfinança incluem, para além do crédito, o acesso a seguros, poupanças,

literacia financeira, assistência financeira no desenvolvimento de negócios, tendo um papel fundamental na inclusão social: a “Microfinança é amplamente considerada como [promotora] da melhoria de condições de vida, reduzindo a vulnerabilidade e fomentando o empowerment social assim como económico” (<http://www.eapn.eu>). Entre as áreas mais críticas e também de maior inovação da microfinança estão a acessibilidade dos serviços financeiros, favorecida pelo acesso à *internet* e o desenvolvimento de serviços bancários através das comunicações móveis, assim como a adaptação dos produtos financeiros às necessidades de indivíduos e a contextos específicos, o que se tem traduzido no desenvolvimento de diferentes modalidades de microcrédito que se afastam do conceito original do *Grameen Bank* de Yunus.

A concessão de empréstimos de pequenos montantes a populações sem condições de obter crédito bancário convencional insere-se num conjunto de instrumentos designado por microfinança, que nos últimos anos têm suscitado grande atenção a nível mundial pelo seu potencial como ferramenta de combate à pobreza e à exclusão (*CGAP/World Bank; ONU; Microcredit Summit*). A microfinança compreende o conjunto de serviços dirigidos às populações excluídas do acesso a instituições financeiras formais convencionais, sendo o microcrédito o mais relevante desses mecanismos que incluem ainda os microseguros, as microtransferências e a micropoupança (associados às necessidades pessoais dos beneficiários do crédito e às necessidades do micronegócio).

A vulnerabilidade, simultaneamente causa e consequência da dificuldade em aceder a crédito, é, por sua vez, antecedida pela dificuldade em poupar dada a falta de instituições financeiras adequadas que caracteriza sobretudo os países mais pobres. A poupança relaciona-se não só com as necessidades dos clientes, mas com o financiamento das próprias instituições de microfinança e, conseqüentemente, com a sua independência e sustentabilidade. As transferências e seguros, por seu turno, pretendem assegurar um acesso a serviços financeiros com equidade, segurança e rapidez em contextos em que a infraestrutura, regulação, supervisão e mecanismos de proteção social são escassos. Estes serviços de microfinança pretendem afetar positivamente a gestão dos micronegócios e as condições de vida dos indivíduos abrangidos. Talvez por esta razão em países desenvolvidos como os da Europa Ocidental ainda não se tenha verificado a transição do microcrédito para a microfinança. Os outros mecanismos de microfinança são, pois, complementares ao microcrédito, sofrendo dos mesmos problemas desafios, e traduzem uma visão recente da microfinança, já não apenas como financiadora de iniciativas empresariais, mas como promotora da inclusão financeira (Mader e Sabrow, 2015).

Existe hoje, por todo o mundo, uma grande variedade de instituições de microfinança, entendidas como as entidades oriundas do sector privado, público ou terceiro sector que oferecem serviços financeiros a populações de baixos rendimentos. Se as Organizações não-governamentais têm tido um papel de destaque ao operarem em regiões onde não existe acesso a serviços financeiros, têm surgido recentemente cada vez mais Instituições de Microfinança (MFIs na designação mais corrente) com fins lucrativos, designadas como *Non-Banking Financial Companies* ou *Non Banking Financial Institutions (NBFIs)* assistindo-se hoje, segundo muitos autores, a uma tendência de comercialização da microfinança, ou seja, de mudança do estatuto das organizações de não-lucrativo para lucrativo. Esta mudança de estatuto pode ter efeitos positivos, como a atração de investimento privado e a submissão da sua atividade a supervisão por parte de uma autoridade financeira formal, como um banco central, mas coloca o risco de o propósito do microcrédito ser substituído pelos interesses dos investidores/acionistas a quem passam a ter que prestar contas (Guérin, 2015; Bateman e Chang, 2012; Ledgerwood *et al.* 2013).

A ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito), que foi a organização mais importante no microcrédito em Portugal, sustenta que “Embora se trate de quantias pequenas, representam o suficiente para alterar o rumo das vidas de quem recorre ao microcrédito. Por isso, enquanto instrumento de promoção da iniciativa e empreendedorismo, (...) o Microcrédito revela-se um instrumento de política macroeconómica, cujos efeitos multiplicativos são muito poderosos” (ANDC, 2016). Mais do que um instrumento ou produto financeiro relativamente novo, o microcrédito pode consistir numa alternativa a outras políticas públicas de inclusão, fomento do emprego e combate à pobreza, assim como um instrumento para as ONG que promovem o desenvolvimento, com maiores possibilidades de atingir a autossustentabilidade, ou seja, um mecanismo que pretende o combate às causas da pobreza e exclusão e não apenas alívio dessas através de subsídios ou doações.

O microcrédito tem tido resultados materiais e sociais positivos, tanto nas populações dos países mais pobres, quanto nos segmentos mais vulneráveis dos países mais desenvolvidos: do apoio em situações de emergência social na satisfação das necessidades de consumo prementes das populações mais desfavorecidas, à capacitação de iniciativas suscetíveis de favorecer o autoemprego, a criação de um rendimento estável e, em consequência, a melhoria das condições de vida dos cidadãos em situação de vulnerabilidade social.

O microcrédito está, todavia, também associado a impactos sociais negativos e a atenção que tem recebido a nível internacional nas últimas décadas tem também suscitado dúvidas e críticas: ao representar para as ONG e estados nacionais uma possível solução atrativa para a o problema da pobreza, cria-se uma pressão política e social para a concessão de grandes montantes de crédito e, simultaneamente, para o sector privado, para a assunção de maiores riscos e custos. Deste modo, o microcrédito pode traduzir-se numa tendência para conceder demasiado crédito demasiado rápido às populações mais desfavorecidas, por um lado, e na prática de taxas de juro elevadas, para cobrir um crescente risco, por outro. É neste sentido que o microcrédito pode resultar em sobre-endividamento, dificuldades de reembolso e incumprimento, o que representa consequências negativas, tanto para as instituições que concedem o crédito, quanto para os beneficiários dos empréstimos.

Assim, o microcrédito enfrenta hoje um duplo desafio: atingir a sustentabilidade das suas instituições (através de uma maior eficiência e atração de investimento privado) e tornar-se verdadeiramente inclusivo para permanecer fiel aos princípios que estiverem na sua origem.

Se ainda há uma grande proporção de ONGs presentes no microcrédito, certo é que este, assim como a microfinança em geral, captaram a atenção de governos e do sector privado, sendo hoje possível afirmar que o microcrédito pode aliviar a situação de pobreza e marginalização das populações mais desfavorecidas do Mundo e fazê-lo gerando lucros (Helms, 2006; CGAP, 2014). E, independentemente de toda a controvérsia que tem suscitado, o microcrédito conseguiu pôr de parte o mito, de que Yunus discordou, de que não se pode emprestar com sucesso aos pobres porque estes não são capazes de pagar. Apesar de não o ser para todos (Chowdhury, 2009; Banerjee, 2013), o microcrédito pode ser para muitos dos indivíduos mais pobres do planeta uma saída (senão a única) de situações de grande carência e marginalização social, oferecendo a oportunidade de, através das atividades financiadas, aumentar o rendimento dos beneficiários e a sua independência em relação a situações de precaridade e exploração que caracterizam as alternativas não-formais a que os mais pobres habitualmente podem recorrer para fazer face às suas necessidades.

Em qualquer dos casos, pelas suas consequências económicas, sociais, familiares ou políticas, pela rede de indivíduos e entidades envolvidos, pela variedade de fatores que o promovem, condicionam ou explicam a diversidade de formas que assume, o microcrédito é um fenómeno social total no sentido que M. Mauss (in Esteves e Fleming, 1980) lhe atribuiu. É possível perceber a emergência de uma variedade de experiências de microcrédito nas últimas três décadas pelos diferentes contextos sociais locais em que se desenvolveram e, simultaneamente, perceber a sua importância pelas consequências que produz nas sociedades em causa.

No contexto de enquadramento social e cultural dos fenómenos económicos pode discutir-se o microcrédito enquanto forma de inclusão de indivíduos que, numa ótica de mercado de maximização da rentabilidade e minimização do risco, não interessariam à banca tradicional, dados os reduzidos montantes, o elevado grau de risco associado à ausência de garantias e os elevados custos de transação que os microempréstimos representam, aliados a uma baixa rentabilidade oferecida pelo financiamento de iniciativas empresariais de muito reduzida dimensão (micronegócios). Porém, foi o sucesso das iniciativas de microcrédito de cariz social que, progressivamente, atraiu os estados a incluí-lo nas políticas públicas de combate à pobreza e exclusão - com é o caso das instituições da União Europeia a que nos referimos posteriormente - e o setor privado a considerar os mais pobres como um segmento de mercado potencialmente rentável. Com o seu desenvolvimento, o microcrédito traduziu-se numa diversidade de experiências levadas a cabo por atores de diversa natureza. Consideramos que a controvérsia que envolve a microfinança se prende essencialmente com a falta de prudência na concessão de crédito, quando se abandonam as práticas que estiveram por trás do sucesso do microcrédito de missão social e se assumem crescentes riscos na tentativa de aumentar a escala e rentabilidade, designadamente, pelas entidades do setor lucrativo, e o problema de falta de acesso a crédito é substituído pelo do sobre-endividamento.

Durante o século XX, houve iniciativas de facultar crédito e outros serviços financeiros aos pobres das zonas rurais com o objetivo de os libertar de situações de dependência, aumentar o investimento e os seus rendimentos. Até aos anos 70, o crédito aos pobres rurais subsidiado pelos governos revelou-se um fracasso, que seria posteriormente atribuído por muitos à prática de taxas de juro baixas que, aliadas a uma elevada taxa de incumprimento, não permitiram que as instituições financeiras cobrissem os seus custos (Adams e Von Pishke, 1991; Bateman e Chang, 2012).

É consensual que nos anos 70 nasce oficialmente, no Bangladesh, o microcrédito associado ao projeto piloto de M. Yunus e ao *Grameen Bank*, considerado o primeiro banco de microcrédito no mundo, criado com objetivo de combater a pobreza com a prática inovadora de oferecer crédito aos mais pobres dos pobres sem a exigência de colateral (Yunus, 2002; *Grameen Bank*, 2011)³.

A partir dos anos 80, assiste-se a um grande desenvolvimento do microcrédito, sendo que o crédito visando a redução da pobreza que tinha sido orientado para os pequenos agricultores passou a dirigir-se a populações urbanas mais vulneráveis, sobretudo a mulheres que pretendam criar um micronegócio. As elevadas taxas de reembolso e a prática de taxas de juro bastante inferiores às que caracterizam o crédito informal, mas que permitiam cobrir os custos com os empréstimos (Cull *et al.*, 2015; Rosenberg *et al.* 2009;

³ Ainda que em 1973 já tivesse havido pelo menos uma experiência piloto de microcrédito da *Acción International* no Brasil e que, em 1974, o BRAC (então *Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee*, posterior *Bangladesh Rural Advancement Committee* e actual *Building Resources Across Communities*) tivesse começado a providenciar microcrédito aos mais pobres.

Brau e Woller, 2004), que verificariam nessa década em várias experiências de microcrédito, contribuíram para a sua boa reputação.

Nos anos, 90 o fenómeno ganhou grande visibilidade a nível internacional associando-se a instituições e políticas de combate à pobreza no Mundo, atenção que começou também a suscitar análises e críticas do fenómeno. É por esta altura que o microcrédito começou a ser englobado no termo microfinança traduzindo o propósito de oferecer outros serviços financeiros adequados às necessidades dos mais pobres (Helms, 2006; Banerjee, 2013).

Com o início do séc. XXI, assiste-se a uma multiplicação dos atores envolvidos na microfinança, designadamente do sector lucrativo e, paralelamente, a uma crescente atenção às questões da inclusão financeira - e conseqüentemente à necessidade da microfinança alargar a sua ação aos muitos milhões de indivíduos pobres ainda sem acesso a serviços financeiros de qualidade – e da sustentabilidade das suas instituições.

Em 2006, o CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*) que reúne mais de trinta instituições de desenvolvimento, públicas e privadas, com o objetivo comum de aumentar a inclusão financeira dos mais pobres, definiu um conjunto de princípios de microfinança que foi apoiado pelos líderes dos G8, permite perceber as tendências no entendimento atual a respeito da missão e das potencialidades da microfinança (CGAP, 2006):

“1. Poor people need a variety of financial services, not just loans. In addition to credit, they want savings, insurance, and money transfer services.

2. Microfinance is a powerful tool to fight poverty. Poor households use financial services to raise income, build their assets, and cushion themselves against external shocks.

3. Microfinance means building financial systems that serve the poor. Microfinance will reach its full potential only if it is integrated into a country’s mainstream financial system.

4. Microfinance can pay for itself, and must do so if it is to reach very large numbers of poor people. Unless microfinance providers charge enough to cover their costs, they will always be limited by the scarce and uncertain supply of subsidies from governments and donors.

5. Microfinance is about building permanent local financial institutions that can attract domestic deposits, recycle them into loans, and provide other financial services.

6. Microcredit is not always the answer. Other kinds of support may work better for people who are so destitute that they are without income or means of repayment.

7. Interest rate ceilings hurt poor people by making it harder for them to get credit. Making many small loans costs more than making a few large ones. Interest rate ceilings prevent microfinance institutions from covering their costs, and thereby choke off the supply of credit for poor people.

8. The job of government is to enable financial services, not to provide them directly. Governments can almost never do a good job of lending, but they can set a supporting policy environment.

9. Donor funds should complement private capital, not compete with it. Donor subsidies should be temporary start-up support designed to get an institution to the point where it can tap private funding sources, such as deposits.

10. The key bottleneck is the shortage of strong institutions and managers. Donors should focus their support on building capacity.

11. *Microfinance works best when it measures—and discloses—its performance. Reporting not only helps stakeholders judge costs and benefits, but it also improves performance. MFIs need to produce accurate and comparable reporting on financial performance (e.g., loan repayment and cost recovery) as well as social performance (e.g., number and poverty level of clients being served)*”.

Nesta concepção, o microcrédito segue uma visão semelhante à de Yunus segundo a qual, com o acesso a serviços financeiros, os pobres, através das suas iniciativas empresariais, poderão ultrapassar uma situação de marginalização e integrar-se na economia de mercado.

De forma análoga, a *Microcredit Summit Campaign*, que desde 1997 reúne instituições financeiras, de ensino, agências de ajuda ao desenvolvimento, ONGs e profissionais envolvidos na microfinança dos cinco continentes procurando promover as melhores práticas e a troca de conhecimentos com vista à inclusão financeira e combate à pobreza, foi sucessivamente redefinindo os seus objetivos, à medida que o fenómeno da microfinança foi sendo melhor entendido, designadamente no que respeita ao impacto dos programas de microcrédito. Assim, em 1997, a *Microcredit Summit Campaign* definiu como objetivos fornecer crédito e outros serviços financeiros para autoemprego a 100 milhões das famílias em pobreza extrema.

Em 2006, redefiniu estes objetivos estabelecendo “a qualidade, ênfase e intenção dos *stakeholders* da microfinança para fazer do fim da pobreza um objetivo de toda essa indústria”, reconhecendo então a necessidade i) da sustentabilidade financeira dos programas de microcrédito através de uma melhor eficiência: mudando taxas de juro e comissões para poder cobrir custos operacionais e financeiros e encorajando a autossuficiência dos programas de microcrédito e ii) da avaliação do impacto do microcrédito na melhoria das condições de vida dos mais pobres, e não apenas em indicadores relativos às MFIs tais como números de clientes ou taxas de reembolso - “a campanha está comprometida com o facto de os programas terem um impacto positivo, mensurável nas vidas dos muito pobres (...) promovendo o uso e a recolha de dados [provenientes] de ferramentas de medição da pobreza para permitir às MFIs gerar produtos e serviços que ajudam da melhor forma os seus clientes a sair da pobreza” (www.microcreditsummit.org).

Em 2016, no *18th Microcredit Summit*, os líderes mundiais reuniram-se para discutir a inclusão social e financeira e, tendo em vista o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável de acabar com a pobreza extrema até 2030 (ONU), a *Microcredit Summit Campaign*, até então um projeto isolado, foi englobada no *RESULTS Educational Fund*, pretendendo dar continuidade ao trabalho em prol da inclusão financeira. Foram definidas quatro áreas prioritárias para conseguir o maior impacto possível no combate à pobreza extrema: “programas de proteção social transformativos e de graduação; estratégias de desenvolvimento rural; gestão do risco pelos pobres; finanças desenvolvidas pela comunidade” (*Idem*). Estas iniciativas constituem uma visão mais abrangente da pobreza e da forma de a combater nas suas diferentes dimensões que, co se discutirá, está associada ao maior sucesso aquando da concessão de microcrédito.

Se no discurso atual a respeito da microfinança é patente uma perspetiva pró-mercado que se centra no desempenho financeiro e independência das suas instituições, também a análise do seu desempenho social é tema de grande debate. Na filosofia do *Grameen Bank*, o microcrédito assume o propósito de servir as populações mais desfavorecidas, especialmente em países em que as condições institucionais não permitem o acesso a serviços financeiros, não existem mecanismos de proteção social para os mais pobres e nos quais o recurso ao crédito informal coloca essas populações numa posição de grande vulnerabilidade.

O facto de uma grande proporção da população mundial não utilizar serviços financeiros formais não significa necessariamente que não tenha acesso, sendo que nas populações mais pobres que se recorre mais frequentemente a mecanismos informais. No entanto, se estes oferecem maior flexibilidade que os instrumentos formais, como Chaia *et al.* (2009) sintetizam, aos “serviços financeiros informais faltam a fiabilidade (por exemplo, qualidade e disponibilidade consistentes), segurança” (p.3), taxas de juro que os mutuários consigam pagar e possibilidade de aumento da escala dos serviços oferecidos.

Compreende-se a importância do acesso a serviços financeiros submetidos a regulação e supervisão, sobretudo no momento atual em que, para além de uma grande desigualdade de rendimentos (segundo a Oxfam/Credit Suisse, a riqueza acumulada pelo 1% mais rico da população mundial equivale pela primeira vez em 2015 à riqueza dos restantes 99%) existe uma grande discrepância entre as regiões ou países mais ricos e mais pobres no acesso a serviços financeiros formais e, segundo o Banco Mundial, a população mundial em situação de pobreza extrema atinge perto de mil milhões de indivíduos (IFC/WB, 2014). Neste contexto, os serviços de microfinança (crédito, poupança, seguros e transferências) podem representar para as populações mais pobres uma oportunidade de desenvolver uma atividade económica rentável, gerir a incerteza, preparar-se para situações de emergência, investir no futuro, melhorar as suas possibilidades de consumo e satisfazer necessidades de saúde, habitação, alimentação ou educação.

Se hoje está provado que é possível servir financeiramente os mais pobres de forma lucrativa, também é certo que a microfinança está longe de ter atingido o seu potencial bem como o propósito de ser verdadeiramente inclusiva (Braun e Woller 2004; Helms, 2006; Chaia *et al.* 2009).

No geral, a microfinança tem aumentado a escala e o alcance da sua intervenção e atraído cada vez mais o sector privado, não ocupando hoje uma posição marginal no sistema financeiro mundial, tendo em consideração o enorme mercado potencial representado pelos países pobres, próximo dos 3 mil milhões de pessoas. Christen *et al.* (2004) consideram o conjunto de instituições que prestam serviços financeiros aos mais pobres como tendo uma “*double bottom line*”: conciliar o desempenho financeiro com a finalidade social de servir as populações sem acesso a empresas financeiras ou bancos convencionais. Designando-as de instituições financeiras alternativas (AFIs), os autores incluem nesse conjunto as MFIs e também os bancos públicos e de desenvolvimento e as associações de crédito e poupanças, argumentando que, se “Quando vistas da perspectiva convencional dos ativos totais do sistema financeiro, as AFIs não são jogadores significativos na maioria dos países (...) a imagem é muito diferente quando se conta cidadãos em vez de dinheiro. [As] AFIs provavelmente representam uma parcela significativa – por vezes a maioria – de clientes do sistema financeiro em países em desenvolvimento e transição” (Christen *et al.*, 2004: 2).

No entanto, se as várias entidades intervenientes na microfinança procuram servir as populações mais pobres cobrindo os seus custos, a microfinança ainda está muito aquém do seu potencial, não só em termos de acessibilidade, como na qualidade dos seus serviços (Helms e CGAP, 2006). Mais ainda, como referem, a acessibilidade “não é apenas (...) ter uma conta bancária. É também a conveniência e segurança da conta e se estes serviços têm preços justos, satisfazem as necessidades dos clientes, e são oferecidos por uma instituição sólida que estará [por perto a longo prazo] para ajudar os seus clientes a gerir as suas vidas financeiras (*Idem*: 6)”.

4. Acesso e impactos do Microcrédito

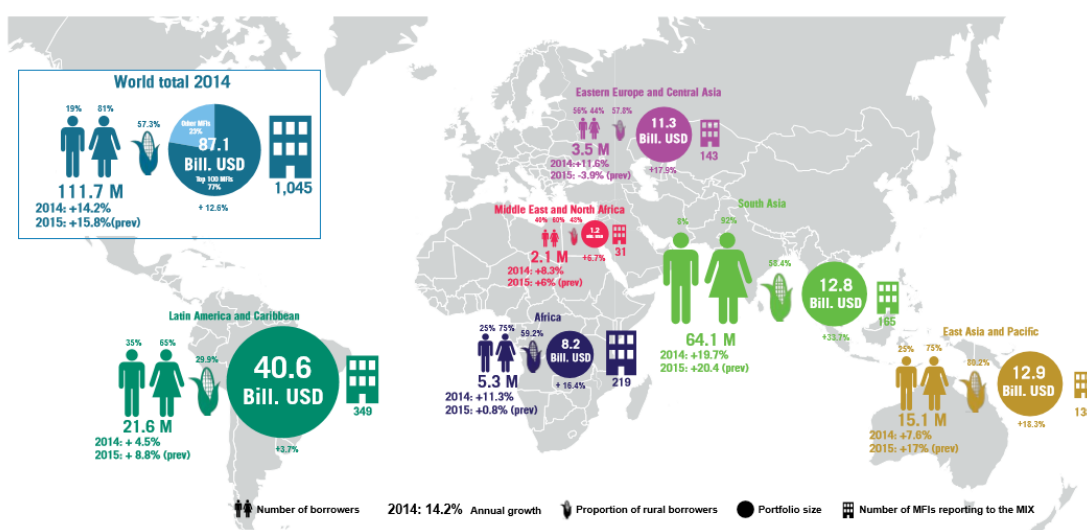
Diferentes tipos de instituição de microfinança distribuem-se desigualmente por diferentes zonas geográficas, têm diferentes formas de atuação, produtos e mercados-alvo. Se as instituições financeiras não-bancárias e as ONG procuram atingir os mais pobres dos pobres, os bancos privados, compreensivelmente, centram-se nos clientes mais comercialmente viáveis (Ledgerwood, 2013; Cull e Molineus, 2015), sendo que estes últimos registam um maior valor do montante global de empréstimos e um número mais reduzido de mutuários comparativamente ao outro tipo de instituição (MIX, 2016).

A microfinança está ainda concentrada na região Ásia/Pacífico e num reduzido número de instituições. A China e Índia representam mais de metade das contas que em mais de três quartos estão em bancos estatais (Guérin, 2015; Helms e CGAP, 2006) que nesta região têm uma tradição de participação na microfinança.

De acordo com o *Microfinance Barometer (Convergences, 2016)*, que reporta anualmente dados de mais de 1000 MFIs comunicados à plataforma *Microfinance Information Exchange (MIX)*, em 2013 e 2014, as 100 maiores instituições em termos de número de beneficiários de empréstimos concentram cerca de 70% desses indivíduos bem como dos montantes concedidos. Em 2013 e globalmente, do total de beneficiários de microcrédito, 43% correspondiam às NBFIs, 27% às ONG e 26% aos bancos com valores médios de empréstimos de 766\$, 334\$ e 1,576\$, respetivamente (*Microfinance Barometer 2015 e 2016*).

No que se refere especificamente ao crédito e de acordo com Christen *et al.* (2004), nos países da África sub-sahariana, Europa, Ásia Central América Latina e Caraíbas, que juntos constituem menos de 10% do total de empréstimos, predominam claramente as MFIs. Já nos países do Extremo Oriente e Pacífico, que totalizam perto de 60% dos empréstimos, predominam bancos estatais, agrícolas e de desenvolvimento, o mesmo se verificando para os países do Médio Oriente e Norte de África (nos 30% relativos aos países do Sul da Ásia os dois tipos de instituições têm um peso semelhante).

Fig. 7 - Retrato do sector de acordo com o *Microfinance Barometer*: Portfólio de empréstimos e número de mutuários em 2014:



(Fonte: *Microfinance Barometer 2016*)

Existem grandes disparidades a nível geográfico, havendo regiões em que o microcrédito está quase ausente e outras em que as populações podem escolher entre vários microcréditos diferentes; como se verá, neste segundo caso, o acesso a crédito também não é separável da crescente concorrência entre as instituições que concedem microcrédito e do problema do sobre-endividamento.

Globalmente, o microcrédito continua a servir sobretudo as mulheres das zonas rurais. De acordo com o *Microfinance Barometer* de 2016, é na Ásia que uma maior proporção de beneficiários de microcrédito provém de áreas rurais (80%) e nos países do Sul da Ásia estes são mulheres em mais de 90% dos casos.

Relativamente ao tipo de instituição, tradicionalmente a generalidade das instituições alternativas à finança *mainstream* não têm como objetivo principal atingir o lucro, mas ir ao encontro dos clientes de baixos rendimentos. As MFIs (que incluem ONGs mas também NBFIs (*Non-banking Financial Institutions*) e bancos que se especializaram em microcrédito), dada a sua missão de combater a pobreza, tendem a ser as que mais se especializam em responder às necessidades dos mais pobres de entre os pobres com serviços acessíveis e de qualidade; de acordo com o CGAP estas instituições representam um terço dos empréstimos e os bancos estatais, agrícolas e de desenvolvimento quase os restantes dois terços (Christen *et al.*, 2004; Helms e CGAP, 2006; *Microfinance Barometer 2015*).

Tem-se defendido que, para atingir a inclusão financeira, as instituições de microfinança têm de aumentar a escala da sua atuação e atrair investimento privado. Procurando encontrar as tendências de evolução da microfinança, Platteau e Siewertsen (2009) analisaram uma amostra de quase 500 FSPs, revelando uma tendência para a diminuição das MFIs de pequena dimensão (menos de 10000 clientes) e o aumento das maiores (com mais de 30000 clientes). Os autores sustentam que, embora as “pequenas possam continuar a desempenhar um papel importante como inovadores e fornecedores de serviços para grupos especiais (...) a sua escala irá certamente colocá-las numa posição fraca no que se refere a capacidade de investimento, acesso a tecnologia e retenção de recursos humanos” (p. 3). Dão conta, à semelhança da generalidade dos estudos, da tendência de cada vez mais MFIs perderem o estatuto de ONGs e se tornarem progressivamente entidades reguladas e de carácter comercial, tais como NBFIs e bancos.

No global, o microcrédito continua a dirigir-se sobretudo para mulheres, a maioria dos montantes emprestados destinaram-se a financiar microempresas (ainda que a disparidade entre regiões seja elevada) e, como referido, o sector continua em crescimento. No ano de 2014, o crescimento em termos do número de beneficiários e de empréstimos concedidos foi superior a 15% e 10%, respetivamente, a rentabilidade do ativo foi de 2,5% e a do capital próprio de 13,8%, sendo que as estimativas preveem um crescimento futuro semelhante. Neste sentido, a organização *ReponsAbility.com* que se apresenta como líder do investimento privado na microfinança (com uma quota de mercado de 17 %) considera que a microfinança contribui para o desenvolvimento do sistema financeiro porque o acesso a financiamento “permite aos clientes da microfinança expandir os seus negócios, o que, por seu turno, contribui para o crescimento económico, uma maior oferta de produtos e serviços e a criação de empregos. Todos estes fatores suportam o desenvolvimento da economia local” e publicou o *Microfinance Market Outlook 2016* de acordo com o qual se prevê um crescimento de mais de 10% no mercado global da microfinança em 2016, com destaque para os países asiáticos.

Independentemente das críticas que acompanham a sua notoriedade - principalmente associadas ao sobre-endividamento e à sobreposição dos interesses dos investidores à missão social - é um facto que o

microcrédito, que nasceu com o propósito de reduzir a pobreza nos países mais pobres, em cerca de 40 anos se espalhou um pouco por todo o mundo, constituindo hoje uma «indústria» em crescimento, atraindo cada vez mais o sector privado (*Microfinance Barometer* 2014; CGAP, 2016). Como referem Brau e Woller, “*microfinance offered the potential to alleviate poverty while paying for itself and perhaps even turning a profit — doing well by doing good*” (Brau e Woller, 2004: 4), o que para os autores pode explicar a razão pela qual a microfinança tenha entrado no início deste século numa fase global. Também de acordo com Banerjee (2013), o microcrédito atual enquanto mecanismo institucional de inclusão financeira não tem precedentes na sua dimensão e a sua expansão nos últimos anos justifica-se pelo sucesso na concessão de empréstimos a taxas de juro baixas – quando comparadas com o crédito informal – e com taxas de incumprimento igualmente baixas.

Por último, regista-se uma grande disparidade nos montantes máximos - de cerca de 250\$ na Ásia-Pacífico e África subsahariana a 10000\$ na Europa e América do Norte – e taxas de juro, que em média são cerca de 27%, mas variam entre 0% e mais de 100%, ainda que sempre substancialmente inferiores às praticadas por prestamistas (*moneylenders*), sugerindo que o crédito informal é, além de mais arriscado, mais oneroso (Banerjee, 2013; Guérin, 2015; CE, 2016). Apesar de as taxas de juro do microcrédito serem elevadas em alguns casos, como no México em que taxas de 100% ao ano são comuns, elas tendem a ser substancialmente inferiores às praticadas por prestamistas (*moneylenders*) que vão de cerca de 50% ao ano até valores astronómicos como 5% ao dia (Banerjee, 2013); a título de exemplo, nos países em que o microcrédito tem tido mais sucesso como no Bangladesh ou Índia as taxas de juro são inferiores a 30% ao ano o que corresponde a cerca de um terço do valor cobrado por prestamistas nesses países (*Idem*).

Tais disparidades significam também que há grandes diferenças nas missões e práticas das diferentes instituições envolvidas no microcrédito e que este se traduz em experiências muito distintas, uma vez que em certos casos o microcrédito penaliza fortemente os clientes mais pobres por representarem riscos e custos acrescidos, noutros é subsidiado para poder incluir entre os beneficiários precisamente os mais pobres e que mais precisam de recorrer a este instrumento.

O microcrédito é o mais importante dos serviços financeiros dirigidos a pessoas de baixo rendimento. Apesar do seu crescimento nos últimos quarenta anos, uma grande proporção da população mundial permanece sem acesso a estes serviços. Tanto estudos mais antigos como mais recentes (Christen *et al.*, 2004; Ahmed, 2009; Guérin, 2015) salientam que os dados quantitativos relativos às instituições de microfinança não significam de forma alguma que as necessidades de serviços financeiros dos mais pobres estejam perto de estar satisfeitas, mas antes que representam um grande mercado potencial. Consideram também que, aliadas às limitações das instituições financeiras em atingir a maior parte dos clientes sem acesso a serviços financeiros, estão a dependência de subsídios e submissão a influência política.

Todavia, se em 2004 Christen *et al.* dão conta de números impressionantes de atividade das instituições de microfinança e de uma forte presença de entidades de bancárias, passada uma década - em que a crise de 2008 veio a afetar a microfinança nas suas diferentes modalidades, tanto porque afetou as instituições financeiras como os governos dos países que vieram a sofrer estrangulamentos orçamentais – Cull *et al.* (2015) afirmam ser pouco plausível que a microfinança possa, simultaneamente, servir os mais pobres de entre os pobres e deixar de necessitar de subsídios. Numa perspetiva semelhante, e imediatamente na sequência da crise e da conseqüente falta de acesso a fundos pelas MFIs, Platteau e Siewertsen (2009) consideram que a crise financeira veio pôr em causa a perspetiva de que o dinheiro público devia abandonar

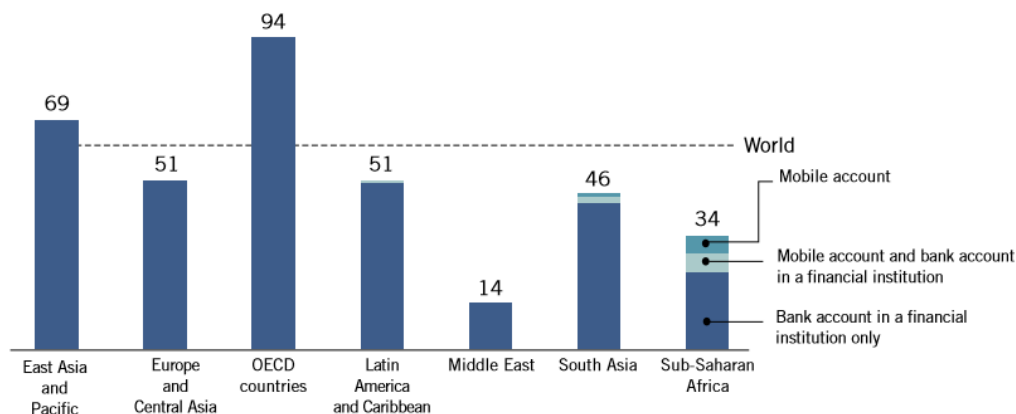
a microfinança, que parecia ser cada vez mais a orientação política a respeito do financiamento das MFIs. Numa análise do financiamento e impacto de mais de 1300 instituições de microfinança, Cull *et al.* (2016) afirmam que a evidência sugere impactos modestos a nível económico e social, pelo que uma relação favorável custo-benefício das iniciativas dependerá de custos baixos. Assim, como a “instituição de microfinança mediana usa subsídios no valor de apenas \$26 por beneficiário de empréstimo (...) [estes] dados sugerem que, para algumas instituições, mesmo benefícios modestos poderiam render rácios custo-benefício impressionantes” (p. 2). No entanto, os autores referem que há subsídios elevados e, ao contrário do que se poderia esperar, sobretudo para as instituições mais comerciais (com uma mediana de \$93 por cliente, contra uma mediana de \$23 de subsídio por beneficiário nas ONGs, que se centram nos mais pobres dos clientes da microfinança). Se, como os autores argumentam, mesmo as instituições mais antigas de microfinança de tipo comercial dependem de subsídios, então a evidência empírica põe em causa a retórica comum atrás mencionada que defende que os subsídios são importantes na fase de *start up*, mas devem desaparecer com o tempo, para que as instituições se tornem financeiramente independentes. A atenção deverá centrar-se, para estes autores, numa análise não só do impacto, mas da relação custo-benefício destas instituições (inclusivamente para relativizar conclusões mais pessimistas a respeito dos impactos da microfinança) e das maneiras inovadoras de alterar as suas estruturas de custos, como as baseadas em comunicações móveis, que lhes permitam ir ao encontro dos clientes mais pobres e de zonas remotas de forma sustentável (*Idem*).

Neste sentido e num projeto de inclusão digital e financeira, Villasenor *et al.* (2016) fazem uma avaliação do acesso e da utilização de serviços financeiros, concluindo que muitos dos países analisados melhoraram a inclusão e equidade financeira investindo em serviços financeiros digitais que lhes permitem melhorar o acesso a canais não tradicionais.

De acordo com o portal estatístico *statista.com*, hoje 3,17 mil milhões de pessoas têm acesso à internet (contra 394 milhões em 2000), o número de utilizadores é de 3,5 mil milhões (a maioria dos quais se encontram na Ásia) e 4,6 mil milhões - mais de metade da população mundial - utiliza telemóveis. Em 2015, já mais de metade dos utilizadores de telemóveis (52,7%) acedia à internet com o seu telemóvel, esperando-se que esta proporção aumente para cerca de dois terços em 2019 (*statista.com*). Se em 2014, a proliferação dos dispositivos móveis permitiu que se registassem 800 milhões de utilizadores de *mobile banking* no mundo (<https://thefinancialbrand.com> e <https://www.juniperresearch.com>), prevê-se que até 2018 este número cresça para 1,8 mil milhões de pessoas, ou seja, mais de um quarto da população mundial (*KPMG*, 2015).

A cobertura e o alcance das regiões mais remotas, que são aspetos críticos da apreciação da ação das MFIs junto dos mais desfavorecidos, podem, pois, vir a melhorar, não só devido a uma maior competição entre os fornecedores de serviços financeiros (*Financial Services Providers* - FSPs) de vocação lucrativa, mas também graças às comunicações móveis e ao acesso à internet que permitem economias de tempo e de custos de transação para clientes e fornecedores da microfinança (para além de problemas de logística ou segurança nas zonas mais remotas). A acessibilidade dos serviços financeiros é desigual e, em geral, influenciada pelo desenvolvimento tecnológico, designadamente, as aplicações bancárias móveis.

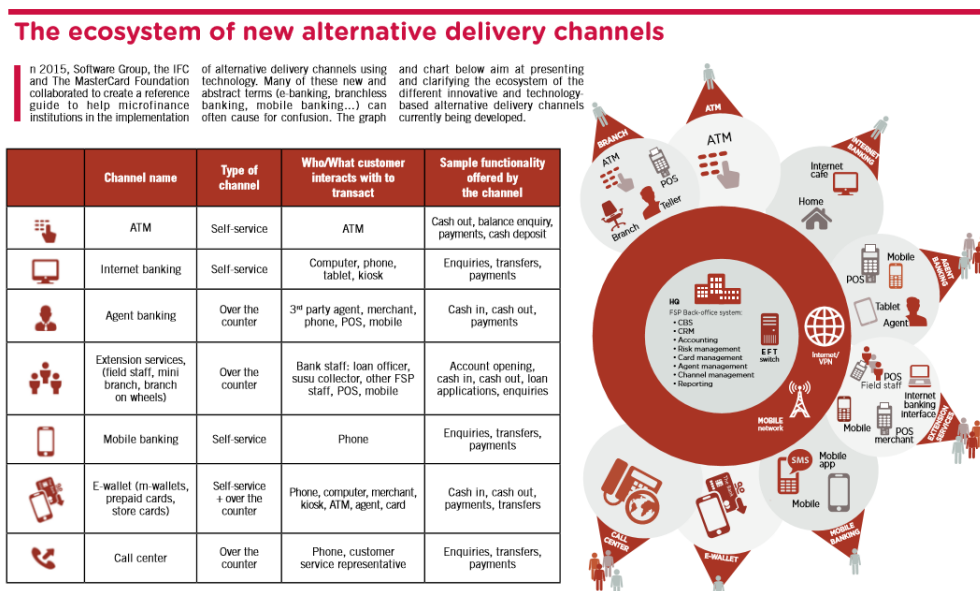
Fig.8 - Percentagem de adultos com conta bancária e contas móveis (*mobile accounts*) em 2014:



(Extraído de: *Global Findex Database in Microfinance Barometer 2015*)

De acordo com Platteau e Siewertsen, as tecnologias para transformar a microfinança já estão disponíveis na forma de “bandas magnéticas e cartões com chip (...) ATMs, telemóveis, comunicações via satélite, internet «*credit scoring*», reconhecimento biométrico [entre outras]. Estas tecnologias requererão que as instituições de microfinança redesenham os seus modelos de negócio e eduquem os seus funcionários e clientes (...) mas os benefícios serão dramáticos” (Platteau e Siewertsen, 2009:9).

Fig. 9 - Canais de distribuição alternativos da microfinança:

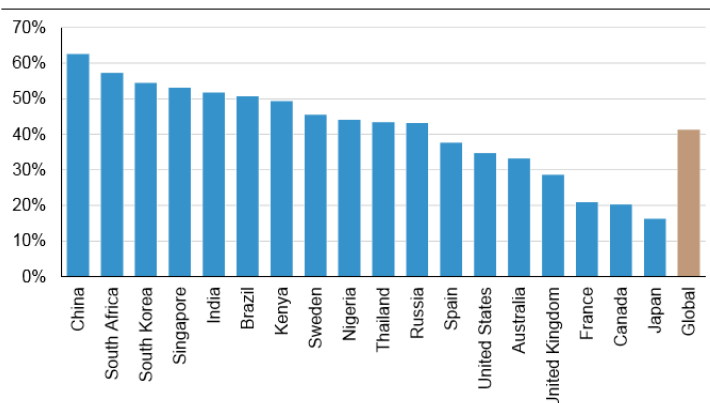


(Extraído de *Microfinance Barometer 2015*)

Segundo o *Mobile Banking Overview* de 2015 (KPMG/ UBS Evidence Lab), para os bancos em geral a banca móvel é já o maior canal em termos de volume de transações, sobretudo nos países asiáticos em vias de desenvolvimento, como a Indonésia, China e a Índia, com taxas de adoção próximas dos 70%, superiores

a países mais desenvolvidos como os Estados Unidos, Canadá ou Reino Unido. Por outro lado, se estes serviços são dominados pelos bancos nos países desenvolvidos, eles são liderados pelas empresas de telecomunicações nos países em desenvolvimento da Ásia e África.

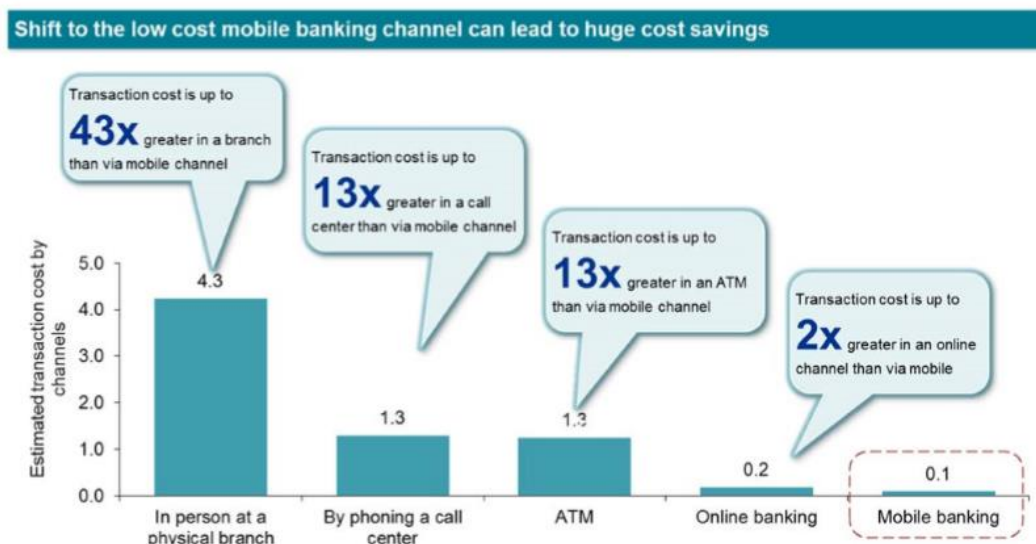
Fig. 10 - Penetração do *mobile banking* por país de acordo com o *Mobile Banking Overview 2015*



(Fonte: KPMG, 2015)

Em suma, as novas tecnologias permitem não só aumentar a acessibilidade dos serviços financeiros através de novos canais, como reduzir de forma substancial os custos de transação para os bancos.

Fig. 11 – Impacto da migração para canais móveis nos custos de transação dos bancos



(Fonte: KPMG, 2015)

Uma vez que a banca móvel (*mobile banking*) permite ultrapassar barreiras como problemas de segurança e custos, oferecendo maior conveniência e rapidez aos serviços financeiros, e que os países pobres não são marginais no que se refere ao acesso à internet e à utilização de telemóveis, as comunicações móveis

oferecem novas possibilidades de desenvolvimento da microfinança, sobretudo no que concerne à sua acessibilidade.

Para Helms (2006), em economias emergentes como Índia ou Brasil, com sistemas financeiros e tecnológicos mais desenvolvidos, existem maiores possibilidades de desenvolvimento da microfinança, designadamente de chegar de forma inovadora a grandes números de indivíduos. Tal tem atraído o interesse de investidores privados e poderá fazer com que estes países saltem etapas na trajetória tradicional da microfinança, adotando uma abordagem mais comercial que lhes permita atingir rapidamente os milhões de potenciais clientes. Já em países com uma longa tradição de microfinança na versão clássica, como o Bangladesh, a Índia ou a Bolívia, porque já há alguma saturação no número de FSPs e serviços disponíveis e porque a microfinança já se expandiu de forma significativa não se espera um crescimento tão rápido, mas antes que se continuem a encontrar maneiras inovadoras de atingir os extremamente pobres em zonas mais remotas (*Idem*). No entanto, esta saturação está associada não só a uma comercialização como a uma crescente competição entre MFIs que, à medida que o sector cresce, incorrem em maiores riscos o que por sua vez está associado a problemas de sobre-endividamento e incumprimento (Bateman e Chang, 2012; Lange, 2012). Por fim, no que se refere a países que estão a dar os primeiros passos na microfinança, sobretudo países africanos e do Médio Oriente que viveram recentemente conflitos armados, têm governos e sistemas financeiros frágeis e falta de infraestruturas que facilitem a acessibilidade há, não obstante as dificuldades, a possibilidade de evitar alguns erros que a microfinança cometeu no passado (Helms, 2006; Bateman, 2011)

5. O microcrédito na Europa

No caso dos países menos desenvolvidos, associado aos empréstimos em grupo, o microcrédito veio a reduzir os custos de transação para os bancos transferindo-os de certa forma para os clientes e facultar-lhes o acesso a capital. Para estes, o microcrédito pode ser a única estratégia para fugir de um ciclo pobreza, dadas a indisponibilidade de outros serviços financeiros, a ausência de fontes alternativas de rendimento, as dificuldades em arranjar emprego e o fraco apoio social por parte do Estado. A passagem de empréstimos tradicionais de grupo para empréstimos de responsabilidade individual traduz a adaptação do microcrédito a contextos demográficos e sociais diferentes, designadamente, europeus e norte-americanos.

Nos países mais desenvolvidos, designadamente da América do Norte e Europa, o microcrédito responde às necessidades dos menos de 1% da população que não tem acesso a serviços bancários; todavia, se aqui o número de potenciais beneficiários é reduzido, por outro lado o microcrédito serve os grupos sociais afetados de forma mais aguda pela pobreza e exclusão. Nestes países, o microcrédito reveste-se configurações distintas, em que o Estado, o setor privado e as OTS assumem, em cada caso particular, maior ou menor protagonismo.

Na Europa, o microcrédito, enquanto alternativa a outros os apoios sociais, como os concedidos aos desempregados e beneficiários de prestações sociais, contribui, como refere a ANDC, não só para a criação de emprego, como para aliviar a pressão sobre a Segurança Social (ANDC, 2016). De acordo com esta associação, existem na Europa a par dos melhores sistemas de proteção social, “importantes bolsas de pobreza e uma crescente exclusão social preocupante (...). Por outro lado, a esmagadora maioria das

empresas europeias são microempresas com menos de 10 trabalhadores e, em grande parte, com dificuldade em aceder ao crédito. Tudo isto conjugado com (...) a crescente tendência para o autoemprego (o fim do emprego para toda a vida e o aumento do trabalho precário, o desaparecimento das grandes unidades fabris geradoras de emprego em massa e a predominância de pequenas empresas – em particular de serviços – no tecido empresarial europeu), faz do Microcrédito um recurso que para muitos pode significar a oportunidade – talvez única - de “darem a volta à vida” (*Idem*).

Se a microfinança é vista como um fator não só de inclusão financeira, mas social, favorecendo a capacidade de acesso a outros serviços como saúde, alimentação ou habitação nos países mais pobres, na Europa é reconhecida como ferramenta de inovação social e criação de emprego (*Microfinance Barometer 2016*). A relevância do microcrédito é patente no discurso e em várias iniciativas das instituições europeias que reconhecem que as microempresas - que representam 90% do tecido empresarial europeu - têm um papel decisivo na criação de emprego, crescimento e investimento, mas têm também como um dos seus maiores obstáculos o acesso a financiamento. Orientadas para microempresas e desempregados ou pessoas em situação profissional precária, que queiram trabalhar por conta própria, mas tenham dificuldades no acesso a financiamento bancário, as políticas de apoio ao microcrédito têm disponibilizado para o efeito recursos da UE como financiamento, apoio técnico ou enquadramento legal. Com o alargamento da União Europeia a Estados-membros com populações com elevado grau de exclusão a necessidade de microcrédito aumentou.

O apoio das instituições europeias (Comissão Europeia, Parlamento Europeu, Fundo de Investimento Europeu, Banco Europeu de Investimento) ao microcrédito é inequívoco, tendo sido incluído em estratégias de promoção de emprego, crescimento, inclusão financeira e social (como a *Estratégia de Lisboa para o crescimento e o emprego*) e tendo-se traduzido em diversos programas (como *Jasmine*, *Jeremie* e *Progress*) e iniciativas legislativas de que se destacam, em 2007 a *Iniciativa Europeia do Microcrédito em apoio ao Crescimento e ao Emprego* lançada pela Comissão e, em 2010, o *Instrumento Europeu de Microfinanciamento «Progress»* criado pelo Parlamento Europeu. Nesse ano e no âmbito da *Europa 2020, Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*, a Comissão define como prioridade o desenvolvimento de uma economia inclusiva, com níveis elevados de emprego e coesão social, podendo ler-se no documento que, devido à crise, “A situação ainda frágil do nosso sistema financeiro está a atrasar a recuperação, dado que as empresas e as famílias têm dificuldades em contrair empréstimos, gastar e investir (...) Muitos projetos de investimento, talentos e ideias arriscam-se a ser desperdiçados devido à incerteza, à reduzida dinâmica da procura e à falta de financiamento” (Comissão Europeia 2010; pp. 8 e ss.). Estabelece, então, como prioridade facilitar o acesso ao financiamento para as PME e “Melhorar o ambiente empresarial, nomeadamente para as PME, através da redução dos custos de transação na Europa, da promoção de aglomerados de empresas e da melhoria do acesso ao financiamento a um custo acessível” (*Idem*; pp. 14-20). Os resultados do estudo qualitativo Eurobarómetro “Pobreza e Exclusão Social”, realizado a pedido do Parlamento Europeu na sequência da definição de 2010 como o *Ano Europeu do Combate à Pobreza e à Exclusão Social*, revelam que, na perceção dos entrevistados, a criação de emprego seria beneficiada “através da simplificação dos procedimentos de acesso aos fundos da EU” e do apoio às pequenas e médias empresas (TNS Qual+ 2011:49).

Mais recentemente, numa comunicação de 2013, a Comissão refere o combate à exclusão social e à discriminação como objetivos fundamentais da União Europeia, destacando novamente os efeitos da crise

no aumento da pobreza e da exclusão social e do mercado de trabalho sendo “não (...) só os indivíduos mas toda a sociedade a suportar os custos sociais e económicos do desemprego, da pobreza e da exclusão social” (Comissão Europeia, 2013: 2). No documento, a Comissão recomenda então aos Estados-membro “Desenvolver estratégias concretas em matéria de inovação social, tais como parcerias entre os setores público e privado e o terceiro setor, garantir um apoio financeiro adequado e previsível, incluindo microcrédito” (*Idem*:14), uma vez que o financiamento do “investimento social a partir de recursos do setor privado e do terceiro setor é crucial para complementar os esforços do setor público [e o] micro financiamento pode desempenhar um papel importante neste contexto. A criação de novas pequenas empresas é fundamental para atingir os objetivos de emprego e inclusão fixados na estratégia Europa 2020. Contudo, um dos maiores obstáculos à criação de empresas é a falta de acesso ao financiamento, especialmente microcrédito. (*Idem*:21-22)⁴.

Mais recentemente e no âmbito do *EaSI (Employment and Social Innovation Program)*, a Comissão incluiu no eixo de Microfinança e Empreendedorismo Social a concessão de microcrédito para os grupos de cidadãos vulneráveis e microempresas através do Programa «*Progress Microfinance*» com o objetivo de promover um maior acesso a crédito para o desenvolvimento de microempresas e negócios, a capacidade institucional dos *microcredit providers* e desenvolvimento do empreendedorismo social. Na avaliação da Implementação do programa *Progress Microfinance* relativa ao ano de 2013 é referido que houve 12 690 abrangidos, “alguns beneficiando de mais do que um microempréstimo (...). As garantias permitiram aos intermediários oferecer 7 016 microempréstimos, totalizando EUR 69.3 milhões, a 6 748 micromutuários” (Comissão Europeia, 2014-b: 9). Quanto ao impacto social do programa, o mesmo documento refere que, em termos da criação de postos de trabalho, o empreendedorismo constitui uma importante alternativa ao trabalho assalariado e que o programa procurou remover um dos obstáculos ao empreendedorismo que é a dificuldade de acesso a financiamento. Os dados registam que “60 % dos indivíduos para os quais havia dados disponíveis estavam ou desempregados ou inativos no momento da candidatura ao microempréstimo (...) Como os micromutuários que beneficiaram do *Progress Microfinance* são frequentemente incapazes de aceder a outras fontes de financiamento, é provável que tivessem permanecido desempregados” (*Ibidem*) na ausência de um microempréstimo desse programa *Progress Microfinance*. O estudo revela ainda a necessidade de aumento da cobertura do programa e o grande sucesso das garantias às instituições de microcrédito, prevendo-se que sob o *EaSI 2014-20* “a provisão de garantias aos intermediários de microfinança será prioritária” (*Idem*, p. 12), tendo registado uma melhoria na capacidade de reembolso. Conclui considerando que o “*Progress Microfinance* aumentou o alcance (*outreach*)⁵ da sua atividade no que respeita a grupos desfavorecidos, e tem tido um forte impacto na criação de emprego ao facilitar acesso a

⁴ Segundo a Comissão (Comissão Europeia, 2014-a: 51) “o acesso a financiamento é um dos problemas mais prementes das microempresas na UE. As taxas de rejeição de candidaturas a empréstimos por microempresas são três vezes superiores às de outras firmas - 18 %, em comparação com 6 % para pequenas empresas e 7% para médias empresas e as microempresas usam empréstimos bancários e outras fontes de financiamento externo consideravelmente menos que as (...) PME”. Tal é facilmente explicável com a menor rendibilidade esperada de muitos microempréstimos (com custos administrativos elevados) relativamente à concessão de um menor número de empréstimos de maiores montantes a empresas de maior dimensão.

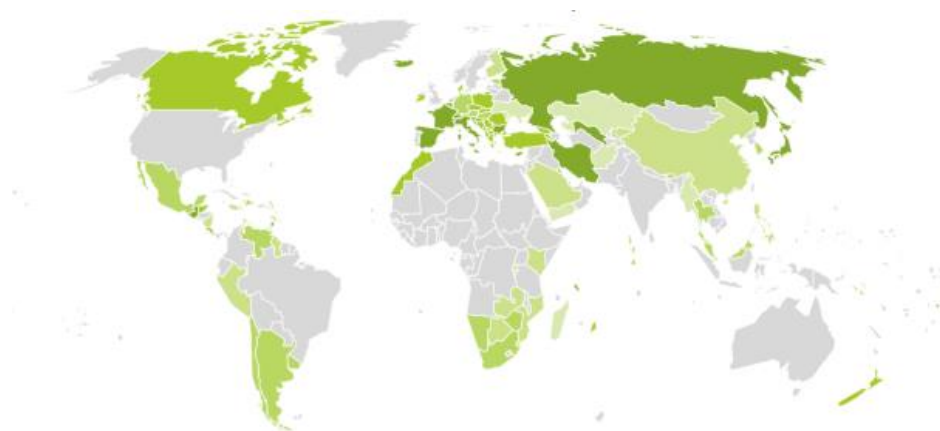
⁵ Optou-se por traduzir sempre o termo *outreach* genericamente por alcance, ainda que em certos casos ele queira referir-se à cobertura dos programas de microcrédito

financiamento para os desempregados e para as pessoas economicamente inativas” (*Ibidem*). Assim, em 2015, e na sequência dos resultados do *European Progress Microfinance Facility (Progress Microfinance)* lançado em 2010, é implementado pelo *European Investment Fund (EIF)* o *EaSI Guarantee Financial Instrument* com o objetivo expresso de contribuir para implementação da estratégia Europa 2020 através do apoio à criação de emprego, dirigido especificamente ao financiamento da microfinança e do empreendedorismo social, disponibilizando para o efeito 96 milhões de euros. O *EaSI Guarantee* não tem como alvo os microempresários diretamente, visando antes permitir às instituições de microcrédito selecionadas (de entre bancos públicos e privados, NBFIs e instituições de microcrédito de carácter não-lucrativo) conceder mais crédito, providenciando financiamento para a concessão de microcrédito e emitindo garantias, de forma a que o risco seja partilhado entre os intermediários que concedem os microempréstimos e a própria Comissão (site da Comissão Europeia, 2016).

Paralelamente à sua generalização à maioria dos países, tem-se assistido também ao surgimento de uma diversidade de instituições de microfinança que incluem hoje um conjunto variado de organizações, entre outras, ONGs, cooperativas, NBFCs ou NBFIs como empresas de *leasing* ou seguros, cooperativas e uniões de crédito, bancos estatais, bancos comerciais e, mais recentemente, operadores móveis.

As experiências de microcrédito variam de acordo com os contextos sociais e os seus intervenientes - o papel dos governos nacionais, o enquadramento legal da atividade, a missão e estatuto lucrativo ou não-lucrativo das instituições que providenciam crédito ou as necessidades dos grupos sociais em causa – que são diferentes nos diferentes países. Como sintetiza Ledgerwood (2013), as instituições que providenciam serviços financeiros variam na sua estrutura organizacional, governação, mercados-alvo e, conseqüentemente, nos tipos de serviços oferecidos; estes, por sua vez, são influenciados pelo seu estatuto legal, a regulação a que estão sujeitos e os supervisores associados. No entanto, é indesmentível que existe uma discrepância entre os países mais ricos e mais pobres no que se refere ao acesso das suas populações a serviços financeiros formais e que, apesar do seu interesse recente na microfinança, fornecer crédito às populações com mais baixos rendimentos ainda está longe de ser a vocação da maioria dos bancos comerciais.

Fig. 12 - Agências de bancos comerciais por 100000 adultos em 2015:



(Fonte: FMI, *Financial Access Survey* 2015)

Atualmente, num momento em que o microcrédito tem sido adotado em realidades sociais muito diferentes e em que a população pobre é considerada como um grupo heterogéneo, os serviços financeiros diversificam-se procurando responder às suas diferentes necessidades (Matin *et al.*, 2002 in Afonso, 2011), existindo uma diversidade de intervenientes e modalidades de funcionamento do microcrédito. No que respeita aos países europeus, de acordo com a ANDC, ainda que o microcrédito assuma características diferentes conforme as realidades nacionais, pode dizer-se que há dois grandes tipos de práticas do Microcrédito na Europa: “o da Europa ocidental, mais orientado para a inclusão social e económica, e o da Europa Central e de Leste, mais recente e mais virado para o negócio (“business oriented”). Enquanto o primeiro foi moldado pelos princípios e a filosofia do Muhammad Yunus por um lado e, por outro lado, pela realidade do Estado-Providência com a sua rede de proteção social aos estratos sociais mais vulneráveis, o segundo tipo (Europa de Leste)” teve a sua inspiração “em programas de apoio ao Microcrédito, na sua maioria financiados pelo Banco Mundial e pela Agência de Cooperação Americana (*USAID*)” (ANDC, 2014).

À semelhança de outros países, o microcrédito tem sido visto em Portugal como um instrumento importante de combate à exclusão social e económica dirigido a pessoas que estão em situação de privação ou de vulnerabilidade por se encontrarem desempregadas ou terem um trabalho precário (MTSS; CE; EMN; ONU). Neste sentido, este mecanismo pode ser considerado como um importante instrumento de políticas públicas, comparável a outros mecanismos que visem combater o desemprego e reduzir a pobreza, como efetivamente indicia o seu crescente reconhecimento aquando da definição de políticas de promoção do emprego e empreendedorismo na legislação portuguesa.

6. Empréstimos de grupo e mecanismos alternativos de Microcrédito

O mecanismo de empréstimos de grupo está associado ao modelo de microcrédito de M. Yunus e conceito original do Banco *Grameen* que define como missão ajudar as famílias pobres (especialmente as mulheres) a escapar de situações de pobreza criando o seu próprio emprego, ao financiar atividades com possibilidade de gerar um aumento dos seus rendimentos. O crédito é concedido com baseado na confiança, i.e., sem exigir garantias ou depender de mecanismos legais. Na sua versão original de responsabilidade partilhada pelo grupo de empréstimo do *Grameen Bank*, os problemas resultantes das assimetrias de informação são mitigados, pois cada membro tem incentivo para promover a escolha de mutuários menos arriscados e o cumprimento dos reembolsos (Morduch, 1999).

A metodologia do microcrédito difere da banca convencional, não só na segmentação de mercado e não exigência de colateral, mas também no princípio de que deve ser o banco a ir ao encontro dos seus clientes e não o contrário. O facto de a abordagem do *Grameen Bank* ser considerada uma perspetiva pró-mercado de combate à pobreza não invalida a sua missão social pois, de acordo com banco, mesmo quando os empréstimos não são concedidos através de organizações não-lucrativas ou detidas pelos próprios mutuários, mas antes por entidades lucrativas, “são feitos esforços para manter a taxa de juro a um nível (...) comensurável com a sustentabilidade do programa em vez de obter um retorno atrativo para os investidores”

(http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=177). A regra geral do microcrédito do banco *Grameen* é manter a taxa de juro próxima da taxa de juro base (ou taxa

de referência) “prevalente no sector da banca comercial (...) sem sacrificar a sustentabilidade (...) Chegar aos pobres é uma missão não-negociável. Atingir a sustentabilidade o mais cedo é um objetivo orientador” (*Ibidem*), considerando-se que a sustentabilidade é condição para poder expandir o alcance do microcrédito sem constrangimentos de financiamento.

O modelo do Banco *Grameen* que inspirou o desenvolvimento do microcrédito um pouco por todo o mundo baseia-se, pois, no mecanismo de *group lending* (empréstimo de grupo) que se caracteriza pela existência de empréstimos progressivos e reuniões semanais públicas que visam aproximar o banco dos clientes e minimizar o risco de incumprimento e os custos administrativos. A responsabilidade pelo reembolso dos empréstimos é partilhada, dada a impossibilidade de todos receberem um empréstimo se um dos seus membros falhar. É também o grupo de empréstimo que monitoriza a evolução do micronegócio que o banco financiou e a utilização do dinheiro concedido, podendo auxiliar um dos seus membros a pagar (dependendo das circunstâncias que levaram ao incumprimento). Na realidade, os grupos de empréstimo são uma forma de pressão social, pois para cada um dos seus membros existe sempre a ameaça de vir a não receber o empréstimo se houver incumprimento por parte dos outros. As particularidades do microcrédito e o seu sucesso em servir as populações pobres estão, portanto, associados aos empréstimos de grupo que é responsabilizado pela selecção dos membros e monitorização do cumprimento dos pagamentos, funções que nos países mais ricos cabem normalmente aos bancos convencionais (que suportam os respetivos custos) (Aghion e Morduch, 2005; Banerjee, 2013). Esta modalidade de microcrédito que tem permitido as elevadas taxas de reembolso (contrariamente a experiências anteriores de crédito subsidiado pelos governos nacionais (Adams, Graham, and Von Pischke 1984 *in* Morduch, 1999)), aliada à não exigência das garantias tradicionais, favorece o seu alargamento aos indivíduos mais pobres ao mesmo tempo que reforça a perspectiva de que os pobres devem ter acesso a crédito e não necessariamente a crédito barato.

Uma outra característica do microcrédito específica do modelo *Grameen Bank* é o facto de os contratos preverem que os empréstimos sejam pagos em reembolsos pequenos, muito frequentes (semanais ou mensais) no mês ou semana seguinte à sua concessão. Estas condições são habituais na banca comercial para crédito ao consumo, mas não quando se trata do financiamento de investimento empresarial em que o reembolso surge, normalmente, num momento em que o negócio já gera lucros.

No caso português, em que o microcrédito visa essencialmente o investimento na criação ou desenvolvimento de negócios, é habitual a existência de um período de carência. O facto de no modelo original do *Grameen Bank* os primeiros pagamentos terem lugar antes do investimento gerar lucros significa que o banco está a seleccionar clientes com outras fontes de rendimento (capazes de reembolsar o empréstimo mesmo se o negócio falhar), designadamente com a ajuda de outros elementos do agregado familiar, o que de certa também forma suporta o argumento de que o microcrédito deixa, por vezes, de fora os mais necessitados e pode comprometer o sucesso do negócio por exigir o início do reembolso antes de este entrar em velocidade de cruzeiro. Em alternativa, um pequeno período de carência poderia ter impactos importantes em termos de lucros, sendo que este tipo de prazo de reembolso desencoraja qualquer iniciativa inovadora que apresente algum risco e possa comprometer o cumprimento dos pagamentos (Field *et al.*, 2011 *in* Banerjee, 2013; Field *et al.*, 2013), risco que as MFIs também evitam e que é limitador do seu próprio crescimento.

Os pagamentos frequentes pretendem favorecer um contacto regular do banco com os seus clientes, a recolha de informação e monitorização dos micronegócios e, se este tipo de reembolso constitui uma

redução de custos para o banco e um acréscimo para os clientes, por outro lado, ele favorece aqueles clientes com maiores dificuldades em poupar, o que nos países menos desenvolvidos e de acordo com vários estudos se prende com a ausência de instituições adequadas para tal. É, pois, tendo em vista a própria sustentabilidade das instituições de crédito que a microfinança também se tem caracterizado por associar mecanismos de micropoupança à concessão de empréstimos (Yunus, 2002; Afonso, 2011; Aghion e Morduch, 2005). Neste sentido, junto dos clientes com maiores dificuldades em poupar, o microcrédito “retira” o dinheiro de casa assim que ele é ganho transformando o microempréstimo em micropoupança. Inversamente, quando os agregados conseguem poupar sem dificuldade e os custos de transação são elevados, o número de pagamentos exigido pelo banco tende a diminuir.

O microcrédito não pretende substituir-se à banca tradicional nem constituir uma alternativa ao mercado, nem tão pouco um instrumento assistencialista dos governos, mas permitir o direito à iniciativa económica e, assim, favorecer a inclusão e emancipação das populações mais pobres, mas com capacidades para exercer uma atividade económica suscetível ser rentável. M. Yunus considera um preconceito a ideia de que os pobres não são capazes de poupar ou “dignos de crédito”, perspectiva que é sustentada pelas elevadas taxas de reembolso de empréstimos junto de instituições de microcrédito como o *Grameen Bank* – que praticam taxas de juro não inferiores às de mercado; considera também que o acesso ao crédito é um direito fundamental e que não é a caridade que pode resolver os problemas dos pobres, mas instrumentos como o microcrédito ao remover obstáculos à sua participação económica. O conceito de crédito de Yunus e do *Grameen Bank*, que recebeu amplo reconhecimento internacional e veio a ser adotado, com algumas adaptações, em vários países, apresentou-se inicialmente como alternativa ao crédito informal que, em países menos desenvolvidos como o Bangladesh, oprime as populações mais vulneráveis e as impede de sair de uma situação de pobreza (Yunus, 2002). Neste sentido, o *Grameen Bank* tem como missão ir ao encontro das famílias pobres e ajudá-las a escapar da pobreza criando o seu próprio negócio. O banco fornece crédito baseado na confiança e responsabilidade solidária dos membros de cada grupo de empréstimo auto formado pelo cumprimento das obrigações dos seus membros para com o banco, sem a exigência de colateral e sem depender de mecanismos legais. O *Grameen Bank* afirma ainda ter como propósitos a construção de capital social e humano:

“O crédito Grameen concede elevada prioridade à construção de capital social. Ele é promovido através da formação de grupos e centros, de desenvolvimento da qualidade de liderança através de eleições anuais dos líderes de grupos e centros, elegendo membros da direção quando a instituição é detida pelos mutuários (...) Concede especial ênfase na formação de capital humano e preocupação pela proteção ambiental. Monitoriza a educação das crianças, fornece bolsas e empréstimos a estudantes para educação superior. Para a formação de capital humano faz esforços trazer tecnologia, como telefones móveis, energia solar e energia mecânica para substituir força manual” (*Grammen Bank*, 2011; http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=177).

A microfinança desafia a conceção da banca comercial tradicional oferecendo novas práticas bancárias, designadamente, a concessão de empréstimos sem exigência de colateral e poupanças. Para Aghion e Morduch, os mercados e as instituições que servem as populações mais pobres e a relação destes com a pobreza constituem um problema fundamental; à semelhança de instituições como o Banco Mundial, a ONU ou a União Europeia, consideram que a microfinança representa um movimento global de luta contra a

pobreza e que as inovações por ela introduzidas constituem uma revolução, com impacto no desenvolvimento a nível internacional. Essas inovações prendem-se, também para estes autores, com a resolução dos problemas de informação, compensando o risco das instituições que concedem crédito e permitindo servir com eficiência populações pobres, constituindo “trajetórias eficazes para a redução da pobreza e a mudança social” (Aghion e Morduch 2005: 2).

Na modalidade de empréstimos de grupo, o pagamento frequente no mesmo local tem a vantagem de reduzir i) os custos para a instituição credora, ii) a probabilidade de os mutuários esquecerem esse compromisso ou iii) a tentação de utilizarem o crédito para consumo. Mas a inovação trazida pelo microcrédito não se resume ao mecanismo de empréstimo de grupo e Morduch (1999) aponta outras diferenças do microcrédito relativamente ao crédito convencional apresentando casos emblemáticos, distintos do *Grameen Bank*, como o Banco Sol (Bolívia) ou Banco Rakyat (Indonésia) que preferem clientes do sexo feminino e “usam incentivos dinâmicos, calendários de pagamento regulares, e substitutos de colateral para ajudar a manter elevadas taxas de reembolso” (p. 1579), mitigando os problemas relacionados com «*adverse selection*» e «*moral hazard*» que as instituições financeiras enfrentam na ausência de informação completa. No entanto o autor adverte que o sucesso de mecanismos como os incentivos dinâmicos (ou empréstimos de montantes progressivos) pode ser posto em risco no caso de se praticarem taxas de juro que tornem o crédito bancário convencional mais atrativo, comparativamente, ou de uma crescente concorrência entre instituições. Mais importante, chama a atenção para o facto de que, como em todas as situações de interações repetidas (definidas nas teorias dos jogos, como dilema do prisioneiro), o «jogador» tem incentivo para não cumprir no último momento. Assim, uma “vantagem bastante diferente do crédito progressivo é a possibilidade de testar os mutuários com pequenos empréstimos ao início. Esta faceta permite aos credores desenvolverem relações com os clientes ao longo do tempo e excluir os [que apresentam] piores perspectivas antes de expandir a escala dos empréstimos” (Ghosh and Ray, 1997 *in* Morduch, 1999: 1583).

Aos clientes a que a banca tradicional não tem interesse em conceder crédito (e perante o facto de outros programas de crédito apoiados pelo Estado se terem traduzido no dispêndio de elevadas somas de dinheiro e em grandes taxas de incumprimento) o microcrédito surge, pois, como alternativa de mercado, para os cidadãos mais pobres. Associado a empréstimos de grupo ou a intermediários de microfinança, resolve os problemas de informação dos bancos comerciais convencionais relativamente a clientes excluídos do acesso ao crédito devido aos riscos de acréscidos, oferecendo uma solução para os elevados custos de transação associados à selecção, contratualização e acompanhamento dos empréstimos e dos negócios a que se destinam, custos que não são compensados no caso de empréstimos de reduzido montante. Como sustentam Duvendack *et al.* 2011, no caso de selecção adversa (*adverse selection*), o credor não tem informação suficiente sobre o grau de risco do mutuário do qual depende a probabilidade de cumprimento do reembolso e, conseqüentemente, a taxa de juro cobrada, o que pode resultar na prática de taxas de juro acréscidas para todos os tipos de cliente. No caso de risco moral (*moral hazard*), a instituição que concede o crédito não tem a certeza de que como será utilizado o montante concedido ou se o mutuário irá despende o esforço necessário para o sucesso da iniciativa empresarial que se pretendeu financiar, o que afetará a sua capacidade de vir a reembolsar o empréstimo. Para estes autores, tais riscos, os elevados custos de transação associados aos microempréstimos e a necessidade de criar incentivos e instrumentos para forçar o cumprimento dos contratos são problemas que estiveram por trás do fracasso do crédito rural.

Simultaneamente, é neste sentido que a abordagem da microfinança é inovadora, ao lidar com estes problemas através do modelo tradicional de empréstimos de grupo de responsabilidade partilhada que tem demonstrado sucesso na selecção dos membros, na monitorização, pressão pelos pares e criação de incentivos para o cumprimento (resolvendo os problemas de “*adverse selection*» e “*moral hazard*», respetivamente), o que se tem traduzido em elevadas taxas de reembolso no microcrédito (Ghatak and Guinnane 1999 in Duvendack *et al.* 2011; Cull *et al.* 2008). Também Feigenberg *et al.* (2013) alisaram empiricamente o mecanismo de empréstimos de grupo com diferentes frequências de reuniões dos seus membros e observaram efeitos positivos, para além de maior frequência de contacto social e expansão da sua rede social, tais como maior predisposição para a partilha de risco, menor predisposição para falhar os pagamentos dos empréstimos, ganhos de estabilização do consumo e partilha de informação, efeitos superiores para os que tiveram reuniões de grupo mais frequentes. Numa perspetiva semelhante, e não obstante as críticas aos empréstimos de grupo que associam a inflexibilidade, o acréscimo de custos ou a humilhação e pressão social a este mecanismo, Feigenberg *et al.* (2014) sustentam que esta modalidade de microcrédito tem efeitos positivos não só para os credores, no sentido de assegurar o reembolso dos empréstimos, mas para os mutuários na forma ganhos de capital social (sobretudo para os menos privilegiados em termos de *empowerment* e no caso de reuniões mais frequentes), ou seja, não só o capital social promove a microfinança (designadamente desfavorecendo o incumprimento) como esta promove ganhos de capital social que, por sua vez, e como referem, está associado a benefícios económicos.

De acordo com Banerjee (2013), as instituições de microcrédito formais conseguem cobrar menos pelo crédito que os credores informais que concedem empréstimos pequenos aos mais pobres pretendendo estes tenham um incentivo para os reembolsar. Tal fá-los entrar num ciclo em que, como refere, “a taxa de juro naquele pequeno empréstimo continua a ter que pagar os custos fixos do empréstimo (ex. descobrir onde o mutuário vive, registar os seus reembolsos) (...) [e] conseqüentemente terá que ser elevada. Mas uma elevada taxa de juro distorce os incentivos do mutuário ainda mais, tornando necessário ao credor ou reduzir o montante do empréstimo ainda mais ou gastar ainda mais recursos adicionais em monitorizar o mutuário” (p. 489), sendo que para este autor tal aumenta ainda mais a taxa de juro, de forma cíclica. Como refere, “uma consequência direta deste multiplicador é que pequenas poupanças nos custos de concessão de crédito se podem traduzir em grandes diferenças na taxa de juro” e é neste sentido que o microcrédito “pode ser visto como uma inovação na tecnologia de empréstimo que conduz a uma grande redução nas taxas de juro que resultam deste multiplicador” (*Ibidem*)”.

Os custos de emprestar conjugam o preço do dinheiro - ou a taxa de juro de referência no mercado interbancário (que não considera custos administrativos ou de incumprimento) – com os custos administrativos que são muito grandes quando se trata de um grande número de pequenos empréstimos e com o valor do risco associado à percentagem de empréstimos que se admite que não serão reembolsados e as perdas associadas a outros riscos (*cost of doing business*). Se é compreensível que é difícil atingir eficiência nos microempréstimos (por não existirem grandes economias de escala com um grande número de custos administrativos para vários empréstimos de reduzido montante), já no que respeita ao risco de incumprimento é sabido que ele é superior na banca comercial convencional em comparação com o microcrédito. Para Banerjee (2013), na ausência de assimetria de informação entre credores e mutuários os empréstimos de grupo foram uma importante inovação na conceção de mecanismos de crédito na medida em que mesmo que um dos membros do grupo seja mal sucedido nos seus investimentos, os restantes

asseguram que o empréstimo é reembolsado sem que nenhum sacrifique muito o consumo, e face a este risco reduzido, as taxas de juro podem permanecer baixas. Numa situação em que os membros do grupo têm mais informação sobre cada um do que a instituição que concede o crédito e, portanto, estão em melhor posição para selecionar, monitorizar e punir se necessário os membros do grupo, o mecanismo de *joint liability* cria um incentivo para que esta informação seja usada em favor da instituição credora. Cabe ao grupo e não ao banco monitorizar a evolução do micronegócio que o empréstimo financiou e a utilização do dinheiro concedido, decidir auxiliar (ou não, dependendo das circunstâncias) um dos seus membros a pagar em situações de dificuldade e exercer pressão social para evitar o incumprimento, já que existe uma ameaça aos membros de um grupo virem a não conseguir novos empréstimos de maiores montantes no caso de incumprimento por parte de outros membros. (Yunus, 2002; *Grameen Bank*, 2011).

Não obstante o seu sucesso, o modelo de microcrédito tradicional tem sofrido transformações à medida que se adapta a novos contextos, designadamente, a modalidade de empréstimos individuais nos países mais desenvolvidos. Porém, apesar de uma tendência para o afastamento do modelo tradicional de *joint liability group lending* (empréstimos de grupo de responsabilidade solidária), como sustentam Hermes and Lensink (2007) citando o estudo de Cull *et al.* (2007), a comparação entre microfinança baseada em modelos de crédito individual *versus* grupos de empréstimos demonstra que se os primeiros registam maior rentabilidade, têm também um desempenho inferior no que se refere ao alcance dos clientes mais pobres; demonstra também que existe uma relação entre aumento de taxas de juro e diminuição da qualidade do portfólio de crédito no caso dos empréstimos individuais, o que não se verifica para os empréstimos de grupo. Também para Hermes e Lensink tal confirma a hipótese de que a “selecção e monitorização pelos pares em sistemas baseados em grupo ajuda a ultrapassar os problemas de risco moral e selecção adversa” (*Idem*: 9) e a nosso ver distingue também algumas virtudes do modelo de microcrédito tradicional das tendências de crescimento de microcrédito de tipo comercial.

Em contextos sociais muito distintos dos países mais pobres da Ásia, África e América Latina, designadamente nos países da OCDE em que dificilmente se encontram as comunidades locais e as relações de proximidade que permitam a constituição de grupos de empréstimo, o microcrédito adotou configurações distintas em que intervêm outros atores, mas representam funções semelhantes. A banca tradicional evita as populações de baixos rendimentos porque os baixos montantes dos empréstimos representam pequenas possibilidades de lucro e, aparentemente, esses empréstimos são arriscados uma vez que os clientes não apresentam garantias (Aghion & Morduch, 2005). Este argumento é, no entanto, contrariado pelas elevadas taxas de reembolso (normalmente superiores a 90%) que este e diversos outros estudos apresentam, tanto nos países em desenvolvimento como nos países mais desenvolvidos (Morduch 1999; Cull *et al.* 2008). Como referido, a responsabilidade solidária pelo cumprimento do reembolso e com a possibilidade de fracasso entre os membros dos grupos de empréstimos permitem ultrapassar o problema de informação e de risco dos bancos, ao favorecer maior compromisso, e conseqüentemente, elevadas taxas de cumprimento. Os membros do grupo de empréstimo têm mais informação sobre cada um e melhor capacidade de punir os que não cumprem os seus reembolsos, designadamente retirando-lhes capital social. A recompensa por este trabalho de forçar o cumprimento surge na forma de taxas de juro mais baixas (Banerjee, 2013). Assim, cada membro tem um incentivo para pagar mantendo a sua boa reputação no seu grupo e para monitorizar o comportamento dos outros, para garantir que, chegado o momento, será receberá a sua parte e não será prejudicado pelo incumprimento dos outros. A partilha de responsabilidade faz com que os grupos de

empréstimo sejam, pois, uma forma mais eficaz e menos onerosa para as instituições financeiras minimizarem o risco de incumprimento.

Nos países desenvolvidos o microcrédito caracteriza-se pelo desenvolvimento de alternativas aos empréstimos de grupo e a coresponsabilização que na sua origem caracterizou o modelo de microcrédito do *Grameen Bank*. Nesses países, o microcrédito encontrou modalidades diferentes de funcionamento em que os empréstimos são individuais e instituições não-governamentais, como a ANDC em Portugal ou a Adie em França, permitem a redução dos riscos e dos custos de transação para os bancos, através apoio que dão à selecção das candidaturas, à criação do plano de negócio e sua monitorização (Aghion e Morduch, 2005; Allemand, 2007; Mendes, 2007). O microcrédito assume também em países como os EUA ou os países europeus o objetivo de promover a inclusão financeira e social pelo apoio à criação de um micronegócio, oferecendo uma alternativa àqueles que se encontravam em situação de desemprego ou dependência do Estado. Assim, se o empréstimo de grupo foi considerado a maior inovação da microfinança e (a par das reuniões frequentes, da frequência dos reembolsos públicos e dos empréstimos progressivos, típicos do modelo *Grameen* original) demonstrou ter sucesso onde as práticas bancárias tradicionais falharam, o microcrédito sofreu modificações nos países onde o mecanismo de empréstimo de grupo não funciona, mas substituiu igualmente a necessidade de garantias bancárias e entidades informais de crédito, através do apoio técnico e social aos mutuários (B. Gutiérrez-Nieto, 2006).

Ainda que o mecanismo de empréstimos de grupo tenha sido retratado na literatura como uma revolução financeira, os empréstimos individuais já estão presentes no microcrédito desde meados dos anos 90 do século XX, designadamente no próprio *Grameen Bank* (Bédécarrats *et al.* 2015), tendo a investigação do início do século XXI demonstrado que “os empréstimos de grupo só são adequados em certas circunstâncias sociais e económicas (redes sociais densas mas relativamente planas, baixo nível de especialização do mutuário no mesmo sector, etc.) (*Idem*: 16). Surgiram então inovações nas modalidades de contratos de microcrédito concebidas para áreas de menor densidade populacional ou maior diversidade social que não envolvem a criação de grupos de empréstimos (para os EUA e países europeus que constituem uma realidade diferente do Bangladesh em termos demográficos e culturais) demonstrando que a micro finança tem que ser adaptada a cada contexto (Aghion e Morduch, 2005; Afonso, 2011).

Os microempréstimos individuais têm-se revelado igualmente um sucesso em termos das taxas de reembolso, mas apresentando diferenças relativamente aos empréstimos de grupo junto das populações dos países mais pobres: os clientes são menos pobres, os montantes dos empréstimos e a taxa de cobertura de custos são superiores e as taxas de juro inferiores (Aghion e Morduch, 2005). Para estes autores, à medida que o microcrédito se desenvolve e diversifica, a redução de custos abre a porta aos empréstimos individuais que “são atrativos em regiões esparsamente povoadas, áreas com populações heterogéneas, e áreas marcadas por divisões sociais, em que os custos da monitorização pelos pares são elevados e as penalizações sociais pela não conformidade mais difíceis de implementar” (120), áreas caracterizadas por maior diferenciação social ou ausência de relações de vizinhança e solidárias, como é comum nos países desenvolvidos.

As alternativas aos empréstimos de grupo constituem, pois, áreas inovadoras da microfinança, demonstrando a possibilidade de conceder empréstimos sem a monitorização pelo grupo de pares e a ameaça de sanções sociais (como a recusa de acesso a empréstimos de montantes superiores a mutuários que não cumprem o seu reembolso no prazo previsto) e com o apoio de entidades de carácter social. A título

de exemplo, em 1989 foi criada em França, por M. Nowak, a *Association pour le droit à l'initiative économique* (Adie), inspirada no *Grameen Bank* e nas experiências de microcrédito desenvolvidas por Yunus e também nas primeiras iniciativas de microcrédito nos países do Sul. A associação, que inspirou a criação da ANDC em Portugal, tem como objetivo defender o direito à criação de uma empresa, beneficiando do conhecimento daquelas experiências, lidar com os problemas de exclusão social que afetam os países mais desenvolvidos do Norte. A Adie trabalha numa rede de parceiros públicos, privados e associativos (como governo central, instituições da União Europeia, coletividades locais, bancos comerciais, cooperativas, mecenas e beneficiários). O trabalho da associação demonstra que a microfinança não se resume à concessão de empréstimos, mas inclui o apoio na preparação do investimento, no lançamento e acompanhamento do negócio, de onde resulta uma redução dos custos associados à busca de informação, negociação, contratualização ou monitorização, na concessão destes empréstimos. A intervenção da Adie, permite, assim, a redução dos custos de transação para os bancos, não através dos grupos de empréstimo que caracterizam o modelo do *Grameen Bank*, mas em resultado do trabalho de preparação dos dossiers e acompanhamento do negócio, o que é comum a outras iniciativas de microcrédito, designadamente, da ANDC no caso português. Este tipo de intervenção permite, por outro lado, que o microempresário enfrente menos barreiras administrativas no início da atividade e usufrua de maior rapidez na concessão de crédito.

Como referido, a criação de emprego, sobretudo entre os jovens, o apoio às pequenas empresas e ao empreendedorismo é patente no discurso das instituições europeias a respeito da microfinança que, à semelhança de outras instituições internacionais, dão relevância à inclusão económica pelo acesso a serviços financeiros adequados. Para Allemand, a Adie pode ser um ator de desenvolvimento local, pois, “permitindo a criação de microempresas, o microcrédito pode contribuir para revitalizar os bairros sensíveis e as zonas rurais” (2007: 79). O papel do microcrédito no apoio ao desenvolvimento de projetos que promovam os produtos locais e aproveitam os seus recursos, bem como a necessidade de articulação com as instituições que estão no terreno e têm uma relação de proximidade com potenciais beneficiários (designadamente as associações de desenvolvimento local) são, de resto, dos aspetos mais referidos na apreciação do trabalho da ANDC em Portugal (Mendes, 2007; Pires, 2009; Afonso, 2011).

Comparativamente aos países desenvolvidos, para as famílias mais pobres dos países menos desenvolvidos o custo de oportunidade do tempo é relativamente baixo, os serviços de poupanças escassos e os micronegócios tendem a gerar rendimentos numa base diária ou semanal. De facto, como sustentam Aghion e Morduch (2005), é a falta de instituições de poupança que explica que existam clientes que, em vez de poupar, recorram a um empréstimo que exige reembolsos com juros (superiores aos dos depósitos) antes que o negócio que este financiou tenha gerado lucros, fazendo com que os microempréstimos originem maneiras alternativas de poupar. Simultaneamente, a opção pela criação de um negócio não se faz sempre sem um custo de oportunidade que representa o trabalho para terceiros que, ainda que irregular, pode parecer exigir menor esforço e menos risco.

Instituições como o *Grameen Bank* fornecem empréstimos progressivos que aumentam de montante, permitindo reduzir os custos para o banco, à medida que aumenta para o beneficiário do empréstimo o custo de oportunidade do incumprimento. Porém, como sustentam Aghion e Morduch, este mecanismo funciona em situações em que a taxa de juro não é tão elevada que torne o incumprimento atrativo e em que o cliente não possa recorrer a outras fontes para contrair novos empréstimos; caso contrário, o microcrédito pode originar uma espiral de dívida (em que se contraem novos empréstimos para reembolsar os anteriores).

Neste sentido, vários autores defendem que é fundamental um comportamento cooperativo das instituições que concedem o crédito e um quadro regulador para minimizar o problema; a título de exemplo, este aspeto é apontado pelo CGAP que, em 2014, estabelece entre as cinco áreas prioritárias da microfinança para os próximos anos a “Construção e capacitação de um ambiente político protetor globalmente” (CGAP, 2014: 11). De resto, uma das críticas à rigidez ao microcrédito na sua versão original, pensado para populações em situação de carência, tem a ver com o facto de as suas necessidades de consumo se poderem revelar mais prementes que o investimento num negócio. Adicionalmente, para os indivíduos já endividados dos países mais pobres o microcrédito pode servir, não para investimento ou consumo, mas para o pagamento de dívidas anteriores; quando as taxas de juro são elevadas, os credores exploradores ou existe grande pressão social, isto pode resultar num acréscimo de dívida e resultar em situações limite como a de Andrah Pradesh. A noção de que o microcrédito, apesar das suas boas intenções sociais, pode ter o efeito perverso de contribuir para um ciclo vicioso de endividamento é um aspeto que merecerá especial atenção e será desenvolvida posteriormente, designadamente a respeito das crises recentes da microfinança.

Se muitas instituições de microfinança seguem o modelo tradicional em que os empréstimos têm uma periodicidade de reembolso semanal e este se inicia pouco tempo depois da concessão do crédito, o *próprio Grameen Bank* reconhece que a mesma modalidade de empréstimo não é aplicável universalmente e, à semelhança de outras instituições, tem inovado ao oferecer abordagens mais flexíveis em relação a prazos, montantes ou ao colateral financeiro como poupanças obrigatórias antes da concessão dos empréstimos (Afonso, 2011; Yunus, 2002). Assim, numa alternativa ao modelo tradicional de *group lending*, os bancos tendem a promover relações individuais e o contacto face-a-face do banco com o cliente é considerado importante para controlar a taxa de reembolso dos empréstimos (Aghion e Morduch, 2005).

Apesar das adaptações ocorridas com o alargamento do microcrédito a novos contextos nos países desenvolvidos, mantém-se, porém, que, na ausência de garantias, a ameaça de estigma social constitui um incentivo ao reembolso e que o grupo pode ser um importante recurso de informação e pressão sobre outros clientes. De resto, a maioria das MFIs não estão dispostas a arriscar uma maior taxa de incumprimento em troca de aumentar o número de empréstimos e as taxas de juro, pelo que mantêm práticas pouco flexíveis. Como refere Banerjee (2013), tal deve-se ao facto de o incumprimento ser uma preocupação central das que têm uma reputação social a manter: não podem permitir que o incumprimento não seja punido sob risco de o encorajar, mas práticas coercivas como as verificadas em Andrah Pradesh destroem a reputação destas instituições como sendo justas e estando comprometidas com objetivos sociais (*Idem*). Assim, os pagamentos públicos nas reuniões dos grupos de empréstimo são uma forma de controlo social que desencoraja o incumprimento. Os encontros frequentes com grupos de clientes em prazos e locais pré-determinados representam não só uma transferência de custos dos bancos para os clientes, mas também, como referido, uma oportunidade de formação não formal, especialmente importante para clientes com reduzida experiência empresarial e literacia dos países mais pobres. Por fim, a frequência dos pagamentos, a transparência das transações e os reembolsos públicos continuam a ser vistos como formas de permitir aumentar o controlo para o banco e reduzir a oportunidade de fraude (Aghion e Morduch, 2005). No entanto, como observaram Field *et al.* (2013) com base num estudo experimental, em comparação com a modalidade de reembolso clássica do microcrédito, o contrato que permite um período de carência (no caso estudado de dois meses) permitiu um aumento no investimento empresarial de curto-prazo e dos lucros no longo prazo, mas, simultaneamente, das taxas de incumprimento. Para estes autores, os resultados indicam que,

no contexto de um país em desenvolvimento em que existem grandes rendimentos do capital para pequenos empreendedores, o início do reembolso muito próximo do desembolso do empréstimo, ao limitar a liquidez, desencoraja investimentos arriscados, mas limita simultaneamente o potencial da microfinança no crescimento dos micronegócios e redução do nível de pobreza dos agregados.

Desencorajar o risco é também uma limitação dos empréstimos de grupo de responsabilidade limitada cujos membros podem não ter qualquer interesse que outros façam investimentos mais arriscados que no caso de sucesso podem beneficiar o próprio, mas no caso de fracasso, prejudicar todo o grupo, e é neste sentido que Banerjee (2013) afirma “as exatas taxas de reembolso muito elevadas que várias MFIs orgulhosamente reportam podem na realidade refletir níveis baixos de risco ineficientes entre os seus clientes” (p. 490).

Contrariamente aos modelos de microcrédito tradicional, nos microempréstimos de responsabilidade individual a maior flexibilidade, traduzida num alargamento do prazo de pagamento dos reembolsos, está associada a uma redução dos níveis de preocupação e ansiedade dos mutuários com o reembolso e a um aumento na confiança a respeito da capacidade de reembolsar, mas também conseguir maiores investimentos e rendimentos empresariais (Field *et al.* 2012 *in* Banerjee, 2013). Pelo contrário, Feigenberg *et al.* 2013 observaram, à semelhança de outros autores, que a maior frequência de pagamentos promove maior interação social entre os membros de grupos de empréstimo que se mostrou associada a maior disponibilidade de partilha de risco e a menor de incumprimento dos reembolsos.

Assim, a maior flexibilidade dos contratos de microfinança traduzida num período de carência permite maior liquidez e, consecutivamente, o melhor aproveitamento de oportunidades de investimento de grande retorno, mas pode também encorajar investimentos mais arriscados. Adicionalmente, Field *et al.* (2011 e 2013) observaram que um período de carência num empréstimo pode, simultaneamente, ter efeitos negativos em termos de cumprimento de reembolsos e efeitos positivos em termos de maiores investimentos e lucros.

Num sentido semelhante, mas atendendo não apenas ao acesso a crédito como ao resultado da sua aplicação e à subsidiação da microfinança, Field *et al.* (2013) sugerem que, uma vez que as MFIs tradicionais têm contratos rígidos de empréstimo porque são relutantes em conceder períodos de carência que acarretam riscos acrescidos, importa saber o resultado, em termos de custo (para o governo) benefício (de bem-estar para os mutuários), da subsidiação de MFIs que permitam tais períodos e, conseqüentemente, o aproveitamento de oportunidades de investimento pelos pobres. O seu estudo conclui a este respeito que “subsídios cuidadosamente dirigidos podem muito bem permitir à microfinança aliviar constrangimentos de crédito entre os pobres de uma maneira que encoraja investimentos lucrativos (...)” e que “avaliar o impacto económico da conceção dos contratos de dívida pode fornecer intuições valiosas sobre comportamento empreendedor e ajudar a identificar métodos alternativos de reduzir constrangimentos de liquidez” (Field *et al.* 2013: 2224). Por fim, a existência de um período de carência permite ainda evitar que os mutuários tenham que sacrificar o consumo para investir no seu negócio (Banerjee e Duflo, 2011) ou tenham que fazer face a despesas com o crédito numa fase inicial de desenvolvimento do seu negócio em que este ainda não consegue gerar receitas que cubram tais encargos.

Por outro lado, Augsburg *et al.* (2015) verificaram num estudo aleatório experimental que “constrangimentos de liquidez podem não ser o único impedimento para o crescimento do rendimento. O treino que permite uma melhor identificação de oportunidades de negócio e possivelmente melhor gestão

podem também ser elementos cruciais de uma política que encoraja os pobres no sentido de autoemprego de sucesso” (p. 202), tendo o seu estudo sublinhado ainda que o apoio a negócios de reduzido desempenho pode ter o efeito distorcido de encorajar o autoemprego em prejuízo de outras atividades económicas potencialmente mais produtivas.

Entre os motivos pelos quais nos países desenvolvidos se tende a generalizar o crédito individual estão a falta de capital social, a inexistência de potenciais clientes em situações de vulnerabilidade que constituam grupos homogêneos, partilhem o mesmo trabalho, área de residência e características culturais, bem como a existência de uma mentalidade mais individualista. Neste contexto – muito diferente do que caracteriza os países do Sul e o exemplo do *Grameen Bank* em que os funcionários do banco tendem a ser do mesmo bairro e acompanhar de forma muito próxima e regular os seus grupos de clientes – é difícil pensar na constituição de grupos de empréstimo com reuniões regulares. Adicionalmente, se nos países menos desenvolvidos a ausência de bons mecanismos de proteção social ou de grandes oportunidades de emprego assalariado faz com que o recurso ao microcrédito para a criação do próprio emprego/negócio não seja uma opção arriscada, mas uma quase necessidade para se sair da pobreza, o mesmo que não sucede nos países mais desenvolvidos em que, para além de uma maior diversidade étnica e cultural, se verifica que os segmentos mais vulneráveis acedem mais facilmente a prestações do Estado como o rendimento social de inserção ou o subsídio de desemprego, como no caso português (Labie, 2005; Pires, 2009).

Em suma, por um lado, os empréstimos de grupo tiram partido do capital social existente e favorecem igualmente a construção de novo capital social, designadamente pelas interações sociais regulares que as reuniões periódicas promovem, o que está associado a melhorias ao nível da cooperação, do cumprimento e da partilha do risco, mesmo entre participantes que já anteriormente tinham estabelecido relações de vizinhança (Feigenberg *et al.*, 2010). Por outro lado, a lógica solidária do grupo em que cada um assume responsabilidade pelo cumprimento dos restantes membros é limitadora do empreendedorismo, sobretudo nos contextos de maior diversidade social, no sentido em que uma maior heterogeneidade dos membros de um grupo de empréstimo pode levar a diferentes taxas de sucesso dos negócios. Assim, clientes cujo negócio se tenha desenvolvido passam a ter novas necessidades de crédito, diferentes dos restantes membros do seu grupo, sendo a possibilidade de este se desagregar maior. Por fim, também nos países em desenvolvimento a falta de flexibilidade e a pressão social associadas ao microcrédito são, atualmente, considerados como fatores que limitam o seu desenvolvimento.

7. Relevância e as limitações do Microcrédito na atualidade

Hoje é indesmentível a relevância do microcrédito e da microfinança em geral que nos últimos anos têm suscitado uma grande discussão e merecido, tanto um amplo reconhecimento internacional, quanto fortes críticas. Como exemplo da ambiguidade associada ao microcrédito, especialmente dos seus resultados, e da dificuldade de se fazer uma apreciação global do fenómeno, no *Global Financial Development Report* de 2014, o Banco Mundial reconhece a importância da inclusão financeira e a necessidade de desenvolver o sector, dada a insuficiência atual dos serviços financeiros para responder às necessidades dos mais pobres, mas, se por um lado, salienta que se a evidência empírica suporta o impacto positivo na microfinança na redução da pobreza e promoção do desenvolvimento sustentável, por outro, também demonstra o risco de

instabilidade associado à tentativa de alargar o acesso a crédito a todos.

Passados mais de trinta anos de existência, ainda que com resultados aquém do esperado, (designadamente, dada a reduzida cobertura das MFIs), o microcrédito tem sido reconhecido como instrumento importante no aumento no rendimento por via da iniciativa económica e, conseqüentemente, na melhoria das condições de vida grupos mais desfavorecidos. Este impacto verifica-se não só nos países com mercados de capital subdesenvolvidos e ausência de instituições financeiras adequadas, mas também nos países desenvolvidos, designadamente por parte das organizações envolvidas na erradicação da pobreza e promoção do desenvolvimento económico e social, que consideram o acesso equitativo a serviços financeiros como fundamental para a inclusão de populações em situações de pobreza e exclusão (Yunus, 2002; UN, 2010; EAPN, 2011).

Na sequência da declaração de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito pela ONU o então Secretário-Geral afirma:

“The stark reality is that most poor people in the world still lack access to sustainable financial services, whether it is savings, credit or insurance.

The great challenge before us is to address the constraints that exclude people from full participation in the financial sector...Together, we can and must build inclusive financial sectors that help people improve their lives.”

(Kofi Annan, 2003)

A microfinança - incluindo para além do acesso a crédito e outros serviços financeiros, a gestão do risco, a literacia financeira ou a assistência técnica e de gestão no desenvolvimento de negócios - não constitui apenas uma alternativa à finança “normal”, mas um meio de possibilitar inserção económica, pela ajuda à obtenção de crédito para indivíduos de baixos rendimentos que de outra forma estariam dependentes da assistência do Estado ou em situações de precaridade. O Microcrédito é, portanto, considerado com um instrumento eficaz de combate à exclusão financeira, constituindo uma forma de apoio à criação pequenos negócios através do acesso ao crédito de baixo montante a pessoas sem acesso a um empréstimo bancário convencional.

A nível europeu, a *European Anti Poverty Network (EAPN)* considera que os serviços financeiros designados de microfinança têm um papel fundamental na inclusão social: *“Microfinance is widely seen as improving livelihoods, reducing vulnerability and fostering social as well as economic empowerment”*

(<http://www.eapn.eu>).

A *European Microfinance Network*, fundada em 2003 e de que faz parte a Associação Nacional de Direito ao Crédito, define-se como organização não-governamental cuja missão é “promover a microfinança como uma ferramenta de combate à exclusão social e económica e promover micro-empendedorismo e auto-emprego. Ela faz isto apoiando o desenvolvimento de organizações de microfinança através da disseminação de boas práticas e da melhoria do enquadramento regulador para microfinança, auto-emprego e microempresas a nível da União Europeia e dos Estados Membros”. (http://www.european-microfinance.org/europe-microfinance_en.php)

De forma análoga, para a EAPN, os conceitos de exclusão financeira e social estão relacionados, sendo que a exclusão financeira pode ser causa e também consequência da exclusão social. Por um lado, se a exclusão social se pode entender como uma limitação no acesso dos indivíduos a recursos (entre eles os financeiros) colocando-os em risco de endividamento quando em circunstâncias particularmente difíceis. Por outro, a exclusão financeira, definida como incapacidade de aceder a serviços financeiros numa forma apropriada, pode comprometer a integração social. Como defende esta instituição, o “Acesso a serviços financeiros é essencial para que os cidadãos se tornem económica e socialmente integrados na sociedade atual. É também um requerimento para emprego, crescimento económico, redução da pobreza e inclusão social” (http://www.2010againstopoverty.eu/extranet/financial_exclusion_en.pdf).

O microcrédito e em especial o sucesso da iniciativa de M. Yunus através do *Grameen Bank*, que concedeu empréstimos a milhões de famílias pobres com elevadas taxas de reembolso, veio favorecer a adaptação do microcrédito (em conjunto com outros produtos financeiros) em realidades socioeconómicas muito distintas, e desta maneira, para muitos, a microfinança constitui hoje um movimento global e em crescimento que tem merecido o reconhecimento internacional.

Este reconhecimento foi visível aquando da atribuição do prémio Nobel da Paz de 2006:

“...most importantly, we have the fight against poverty and for social and economic development. Muhammad Yunus has shown himself to be a leader who has managed to turn visions into practical action for the benefit of millions of people, not only in Bangladesh but also in many other countries. (...) Loans to poor people, most often women, without any financial security had appeared to be an impossible idea. From modest beginnings three decades ago, Yunus has, first and foremost through Grameen Bank, developed micro-credit into an ever more important instrument in the struggle against poverty. Grameen Bank has been a source of ideas and models for the many institutions in the field of micro-credit that have sprung up around the world. (...) Across cultures and civilizations, Yunus and Grameen Bank have shown that the poor can work to bring about their own development. In Yunus's words, "Micro-credit is a well-tried and well-founded method that can bring financial services to the poorest of the poor. Micro-credit promotes entrepreneurship, and puts each individual poor person, especially women, in the driving-seat in their own lives (...)"

(O. MJØS, Discurso de apresentação do Prémio Nobel da Paz de 2006)

O modelo do Banco *Grameen* inspirou o desenvolvimento do microcrédito internacionalmente ao conseguir, com base em mecanismos que constituem o carácter inovador da microfinança, ultrapassar os obstáculos que no passado fizeram com que as populações mais pobres não conseguissem obter crédito da banca convencional. Os empréstimos progressivos, condicionais, a partilha da responsabilidade, os pagamentos e reuniões frequentes e públicas aproximam o banco dos clientes, minimizam o risco de incumprimento bem como os custos administrativos para o banco, evitando a exigência de garantias reais.

Mais recentemente, K. Lopatta, C. von Ossietzky e M. Tchikov (2016) verificaram que a microfinança está relacionada com o desenvolvimento económico pois afeta o crescimento económico diretamente através do aumento do poder de compra e indiretamente pela acumulação de capital e aumento de emprego. Desde que através de programas com grupos alvo bem definidos e investimentos socialmente responsáveis, a microfinança pode contribuir para a redução da pobreza.

Contudo, não obstante o seu sucesso no terreno sobretudo nos países mais pobres, o microcrédito formal, em especial na modalidade de empréstimos de grupo, tem sido, como referido, alvo de críticas que se prendem com a sua falta de flexibilidade e, conseqüentemente, de capacidade de resposta às diferentes necessidades dos seus clientes (designadamente, em acompanhar a evolução dos negócios que tiveram mais sucesso e passaram a necessitar de condições diferentes). Prendem-se também com o facto de deixar de fora os mais pobres entre os pobres (já que os grupos, tal como os bancos, têm toda a vantagem em seleccionar os membros com maior capacidade reembolsar os empréstimos) levando à exclusão de grupos que no passado falharam o reembolso a tempo e sobretudo daqueles para cujas famílias o cumprimento dos pagamentos pode ser um sacrifício maior (Afonso 2011; Aghion e Morduch, 2005).

A *social embeddedness* - ou incrustação social - dos fenómenos económicos, conceito fundamental que será discutido posteriormente como área de confluência entre a análise sociológica e económica da vida económica e suas instituições, está associada aos grupos informais de crédito como as ROSCAS (*Rotating Savings and Credit Associations*) e é considerada por S. Rutherford *et al.* (in Ledgerwood *et al.*, 2013) simultaneamente uma força e uma fraqueza: a ameaça de vergonha pública em caso de incumprimento da obrigação em contribuir é combinada com uma flexibilidade na resposta do grupo a necessidades particulares dos seus membros. Uma vez que a “característica essencial do grupo é que ele representa uma fonte de liquidez a que os membros podem aceder de uma maneira ou de outra” (p. 66), seja através de negociação em termos da ordem em que cada um recebe a sua parte, em virtude de uma emergência ou ainda obter um empréstimo do membro a quem coube o último pagamento rigidez do funcionamento do grupo pode ser, pois, aparente e a possibilidade de aceder aos recursos (liquidez) do grupo é negociável. Na opinião de Rutherford, esta última característica está igualmente presente nas alternativas informais ao microcrédito que se inclui nas relações sociais que os mais pobres, com reduzidas opções, pretendem conservar, mesmo quando estas podem resultar em ciclos viciosos de dívida, a longo-prazo prejudiciais. Inseridos nestas redes de relações sociais mais amplas, os indivíduos conseguem aceder, não só a crédito, mas a outras formas de ajuda que constituem também dívidas para a pessoa que dela beneficia e também poupança, já que existe uma obrigação de reciprocidade.

Esta reciprocidade é comum entre grupos de parentesco e vizinhança em diferentes contextos sociais, transversal a diferentes países e épocas, e não apenas entre os cidadãos mais pobres; neste contexto, o indivíduo não se recusa a pagar as dívidas, não só por um motivo de reputação social momentânea, mas porque está assim inserido numa rede de obrigações de assistência mútua com carácter duradouro (referidas de seguida a propósito da relação comunidade/sociedade).

Para Bateman (2010) a microfinança destrói a solidariedade e o capital social quando “o reembolso é priorizado sobre o desenvolvimento” (p. 10), na ausência de apoio técnico e com utilização de ameaças ou apreensão de ativos. Já para Rutherford, as relações sociais em que os serviços financeiros estão inseridos - “embedded”⁶ – são forças e ao mesmo tempo fraquezas, como referido, pois “para aqueles que conseguem gerir a “negociabilidade” de forma bem-sucedida elas oferecem flexibilidade e resposta para a gestão de risco em particular, mas também para investimento produtivo e constituição de ativos. Contudo, tais relações não estão abertas a todos, e as pessoas mais pobres são menos capazes de se envolver com eles porque são

⁶Face à variedade de traduções possíveis (embutidos, imersos, inseridos) optaremos pela utilização do termo incrustados e à tradução de *embeddedness* por incrustação que julgamos melhor se aproximar do sentido da palavra na língua inglesa.

menos capazes de reciprocidade” (S. Rutherford *et al.* in Ledgerwood *et al.*, 2013; pp. 66-67). Estas relações não formais são, portanto, relações sociais muito importantes, sobretudo em ocasiões de maiores dificuldades para indivíduos sem acesso a instituições formais, mas são também relações sociais fechadas (no sentido de Weber) e que, apesar de caracterizadas pela reciprocidade, não são igualitárias. Por outro lado, Rutherford (1999) considera que muitas vezes os fornecedores de serviços financeiros nem sempre são capazes de definir os objetivos ou condições de crédito que os mais pobres considerariam mais adequados, o que implicaria uma melhor compreensão das formas complexas como os pobres lidam, formal e informalmente, com o dinheiro e suas necessidades de crédito (Rutherford, 1999; Guérin *et al.* 2014).

Também Guérin *et al.* (2015) chamam a atenção para o facto de o sobre-endividamento, um dos principais aspetos negativos hoje associado ao microcrédito ser, mais que uma questão de perda material, uma degradação da reputação, estatuto e posição do devedor na sua rede de relações sociais; não é tanto o pagamento da dívida, mas o seu não pagamento que constitui a grande dificuldade para os indivíduos mais pobres pois poderá resultar em mobilidade social descendente, dependência extrema, assédio ou exclusão social. Aliada a uma situação de precariedade há, pois, também uma marginalização que os mais pobres de entre os cidadãos dos países mais pobres sofrem, tanto nos grupos de empréstimo mais formais, quanto nas redes sociais informais em virtude da sua menor capacidade em reembolsar (reciprocidade) a ajuda que recebem. A investigação tem, no entanto, incidido também sobre o papel positivo das redes sociais no acesso a microcrédito, tendo-se concluído que os indivíduos tendem a imitar nas suas decisões os membros dos grupos a que pertencem porque partilham das mesmas características, *background* e circunstâncias, porque querem demonstrar conformidade com o grupo ou por crerem que daí resultam vantagens para si, como sustentam Wydick *et al.* (2010 in Hermes e Lensink, 2011). De acordo com a investigação destes autores de junto de 465 agregados familiares na Guatemala, que relacionou as suas escolhas em termos de bens de consumo e obtenção de crédito com a sua pertença a variáveis que se entendeu refletirem as suas redes sociais, a evidência empírica suporta a existência de uma relação entre a pertença a uma igreja e o acesso a crédito por parte de um agregado, o que sugere importância de redes sociais como as religiosas para alargar ou aprofundar o alcance dos serviços de microfinança.

Por último, as críticas relativas às limitações do microcrédito não perdem a sua relevância quando se referem aos países mais desenvolvidos com maior diversidade social e, portanto, grupos de interesses mais heterogéneos (sobretudo pela inexistência de redes informais profissionais e de vizinhança), onde existem maiores oportunidades de se conseguir um trabalho assalariado e as condições de vida não são tão difíceis como nos países mais pobres, dada a proteção social do Estado (Aghion e Morduch, 2005; Pires, 2009). Existem neste contexto mais alternativas ao microcrédito, bem como mais riscos e custos de oportunidade inerentes à opção pelo microcrédito (como, por exemplo, numa das modalidades existentes no caso português, em que este pode constituir uma alternativa às prestações do subsídio de desemprego).

Em qualquer dos casos, a noção de reciprocidade nas relações e a contextualização social do microcrédito - no sentido de incrustação social dos fenómenos económicos de K. Polanyi e ou da sua inserção em estruturas/ redes de relações sociais M. Granovetter, como se discutirá no enquadramento teórico - parece-nos essencial para a compreensão do fenómeno, tanto na sua variedade como nos fatores responsáveis pelos sucessos e fracassos que lhe são atribuídos, como a fuga de situações de pobreza e de marginalização social, por um lado, ou o sobre-endividamento e incumprimento dos reembolsos para com os credores, por outro.

Quando se trata de crédito subsidiado por entidades públicas ou concedido por ONGs e não-lucrativas, o microcrédito apresenta problemas que se prendem com o facto de haver uma pressão para a concessão montantes de crédito com base nas necessidades dos beneficiários e não na sua capacidade de reembolsar os credores. Mesmo aceitando-se a crescente evidência de que o microcrédito pode ser eficaz no combate à pobreza, coloca-se o problema de que o microcrédito sem apoio técnico ou formação adequados possa resultar numa espiral de dívida para os micro empreendedores mais pobres, colocando-os numa situação de ainda maior vulnerabilidade. Esta situação não parece, no entanto, ser suportada pela evidência empírica para o microcrédito em geral (Jayo 2010) atendendo a que as taxas de reembolso e de sobrevivência das empresas não são inferiores nos micronegócios apoiados, comparativamente a outro tipo de empresa; muito possivelmente, tal é devido ao apoio técnico à criação e consolidação do negócio que fazem parte da filosofia do microcrédito. De resto, a necessidade de intervenção de diferentes entidades e de se associar à concessão de crédito a formação e o apoio (social, técnico, legal, burocrático) é hoje relativamente consensual.

Por outro lado, as tendências recentes de crescente privatização da microfinança, e portanto de uma crescente presença de instituições de microcrédito de propósito lucrativo, ainda que por muitos considerada como inevitável para o crescimento do sector e a resposta à procura não satisfeita por serviços financeiros formais, coloca o problema do afastamento da sua missão social original no sentido de beneficiar os interesses dos investidores em detrimento das condições de vida das populações mais desfavorecidas. Assim, com a sua evolução recente assiste-se ao crescimento do microcrédito e alargamento a um crescente número de mutuários, mas, simultaneamente, também a uma privatização e ao desvirtuar do seu propósito social original.

Desde o final do séc. XX há uma grande atenção ao microcrédito que, para muitos surgiu como uma possibilidade inovadora de combater a pobreza, a exclusão e fragmentação de famílias e comunidades, não numa perspetiva assistencialista, mas promovendo o crescimento e bem-estar, e transformando as estruturas económicas sociais (Morduch, 1999; Cull *et al.*, 2015; Karlan and Zinman, 2009-a). Hoje, se os números não deixam dúvidas quanto à relevância e abrangência do fenómeno, as tendências de crescente liberalização e comercialização do sector, com reflexos nas taxas de juro praticadas, assim como as consequências sociais do sobre-endividamento e incumprimento colocam dúvidas relativamente à sua real capacidade e vocação de servir os mais pobres dos pobres (Ramakumar, 2012), tendo-se verificado que a crescente competição entre instituições de microfinança está associada a níveis de desempenho e alcance inferiores (Assefa *et al.*, 2013). Na perspetiva de Bateman (2010), já nos anos 80, instituições como o Banco Mundial e o CGAP promovem numa mudança relativamente ao modelo de crédito de Yunus no sentido da neoliberalização da microfinança: as MFI têm que conseguir cobrir os seu custos o que significa que os pobres têm que conseguir suportar taxas de juro acrescidas para que tal objetivo seja concretizável, mas também para permitir “recompensas ao estilo de Wall Street (altos salários, bónus, opções de ações) que deveriam conduzir a eficiência máxima”(p.3). Por outro lado, Ramakumar (2012) considera que a presença de ONGs no microcrédito é o reflexo de uma perspetiva de liberalização financeira, ou seja, da retirada dos estados nacionais (bancos públicos) da provisão de crédito, que entende não se afastar da perspetiva de Yunus do microcrédito no contexto de uma economia de mercado livre. Apresentando evidência do caso da Índia, contesta a eliminação de taxas de juro subsidiadas argumentando que, num cenário de desregulação, cada interveniente cobra margens que têm que cobrir os custos de transação, acabando por serem os beneficiários dos microempréstimos arcar com essas margens na forma de taxas de juro muito elevadas: “Elevadas taxas

de juro nos empréstimos são efetivamente um fardo nos rendimentos dos pobres. Mais ainda (...) elevadas taxas de juro desperdiçam a possibilidade de alguma poupança significativa por parte dos mutuários pobres. Como os pobres pedem crédito em larga medida para responder a necessidades relacionadas com consumo, eles sentem o fardo de elevadas taxas de juro de forma ainda mais forte”. (R. Ramakumar, <http://ceriscope.sciences-po.fr/node/369>). Também Guérin *et al.* (2013), ao examinar empiricamente as consequências do microcrédito em zonas até então consideradas financeiramente excluídas, consideram que o objetivo de “crescimento do portfólio [de crédito] tem-se [tornado] prioritário acima de resultados sociais e da qualidade dos serviços financeiros fornecidos”, sugerindo como resultado uma degradação e não melhoria da situação financeira dos abrangidos, através do sobre-endividamento. Assim, é sugerida uma dificuldade de conciliar o rápido crescimento da microfinança com o objetivo inicial do microcrédito de melhorar a situação dos mais pobres (Guérin *et al.* 2013 *in* Guérin, 2014; Lapenu et Pierret 2006). Tal visão encontra eco na opinião de Afonso *et al.* (2016) de que se o microcrédito original visava o financiamento de atividades suscetíveis de gerar rendimentos para os mais pobres, no início do séc. XXI assistiu-se a uma mudança de perspetiva em que a inclusão financeira será conseguida com o acesso a serviços financeiros que atendam a uma variedade de necessidades (consumo, despesas com habitação ou serviços básicos) e esta “mudança de paradigma que ocorreu após 2005 abriu novas oportunidades de mercado para fornecedores de microcrédito envolvendo forte crescimento e competição, pelo menos em áreas urbanas e periurbanas, de uma forte diversidade de fornecedores” (Afonso *et al.*, 2016: 4). Partindo do princípio de que em qualquer das suas formas o objetivo da microfinança é expandir o acesso a serviços financeiros aos mais pobres, os esforços de instituições/atores concentraram-se em expandir o alcance, sobretudo do microcrédito, crendo-se que tal favoreceria a rentabilidade dos micronegócios e, conseqüentemente, a criação de oportunidades de emprego, de melhoria das condições de vida das famílias abrangidas e de desenvolvimento das economias locais, sendo que o alcance continua a ser considerado um importante indicador do desempenho das MFI (Schicks, 2013). Paralelamente, as crescentes aspirações de consumo e o crescente hiato entre estas e os rendimentos dos mais pobres veio intensificar a procura de crédito (Guérin, 2015; Servet e Saiag, 2013 *in* Afonso *et al.*, 2016). Assim, continuou-se a expandir a oferta de crédito considerando-se que, desde que os clientes continuassem a conseguir reembolsar os empréstimos, nem estes nem as MFI corriam risco de sobre-endividamento, ignorando-se desta forma outros indicadores de endividamento excessivo, como os sacrifícios que os mutuários suportam para cumprir os compromissos para com os seus credores e a fragilidade da sua situação financeira (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Schicks, 2013), assim como a possibilidade do recurso a múltiplos credores disfarçar problemas dos mutuários em cumprir os reembolsos que só se revelarão mais tarde (Schicks and Rosenberg, 2011).

Hoje, perante o crescimento da microfinança e as crises de sobre-endividamento observadas em vários continentes, o problema não parece ser apenas uma escassez, como um excesso de oferta de crédito em certas regiões. Neste contexto, a necessidade de mitigar o risco de sobre-endividamento está entre as prioridades das MFIs, entre elas, o “*credit reporting* [que] tem recebido recentemente muita atenção pelos praticantes e decisores políticos da microfinança num contexto de elevado crescimento, competição e risco acrescido de multi-endividamento. Para ser eficaz, é esperado que todos os credores envolvidos num dado Mercado reportem regularmente” (Chen *et al.* 2010 *in* Afonso *et al.*, 2016: 6) sem que, contudo, tal se tenha conseguido concretizar na prática. Adicionalmente, se a gestão do risco é hoje considerada como estratégia de prevenção do sobre-endividamento (*The Smart Campaign*), ela surge como reação a tendências atuais de

sobre-endividamento e orienta-se para as causas relacionadas com as instituições que concedem o crédito – no sentido de evitar que estas pressionem os seus clientes para incorrer em mais crédito ou que deem prioridade ao crescimento do portfólio em detrimento de uma sólida avaliação da capacidade de reembolso dos mutuários - mas não tanto com as causas relacionadas com a situação dos mutuários, que importaria conhecer (Schicks, 2013).

É sobretudo a crescente privatização do microcrédito e a desvirtuação de algumas das práticas que tradicionalmente asseguravam a sua prudência, e não tanto o mecanismo em si, que parece suscitar hoje, para muitos, dúvidas relativamente à possibilidade de este se manter fiel o propósito original de servir os mais pobres, designadamente pela exigência de elevadas taxas de juro necessárias, não só para assegurar a viabilidade das suas instituições mas para satisfazer os interesses dos investidores. Este aspeto é reforçado pela prioridade dada ao crescimento da carteira de crédito, sobretudo pelas instituições de estatuto privado em contextos de grande competição, ou seja, a quantidade em detrimento da qualidade de crédito.

Ao mesmo tempo que o afastamento do modelo tradicional de empréstimo de grupo e a utilização da *internet* poderão reduzir os custos administrativos dos empréstimos, a entrada de mais atores do sector privado que provocará uma crescente concorrência entre as instituições que concedem microcrédito permitindo colocar a hipótese de uma redução das taxas de juro dos microempréstimos num futuro próximo (Cull *et al.* 2015; Rosenberg, 2009). No entanto, a saturação da oferta que marcou as crises da microfinança mostrou que a crescente privatização e competição na microfinança podem não se traduzir numa descida das taxas de juro, mas num excesso de oferta de microcrédito, concomitante com um menor cuidado com a selecção e monitorização dos mutuários que caracterizou o modelo original de microcrédito.

Por fim, contra a perspectiva de que o apoio ao microcrédito está a impedir a despesa pública em áreas sociais mais prioritárias, o apoio a PME's ou o desenvolvimento de poupanças, há autores que sugerem que os micronegócios conseguem pagar taxas de juro mais altas do que negócios de maior dimensão conseguiriam, ou porque geram retornos do investimento maiores, ou porque os custos com os juros dos empréstimo representam uma proporção reduzida dos *inputs* dos micronegócios, tendencialmente pouco intensivos em capital (Ramakumar, 2012; Rosenberg, 1996 *in* microworld.org). Simultaneamente, outros consideram que o microcrédito está a orientar fundos para negócios que, dada a sua reduzida dimensão, dificilmente conseguem usufruir de economias de escala e ganhos de eficiência, em comparação com iniciativas empresariais de maior dimensão e que têm igualmente dificuldades de financiamento (Bateman, 2010; Gloukoviezoff, 2016; Comissão Europeia 2010 e 2014-b). Independentemente desta controvérsia, a privatização do microcrédito faz, de facto, parte de uma tendência geral da sociedade contemporânea de crescente liberalização e financiarização que, juntamente com a crise global de 2008, são o contexto em que se coloca o problema do sobre-endividamento associado ao microcrédito, que afetou os países pobres onde, como referem Guérin *et al.* (2014), tem havido um aumento de consumo em simultâneo com uma estagnação ou declínio dos rendimentos e onde a protecção social permanece insuficiente. Este aspeto relaciona-se com uma possível substituição (*tradeoff*) do investimento pelo consumo já mencionada por Hulme e Mosley em 1996, que, resultando da incapacidade dos intermediários ou instituições de microfinança em monitorizar a aplicação dos montantes de crédito concedido, vai ao encontro dos argumentos dos que criticam o microcrédito por nem sempre conduzir aos aumentos sustentáveis de rendimento, que são habitualmente considerados para aferir a sua capacidade em contribuir para a redução da pobreza.

Conclusão

Até ao momento, o microcrédito é visto apenas como uma ferramenta importante, mas não a solução para o problema da pobreza no mundo, uma vez que nem todos os indivíduos têm a capacidade de criar um negócio, nem este é forçosamente garantia de uma melhoria do bem-estar do microempresário e sua família (Guérin, 2015; Banerjee, 2013). Por um lado, porque o sucesso das iniciativas empresariais não depende apenas das condições do seu financiamento e, por outro, porque nem todos os pobres estão em condições de transformar as suas vidas através de uma atividade empresarial de sucesso. Contrariamente à perspectiva de Yunus (2002), Banerjee (2013) sugere que os pobres podem ter pouca vocação e capacidade para se tornarem empreendedores, dados os menores capital humano e social, experiência empresarial e tolerância ao risco, pelo que “os pobres sejam frequentemente auto-empregados parece ser mais um resultado de não serem capazes de encontrar um emprego adequado do que um reflexo dos seus objetivos de vida” (2013: 512), sendo neste caso o aspeto positivo do acesso crédito a possibilidade de fazer uso da força de trabalho do agregado familiar, até aí desempregue.

Como se pode perceber quando se consideram as populações mais desfavorecidas, com uma proteção social pelo Estado insuficiente e que em situações de crise dependem das redes de relações de proximidade e da sua reputação, o acesso a crédito como resposta às suas necessidades e aspirações de consumo pode conduzir a sobre-endividamento e a incumprimento. Consequentemente, nestas circunstâncias, a obtenção de microcrédito pode resultar num agravamento e não numa melhoria da sua situação, não só económica, mas social. Neste sentido, perigosamente, algum discurso em defesa do microcrédito considera o acesso a crédito por si só um indicador de sucesso e, quando se verifica que este é destinado não a financiar um negócio, mas a satisfazer necessidades de consumo, como refere Bateman (2011), então este passa a ser apresentado não como um resultado, mas como um dos seus objetivos. Neste sentido, se é certo que a “suavização do consume pode certamente reduzir risco e vulnerabilidade (...) ela pode levar indivíduos pobres a substituir [com] o microcrédito o rendimento não existente numa forma insustentável. Uma dependência crescente do microcrédito, combinada com elevadas taxas de juro, significa que uma crescente proporção do rendimento instável dos pobres é desviada para cobrir encargos com juros” (*Idem*: 2). Por outro lado, se é verdade que as instituições de microfinança estão a oferecer serviços de melhor qualidade e mais baratos, reduzindo os custos financeiros para os micro-empresários, o que em si já é um resultado positivo, já é discutível que tenham um impacto considerável na redução da pobreza (Labie, 2005). Efetivamente tal resultado implica considerar outras variáveis com influência na capacidade dos mais pobres em ultrapassar uma situação pobreza através de uma iniciativa económica.

Na filosofia que presidiu à sua criação, os efeitos positivos previstos do microcrédito preveem o financiamento para desenvolvimento de uma atividade económica viável sustentável e a libertação dos pobres de credores exploradores. Porém, facultar crédito e outros serviços financeiros na ausência de outros apoios intervenções holísticas que permitam lidar com as múltiplas carências das populações dos países menos desenvolvidos, pode conduzir a resultados não desejados. Mesmo considerando outras necessidades dos mais pobres que não apenas o acesso a crédito, no sucesso dos programas de microcrédito, avaliado pela sua capacidade de gerar rendimentos, parecem ser importantes não só as capacidades empreendedoras dos beneficiários (Hulme and Mosley, 1996) como a selecção das iniciativas com maior oportunidade de serem viáveis e o apoio na gestão dos negócios financiados pelas instituições de microfinança, mas também a existência de uma infraestrutura tecnológica e viária, bem como regulação e condições de segurança que

facilitem as transações comerciais, que nos países mais pobres nem sempre estão disponíveis. Apesar da acessibilidade das novas tecnologias de comunicação poder vir atenuar estas limitações, permanece que, na ausência de mercados domésticos em expansão e de programas de promoção de crescimento e emprego, as iniciativas económicas dificilmente poderão ter sucesso, sobretudo se a maioria dos beneficiários de microcrédito tiver reduzidas capacidades de inovação, diversificação, especialização ou iniciativa empresarial, oferecendo os mesmos serviços/produtos que a generalidade da população do local onde habita (Chowdhury, 2009; Banerjee, 2013), situação que apenas favorece o aumento de consumo e de endividamento. Como refere Bateman (2011), quando o acesso a crédito substitui rendimento para suavizar o consumo e a este se aliam taxas de juro elevadas, os pobres ficam numa situação de maior vulnerabilidade em que uma parte crescente dos seus rendimentos, já de si irregulares, é canalizada para pagar os empréstimos. É este tipo de situação que está por trás de crises como a de Andhra Pradesh, que, embora não pareçam resultar das características distintivas do microcrédito em si, mas de derivas relativamente aos seus propósitos originais, designadamente a partir do momento em que instituições com objetivos comerciais estão cada vez mais presentes, têm criado uma má reputação do microcrédito. De facto, um dos objetivos de Yunus foi precisamente libertar os mais pobres de credores que lhes impunham taxas de juro exploradoras. No entanto, a tendência de crescente liberalização da microfinança produziu efeitos muito negativos resultantes da prática de taxas de juro elevadas, de práticas de cobrança e assédio abusivas, e do sobre-endividamento, não só na Índia e Bangladesh, como na América Central ou no Norte de África, de que os bancos SKS e Compartamos são apenas os exemplos de maior notoriedade.

É neste contexto que numa edição de Janeiro de 2011 do New York Times, Muhammad Yunus comenta criticamente esta evolução recente da microfinança:

“In the 1970s, when I began working here on what would eventually be called “microcredit,” one of my goals was to eliminate the presence of loan sharks who grow rich by preying on the poor. In 1983, I founded Grameen Bank to provide small loans that people, especially poor women, could use to bring themselves out of poverty. At that time, I never imagined that one day microcredit would give rise to its own breed of loan sharks.

But it has. And as a result, many borrowers in India have been defaulting on their microloans, which could then result in lenders being driven out of business. India’s crisis points to a clear need to get microcredit back on track.

Troubles with microcredit began around 2005, when many lenders started looking for ways to make a profit on the loans by shifting from their status as nonprofit organizations to commercial enterprises. In 2007, Compartamos, a Mexican bank, became Latin America’s first microcredit bank to go public. And this past August, SKS Microfinance, the largest bank of its kind in India, raised \$358 million in an initial public offering.

To ensure that the small loans would be profitable for their shareholders, such banks needed to raise interest rates and engage in aggressive marketing and loan collection. The kind of empathy that had once been shown toward borrowers when the lenders were nonprofits disappeared. The people whom microcredit was supposed to help were being harmed. In India, borrowers came to believe lenders were taking advantage of them, and stopped repaying their loans.

Commercialization has been a terrible wrong turn for microfinance, and it indicates a worrying “mission drift” in the motivation of those lending to the poor. Poverty should be eradicated, not seen as a money-making opportunity.”

(Fonte: New York Times <http://www.nytimes.com/2011/01/15/opinion/15yunus.html>)

Atualmente, a controvérsia suscitada pela comercialização da microfinança em geral tornou-se pública chamando a atenção de instituições políticas e dos *media*. No nosso entender, as críticas daí resultantes parecem referir-se essencialmente a uma tendência de crescimento pouco cauteloso e de assunção de maiores riscos tendo em vista a busca de maior escala e rendibilidade em virtude da crescente privatização das instituições de microcrédito, e não ao microcrédito em si. No geral, o microcrédito tem tido um impacto modesto mas positivo nas condições de vida dos mais pobres; porém associar a possibilidade do seu alargamento à privatização das suas instituições, com o objetivo de obter maior financiamento coloca uma questão que consideramos crítica: até que ponto a mudança para estatuto lucrativo das suas instituições se repercute numa mudança nas suas prioridades e, em consequência, nos impactos do microcrédito. Neste contexto, consideramos que importa retirar da discussão académica um melhor entendimento das condições que favorecem o sobre-endividamento e as crises da microfinança, como das que contribuem para que o acesso a microcrédito se traduza numa melhoria sustentável das condições de vida das populações mais pobres.

Capítulo 2

O microcrédito enquanto objeto de estudo

1. Introdução: a controvérsia atual suscitada pelo Microcrédito

Neste capítulo irá tratar-se da sustentabilidade do microcrédito que não se coloca apenas no plano financeiro, mas também no social, relacionando-se com a fixação de taxas de juro e com outras questões suscitadas pela crescente presença de entidades privadas de fins lucrativos que adotam uma perspetiva de liberalização da sociedade, entre elas o problema do sobre-endividamento. Este último constitui em nosso entender o maior problema associado ao microcrédito, não apenas porque, ao poder resultar em incumprimento, põe em causa a viabilidade das instituições que concedem microcrédito, mas também porque tem elevados custos económicos e sociais para os mutuários, como se discutirá. Considera-se que o sobre-endividamento é um problema tão grave como a falta de acesso a serviços financeiros pelos mais pobres e que resulta no essencial da pressão comercial para conceder grandes montantes de crédito rapidamente e atingir uma escala de operações que compense os elevados custos, aumente a eficiência das entidades credoras. Este problema, em nosso entender, associa-se à crescente privatização do setor que trouxe novos atores, objetivos e práticas na concessão de microcrédito que se afastam do microcrédito de vocação social original. Assume-se que o que deve distinguir o microcrédito é a sua condição de fenómeno social total, assunto bem tratado na literatura das ciências sociais, em que a questão da reciprocidade e da constituição de capital social em comunidades desfavorecidas deve prevalecer. A ideia fundamental que orienta a análise deste capítulo é, neste contexto, a de que às instituições que intervêm no microcrédito deve caber o papel essencial de enquadramento, acompanhamento e comprometimento com os mutuários e com as ações que o microcrédito apoia. Tem-se tornado claro que no microcrédito estão, atualmente, presentes entidades muito diversas e é este facto que tem adensado a controvérsia em que o mesmo está imerso. Neste contexto, referimo-nos neste capítulo a duas instituições de microfinança que suscitaram atenção pública e debate académico ao expor o sobre-endividamento como os problemas associados à liberalização e rápido crescimento recente do microcrédito.

Na sua origem, o microcrédito surge associado a objetivos sociais de oferecer às populações mais pobres a oportunidade de desenvolver uma iniciativa económica e criar o próprio emprego. O seu crescimento nos últimos anos traduziu-se numa crescente atenção por parte de instituições políticas governamentais e internacionais que o consideraram como importante ferramenta de combate à pobreza e desemprego, e por parte do sector privado, que viu no sucesso das experiências de microcrédito uma oportunidade de alargar a sua atividade a este segmento de mercado. Em finais do séc. XX, o microcrédito parecia reunir aprovação tanto de ideologias de «esquerda» como de «direita» por constituir uma abordagem «*bottom-up*» de combate à pobreza, com ênfase nas comunidades, por um lado, e em incentivos à criação de emprego e negócios no quadro de uma abordagem pró-mercado (Morduch, 1999), por outro.

Atualmente, a controvérsia suscitada pelo microcrédito resulta da falta de prova sólida de que este, por si só, consiga ter um impacto relevante na redução da pobreza, mas também da crescente presença de instituições de propósito lucrativo que trouxeram, juntamente com práticas comerciais mais agressivas, desvios relativamente aos procedimentos tradicionais da concessão deste tipo de crédito. Julga-se que, por

este último motivo, há riscos crescentes e crises de sobre-endividamento e incumprimento. Englobado no termo microfinança, com que se pretende traduzir o propósito político de promoção da inclusão financeira através do fornecimento de diferentes serviços adaptados às várias necessidades das populações mais pobres, o microcrédito tem merecido críticas que não se referem apenas à supremacia dos interesses dos investidores privados em detrimento dos mutuários, no contexto da sua privatização, mas também à sua utilização ideológica como alternativa a outras formas de intervenção dos Estados junto de populações cujos problemas não se resolvem apenas com a eliminação das barreiras financeiras às suas iniciativas empresariais. Segundo Guérin *et al.* (2014: 3) o microcrédito “tem-se caracterizado por inovação, dinamismo e crescimento contínuo [e tem] beneficiado de amplo reconhecimento internacional por uma grande variedade de *stakeholders* tanto públicos como privados”. Esta seria uma revolução na finança, na história do desenvolvimento ou mesmo uma nova forma de capitalismo mais justa. Contudo, segundo aquelas autoras, os resultados dos Randomized Control Trials (RCTs)⁷ atestam o seu reduzido impacto na redução da pobreza e tem sido considerado como instrumento da ideologia neoliberal ou mesmo como uma barreira a um desenvolvimento social e económico sustentável.

A controvérsia que existe à volta do microcrédito e da microfinança não invalida, mas antes suporta a sua relevância, que é hoje indelével, tanto para os seus apoiantes como para os seus detratores, traduzindo o facto de o microcrédito, enquanto objeto de estudo, constituir uma questão não apenas financeira, mas económica, social e política. O microcrédito é uma área importante de estudo e debate pois, à medida que se vai desenvolvendo, muito para além do que sugeriam as circunstâncias do seu aparecimento nos anos 70, vai suscitando o interesse de governos e do sector privado, transformando-se e adaptando-se a novas circunstâncias (sociais, geográficas, económicas ou culturais) e assumindo, em consequência, uma variedade de modalidades de funcionamento. Assim, não é simples fazer uma apreciação global deste fenómeno, tanto mais que esta pode depender, não só da tipologia em análise, como da perspetiva em que se analisa: como ferramenta de políticas públicas de governos e instituições políticas supranacionais em prol da promoção do emprego, como novo nicho de mercado ou produto financeiro para o sector privado, ou ainda como importante mecanismo para onde dirigir os esforços de instituições ajuda ao desenvolvimento e combate à pobreza de forma sustentável. Consoante o ângulo de análise, assim se poderá equacionar o valor do microcrédito face a outras alternativas - o apoio a outras políticas de emprego, a formação, a constituição de poupanças, ou o alívio de situações de emergência social que implicam apoiar necessidades de consumo e não se resolvem com a criação de um negócio – os respetivos custos (incluindo portanto os de oportunidade), o seu desempenho e, mais especificamente, a questão da equidade e nas taxas de juro e condições aplicadas.

Ora, a variedade das modalidades de microcrédito está associada não só aos contextos locais como aos atores presentes, desde associações informais de crédito, a instituições financeiras formais de diferentes estatutos, programas de microcrédito apoiados por instituições governamentais ou instituições políticas internacionais, ou iniciativas de microcrédito enquadradas em estratégias mais amplas de ajuda ao desenvolvimento por ONGs e de missão social, ou ainda de instituições do sector privado e propósito

⁷Numa designação que é difícil traduzir para português consistem em Estudos de Controlo de tipo Experimental em que são selecionados aleatoriamente, para comparação, indivíduos, grupos ou locais que serão (ou não) alvo de iniciativas de microcrédito, para avaliar os impactos deste último e distinguindo-os dos resultados que teriam ocorrido de qualquer modo, por outra(s) razão(ões) que não o acesso a microcrédito.

lucrativo. Julgamos que a dificuldade em fazer um balanço final sobre os efeitos positivos ou negativos do microcrédito se prende com esta diversidade de instituições e, conseqüentemente, nas suas missões e práticas traduzidas nas condições de crédito e sua adequação aos contextos sociais em causa.

Considerando que, como na perspectiva de autores que se debruçaram sobre a especificidade das Ciências Sociais, designadamente, sobre a complexidade do seu objeto e a relação entre as suas diferentes dimensões (como Mauss, Gurvitch ou Parsons) o microcrédito, como qualquer outro fenómeno social, poderá ser melhor compreendido considerando as suas facetas legais, políticas, económicas ou demográficas. É na consideração do contexto social em que se enquadram fenómenos e na atenção às instituições que encontramos uma aproximação entre as perspectivas económica e sociológica e uma compreensão mais aprofundada da natureza, diversidade, condicionantes e impactos do microcrédito como se discutirá mais à frente. Por outro lado, abandonar uma visão exclusivamente economicista, no sentido clássico, deste fenómeno ilustra, a nosso ver, uma tentativa de ultrapassar uma visão da realidade económica centrada no mercado que esteve presente não só na Economia como noutras Ciências Sociais (Drucker 2005; Gibson-Graham, 2001). Neste sentido, o contexto da sua institucionalização como disciplinas científicas foi marcado pela industrialização e pela emergência da economia de mercado em que este último assume especial relevância na regulação da vida social ao mesmo tempo que parece impor-se ao poder político ou às comunidades tradicionais como principais instâncias de integração e regulação da vida social.

Se a lógica de reciprocidade e ação solidária que caracterizavam as relações sociais na comunidade tradicional enfraquece na sociedade industrial e capitalista descrita por M. Weber, E. Durkheim ou F. Tönnies, no contexto de comunidades de natureza pré-industrial, encontram-se relações sociais de grande visibilidade e reciprocidade, vínculos fortes de vizinhança e parentesco, assim como um forte controlo social. É num contexto semelhante que operam os grupos de empréstimo dos países menos desenvolvidos, sobretudo da Ásia, em que o modelo original de microcrédito se baseia na reputação social, na reciprocidade, proximidade das relações locais e coresponsabilização dos intervenientes, assumindo configurações muito distintas das que o caracterizam nos países industrializados. Em sociedades mais desenvolvidas, pós-industriais e principalmente em contextos urbanos de maior anonimato, caracterizados por relações sociais transitórias e segmentares, o microcrédito não funciona com base em grupos de empréstimo, tendendo a ser concedido individualmente e a adotar configurações institucionais diferentes. Porém, tem sido reconhecida, atualmente, a relevância do capital social na sua associação com o desenvolvimento socioeconómico, o nível de instrução ou o bem-estar social. Ele pode surgir em diferentes formas de participação cívica: em associações (de caridade, culturais, religiosas, etc.), voluntariado, sindicatos, grupos desportivos, de vizinhos e vários outros tipos de organização mais ou menos formais, mas o seu aspeto central é, para Putnam (2001), a sua associação ao grau de confiança e reciprocidade entre os membros de uma sociedade. Como refere, numa perspectiva próxima da de Polanyi e Granovetter, “A ideia central de capital social, na minha perspectiva, é que redes e as normas de reciprocidade associadas têm valor. Elas têm valor para as pessoas que estão nelas, e elas têm, pelo menos em certas instâncias, externalidades demonstráveis” (Putnam, 2001: 42).

As instituições são formas socialmente aceites de regulação das relações sociais, ancoradas nos valores fundamentais de cada coletividade e de carácter estruturante. Julgamos, pois, que a contextualização do microcrédito em redes de relações sociais e análise da sua evolução sob o ponto de vista institucional propostas pela Sociologia Económica e Economia não ortodoxa contemporâneas são o melhor enquadramento teórico para a compreensão do microcrédito. Neste contexto, as organizações de tipo não-

governamental e não-lucrativo que apoiam o microcrédito poderão ser vistas como um equivalente funcional do tipo de grupos sociais baseados na reciprocidade constituído, no caso do microcrédito, pelos grupos de empréstimo, sendo os custos de transação com a monitorização, selecção, *enforcement* e acompanhamento dos micronegócios minimizados pelo papel desempenhado por aquelas entidades, que prestam apoio aos microempresários. Havendo custos associados sobretudo à assimetria de informação e risco de comportamento oportunista (“*moral hazard*» e “*adverse selection*») para os bancos, aliados à ausência de garantias por parte dos candidatos ao microcrédito (a que nos países menos desenvolvidos se juntam a dificuldade de acesso a mecanismos como seguros ou de reforço legal do cumprimento dos contratos), o papel das organizações do terceiro sector (OTS) envolvidas na microfinança é, pois, muito relevante.

2. Estado, mercado, terceiro setor e a sustentabilidade do Microcrédito

No que se refere a apoio estatal ou de instituições políticas supranacionais, o microcrédito deverá ser equacionado comparativamente a outros programas sociais (como de formação, saúde, ou habitação) e a outras formas de encorajar o emprego e desenvolvimento económico, uma vez que o problema da pobreza não se resolve apenas com o acesso a crédito para promover o empreendedorismo (Ramakumar, 2012; Guérin, 2015), ainda que a microfinança, através do investimento privado, possa ser uma forma mais eficaz de promover o desenvolvimento económico nos países pobres, quando comparada com a ajuda oficial ao desenvolvimento (Lacalle-Calderón *et al.*, 2015).

Um problema atualmente apontado às organizações de microfinança de propósito não-lucrativo (instituições como a ANDC ou a CASES no caso de Portugal) prende-se com o facto de estas não gerarem receitas para cobrir os seus custos, de forma a não dependerem de fundos públicos. Não obstante, se considerado enquanto instrumento de política pública de combate ao desemprego, o microcrédito pode encarar-se como um mecanismo tão ou mais pertinente que outros apoios sociais concedidos aos desempregados (Allemand, 2007). Por outro lado, embora se discuta a sustentabilidade das MFIs, simultaneamente, vê-se com maus olhos a concessão de empréstimos com juros a preços de mercado para micro empreendedores que se encontram entre os grupos mais vulneráveis à pobreza e exclusão. Em J. Afonso *et al.* (2011) conclui-se a este propósito que “Apesar do seu impacto positivo na redução da pobreza, especialmente entre as mulheres, e naqueles mais próximos da poverty line, ele parece abranger apenas um efeito de redistribuição de curto prazo de promotores para recetores de crédito não cumpridores (Morduch, 1999). Um efeito positivo de longo-prazo no alívio da pobreza requereria que as instituições de microcrédito fossem financeiramente sustentáveis” (J. Afonso *et al.*, 2011: 55). Calculando uma taxa de fracasso dos negócios financiados de 20.63% por ano, as autoras argumentam que para serem financeiramente sustentáveis os credores cobrariam uma taxa de juro anual de 23.4% que é “muito mais elevada que as efetivamente cobradas (taxa nominal = EURIBOR 3M + 2 p.p. ou 3 pp.)” (*Ibidem*).

No entanto, a lógica que preside ao microcrédito não se reduz à relação rendibilidade/risco, nem todos atores nele envolvidos aí estão presentes apenas numa lógica puramente económica e, ainda que se argumente que o microcrédito é cada vez mais atrativo para a banca comercial, é duvidoso que uma parcela ainda tão reduzida de crédito seja, para os todos os bancos o principal atrativo, comparativamente a questões como a imagem ou responsabilidade social dessas instituições.

A grande questão que o microcrédito coloca no momento presente parece ser, então, como praticar taxas de juro suficientemente altas para cobrir os custos das instituições permitindo a sua independência - selecionando os micronegócios com efetiva capacidade de gerar retorno para reembolsar os empréstimos - sem, simultaneamente, pôr em causa o princípio base do microcrédito de conceder serviços financeiros justos e de qualidade aos mais pobres de entre os pobres.

O facto de se cobrarem taxas de juro que vão de 0% a 100% ao ano (Bateman, 2010; Banerjee, 2013; Guérin, 2015) sugere que, de facto, a designação microcrédito se refere a um conceito que, na realidade, se traduz em práticas muito diversas. Tal dificulta uma apreciação global das taxas de juro que, no entanto, constituem uma questão essencial, na medida em que se repercutem na capacidade de cumprimento dos reembolsos dos mutuários, nos constrangimentos aos seus micronegócios e, conseqüentemente, na sustentabilidade das próprias instituições que concedem o crédito. Perante tais disparidades, pensamos ser possível que, entre situações de especulação e favorecimento de investidores privados (Bateman e Chang, 2012) e, noutro extremo, situações em que o microcrédito é uma forma de ajuda às populações mais pobres que compromete a autossustentabilidade das MFIs, as instituições financeiras pratiquem taxas de juro superiores aos custos com os microempréstimos, para que a sua atividade seja rentável sem que tal signifique praticar preços exploradores, superiores aos retornos que os mutuários conseguem obter das iniciativas económicas financiadas e que comprometam dessa forma o reembolso dos empréstimos.

A avaliação que se faz desta questão parece-nos depender ainda dos atores envolvidos que terão diferentes visões do que é, de facto, uma taxa de juro adequada ao nível de risco e aos encargos assumidos com o microcrédito. O que nos parece certo é que se o sector privado está mais presente hoje no microcrédito é porque o seu sucesso em termos de reembolso revelou uma relação rentabilidade-risco favorável; o que já não parece necessariamente certo é que a procura por microcrédito junto da banca convencional seja garante de acesso a serviços financeiros e a equidade nas condições praticadas, uma vez que para os segmentos mais pobres que a Banca tende a evitar, poderá ser a única fonte de acesso a crédito, ainda assim, a melhor considerando as alternativas exploradoras que caracterizam muitas vezes o crédito não formal nos países mais pobres.

Se eventos como a declaração de 2005 como o *Ano Internacional do Microcrédito* revelam o reconhecimento do seu papel por parte das mais importantes instituições internacionais, estas não deixam de centrar hoje o seu debate em torno das limitações e barreiras ao desenvolvimento da microfinança, sendo esta considerada apenas como mais um entre outros instrumentos de combate à pobreza e que está longe chegar a todas as populações pobres. Assim, a Organização das Nações Unidas (ONU), que tem tornado público o seu apoio ao microcrédito, tem também avaliado, ao longo das últimas décadas, o seu impacto na redução da pobreza e promoção do desenvolvimento, sem deixar de reportar dúvidas tanto relativamente ao seu real impacto, como relativamente aos estudos produzidos a este respeito. De acordo com o *UN Report of the Secretary-General - Role of microcredit in the eradication of poverty* (1998), existe já um crescente interesse no microcrédito e reconhecimento do seu papel na promoção de crescimento mais equitativo, facultando o acesso das populações pobres a crédito (e restantes fatores produtivos), a uma atividade económica e oportunidades de emprego:

“A Assembleia Geral, na sua resolução 52/194 de 18 de Dezembro de 1997, observou que, em muitos países programas de microcrédito provaram ser uma ferramenta eficaz na libertação de pessoas da pobreza e ajudaram ao aumento da sua participação nos processos económicos e políticos da sociedade (...) é hoje

amplamente aceite que crescimento económico robusto que é intensivo em trabalho e equitativo, combinado com maiores desembolsos em despesas sociais, especialmente dirigidas aos pobres (...) são uma combinação vencedora na luta contra a pobreza” (UN, 1998).

Para além dos apoios sociais aos mais pobres, o mesmo documento refere que, se nas economias de mercado desenvolvidas cabe aos bancos comerciais e aos mercados de capitais a transferência de recursos das poupanças para os investidores, nos países em desenvolvimento os mercados de capitais estão muitas vezes num estado rudimentar do seu desenvolvimento e os bancos comerciais relutantes em conceder empréstimos aos mais pobres, dados os elevados custos de transação para empréstimos de montantes muito reduzidos e a ausência de colateral, e daí a relevância de casos de sucesso do microcrédito, como o do *Grameen Bank*. Porém, é difícil chegar a uma apreciação conclusiva quando o mesmo documento questiona já a validade dos estudos que atribuem o sucesso dos programas de microcrédito - especialmente as elevadas taxas de reembolso - às estruturas participativas informais que são criadas no seu âmbito, questionando também as conclusões sobre o impacto do microcrédito junto das populações mais pobres, uma vez que muitas instituições não têm capacidade de realizar tais estudos e também o facto de que nem todos os pobres, sobretudo os mais pobres, terem possibilidade de receber crédito ou de conseguir criar o seu próprio negócio.

Já em 1991, e perante a crescente popularidade do microcrédito, Adams e Von Pischke sugeriam, tendo por base a análise dos maus resultados da concessão de pequenos empréstimos a agricultores - que se prendiam com a pressão para rapidamente conceder montantes de crédito com base nas necessidades dos beneficiários e não na sua capacidade de reembolsar os credores – que as iniciativas de microcrédito para reduzir a pobreza, sendo baseadas nos mesmos pressupostos, teriam as mesmas consequências. Os autores defendiam que em ambos os casos se consideram os beneficiários de microempréstimos como incapazes de poupar e necessitando de apoio técnico para desenvolverem a sua atividade; em ambos os casos se assume igualmente que, com o passar do tempo, eles estarão em condições de recorrer ao crédito bancário “normal”, pressupostos que para os autores suscitam muitas dúvidas. Mais, argumentam que estes programas são avaliados com base no seu impacto no rendimento e emprego dos beneficiários, ignorando os impactos que o microcrédito tem na infraestrutura financeira (Adams e Von Pischke, 1991: 5). Quase vinte anos mais, tarde também Bateman e Chang põem em causa o papel do microcrédito no desenvolvimento e no combate à pobreza questionando igualmente a avaliação que é feita dos seus impactos e sustentando que este obedece a uma agenda política. Para estes autores, os países mais desenvolvidos conseguiram crescer e reduzir a pobreza, não graças à microfinança, mas “usando uma variedade de intervenções políticas coordenadas pelo estado, instituições financeiras e estratégias de investimento que são não só o “oposto da ‘new wave’ do modelo de microfinança atual, mas também (...) muito suscetível de vir a ser posto em causa pela proliferação da microfinança e pela sua aclamada prioridade sobre poupanças e outros recursos financeiros importante” (Bateman e Chang, 2009: 5). Os autores partilham com Adams, Von Pischke e Morduch a convicção de que existe uma perspetiva mais otimista do que realista acerca dos resultados do microcrédito e do seu impacto no desenvolvimento, bem como uma ausência de evidência rigorosa que comprove o sucesso destas iniciativas.

Os defensores da microfinança em geral, por seu turno, reconhecem que um dos problemas das experiências semelhantes ao microcrédito como crédito agrícola apoiado pelo Estado foi, precisamente, o

facto de não se praticarem as condições que habitualmente a banca comercial exige e o facto de existirem incentivos, não à avaliação e apoio ao desenvolvimento dos projetos, mas à concessão montantes elevados de crédito. A realidade do microcrédito, porém, ainda que heterogénea, mostra que em certos casos, para além de relativamente independente dos governos, ele se caracteriza por elevadas taxas de reembolso, pela prática taxas de juro não inferiores às do mercado e pelo financiamento de micronegócios que geram uma grande rendibilidade do investimento.

Vários autores enquadram a evolução recente do microcrédito num contexto de crescente liberalização do sector que não só poria em causa a filosofia original do microcrédito formal em prejuízo das populações abrangidas, como serviria de pretexto para promover, através do apoio ao empreendedorismo, um recuo do Estado social em outras áreas prioritárias para o bem-estar das populações. Bateman e Chang (2009 e 2012) sustentam neste sentido que a microfinança pode constituir, não uma política de redução da pobreza e desenvolvimento económico e social, mas, através da crença na eficácia do microcrédito, uma barreira institucional ao desenvolvimento local sustentável, considerando que a microfinança é um conceito ao serviço da agenda neoliberal, designadamente, “ao enfatizar o empreendedorismo individual acima de todas outras formas (estatal, cooperativa, etc.)” (Bateman e Chang, 2009: 6). Para estes autores, nos anos 80 e num contexto de domínio do neoliberalismo, a ideia de que o microcrédito se traduziria na criação de negócios lucrativos e constituiria um instrumento para a redução da pobreza tornou-se muito atrativa, “aceitando amplamente o foco determinado do neoliberalismo na aplicação inquestionada das forças de mercado e empreendedorismo individual privado” (*Idem*: 2). Nos anos 90, tornou-se claro que o microcrédito se tinha afastado do conceito original do *Grameen Bank* e que servia, não para financiar projetos autossustentáveis, mas para facilitar o consumo.

Esta não foi, contudo, a intenção que presidiu ao desenvolvimento do modelo de microcrédito do *Grameen Bank* de Yunus, cujos empréstimos se destinam fundamentalmente a financiar uma atividade económica geradora de rendimentos e, em situações excecionais, atender a situações de emergência ou a necessidades essenciais dos agregados familiares dos mutuários (fazer face a uma doença, um desastre natural ou uma despesa necessária com a educação dos filhos, entre outros). Como referido, experiências recentes de microcrédito junto dos mais pobres têm associado à concessão de crédito outros serviços que dão atenção à capacidade dos agregados familiares em lidar com este tipo de necessidades e também com as resultantes do desenvolvimento do seu negócio, o que tem permitido minimizar os custos de transação neste sector.

Se nos anos 90 surgem argumentos neoliberais contra as políticas de concessão crédito a taxas reduzidas dirigido aos pobres das zonas rurais (que como referido antecederam o desenvolvimento do microcrédito formal), hoje, para R. Ramakumar, as taxas de juro praticadas constituem um exemplo de liberalização das instituições de microcrédito que, em vez de evitar deixar os mais pobres fora do mercado de crédito, aderiram à perspetiva de que taxas de juro inferiores às de mercado conduzem à “repressão financeira que minou a rendibilidade das operações do sistema bancário” (<http://ceriscope.sciences-po.fr/node/369>). A perspetiva do microcrédito associado a uma ideologia liberal suscita hoje ainda maior apreensão quando se pretende propor o micro-emprendedorismo como solução para o desemprego ou a pobreza, desvalorizando-se neste sentido o papel do Estado-Providência. A este propósito, I. Guérin (2015) argumenta que hoje é inegável a relevância atual da microfinança que, em pouco mais de 20 anos, se afirmou como ferramenta de desenvolvimento para estados, sociedade civil e, mais recentemente, fundos de investimento privados; como

refere, de menos de 10 milhões de clientes em 1998, a microfinança atinge em 2015 mais de 200 milhões. Por outro lado, a autora partilha do ponto de vista dos autores atrás mencionados e descreve a microfinança atual como “absorvida em grande parte pelas forças do sistema capitalista, neoliberal e financeiro e contribuindo em certos casos para novas formas de exploração; ela é erigida (erradamente) como receita milagrosa da luta contra a pobreza (...) desacreditando outras formas de intervenção, contudo muito fundamentais” (I. Guérin, 2015: 6). No que se refere ao microcrédito, para a autora, o modelo do *Grameen Bank* parte dos pressupostos de que a melhor forma de criação de emprego é a criação de micronegócios e de que a falta de capital é o seu principal obstáculo, pelo que o acesso a serviços financeiros, designadamente ao microcrédito, seria uma solução para o problema da pobreza. Na sua opinião, uma vez que os microempréstimos implicam grandes custos, poucas MFIs conseguem autofinanciar-se e menos ainda gerar lucros. Numa perspetiva semelhante, Bateman e Chang dão conta de uma tendência, iniciada já nos anos 90, de substituição do modelo subsidiado do *Grameen Bank* por um modelo neoliberal de microcrédito, que domina a microfinança no início do séc. XXI. Para estes autores, a popularidade e o apoio ao microcrédito perante evidência empírica que demonstra a sua incapacidade em reduzir significativamente a pobreza e as suas consequências negativas em regiões em que houve uma saturação de oferta de microcrédito explica-se pelo facto de este continuar “atractivo à comunidade internacional do desenvolvimento devido à sua grande utilidade política à visão do mundo neoliberal que localiza centralmente como principal motor do desenvolvimento económico o empreendedorismo individual” (Bateman e Chang, 2012: 14).

Apesar de uma suposta procura quase ilimitada por serviços financeiros, sobretudo nos países mais pobres, tanto a procura por crédito como os efeitos deste na criação de empregos e rendimentos adicionais são limitados, uma vez que o que acontece localmente é que, havendo uma procura também limitada pelos produtos e serviços semelhantes oferecidos pelas microempresas, o acesso a crédito traduz-se, no essencial, no efeito de substituição de microempresas (Bateman, 2011). Para este autor, o apoio ao microcrédito mesmo perante evidência de que os pequenos negócios financiados não atingem a escala mínima eficiente e ganhos de produtividade que venham a aumentar de forma substancial e sustentável os rendimentos dos mutuários, deve-se ao facto de que a ênfase do projeto *Grameen* sobre “a autoajuda, o empreendedorismo individual e a responsabilidade fiscal foi justamente o que os doadores internacionais estavam à procura nos anos 80 (do séc. XX) à medida que o projeto neoliberal estava em andamento” (Bateman, 2010:13). Numa tal perspetiva como na de Guérin (2015), desvalorizam-se outras formas de intervenção estatal na redistribuição de riqueza e combate à pobreza e a “subsequente neoliberalização (comercialização) da [microfinança] então justifica muito bem terminar todas as formas de apoio financeiro para os pobres – e [a quem] pode e deve ser feito pagar da sua própria (suposta) saída da pobreza” (*Ibidem*). Também Fouillet *et al.* (2016) sustentam que o microcrédito se tornou recentemente num dispositivo neoliberal, no sentido em que as crises de incumprimento de reembolso que afetaram a microfinança em várias regiões do mundo em nada abalaram as crenças num mercado autorregulado, na necessidade de expandir a oferta de microcrédito e de crescimento das instituições de microfinança. Neste contexto, mais que um recuo do Estado, Fouillet *et al.* (2016) sugerem mesmo uma alteração do seu papel de defesa das populações mais vulneráveis para a dos interesses das “frações políticas económica e ideologicamente dominantes ao servindo a utopia de uma autorregulação dos sistemas de produção e de troca pela concorrência dos interesses privados” (p. 42), que não seria alheia a uma maior concentração de riqueza e desigualdade. De forma semelhante, mas referindo-se à microfinança enquadrada nas organizações envolvidas no desenvolvimento, Picherit sustenta que a sua

crise é a do próprio modelo neoliberal de desenvolvimento que se concentra no acesso a capital, que segmenta os pobres em função das suas capacidades de reembolso e cujos defensores, apesar de práticas abusivas das MFIs (em termos de taxas de juro elevadas, procedimentos violentos de cobrança ou o forçar do múltiplo endividamento) e das crises de sobre-endividamento que se verificaram (culpando o governo no caso emblemático de Andhra Pradesh, por exemplo), “continuam a ver o mercado como a solução (aferida pelos seus [testes “económicos” junto dos pobres]), que garantiria lucros para os líderes e *stakeholders* das MFI através do negócio da pobreza (...) [e] vendida em todo o mundo pelos gurus do „social business” como a solução para fazer da pobreza História. Para os pobres trabalhadores, contudo, a situação prova que atividades financeiras para os pobres trabalhadores têm que ser estreitamente ligadas a melhores salários, direitos e mudanças nas relações de poder.” (Picherit, 2013: 9).

O microcrédito envolve diferentes atores - do sector público, privado e terceiro sector - com relações de poder e articulação entre si que afetam o impacto daquele junto dos pobres cuja situação tinha como missão melhorar. O contexto atual de restrição orçamental dos governos e escassez de fundos parece favorecer os interesses do sector privado que são vistos por alguns como solução para o crescimento autossustentado e alcance das instituições de microcrédito, o que poderá explicar as concessões que são feitas pelo poder político ao investimento privado e a ausência de maior regulação e supervisão do sector.

3. Sustentabilidade, taxas de juro, sobre-endividamento e liberalização do microcrédito

Independentemente de perspetivas científicas e ideológicas a favor ou contra a microfinança, sustentabilidade, taxas de juro e sobre-endividamento são três assuntos relacionados que marcam as discussões académicas atuais sobre as suas virtudes e defeitos, sobretudo do microcrédito. Se a microfinança tem como objetivos a emancipação e criação de emprego para os mais pobres, tal não significa que o microcrédito em particular seja assumido dessa forma pelas populações que a ele ganham acesso. É assim que montantes de crédito dirigidos ao desenvolvimento de atividades económicas que pretendem libertar as pessoas de situações de dependência ou exploração podem ser destinados, não ao financiamento da criação ou ampliação de um negócio, mas ao aumento das suas possibilidades de consumo. Por seu turno, estas tanto podem estar associadas a questões de estatuto social como a situações de emergência social, i.e., necessidades para as quais os governos não estão a dar resposta, ou podem ainda ser destinados ou ao pagamento de dívidas anteriormente contraídas junto de outros credores, de tal forma que o acesso ao microcrédito poderá promover um ciclo vicioso de endividamento agravando, em vez de melhorar, a situação económica das populações mais desfavorecidas.

Como referido por Karlan e Zinman (2008), dada a elevada elasticidade-preço da procura de crédito, mesmo instituições de propósito comercial conseguiriam com pequenas reduções de taxas de juro aumentar substancialmente o número de indivíduos com acesso a crédito sem prejudicar os seus lucros, pelo que é possível colocar a hipótese de aumentar o alcance do microcrédito sem por em causa a rentabilidade das instituições. As taxas de juro praticadas no microcrédito têm implicações no esforço que os negócios e os agregados familiares dos mutuários têm que fazer para cumprir o reembolso dos empréstimos e, conseqüentemente, na sustentabilidade do sector.

A sustentabilidade das instituições de microcrédito é frequentemente entendida como a sua capacidade de cobrir os seus custos, de forma a não dependerem de doações (privadas ou públicas), refletindo esses custos nas taxas de juro praticadas. A autossustentabilidade financeira é medida pelo rácio entre receitas e despesas, ou mais especificamente, “receita financeira ajustada dividida pelo somatório das despesas financeiras ajustadas, despesas com provisões líquidas para perda de empréstimos ajustadas, e despesas operacionais ajustadas” (*MicroBanking Bulletin*, 2005: 57 in Cull *et al.* 2007: 10) que Cull *et al.* (2007) consideram como melhor medida de desempenho do que os *Return on Assets* (ROA) (Rendibilidade do Activo), também habitualmente utilizado como indicador de desempenho (calculado como o rácio resultados operacionais líquidos/ activo total médio).

A variedade de taxas de juro praticadas no microcrédito (que vão de 0% a mais 100% ao ano, como já mencionado), não permite tirar conclusões globais, para além de ser subjetivo e difícil definir o que é que constitui uma taxa de juro justa, adequada ao nível de risco associado aos microempréstimos a mutuários de baixos rendimentos. Uma taxa de juro de 25% pode ser adequada à taxa de incumprimento ou aos custos operacionais de uma instituição, mas, consoante o contexto económico e social, parecer exploradora de indivíduos já em situação de vulnerabilidade ou, pelo contrário, muito atrativa face às alternativas disponíveis, sobretudo nos países menos desenvolvidos. O estatuto (lucrativo ou não-lucrativo) das instituições e a eficiência das suas operações também vai influenciar tanto a sua capacidade como a sua vontade de diminuir as taxas de juro. Por seu turno, esta diminuição pode resultar de uma tentativa de alargar o alcance das operações para ter um impacto mais positivo nas condições de vida dos mutuários, como também de ganhar quota em mercados muito competitivos. Por fim, se em alguns casos as taxas de juro praticadas no microcrédito parecem traduzir exploração e especulação que favorecem os investidores privados e prejudicam os mutuários, também é certo que os custos com o acompanhamento de muitos clientes com montantes de crédito muito reduzidos não favorecem as economias de escala, a eficiência e a diminuição dos custos das instituições financeiras.

Fazendo uma análise das tendências nas taxas de juro praticadas no microcrédito em comparação com outras taxas praticadas junto das populações de baixos rendimentos, Rosenberg *et al.*/CGAP (2009) concluem que a taxa média cobrada por MFIs lucrativas é próxima de 25% e que apenas cerca de 1% dos beneficiários de microcrédito pagam taxas próximas de 90%, como verificado no caso do banco Compartamos que causou grande polémica. Comparando dados para 36 países, o CGAP observou que as taxas de juro das MFIs eram significativamente inferiores às do crédito ao consumo e às dos cartões de crédito na grande maioria dos países analisados e, à semelhança do que revela a generalidade dos estudos, inferiores às praticadas no crédito informal, o que foi parte do motivo que esteve por trás do reconhecimento da necessidade de oferecer serviços financeiros de qualidade aos mais pobres e, portanto, da criação do microcrédito formal. Os grandes lucros verificados em instituições como o banco Compartamos, mas não só (Ramakumar, 2012), são, pois, a exceção e não a regra, de acordo com o CGAP.

Já Bateman (2010), à semelhança de outros autores, sustenta que o objetivo de sustentabilidade das MFI se traduziu na imposição de taxas de juro elevadas (entre 30% a 80%) em vários países o que mina a possibilidade de crescimento dos micronegócios financiados. Considerando que o objetivo original do microcrédito é combater a pobreza, argumenta ainda que não há registo histórico “que mostre que sob um regime de taxa de juro elevado os pobres conseguem escapar à pobreza – o sucesso económico local da Europa ocidental e do ‘tigre’ da Ásia de Leste foi construído com base em capital de baixo custo, subsídios,

crédito politicamente baseado e outras intervenções heterodoxas” (Bateman, 2010: 12). Assim, considerando um conjunto de estudos empíricos sobre o impacto do microcrédito, Banerjee (2013) conclui que, desde que as taxas de juro sejam justas, o crédito conduz à criação e desenvolvimento de negócios, mas que o crédito com elevadas taxas de juro é contraído por indivíduos com necessidades urgentes, entre elas precisamente a incapacidade de reembolsar outros empréstimos.

É neste sentido que cremos que as taxas de juro praticadas podem explicar, tanto as virtudes do microcrédito, como as crises de sobre-endividamento e incumprimento que afetaram a microfinança recentemente e que vieram por em causa o reconhecimento do papel do microcrédito no alívio de situações de pobreza e exclusão. A justiça de uma taxa de juro de microcrédito parece-nos permanecer uma questão teórica complexa, mas também subjetiva e ideológica, e não dissociável das condições concretas em que é avaliada. Apesar de alguns académicos sugerirem que é expectável uma possível diminuição das taxas de juro em consequência da evolução e crescente eficiência do sector da microfinança, bem como da maior concorrência entre instituições, para Rosenberg *et al.* (2009), mesmo uma eliminação irrealista de lucros das MFIs manteria taxas de juro a níveis que aos olhos de políticos e da opinião pública, que desconhecem os custos associados à concessão de microempréstimos, pareceriam ainda assim abusivos. Não obstante, como visto, ainda que a literatura apresente casos de aumento da oferta de crédito concomitante com aumento do risco e das taxas de juro associado à crescente privatização e à concorrência entre instituições de microcrédito, também estes autores registam uma diminuição tanto das taxas de juro, quanto dos custos operacionais no microcrédito, tendência positiva que consideram que se manterá a médio-prazo (Rosenberg *et al.*, 2009).

No entanto, da literatura a este respeito entendemos que, para além das taxas de juro, prazos de reembolso ou períodos de carência de diferentes modalidades de crédito, serão igualmente importantes, para compreender a sustentabilidade do microcrédito, o acompanhamento da aplicação dos montantes de crédito concedido e o conhecimento da situação financeira, familiar e social dos mutuários. É relativamente a este último ponto que achamos que um trabalho de monitorização da situação dos mutuários, seja através de grupos de empréstimo (com os mecanismos de *enforcement* e controlo social que estes representam) ou de uma relação próxima e frequente dos mutuários com os intermediários ou instituições financeiras poderá ser relevante para a sustentabilidade do microcrédito. Achamos também que tais aspetos poderão ser descurados quando os imperativos de rendibilidade implicam um rápido crescimento do portfólio de crédito e do número de mutuários, como verificado na sequência da privatização e sobre-endividamento na microfinança, como se discutirá.

O tema fundamental parece-nos ser até que ponto as instituições de microfinança monitorizam a aplicação dos montantes concedidos e conhecem os seus mutuários, designadamente, se estes estão comprometidos e em condições de cumprir o reembolso dos empréstimos, do que depende a longo-prazo a sustentabilidade financeira das próprias MFIs. Discutiremos que neste trabalho este aspeto depende, simultaneamente, dos contextos sociais, legais, políticos ou económicos mais ou menos favoráveis, como do estatuto e, portanto, missão e atuação dos diferentes tipos de organizações envolvidas no microcrédito.

Relativamente às taxas de juro do microcrédito, Angelucci *et al.* (2015) defendem que pesquisas recentes sugerem que, dadas elevadas elasticidades-preço da procura, uma diminuição das taxas de juro poderia levar a um aumento substancial do impacto social do microcrédito, sem que tal significasse a diminuição dos lucros das instituições. No mesmo sentido e num entendimento semelhante ao de Bateman

e Banerjee da relação entre taxas de juro e capacidade de reembolso, Karlan e Zinman (2008) observaram que o argumento de que as MFIs devem aumentar as taxas de juro para eliminar a sua dependência de subsídios só faria sentido se houvesse nos pobres uma insensibilidade à variação dessas taxas já que, só nesse caso, a subida de taxas de juro aumentaria a rendibilidade dos credores sem reduzir o acesso dos pobres ao crédito. O *randomized trial* da hipótese de uma procura por crédito inelástica que os autores conduziram na África do Sul veio demonstrar que, pelo contrário, o custo para o credor de diminuir as taxas de juro excedeu apenas ligeiramente os benefícios associados a conceder mais crédito e maiores taxas de cumprimento, o que significa que instituições sem propósito social não teriam motivos para diminuir as taxas de juro, mas que instituições com propósitos de alcançar mais clientes pobres poderiam avaliar a *trade-off* entre alcance e rendibilidade. Verificaram também no caso analisado que o credor poderia ter aumentado o acesso a crédito com um pequeno acréscimo de custos (sobretudo para mulheres e mutuários mais pobres que são mais sensíveis à variação das taxas de juro). Mais relevante ainda, o estudo também concluiu que aumentar a taxa de juro – a solução que muitos *policy makers* sugerem para evitar subsídios ao microcrédito - teria neste caso tido efeitos muito negativos para o credor em termos de diminuição de clientes, receitas e taxas de reembolso, ou seja, um impacto negativo nos lucros da instituição de crédito e também no acesso ao crédito pelos mais pobres. Karlan e Zinman questionam então a eficácia do aumento das taxas de juro tendo em vista independência das MFIs relativamente a subsídios pois, como sustentam, este só faria sentido no caso de uma baixa elasticidade-preço da procura, situação em que tal aumento não se traduziria na diminuição da procura e, conseqüentemente, na diminuição do acesso a crédito e da rendibilidade das instituições que concedem microempréstimos. O estudo aleatório que conduziram revelou, no entanto, uma grande sensibilidade dos seus clientes a aumentos das taxas de juro (em termos de candidaturas a empréstimos). Para além de uma diminuição da procura, o aumento das taxas de juro reduziu igualmente as taxas de reembolso, tendo então como consequência, globalmente, uma diminuição da rendibilidade do credor. Neste sentido, é contestável a própria ideia de que o aumento de taxas de juro seja o garante da sustentabilidade das MFIs.

Já em outro estudo em 2013, no México, estes autores verificaram que a elasticidade-preço da procura de crédito é um elemento fundamental para a compreensão das práticas de empréstimo, mas também de políticas monetária, fiscal e promoção de desenvolvimento por doadores. Estes últimos tenderão a encorajar as MFIs a diminuir as taxas de juro no caso de procura elástica (para evitar a diminuição da procura) e, pelo contrário, a aumentar essas taxas no caso de procuras por crédito inelásticas de forma a diminuir a dependência de subsídios (Rosenberg, 2002 *in* Karlan e Zinman, 2008). O estudo de Karlan e Zinman (2008) sobre o produto *Credito Mujer* em 130 agências de 80 regiões do Banco Compartamos (a maior instituição de microcrédito no México e uma das maiores na América Central) revelou que a procura por crédito é elástica no longo-prazo e que taxas de juro mais baixas conseguem atrair um número substancial de novos mutuários. Para a instituição que concede o crédito, o efeito da descida de preço foi neutro, uma vez que as receitas adicionais não excederam, mas também não foram inferiores aos custos adicionais de servir mais clientes, e a diminuição das taxas de juro também não significou redução dos seus lucros. Tendo em conta outros estudos, os mesmos autores referem ainda que, considerando lucros constantes, uma taxa de juro inferior para uma instituição como o banco Compartamos foi ligeiramente melhor dado que permitiu “impactos médios largamente benéficos resultantes do maior acesso a microcrédito (Angelucci, Karlan, and Zinman, 2013), juntamente com benefícios em termos de relações públicas e maiores oportunidades para

venda-cruzada” (Karlan e Zinman, 2008: 27). Neste contexto, seria expectável que instituições financeiras como o banco Compartamos cobrassem taxas de juro mais reduzidas. Uma possível explicação para o facto de não o fazerem é, como sugerem, que fazer reduções experimentais de taxas de juros é arriscado, podendo alterar a percepção dos clientes do que constitui uma taxa justa de mercado, com resultados negativos na procura de que Karlan e Zinman (2008) obtiveram evidência na África do Sul).

Não podendo generalizar os resultados destes (ou quaisquer outros) estudos para o conjunto do sector, estas conclusões parecem-nos muito relevantes ao demonstrar, face à elasticidade da procura de crédito, que instituições de estatuto lucrativo (que foram muito criticadas pela prática de taxas elevadas e benefício dos investidores em detrimento dos mutuários) conseguem servir mais clientes. Esta é uma melhoria do ponto de vista social: alargar o acesso a microcrédito formal baixando as taxas de juro de forma sustentável, ou seja, sem reduzir a rentabilidade para os seus acionistas.

O Banco Compartamos, frequentemente citado na literatura sobre a microfinança atual, estava associado ao facto de servir clientes de baixos rendimentos, com pequenos empréstimos destinados a financiar um pequeno negócio sem necessidade de colateral, o que para Cull *et al.* 2008 o aproxima da ideia subjacente à criação do *Grameen Bank* por M. Yunus que considera o microcrédito como forma de reduzir a pobreza aumentando a produtividade de pequenos empreendedores em alternativa a políticas de redistribuição de rendimento. Como referem aqueles autores, entre 2000 e 2007 os clientes do Compartamos passaram de 60.000 para mais de 800.000, expansão que foi sustentada pelos seus ganhos retidos e é compreensível quando se sabe que as taxas de juro cobradas aos seus clientes ultrapassavam os 90% ao ano, gerando os lucros elevados que explicam o sucesso da oferta pública (de venda pública do capital do banco). Como referem citando um dos apoiantes do banco, a “microfinança perdeu a sua inocência (...) Carpir esta perda de inocência seria errado. Para atrair o dinheiro de que precisam, (...) têm que jogar pelas regras do Mercado. Essas regras frequentemente têm resultados confusos” (von Stauffenberg, 2007)” (Cull *et al.* 2008:2). Mas, se para os apoiantes do banco - como da liberalização da microfinança em geral - é natural atrair investimento do setor privado para poder servir mais potenciais clientes, para Yunus a notícia da oferta de venda foi um choque: “Quando investidores socialmente responsáveis e o público em geral conhecerem o que se está a passar no Compartamos, haverá muito provavelmente um abalo contra a microfinança” (*Ibidem*) e as elevadas taxas de juro e lucros que permitiram a operação foram conseguidos às custas dos cidadãos mais pobres do México, o que também para outros observadores é não só moralmente como social e economicamente perigoso.

Dado que o número de indivíduos sem acesso a serviços financeiros formais e de qualidade pode chegar aos milhares de milhões (Christen *et al.* 2004; Chaia *et al.* 2009), dificultando a possibilidade de muitos escaparem da pobreza ou sujeitando-os à exploração por parte de usurários, é consensual hoje a importância do crescimento da microfinança. Porém, se como referido Yunus demonstrou com o *Grameen Bank* que é possível emprestar aos pobres, pois estes são capazes de cumprir reembolsos e pagar taxas de juro que não põem em causa a rentabilidade dos credores (Cull *et al.*, 2015; Rosenberg *et al.* 2009; Brau e Woller, 2004), já não é consensual o papel de instituições de microfinança completamente comerciais (ou de propósito lucrativo). É neste sentido que Cull *et al.* (2008) referem que, na visão de Yunus, as MFIs deveriam ter uma missão social e o Compartamos é como um agiota explorador que, tal como outras MFIs, poderia ter reduzido as suas taxas de juro e, ainda assim, ter-se expandido, embora mais lentamente (Rosenberg, 2007 e Malkin, 2008 *in* Cull *et al.* 2008). Esta questão permanece, contudo, controversa pois, inversamente, a este

argumento opõe-se o já mencionado de que os elevados lucros atraem investidores o que permite aumentar a escala de operações das instituições e, portanto, não só a sua rentabilidade como o número de mutuários que de outra forma não seriam abrangidos.

Como refere a generalidade dos autores, é muito discutível hoje que o microcrédito seja visto como a solução para a pobreza, sobretudo se, em consequência, se desvalorizarem outro tipo de apoios públicos a situações de vulnerabilidade social, bem como os usos efetivos do microcrédito e as consequências práticas que este produz no terreno, independentemente das intenções e ideologias que presidiram à sua promoção. É neste sentido e referindo-se a uma das consequências negativas mais apontadas ao microcrédito - o sobre-endividamento - que I. Guérin (2015) sustenta que “O facto de as populações se quererem endividar não significa necessariamente que as devamos encorajar a fazê-lo, mas não se pode ignorar as suas reivindicações com o pretexto de que tal reforçaria a sua exploração” (Guérin, 2015: 25). Chamando a atenção para a necessidade de analisar o microcrédito a longo-prazo e num contexto mais amplo, também o Banco Mundial identifica uma relação entre o rápido aumento do acesso a crédito e o risco de sobre-endividamento e incumprimento, apresentando como exemplo a microfinança na Índia, um caso de excesso de acesso a “crédito em nome do alcance [que] foi a crise no sector da microfinança na Índia em 2010. Devido a um rápido crescimento dos empréstimos, as instituições de microfinança indianas foram capazes de reportar elevada rentabilidade durante anos, mas isto residiu num amplo sobre-endividamento entre os clientes”, o que ajuda a demonstrar como “problemas sociais profundos não podem ser resolvidos puramente com uma infusão de crédito. Se não implementados devidamente, esforços para promover a inclusão financeira podem conduzir a incumprimentos e outros efeitos negativos” (*Internacional Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2014:2*).

Se, inicialmente, “Não é coincidência que o crescimento da microfinança seja paralelo ao de organizações não-governamentais (ONG) em círculo políticos e na renovada atenção ao “capital social” pelos académicos” (Morduch, 1999: 1570), hoje, para Guérin *et al.* (2014) são inquestionáveis a crescente presença de capital privado e a comercialização do microcrédito, o desvio relativamente à sua missão original e a escala sem precedentes das crises de incumprimento, um pouco por todo o mundo, que para as autoras resulta também da falta de legitimidade das instituições de microfinança e do sobre-endividamento dos seus clientes.

4. Sobre-endividamento e crises da microfinança: análise da evolução recente do microcrédito

As crises da microfinança prendem-se, no essencial, com a evolução recente do microcrédito marcada por crescentes privatização, concorrência e problemas de sobre-endividamento associados, que têm suscitado uma crítica dos impactos efetivos do acesso a microcrédito pelas populações mais vulneráveis.

Vários estudos têm apontado as mesmas várias causas para as crises da microfinança: excesso de concorrência entre instituições, falta de regulação e saturação do mercado, afastamento dos procedimentos mais prudentes de selecção e acompanhamento dos mutuários no caso do microcrédito (tradicionalmente mais associados às organizações de propósito não-lucrativo), maus sistemas de controlo e incentivos das instituições credoras, condições de empréstimo desadequados e taxas de juro elevadas. Para Guérin *et al.* (2014), no essencial, as crises do microcrédito salientam o que nos parece ser o aspeto central da evolução

do microcrédito: “o crescimento do portfólio tem sido priorizado [relativamente] à proximidade social e à qualidade dos serviços financeiros fornecidos” (p.5). Porém, compreender a verdadeira razão do incumprimento implica uma análise mais aprofundada do contexto das sociedades e economias atuais, em que não só a agressividade comercial das MFIs, mas também o comportamento dos mutuários, está na origem do sobre-endividamento, uma vez que, apesar de falhar nas suas promessas, o microcrédito regista ainda assim uma grande procura. Consideramos que deverá ser incluído ainda nesta análise o papel de instituições políticas (governamentais ou supranacionais) cuja ação, na criação de enquadramento legal, na supervisão ou apoio a instituições e iniciativas de microcrédito, poderia ser determinante para o seu sucesso ou fracasso.

Consequências trágicas como a onda de suicídios em Andhra Pradesh (Índia) expuseram o sobre-endividamento como um dos problemas mais críticos do microcrédito na atualidade, e o caso da privatização do banco Compartamos (México) é outro dos muitos exemplos dos resultados negativos e graves da sua expansão e privatização recentes. Com a sua breve descrição, que seguidamente se apresenta, pretende dar-se conta através de dois exemplos concretos (que mereceram destaque na literatura) das dúvidas que o microcrédito atualmente suscita enquanto ferramenta de combate à pobreza visando privilegiar os mais desfavorecidos, enquanto se assiste a crescente especulação, comercialização e liberalização do sector. Na região de Andhra Pradesh, a combinação de políticas neoliberais com falta de regulamentação do sector e grande competição entre as instituições de microfinança chegou a um extremo em que o governo, perante os casos de suicídios de mutuários na sequência de dificuldades de cumprimento e considerando que estes estavam a ser explorados, interveio suspendendo as atividades de microfinança (Picherit, 2013), tendo-se criado na opinião pública uma sanção positiva ao não reembolso os empréstimos e assistido a uma multiplicação de casos de incumprimento. As elevadas taxas de juro tinham atraído muitas MFIs que, para conseguir grandes lucros, concederam crédito sem grande escrutínio dos clientes que se endividaram para além da sua capacidade de cumprir os pagamentos. Há relatos de que a oferta pública de ações da *SKS Microfinance*, então a maior MFI, fez do seu fundador multimilionário meses antes da crise, organização cuja gestão veio a reconhecer um excesso de oferta de crédito e falta de regulação do sector (<https://governancexborders.com/2013/03/06/in-partial-agreement-with-sks-on-what-caused-the-indian-microfinance-crash/#more-3363>), como de assédio sobre os beneficiários dos empréstimos, bem como de que estes último eram acompanhados de seguros que, em caso de suicídio do beneficiário, garantiam o seu reembolso (*Times of India in Ramakumar, 2012*). Num contexto de grande concorrência entre instituições de microfinança de carácter comercial, as dificuldades de reembolso do crédito nas zonas rurais levaram essas instituições, não a restringir o acesso ao crédito e a melhorar selecção dos candidatos, mas a expandir a sua atividade para as zonas urbanas, o que não melhorou, mas agravou a situação. Para Bateman e Chang (2012) Andhra Pradesh é um exemplo dos efeitos negativos da microfinança na agricultura e, especificamente, do sobre-endividamento associado à concessão de crédito de forma pouco criteriosa com prática de taxas de juro elevadas, que estiveram na origem da crise que se viria a verificar na primeira década deste século. Como referem, desde os anos 90, numa orientação lucrativa, a canalização de grandes quantidades de crédito para explorações agrícolas de subsistência e de muito reduzida dimensão “precipitou um desastre humano e económico. Com evidência de um sobre-endividamento crescente junto de uma nova geração de MFI comerciais, oferecendo acesso imediato a um microempréstimo mas muitas vezes a uma taxa de juro enganadoramente elevada (...) nada foi feito para parar o sobre-endividamento rural junto das novas [e]

altamente comerciais MFI, que aumentou ainda mais dramaticamente que antes.(...) O problema central aqui foi que as quintas de subsistência menos produtivas” conseguiram aceder a um microempréstimo de forma demasiado fácil (Bateman e Chang, 2012: 21) que não poderiam vir a reembolsar, uma vez que a sua produtividade não permitia compensar taxas de juro elevadas. A situação ainda se agravou porque “muitos agricultores de subsistência estavam desesperados, e então foi fácil para as MFI locais persuadir aqueles já profundamente endividados a aceitar mais de virtualmente qualquer forma de crédito a qualquer taxa de juro, de modo a tentar em vão resolver os seus problemas de longa data” (*Ibidem*). O resultado deste ciclo vicioso de endividamento foi que várias centenas de milhar de pequenos camponeses que praticavam uma agricultura de subsistência de baixa dimensão e produtividade se viram encurralados numa situação crescente dependência e dívida. Pior ainda em termos de consequências devastadoras foi, também para estes autores, o facto dos maus resultados comerciais nas áreas rurais ter levado as MFIs em Andhra Pradesh a deslocar-se para as áreas urbanas em busca de um novo grupo de clientes pobres. À semelhança de Gloukoviezoff (2016), também Bateman e Chang põem em causa a capacidade de atividades económicas de muito reduzida dimensão conseguirem a produtividade necessária para fazer face aos encargos com os empréstimos contraídos, argumentando que orientar fundos para a microfinança os desvia de iniciativas de pequena e média dimensão.

Para o CGAP, a crise originada em Andhra Pradesh e que se estendeu ao resto da Índia teve impactos globais, chamando a atenção para a tendência de evolução da microfinança no sentido de liberalização e concorrência crescentes. De acordo com o CGAP (2010-b), nos anos 80, os *self-help groups* (SHG) indianos, compostos essencialmente por mulheres de zonas rurais, através do *SHG-bank linkage program* promovido por empreendedores sociais com apoio estatal, passaram a aceder a crédito bancário e conceder maiores empréstimos aos seus membros (que segundo o CGAP em 2010 totalizavam já 4,5 milhões de grupos com 58 milhões de membros). Na década de 90, estes grupos cresceram e hoje, embora o modelo SHG se caracterize por chegar a um grande número de pobres, alguns dos seus *bank linkage programs* não conseguem cobrir os seus custos, dependem de subsídios e registam baixas taxas de reembolso. Simultaneamente, também no final do séc. XX se verificaram reformas no sistema bancário indiano que permitiram um crescente papel do sector privado e a passagem de MFI que inicialmente tinham o estatuto não-lucrativo para *Non Banking Financial Institutions* (NBFIs) que viriam a registar um grande crescimento. O que precipitou a crise em Andhra Pradesh, de acordo com o CGAP como na perspetiva de vários autores, foi a combinação da privatização e crescimento rápido da microfinança com a intervenção do governo perante acusações de formas abusivas de forçar o cumprimento dos reembolsos. De acordo com Picherit (2013), o modelo dos SHG foi dos poucos a sobreviver à crise de Andhra Pradesh, que afetou muitas ONGs cujo trabalho não se restringia à microfinança e reflete uma crise do próprio modelo neoliberal de desenvolvimento, baseado apenas no acesso a dinheiro e numa intervenção política no sentido, não de regulamentar e atenuar as consequências dos problemas da microfinança, mas de tentar limitar outros intervenientes e âmbitos de ação no domínio do desenvolvimento. Também para Guérin e Palier (*in* Destremau, 2016), a concorrência desleal entre MFIs (instituições de microfinança) e sector bancário não só prejudicou os mutuários como instrumentalizou o movimento dos SHG: “Fundados na promoção da autonomia, da autoestima, da emancipação e da capacidade de autodeterminação, num quadro de solidariedade e cooperação” (p. 455) sofreram uma transformação na sequência do desenvolvimento da microfinança em que fica duvidoso se

continuam a contribuir para a solidariedade, reciprocidade e emancipação ou se tornaram o ponto de apoio do liberalismo, individualismo e concorrência que acabam por reforçar as desigualdades.

A prática de taxas de juro exploradoras, a onda de suicídios associada a problemas de sobre-endividamento e os relatos da imprensa a propósito da Oferta Pública Inicial (*Initial Public Offering - IPO*) do banco SKS vieram pôr em causa a legitimidade das instituições de microfinança em geral em exigir aos mutuários o cumprimento dos reembolsos perante a opinião pública, tendo-se gerado um apoio público ao não pagamento dos empréstimos nas condições previstas (semelhante ao que se verificou no movimento *No pago* na Nicarágua). Em consequência, deu-se a crise das instituições do sector que deixaram de conseguir recuperar os montantes concedidos e de se conseguir financiar, tendo diminuído muito a sua atividade ou tornando-se insolventes. Mas, como refere o CGAP, Andhra Pradesh não representa apenas uma crise das instituições de microfinança, mas “a remoção de um serviço de crédito que as pessoas pobres vieram a ver como confiável nas suas de outra forma vidas incertas” (CGAP, 2010-b: 4).

Relativamente à MFI mexicana Compartamos, e como documenta o banco mundial (*World Bank*, 2010), a ilusão de que o microcrédito conseguiria acabar com a pobreza no mundo em poucas gerações começou a desvanecer em 2007 com a sua Oferta Pública Inicial. O exemplo do banco Compartamos mostra como os esforços de combate à pobreza e exclusão dos mais desfavorecidos podem, na realidade, resultar no domínio da liberalização e privatização que depressa se associam à especulação e que no caso beneficiou não só os acionistas do banco, que atingiu grandes margens de lucro, como aqueles que na ocasião venderam os seus títulos enriquecendo muito de um dia para o outro. Tudo foi permitido, como também referem Rosenberg *et al.* (2009), pelas elevadas taxas de juro cobradas aos beneficiários do microcrédito, sendo que esta oferta pública marca 2007 como o momento de surgimento da grande controvérsia a respeito da microfinança “quando os acionistas do Compartamos, uma MFI mexicana com uma licença bancária, vendeu uma parte das suas ações numa oferta pública a um preço surpreendentemente elevado (...) Uma razão importante para o elevado preço foi o facto de o Compartamos estar a cobrar aos seus clientes taxas de juro muito elevadas e a realizar lucros muito elevados. A taxa de juros anualizada sobre os empréstimos foi superior a 85% (não incluindo uma taxa de 15% paga pelos clientes), produzindo um retorno anual de 55% sobre o capital dos acionistas” (p. 2). Também Bateman e Chang (2012) consideram que esta oferta pública inicial de venda de capital do banco Compartamos parece ter mostrado que o microcrédito beneficiou todos menos os pobres: “Em vez de revelar níveis louváveis de redução da pobreza entre indivíduos mexicanos pobres – ainda não existe evidência qualquer disto - o processo de OPV revelou pelo contrário os níveis de enriquecimento privado ao estilo de *Wall Street* usufruídos pelos altos funcionários do Compartamos. Estas vastas recompensas foram efetivamente tornadas possíveis cobrando-se silenciosamente taxas de juro de 195% nos microempréstimos dos seus clientes pobres” (p. 15). A controvérsia relativamente ao modelo comercial e liberal de microcrédito representado pelo banco Compartamos chegou mesmo aos apoiantes da microfinança que “começaram a expressar abertamente as suas preocupações pela maneira como o conceito de microfinança estava a ser destruído nas mãos de neoliberais e *hard-nosed investors*” (*Ibidem*).

A justificação comum para a prática de taxas de juro elevadas no microcrédito é a de que os custos operacionais ou administrativos das suas instituições são elevados, num contexto de crescente privatização e pressão concorrencial para o crescimento e sustentabilidade das instituições de microfinança. Ela traduz antes, na perspectiva de Bateman (2010) - designadamente no caso do banco Compartamos e da SKS - custos com salários e bónus aos seus gestores ao estilo de *Wall Street*. Compreensivelmente, estas tendências na

microfinança fazem com que atualmente se olhe com reserva para a canalização de fundos públicos para o microcrédito em alternativa a outros esforços de combate à pobreza. Para Hummel (*in* Guérin *et al.*, 2014) o caso do Banco Compartamos mostra como a microfinança pode, apesar da sua suposta missão social, em contextos de grande competição seguir modelos de agressividade comercial no recrutamento de clientes sem dar grande importância à sua solvência, na imposição de taxas de juro muito elevadas e em práticas violentas para lidar com o incumprimento dos reembolsos, muito semelhantes ao que se consideram habitualmente práticas usurárias. Ora um dos motivos da criação do modelo de microcrédito de Yunus foi precisamente libertar os indivíduos mais pobres de situações de dependência e deste tipo de exploração. Por outro lado, como referido, a privatização da microfinança não deveria necessariamente resultar em práticas agressivas e condições exploradoras na concessão de crédito, uma vez que mesmo MFIs de propósito lucrativo podem, como visto, baixar as taxas de juro para níveis que não comprometam a capacidade de reembolso dos mutuários sem que tal prejudique os seus detentores, uma vez que a elasticidade da procura compensa com o acréscimo da procura de microcrédito (Karlan e Zinman, 2008).

Por fim, tentando alargar a visão sobre a consequências do acesso a microcrédito, investigações mais aprofundadas e prolongadas sobre o sobre-endividamento conduzidas na América Central têm dado conta da complexidade e variedade de formas como os mais pobres lidam com o crédito formal e informal, e, apesar de um acumular de risco no sector da microfinança, mantêm bons indicadores de cumprimento à custa de sacrifícios, não só dos seus negócios e ativos, como do bem-estar das suas famílias. Tais fenómenos compreendem-se pelo significado moral associado à dívida e a importância da reputação social de bom pagador do mutuário relativamente às instituições de microfinança, mas também às redes de relações sociais em que estão inseridos (Servet, 2013; Morvant-Roux *et al.* 2014; Afonso *et al.* 2016). Na linha do exposto a propósito das dimensões da pobreza e exclusão, de acordo com a revisão do livro Guérin, I. *et al.* (eds., 2014) "*Microfinance, Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money*", N. Lainez (2016) considera que as autoras, abordando as dimensões e consequências económicas e sociais da dívida, e especificamente do sobre-endividamento, reunindo investigações conduzidas em vários países, concluem que o sobre-endividamento não resulta da iliteracia financeira, como alguns argumentam, mas de fatores de desigualdade pré-existent resultantes de género, grupo étnico ou religião que estão subjacentes às relações de dívida. Ou seja, que, na linha do pensamento de K. Polanyi, as relações económicas, como as de dívida, estão imersas em relações e estruturas sociais. A mesma ideia estava já presente em Guérin e Servet (2004), onde os autores defendem que a pobreza pode resultar de uma desigualdade não apenas económica, mas de género, casta ou religião, pelo que o combate à pobreza se torna uma questão política.

Esta perspetiva, não só alarga a compreensão do fenómeno do microcrédito, como demonstra que contextualizar socialmente o microcrédito pode esclarecer melhor as razões para os seus sucessos e fracassos, bem como revelar como este é também para os abrangidos, apenas uma de outras formas de lidar com a pobreza e tentar satisfazer as suas necessidades. Nos contextos sociais específicos em que se misturam relações dívida formal e informal, uma análise breve e superficial de indicadores como taxas de cumprimento no curto-prazo pode suscitar interpretações erróneas sobre as reais condições dos mutuários e da sustentabilidade das suas atividades económicas no longo prazo (como ilustram Morvant-Roux *et al.* 2014 e Afonso *et al.* 2016 para o caso da República Dominicana). Perceber as dimensões sociais e culturais da dívida, a importância da reputação social dos mutuários, das sanções sociais associadas ao incumprimento dos reembolsos ou das redes informais alternativas a que recorrem para satisfazer necessidades quotidianas

importantes pede uma análise económica, mas também sociológica e antropológica aprofundada do fenómeno. Neste caso julgamos que, aplicando a proposta de R. Yin (2003), se investigações quantitativas podem dar conta de aspetos como número de mutuários, taxas de reembolso ou incumprimento, investigações qualitativas nos permitirão perceber como os mais pobres lidam com as suas necessidades, como o microcrédito pode constituir uma resposta àquelas ou porque motivos em certos casos não é possível aos mutuários cumprir os reembolsos e fazendo-os entrar em incumprimento.

5. Discussão crítica: privatização versus papel social do microcrédito

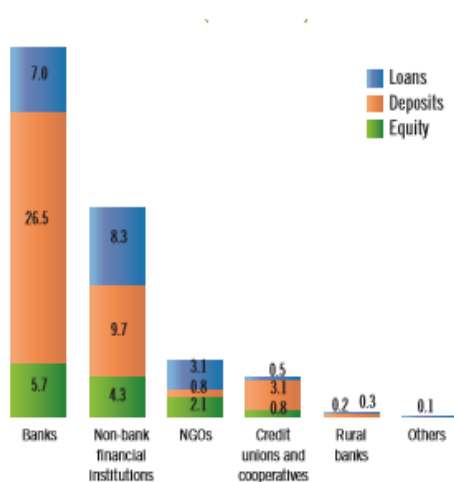
A busca de sustentabilidade e a necessidade de crescimento das instituições está associada a uma crescente presença de organizações de tipo comercial e estatuto privado na microfinança. Chegar a um grande número de pessoas ainda sem acesso a serviços financeiros de qualidade implica um crescimento que, para alguns, só é possível atraindo investimento privado que permita às MFIs aumentar a escala das suas operações. Porém, neste contexto, uma tentativa de maximizar os lucros tendo em vista os interesses dos investidores, concedendo um grande número de empréstimos e praticando taxas de juro elevadas pode, como demonstram as crises da microfinança, resultar em sobre-endividamento. Nesta situação, na medida em que os encargos com empréstimos são demasiado elevados para os mutuários face aos rendimentos que o seus micronegócios conseguem gerar, os credores correm riscos acrescidos de não vir a recuperar os montantes concedidos. Mesmo que, como observam vários autores, o sobre-endividamento possa não se traduzir, no curto-prazo, em incumprimento dos reembolsos dos empréstimos, é certo que estes estão relacionados.

Considerando-se o incumprimento como sinal de sobre-endividamento (Afonso, 2013; Morvant-Roux *et al.* 2014), é importante que as MFI monitorizem a qualidade do portfólio de empréstimos para o prevenir (Schicks, 2012 e Gonzalez, 2008 *in* Afonso 2013). Por outro lado, o cumprimento dos reembolsos pode representar um grande sacrifício para os agregados familiares dos mutuários e um esforço demasiado grande para as suas iniciativas económica o que, por seu turno, pode resultar na combinação de múltiplos créditos junto de credores formais e informais, situação precária e da qual os indivíduos dificilmente se conseguem libertar, pois não lhes permite gerar rendimentos suficientes para saldar as dívidas de forma definitiva. O sobre-endividamento está, pois, associado à sustentabilidade das iniciativas económicas financiadas pelo microcrédito e à das próprias MFI, aspetos que, como referido, podem escapar a uma análise quantitativa e mais superficial de indicadores quantitativos como taxas de reembolso como PAR-30 ou retorno dos investimentos, no curto-prazo. Parece-nos, neste sentido, que as críticas ao microcrédito não se referem tanto ao instrumento em si, quanto a uma deriva do propósito inicial de servir os mais pobres excluídos pelas instituições convencionais, para um contexto de comercialização e privatização, como os dois casos de crises no sector atrás exemplificaram. Esta revela a nosso ver as virtudes das práticas do microcrédito por instituições de missão social e sugere a necessidade de regulamentação do sector e intervenção pública, inclusivamente no sentido da subsídio das suas instituições. Apesar de ainda ser motivo de debate a existência de subsídios para que clientes especialmente desfavorecidos possam aceder ao crédito, em geral e segundo Rosenberg (2009), está muito presente no discurso sobre o microcrédito a defesa da necessidade de autossustentabilidade e eficiência das MFIs o que, como discutido, coloca a questão das taxas de juro.

Porém, se as taxas de juro do microcrédito podem ser uma forma de as instituições privadas de microfinança cobrirem os seus custos, podem ser também uma forma de tirar esse dinheiro dos cidadãos mais pobres para pagar ineficiências dessas instituições ou transformá-los em lucros dos seus detentores.

A sustentabilidade da microfinança está associada à necessidade de financiamento que permita o aumento da escala e, conseqüentemente, da cobertura dos serviços financeiros. Para alguns, o investimento privado é a resposta à necessidade de crescimento do setor, para outros acarreta um desvio do propósito social original do microcrédito. A questão da sustentabilidade da microfinança é tanto mais pertinente quanto mais MFIs, que no passado tinham o estatuto de ONGs não-lucrativas, pretendendo utilizar eventuais lucros para alargar e melhorar os serviços prestados (como é comum nas instituições da economia social), têm mudado o estatuto para instituições privadas de carácter lucrativo, designadamente, quando passam a oferecer serviços de poupança, o que também permite a expansão do microcrédito. O microcrédito tem-se, pois, afastado do modelo tradicional do *Grameen Bank* e se é, como referem Karlan e Zinman (2009) “ cada vez mais uma arma comum na luta para reduzir a pobreza e promover o crescimento económico (...) à medida que o microcrédito se tem expandido e evoluído para o que pode ser chamado da sua “segunda geração” ele acaba frequentemente por parecer-se mais com [banca] de retalho ou empréstimos a pequenos negócios: credores de estatuto lucrativo, alargando a concessão de crédito individual, em contextos cada vez mais urbanos e competitivos” (p. 2). Na situação de crescente privatização, apesar do potencial benefício associado uma maior concorrência entre as organizações de microfinança (em termos de redução de taxas de juro), estas passam a responder aos seus acionistas, o que, inversamente, pode representar a prática de taxas de juro excessivas junto de clientes que têm pouca possibilidade de encontrar outras alternativas de acesso a crédito. A este respeito, Guérin (2015) refere que, em 2012, o microcrédito chegou a cerca de 200 milhões de beneficiários com as instituições de microcrédito com estatuto comercial a abarcarem já 40% dos mutuários, as ONG 29%, os bancos públicos 17% e cooperativas apenas 3%, dados que são convergentes com a distribuição de fontes de financiamento apresentadas no *Microfinance Barometer* de 2014 que registam uma predominância de bancos e NBFIs, financiados sobretudo por depósitos (porque podem oferecer serviços de poupança), em comparação com as ONG:

Fig. 13 – Fontes de financiamento por tipo/estatuto legal de FSP:



(Fonte: *Microfinance Barometer*, 2014)

De acordo com o *Microfinance Barometer* de 2015 e de 2016, os depósitos representam cerca de 50% do financiamento do conjunto das instituições de microfinança, o que está associado à crescente presença de entidades do sector lucrativo, designadamente os bancos, que em termos legais podem aceitar depósitos/poupanças. Também Rosenberg *et al.* (2009) dão conta das tendências de privatização e do princípio de cobrimento de custos na microfinança ao referir que as instituições que concedem crédito aos mais pobres defendem que têm que ser cobradas taxas de juro que garantam a sua independência de subsídios e atraiam investidores privados. O problema, como fazem notar, é que “os custos administrativos são inevitavelmente maiores para o pequeno microcrédito do que para o crédito bancário normal. (...) Como resultado, MFIs que declaram estar a ajudar os pobres, não obstante cobram-lhes taxas de juro que são substancialmente mais elevadas do que as taxas que mutuários mais ricos paguem nos bancos. Não admira que isto pareça errado para observadores que não entendem, ou não concordam com o argumento de que as MFIs podem geralmente servir os seus clientes pobres melhor por operarem de forma sustentável, ao invés de gerarem perdas que requerem constantes infusões de subsídios” (2009: 1). A este argumento junta-se o de que financiar negócios sem capacidade de reembolsar empréstimos a taxas de juro de mercado é promover negócios sem capacidade competitiva e autossustentabilidade; este argumento é, no entanto, rebatido por autores que salientam, precisamente, o desempenho dos micronegócios, capazes de suportar condições e custos de financiamento superiores aos de negócios de maior dimensão.

Existe, pois, uma controvérsia a respeito de algumas facetas que caracterizam o microcrédito na sua evolução recente, com o crescimento do sector em simultâneo com o abandono das práticas de selecção e monitorização tradicionais, a concessão de crédito ao consumo ou prática de taxas de juro elevadas, aspetos que parecem traduzir um desvio dos propósitos que estiveram na origem do microcrédito formal nos anos 70 do séc. XX. As taxas de juro dos microempréstimos refletem a recente comercialização da microfinança que para Bateman (2010) criou um contexto em que os principais objetivos das suas instituições não são a melhoria do bem-estar dos mais pobres ou o desenvolvimento local sustentável, mas a sua sobrevivência e rentabilidade. Se muitos argumentam que a única maneira de as instituições de microfinança servirem uma grande proporção da população mundial ainda sem acesso a serviços financeiros formais é o seu crescimento através da atração de investimento privado, ou que uma maior competição entre aquelas instituições poderá ser benéfica para os seus clientes - em termos de maior oferta, melhores serviços e menores custos-, as crises de incumprimento na microfinança colocam várias dúvidas a respeito das virtudes da crescente comercialização e concorrência no sector. Estas últimas surgem associadas a uma pressão para concessão de grandes volumes de crédito, vista por alguns como pouco prudente, a um menor controlo da aplicação dos montantes emprestados por parte das instituições ou intermediários de microfinança e ao financiamento de consumo, por oposição a iniciativas empresariais com possibilidade de melhorar de forma sustentável as condições de vida dos mutuários, o que tem suscitado ceticismo e crítica relativamente à capacidade de o microcrédito efetivamente provocar uma melhoria da situação dos mais pobres (Guérin *et al.* 2013 e 2016). Porém, até este último é um aspeto controverso, pois, se existe consenso a respeito da importância do acesso a crédito comercial pelos microempresários (Hulme and Mosley, 1996), como sustentam Karlan e Zinman (2009-b), já não existe consenso relativamente aos efeitos de expandir o acesso ao crédito ao consumo junto dos mais pobres, sobretudo quando tal é acompanhado pelo aumento de taxas de juro. Como referem, “O ceticismo popular sobre empréstimos “improdutivos”, “usurários” é alimentado pela pesquisa (...) Os modelos comportamentais dizem que (...) os enviesamentos nas preferências ou a cognição podem levar os

consumidores a sobre endividar-se” (Karlan e Zinman, 2009-b: 433). Este ceticismo é ainda maior quando se praticam de taxas de juro usurárias e em mercados de crédito *subprime*, como os que estiveram na origem da crise de 2008, sendo que os autores também referem que “Uma crescente literatura empírica sobre os efeitos do acesso a crédito caro em mutuários norte-americanos adicionou combustível a este debate” (*Idem*: 434). No entanto, os resultados do estudo que efetuaram para avaliar os impactos da expansão do crédito ao consumo a uma taxa de juro anual de 200% revelou, ainda assim, efeitos positivos para os mutuários em várias dimensões e não observou a existência de efeitos negativos associados à expansão do acesso a crédito ao consumo a taxas de juro elevadas, pois os mutuários beneficiaram desse acesso, como referem, pelo menos considerando as opções alternativas de que dispunham. O mesmo estudo pôs também em causa o pressuposto de que o maior acesso a crédito a clientes vulneráveis conduziria ao problema de sobre-endividamento.

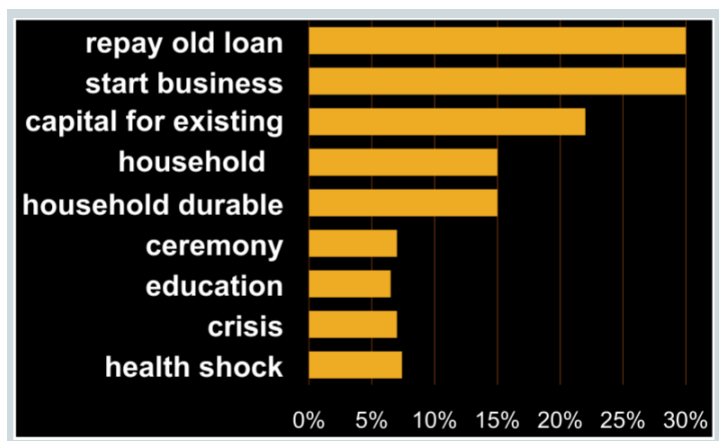
Em suma, se para alguns autores o acesso a crédito é por si só um resultado positivo da microfinança, para outros as instituições de crédito têm que garantir que os mutuários e negócios selecionados têm condições de vir a reembolsar os empréstimos de forma sustentável, caso contrário o microcrédito não contribui para o alívio, mas para o agravamento de situações de precariedade. As taxas de juro praticadas, os montantes de crédito concedido, os períodos de carência ou prazos de reembolso, o escrutínio dos candidatos e o acompanhamento dos mutuários são, na nossa perspetiva, aspetos centrais no entendimento dos reais efeitos que o acesso a microcrédito pode ter junto dos mais pobres e que têm que ser analisados à luz das alterações de estatuto e objetivos das instituições de microfinança que se têm verificado nos últimos anos e têm suscitado intenso debate.

Da literatura a respeito da relevância e dos resultados do microcrédito sobressaem dois aspetos: nem todas as situações de pobreza se resolvem com o acesso a crédito e nem todos os indivíduos em situação económica vulnerável estão em condições de criar um (micro)negócio sustentável. O financiamento constitui apenas um dos fatores que podem afetar o sucesso das iniciativas económicas das populações mais pobres e o acesso microcrédito poderá não ter os efeitos previstos, sobretudo quando é utilizado para satisfazer necessidades básicas que não foram consideradas por este outro tipo de instrumento, programa ou iniciativa dirigido a melhorar sustentavelmente a situação social e económica global dos mais pobres.

O aspeto mais desapontante dos vários estudos de avaliação do microcrédito parece ser o seu reduzido impacto na redução de pobreza, designadamente quando aferida através do aumento sustentado do nível de rendimentos ou de consumo dos beneficiários e suas famílias. Isto pode significar não só que o microcrédito tem que ser enquadrado num conjunto de outras medidas de combate à pobreza e fomento do desenvolvimento e do emprego, como também que a preocupação dos Estados, do setor privado (por uma questão de lucro, visibilidade ou responsabilidade social) e das OTS não se deve limitar a apoiar a concessão de grandes montantes de crédito ou financiar um crescente número de negócios, mas procurar garantir que o microcrédito concedido venha efetivamente a possibilitar o desenvolvimento de um negócio rentável a longo-prazo, evitando as dificuldades de reembolso e as crises de incumprimento que estiveram na origem da contestação do papel social da microfinança. Por outro lado, mesmo sendo reconhecido que o microcrédito se traduz na criação de novos empregos, não o faz em grande escala (tratando-se geralmente de pequenos negócios com um número também reduzido de trabalhadores ou de autoemprego), nem tais empregos garantem sempre um aumento substancial dos rendimentos dos beneficiários, como aponta a generalidade dos estudos.

No entanto, o microcrédito pode produzir impactos que não são facilmente observáveis pela análise de indicadores económicos ou financeiros quantitativos habituais no curto-prazo, mas sim numa análise mais aprofundada da situação social dos mutuários e seus agregados familiares, como a libertação de alguns dos seus membros do trabalho familiar para a educação ou de situações de exploração e marginalização social, ou ainda a limitação do consumo no imediato, tendo em vista os resultados que o investimento nas atividades económicas pode ter a longo-prazo. Sob este ponto de vista, o acesso a crédito por parte dos indivíduos em situação de maior vulnerabilidade económica e a sua aplicação na criação ou desenvolvimento de um negócio pode considerar-se, por si só, um resultado positivo do microcrédito, enquanto indicador de modificação da situação de desfavorecimento ou exclusão de pessoas que passam a estar em condições de reunir capital para proteger os seus ativos e fazer investimentos. Citando dois estudos sobre rendibilidade do capital em microempresas como as detidas por mutuários de microcrédito (de Mel, McKenzie e Woodruff, 2008 e 2009), Odell (2010) refere a evidência de que os empréstimos obtidos foram na sua quase totalidade investidos no desenvolvimento do negócio, tendo provocado um aumento dos seus lucros em cerca de 60% ao ano. Já Banerjee e Duflo (2011), a título de exemplo, reportando os resultados de um RCT a respeito da extensão do programa e microcrédito Spandana em Hyderabad (Índia), região em que havia uma tradição de recurso a crédito informal, verificaram que a vontade dos candidatos em obter um empréstimo se prendia tanto com a necessidade pagar dívidas anteriores, quanto com a intenção de iniciar uma atividade empresarial, o que levanta dúvidas a respeito da relação virtuosa entre o acesso a crédito, o desenvolvimento de uma atividade económica rentável e capacidade de reembolso do empréstimo.

Fig.14 - Razões para a candidatura dos indivíduos analisados a um empréstimo (Spandana):



(Fonte: Banerjee e Duflo (2011), extraído de: https://ocw.mit.edu/...73.../MIT14_73S11_Lec19_slides.pdf)

Julgamos que tal aplicação dos microempréstimos não contribui para diminuir os efeitos positivos que o acesso a crédito possa ter junto destas populações, mas que ele deverá ser acompanhado de uma resposta mais global aos diferentes problemas e necessidades económicas e sociais que elas enfrentam. A este propósito, Guérin (2015) sustenta que o microcrédito na atualidade tem que ser percebido como enquadrado num contexto ideológico e político em que, não se pondo em causa o modelo capitalista liberal e a regulação pela concorrência, se considera que na raiz da pobreza está a dificuldade das populações mais desfavorecidas

em aceder ao mercado, pelo que os esforços passam a concentrar-se em remover as barreiras que impedem essas populações em participar em tal modelo económico. Para a autora, esta perspetiva, para além de relegar para segundo plano outras conceções de combate à pobreza e desigualdade e outras formas de intervenção dos estados, admite que a economia informal não é um problema, mas uma solução ao subemprego.

Novamente, sobressai deste (Banerjee e Duflo, 2011) como de outros estudos a importância de um escrutínio acompanhado cuidadoso dos mutuários e da aplicação dos fundos concedidos pelas instituições de microfinança. Se, para os empreendedores, o acesso a crédito deve permitir um aumento dos lucros do seu negócio, para aqueles sem um negócio existente o empréstimo pode ser utilizado tanto para financiar a sua criação como apenas para consumo. Banerjee e Duflo concluem deste estudo aleatório experimental que, apesar da ausência de impactos positivos do programa a nível da saúde, educação ou *empowerment* das mulheres, houve aspetos positivos nos negócios que distinguem os mutuários do grupo em tratamento em comparação com o grupo de controlo, no que se refere a resultados como a propensão para a criação de novos negócios, o aumento de lucros e receitas ou aquisição de bens duráveis para o negócio (*Idem*).

Um outro argumento mais dificilmente contestável a respeito das limitações do microcrédito é, todavia, o de que ele apresenta custos de oportunidade, no sentido em que os montantes aí aplicados poderiam em alternativa servir as pequenas e médias empresas (PMEs) que, contrariamente às microempresas, têm maior capacidade de beneficiar de economias de escala, promover a inovação, fomentar o emprego e o crescimento. Simultaneamente, argumenta-se que o apoio ao microcrédito pode servir de pretexto para um recuo do papel Providência dos estados (Gloukoviezoff, 2016; Srinivas, 2015). Também Bateman e Chang (2012) referem os custos de substituir o investimento em PME pelo investimento em microempresas, de tipo informal, que operam abaixo da escala mínima eficiente, com produtividade muitas vezes insuficiente para cobrir custos acrescidos, sobretudo a partir do momento em que instituições financeiras de carácter mais comercial entram na microfinança com o objetivo de maximizar os seus lucros. Neste contexto, as microempresas, que não beneficiam da capacidade de reduzir custos, promover mais investimento ou ser subcontratadas pelas maiores empresas das PME, e que têm igualmente menor capacidade de promover a inovação tecnológica ou o aumento de postos de trabalho, absorvem as poupanças e transferências dos países, deixando sem financiamento as PME que melhor poderiam contribuir para o seu desenvolvimento (Bateman e Chang, 2012; Bateman, 2010).

No que respeita ao caso europeu e especificamente ao português, Robalo (2015) sustenta que, na análise da contribuição do microcrédito para o desenvolvimento - através da criação de negócios inovadores de valor acrescentado, ou apenas de iniciativas de autoemprego de reduzida relevância - é necessário considerar, por um lado, até que ponto o microcrédito pode ser considerado empreendedorismo e, por outro, quais os seus possíveis efeitos no desenvolvimento económico. De acordo com a sua investigação, o microcrédito na Europa é um sector novo, pouco regulado, mas com um rápido crescimento e evolução. E, embora a maioria de candidatos ao microcrédito tenha poucas alternativas de emprego, tanto na Europa em geral, como em Portugal em particular, o seu perfil tem-se alterado no sentido de maiores qualificações académicas que, ainda que não se tenha traduzido numa grande qualidade ou intensidade tecnológica dos micronegócios financiados, tem-se traduzido numa diferenciação destes, o que pode reduzir o problema da saturação dos mercados locais com idênticos bens, com reflexos negativos nos lucros dos micronegócios

referido por Bateman (2010). Por outro lado, o microcrédito financia sobretudo microempresas que constituem, segundo Robalo, 90% do tecido empresarial europeu (com as PME no seu conjunto representando quase 99% do total de empresas da Europa a 25 e de Portugal), contribuindo para mais de 50 % do emprego, sendo que “Os números portugueses são semelhantes aos europeus, com (...) as microempresas empregando 57% do total da população trabalhadora (INE, 2010)” (Robalo, 2015: 57)⁸.

Considerando a importância do financiamento das microempresas, na perspectiva de Robalo, pode concluir-se da relevância do microcrédito como forma de promoção do empreendedorismo, suscetível de criar valor, mas também como uma alternativa importante a outras políticas de fomento do emprego e inclusão. A conclusão da sua investigação é a de que, embora o microcrédito não crie negócios muitos inovadores, ele é capaz de criar emprego e negócios com valor acrescentado, capazes de afetar positivamente o desenvolvimento económico, num contexto europeu marcado por elevados níveis de desemprego, em que o fomento do empreendedorismo, designadamente a promoção do acesso a financiamento através do apoio a associações de microcrédito, são assumidos por instituições como a Comissão Europeia. Conclui ainda que, apesar das posições menos otimistas de muitos autores a respeito da relevância da microfinança, estas “não são necessariamente verdadeiras quando se referem ao microcrédito na Europa e em Portugal. Na verdade, esta indústria está atualmente a ser desenvolvida e legislada e pode realmente ter seu papel na redução do desemprego e estimulação do desenvolvimento económico” (Robalo, 2015: 58).

Para os seus críticos, o microcrédito não tem, pois, atingido os resultados esperados na capacidade de combater a pobreza, provocar um aumento substancial de rendimento, do empowerment dos grupos sociais mais desfavorecidos ou dos seus níveis de bem-estar social, de forma significativa e duradoura. Tal ocorre, designadamente, nos casos em que é utilizado para financiar o consumo e satisfazer necessidades básicas (que nas populações dos países mais pobres não são negligenciáveis) e não o investimento, situação em que dificilmente é suscetível de provocar uma melhoria sustentável da situação económica dos seus beneficiários, ou nos casos em que, dada a inexistência de alternativas, é utilizado para pagar dívidas contraídas anteriormente, o que facilmente pode originar uma espiral de dívida da qual é difícil sair.

Para os seus defensores, pelo contrário, ainda que a nível quantitativo e global os resultados dos estudos do impacto do microcrédito pareçam modestos, em termos qualitativos, o acesso a crédito a indivíduos até então excluídos desse mercado pode traduzir-se numa melhoria significativa da sua situação económica e social e da das suas famílias: para além de aliviar importantes necessidades de consumo (alimentação, habitação, saúde, etc.) de pessoas cuja irregularidade dos rendimentos as colocava numa situação precária,

⁸ Também o estudo de 2010 do INE sobre as PME portuguesas (cujos dados se reportam a 2008) considera que elas são “amplamente reconhecidas como o pilar da economia nacional, sendo as principais responsáveis pela criação de emprego em Portugal” (INE, 2010: 1). No ano analisado, as PME representavam 99,7% das sociedades e 72,5% do emprego no setor do sector não financeiro, sendo responsáveis por “57,9% do volume de negócios e por 59,8% do VABcf” (*Ibidem*). Já para o período 2012-2013, o INE reporta que “o aumento do número de empresas não financeiras se deveu, na íntegra, às micro empresas, verificando-se uma redução no número de sociedades de pequena e média dimensão e a estagnação do número de grandes empresas” (INE, 2015: 24), que apesar de uma variação anual média negativa, entre 2010 e 2013 o VAB das PME cresceu e também que “a capacidade de gerar um excedente bruto de exploração suficiente para cobrir os custos com juros suportados melhorou, no entanto neste caso foram as PME as responsáveis por este crescimento, tendo-se reduzido o rácio nas grandes empresas.” (*Idem*: 34).

combater a sua marginalização social e a sua vulnerabilidade (sobretudo na eventualidade de emergências familiares, doenças ou acidentes), o acesso a microcrédito favorece a possibilidade destas protegerem e rentabilizarem os seus recursos e investirem mais em atividades económicas suscetíveis de vir aumentar os seus rendimentos no longo-prazo.

Como sintetizam Copestake e Williams (2011) com base num conjunto de evidência de impacto da microfinança, é difícil estabelecer conclusões gerais sobre dada a variedade de serviços, características dos mutuários ou contextos analisados, mas, como referem, se restabelecer o acesso a crédito para empreendedores em países que começam a recuperar de períodos grande estagnação económica pode ter enormes efeitos positivos em termos de atividade e rendimentos.

Neste sentido, a relevância de estudos credíveis que demonstrem o impacto efetivo de diferentes serviços de microfinança e especificamente de diversas modalidades de microcrédito é particularmente grande no momento atual, caracterizado por austeridade e escassez de financiamento público e privado.

6. Questões metodológicas na avaliação dos resultados do Microcrédito

Para a generalidade dos autores, avaliar o impacto do microcrédito implica perceber que mudanças nos indicadores de bem-estar podem ser atribuídas ao acesso a microcrédito e quais ocorreriam na sua ausência. Daí decorre a importância de selecionar aleatoriamente os casos a comparar e não escolher para o grupo de controlo ou de comparação casos que não foram selecionados para um programa de microcrédito, uma vez que os motivos para tal poderiam, por si só, explicar as diferenças observadas. Importa, sobretudo, aleatorizar um conjunto de variáveis (não associadas ao acesso a serviços financeiros, mas não observáveis) que, não podendo ser controladas à partida, poderiam explicar os impactos observados, e daí resulta a relevância particular dos estudos aleatórios relativamente a outras metodologias de avaliação de impacto. Porém, dada a possibilidade de se estudarem situações em que estão presentes várias MFIs que oferecem diferentes modalidades de crédito e outros serviços, importa também perceber cada contexto analisado, uma vez que “dadas as possibilidades de que qualquer serviço de MF pode substituir ou complementar outros, as avaliações de impacto em última análise têm que ser vistas no contexto de mudanças locais e nacionais em todos os serviços financeiros e de facto os sistemas de *welfare* mais amplos dos quais são uma parte (Copestake, 2010) [e] é necessária evidência também sobre que formas de apoio secundário - técnico como financeiro – mais efetivamente promovem serviços e sistemas de MF mais efetivos” (Copestake e Williams, 2011: 5).

A maior dificuldade na avaliação de impactos da microfinança é, portanto, como apontam Aghion e Morduch (2005), evitar o enviesamento de selecção e *reverse causation*, ou seja, procurar saber qual seria a situação dos mutuários se não tivessem tido acesso ao crédito, evitando que aspetos considerados como resultantes desse acesso, tais como maiores rendimentos, não sejam, na realidade, fatores que conduziram ao acesso a crédito. Para estes autores, ignorar o problema da auto-selecção para programas de microcrédito ou o enviesamento decorrente da localização não aleatória das MFIs resultará, tendencialmente, em avaliações de impactos mais positivos que aqueles que na realidade ocorrem. Tal enviesamento é particularmente difícil de ultrapassar dado que as características que influenciam os impactos do acesso ao

microcrédito, como as capacidades empreendedoras ou os níveis de educação, são as mesmas que influenciam a decisão de participar num programa de microcrédito.

Neste sentido, importa seleccionar para grupos comparação casos não abrangidos por programas de microcrédito para efeitos de análise e não por outros motivos, o que é a vantagem dos RCTs, cuja realização é, contudo, difícil, tanto por razões éticas como por dificuldades práticas.

Nos últimos anos têm ganho notoriedade na avaliação do impacto do microcrédito os *randomized control trials* (RCTs)⁹ em que são seleccionados aleatoriamente casos - agregados familiares, aldeias, grupos, bairros urbanos ou beneficiários - para se avaliar o impacto de um programa de acesso a microcrédito ou de uma característica específica de microcrédito, procurando perceber o seu impacto em comparação com casos em que não houve acesso a microcrédito. Este tipo de estudos procura estabelecer que resultados não ocorreriam na ausência desse mesmo programa, serviço ou modalidade de microcrédito, seguindo um modelo experimental em que o grupo em teste (ou de tratamento) é comparado com um grupo de controlo em termos dos efeitos que se pensam poder atribuir ao microcrédito. Estes constituem os efeitos visados habitualmente pelas iniciativas de microcrédito como aumento de investimento, emprego, rendimento, consumo, ativos ou bem-estar dos agregados abrangidos – sendo que a estes últimos se podem juntar ainda, seguindo uma cadeia causal, efeitos no acesso à saúde, escolarização ou aumento do poder negocial e de decisão das mulheres.

Os RCTs surgem em alternativa aos estudos quantitativos cujos indicadores dão uma imagem muito limitada das consequências reais do microcrédito (como uma ideia errónea relativamente à sua rendibilidade ou risco a longo-prazo) e aos estudos qualitativos que, embora providenciem um entendimento mais aprofundado de problemas como o sobre-endividamento ou as dificuldades de reembolso, merecem menos crédito face a uma suposta maior subjetividade relativamente aos estudos estatísticos, e cujas conclusões dificilmente se podem extrapolar para outros contextos. Seguindo as linhas do método experimental, os RCTs seleccionam aleatoriamente grupos entre os quais comparam os resultados observados do acesso e não acesso a microcrédito, pretendendo ultrapassar assim o enviesamento resultante da selecção de unidades de análise e avaliar de forma mais rigorosa que efeitos podem ser atribuídos ao microcrédito distinguindo-os daqueles que teriam ocorrido de qualquer forma (sem acesso ao microcrédito), porque a atribuíveis a outras variáveis que não o acesso a crédito.

Para Bédécarrats *et al.* (2015) não existe nada de novo nas conclusões dos estudos aleatórios de avaliação do impacto de microcrédito de que, não sendo uma solução milagrosa para combater a pobreza, ele tem permitido, de facto, que agregados familiares mais pobres acedam a crédito, invistam, criem e desenvolvam negócios (Banerjee *et al.*, 2009 in Bédécarrats *et al.* 2015: 17), resultados que, para os autores, vão ao encontro da generalidade dos estudos de impacto realizados desde os anos 80.

Porém, os estudos experimentais aleatórios são um avanço metodológico na avaliação do microcrédito no sentido em que permitem ultrapassar a crítica de que as conclusões dos estudos de caso de carácter mais aprofundado e qualitativo são limitadas por não se poderem aplicar que não aos contextos específicos concretos analisados, ou de que os estudos de carácter mais extensivo e quantitativo sofrem de enviesamentos, sobretudo de selecção dos casos estudados que, não evitando que mutuários e não-

⁹ Também designados por *randomized control evaluations* ou *randomized impact evaluations*, sem tradução directa para português, mas correspondendo a estudos de tipo experimental com aleatorização na selecção dos casos analisados.

mutuários sejam sistematicamente diferentes e incomparáveis (Odell, 2010), contaminam as suas conclusões.

Neste sentido e na sequência de uma revisão de estudos de avaliação de impacto da microfinança, Copestake e Williams (2011) apresentam como limitações dos estudos quantitativos enviesamentos na recolha e no registo de dados decorrentes da relação entre cliente e investigador, bem como enviesamentos na seleção dos locais onde as MFIs operam ou ainda resultantes da exclusão dos indivíduos que desistem de um programa de microcrédito ou que se recusam a participar no inquérito em causa. Estes enviesamentos só são, efetivamente, ultrapassáveis com métodos experimentais em que os grupos de teste e controlo são selecionados inicial e aleatoriamente, e só após este momento é que o grupo em teste tem acesso ao instrumento de microfinança em análise (Odell, 2010). No mesmo sentido, também Copestake e Williams (2011) salientam a importância de considerar grupos de comparação que garantam que as diferenças entre o grupo de controlo e composto por indivíduos com acesso a microcrédito, em termos de características observáveis (como idade) e não observáveis (como espírito empreendedor), sejam conhecidas e minimizadas, para se poder atribuir ao acesso a crédito os impactos observados. Para além da análise dos estudos quantitativos, com base na análise de 12 estudos do impacto da microfinança, estes autores distinguem métodos experimentais, quasi-experimentais e qualitativos, considerando que os estudos quasi-experimentais de impactos do microcrédito têm a limitação de não selecionar aleatoriamente os membros dos grupos em teste e de controlo (ou comparação), como sucede nos estudos experimentais, tentando apenas controlar estatisticamente as diferenças entre estes e que os estudos qualitativos. Por seu turno, os métodos qualitativos são questionados na sua validade por aqueles que têm uma perspetiva metodológica mais limitada e positivista, ainda que sejam particularmente importantes para perceber a variedade de impactos em diferentes tipos de clientes (e daí mais relevantes para apoiar a conceção de determinados programas de microfinança), segundo estes autores. São, pois, os estudos experimentais, em que incluem os RCTs, que procuram que não existam diferenças entre grupo em teste e grupo de controlo que contaminem os resultados, que permitem que estes possam com rigor atribuir-se ao acesso a microcrédito.

Se os RCTs têm vantagens relativamente a outros métodos no que respeita aos problemas de enviesamento de seleção, eles sofrem da limitação da possibilidade de generalização dos resultados, observados em situações ou contextos específicos e também, segundo Copestake e Williams (2011), de uma limitação comum a outros estudos de carácter estatístico que se prende com a incapacidade de revelar impactos heterogéneos. Não obstante estas limitações, para Aghion e Morduch, é possível chegar a conclusões mais rigorosas utilizando o método experimental na aplicação deste tipo de programas e, mesmo que seja impossível provar que determinada alteração no rendimento de um agregado familiar resultou de um dado empréstimo, é possível aferir de que forma o acesso a crédito afetou variáveis como níveis de consumo, saúde ou escolarização no agregado familiar em causa, que de resto são para os autores os aspetos centrais do microcrédito. Consideram ainda que, se os RCTs são o *gold standart* para a avaliação dos impactos do microcrédito na atualidade, mais importante que medir impactos será ainda fazer análises de custo-benefício do microcrédito e de diferentes modalidades de microfinança (Aghion e Morduch, 2005 e 2010).

Assim, o reconhecimento da relevância dos RCT não põe em causa a pertinência da sua articulação com outras abordagens metodológicas, designadamente qualitativas, para dar conta, como referem Copestake e Williams, da “importância relativa das diversas vias causais que ligam os serviços financeiros aos resultados [em termos] de bem-estar em diferentes contextos e para diferentes tipos de pessoas” (Copestake e

Williams, 2011:25), não obstante a ainda maior necessidade de rigor nestas relativamente às abordagens quantitativas de avaliação de impacto. Numa perspetiva semelhante, Gloukoviezoff (2016) considera que a avaliação qualitativa de impactos também é mais relevante que outras metodologias em estudos exploratórios nos quais se desconhece o impacto potencial do microcrédito, ou em que é necessário perceber que processos conduzem a determinados impactos, e nos quais é difícil traduzir determinados impactos em indicadores quantitativos (como aumento de *empowerment* ou de autoestima dos mutuários). Também Morvant-Roux *et al.* (2012) concluem dos resultados do seu estudo de caso da importância a nível metodológico de “realizar estudos qualitativos paralelamente à abordagem experimental aleatória (agora considerada padrão-ouro para avaliar o impacto das políticas de redução da pobreza) analisando como as pessoas utilizam os serviços de microcrédito. As abordagens qualitativas são úteis para promover a compreensão dos mecanismos em jogo no processo de decisão sobre se tornar um cliente de microcrédito ou não bem como de que forma as pessoas se apropriam do microcrédito. Tal discernimento é importante antes do lançamento de esquemas de microcrédito (*ex-ante*), mas também, para nossos propósitos, fornece um acréscimo chave para avaliações de impacto baseadas em RCT uma vez estabelecido um esquema de microcrédito” (*ex-post*)” (Morvant-Roux *et al.*, 2012: 23).

Tal como muitos autores sugerem relativamente à investigação social em geral, também para Gloukoviezoff (2016) os estudos quantitativos devem ser conduzidos para quantificar impactos decorrentes de um programa de microcrédito, quando já existe um entendimento suficiente da natureza dos indicadores a medir. De forma análoga, Rosenbaum e Silber (2001 *in* Duvendack *et al.* 2011) consideram os instrumentos de pesquisa qualitativa importantes na fase de *design* ou fase piloto, para permitir uma melhoria na recolha de dados e, assim, uma maior qualidade dos estudos quantitativos. Como sustentam Duvendack *et al.* 2011, apesar da sua notoriedade, métodos econométricos ou estatísticos sofisticados não asseguram a qualidade de uma análise de impacto se os dados recolhidos à partida não tiverem qualidade e se não puderem ser replicados. No entanto, e à semelhança de Odell (2010), referem igualmente as limitações habitualmente apontadas aos métodos qualitativos que se prendem com uma suposta maior subjetividade associada aos dados, designadamente, quando decorrem dos relatos de entrevistados e dependem das capacidades dos investigadores em os recolher e analisar, em comparação com a análise estatística tida como mais rigorosa.

Outra limitação a nosso ver também mais relevante prende-se com o facto de habitualmente não existir evidência que possa contrariar os enunciados propostos e que permita estabelecer uma relação causal entre microcrédito e os impactos observados, como se pretende na situação experimental, como sustenta Gloukoviezoff (2016). Na avaliação do microcrédito é impossível avaliar os seus impactos sem garantir que existe uma diferença significativa entre um indicador obtido no grupo em teste e o mesmo indicador obtido no grupo de comparação, mesmo tendo em conta que entre o momento anterior e posterior ao programa esse indicador possa sofrer alterações em ambos os grupos (Nordman *in* Bédécarrats *et al.*, 2014).

A vantagem da situação experimental em geral é permitir estabelecer uma relação causal comparando dois momentos no tempo - em que só após a observação da variável (ou indicador) entendida como causa se observam diferenças entendidas como efeitos - ou comparando dois grupos em tudo idênticos, exceto na intervenção ou ocorrência da variável causa no grupo em teste cujos efeitos se esperam ausentes do grupo de controlo (Almeida e Pinto, 1990 e Quivy e Van Campenhoudt, 1992). Ainda que aplicabilidade dos *designs* de pesquisa experimental seja limitada na investigação social, dada a dificuldade de controlar (eliminar, isolar, aleatorizar) diferenças entre os dois grupos ao nível de todas as variáveis que possam interferir e

associar-se aos efeitos observados, para Pasquier-Doumer (*in* Bédécarrats *et al.*, 2014) e Gloukoviezoff (2016), apesar de os riscos de abandono ou de reduzida participação no programa de microcrédito em causa poderem dificultar, sobretudo, a aferição de efeitos ligeiros do acesso a crédito, o facto é que os métodos experimentais não sofrem do enviesamento de selecção dos métodos quasi-experimentais, oferecendo maior garantia da possibilidade de atribuir as diferenças entre grupo de teste e grupo de controlo apenas ao programa de microcrédito em análise, gozando assim de maior validade interna relativamente a outros designs de pesquisa. Também o *Poverty Action Lab* considera que se o microcrédito se pode considerar uma das inovações mais visíveis e de maior crescimento no combate à pobreza nos últimos tempos, a avaliação dos seus impactos não é simples. Apesar de se elogiar a potencialidade deste em acabar com as situações de pobreza dos mutuários, este reconhecimento é, para esta instituição, mais baseado em generalizações sobre a microfinança ou comparações entre mutuários e não-mutuários, quando na realidade a avaliação do verdadeiro impacto do microcrédito é dificultada pelo facto de a decisão de contrair ou não um microempréstimo poder em si distinguir indivíduos de maior ambição ou capacidade de melhorar a sua situação económica. Assim, conclui que poucos estudos quantificaram com rigor os impactos do microcrédito nos mutuários e suas comunidades. Esta observação vai, novamente, ao encontro da ideia de que só é possível evitar o enviesamento por selecção atrás descrito, fazendo com que a obtenção de empréstimos seja tornada aleatória, para que variáveis que individuais que possam explicar o sucesso das suas iniciativas empresariais não sejam confundidas com efeitos apenas do acesso a microcrédito. É neste sentido, em síntese, que os RCT têm recentemente ganho aceitação como melhor estratégia para estabelecer relações causais entre o acesso a microcrédito e os impactos observados.

Persistem, no entanto, outras limitações da aplicação de desenhos experimentais na investigação social em geral, como a impossibilidade de conduzir estudos duplamente cegos, evitando efeitos decorrentes do conhecimento pelos investigadores e sobretudo pelos participantes da sua pertença ao grupo em teste ou grupo de controlo, como os efeitos de Hawthorne ou de John Henry, bem como da interação entre elementos de ambos grupos (que no contexto real, fora da situação artificial da experimentação são difíceis de evitar). No caso específico da avaliação do microcrédito, estas limitações prendem-se a impossibilidade de garantir a selecção aleatória de indivíduos ou localizações de MFIs sempre que o estudo de impacto se inicie após a introdução do programa de microfinança, a dificuldade ou a impossibilidade de manter os mesmo indivíduos durante muito tempo nos grupos em tratamento e de controlo para avaliar impactos no longo-prazo, ou de conseguir criar grupos de controlo em contextos de saturação de oferta de serviços de microfinança por várias instituições (Duvendack *et al.* 2011; Odell, 2010). Concluímos, pois, que se os RCT oferecem maior credibilidade relativamente à possibilidade de se atribuírem determinados resultados ao acesso ou não acesso a microcrédito, só estudos de caso ou pesquisas de natureza qualitativa mais aprofundadas permitirão perceber o que entendemos mais importante que os impactos positivos ou negativos atribuíveis ao microcrédito: a razão dos resultados observados.

7. Pobreza, exclusão e o significado social do Microcrédito na atualidade

É consensual na literatura que avaliar o impacto do microcrédito é medir e compreender as mudanças na situação dos mutuários que possam ser atribuídas a um programa de microcrédito. Mas, para melhor

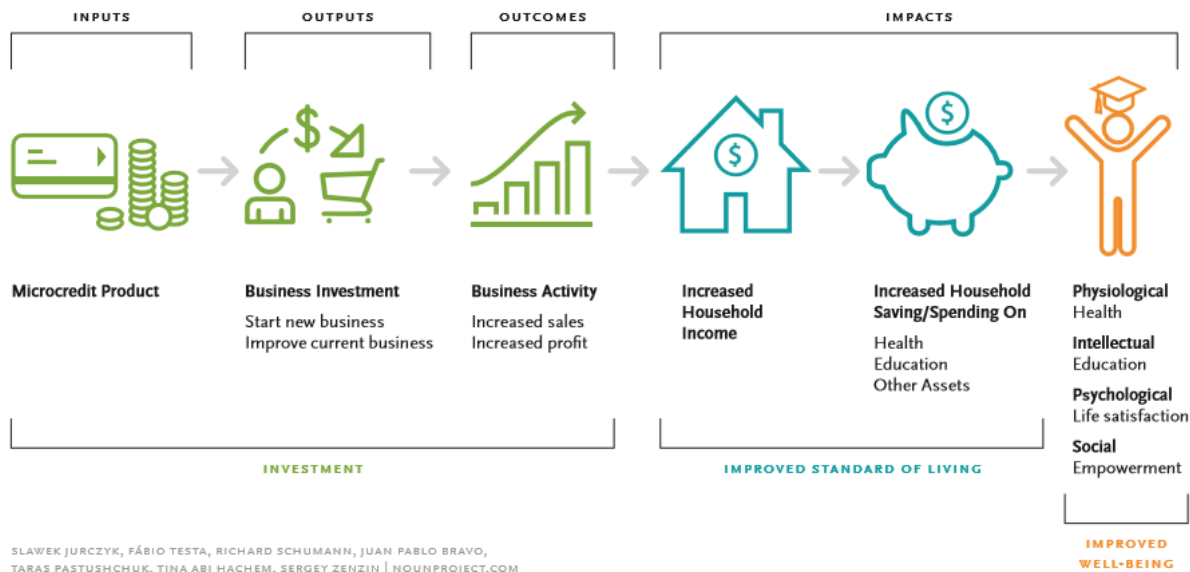
compreender esse impacto, relativamente à metodologia na avaliação do microcrédito é necessário distinguir também, na perspectiva de Gloukoviezoff (2016), *output*, *outcome* e *impact*: *output* “entendido enquanto o acesso a produtos ou serviços tangíveis de microfinança, *outcome* como o resultado do acesso a esses serviços em termos de mudanças na situação dos clientes, *impact* correspondente ao *outcome* mas ajustado a efeitos atingidos por outros [motivos], efeitos que teriam ocorrido de qualquer modo”, a consequências negativas e ao declínio ao longo do tempo com a desistência de participação no programa (GECES, 2014, p. 12 in Gloukoviezoff, 2016: 8).

Assim, nem sempre os resultados de um programa de microcrédito, como aumento dos retornos da atividade empresarial, se traduzem exatamente em impactos positivos junto do mutuário e do seu agregado familiar, como aumento de consumo (que pode não surgir de todo, ou surgir devido a outras causas que não o acesso a crédito, ou até ser dificultados pela iniciativa de financiar uma atividade empresarial).

Perceber o encadeamento lógico do acesso a microcrédito até ao aumento do bem-estar dos mutuários abrangidos implica, para Gloukoviezoff (2016), perceber a *Teoria da Mudança* que estabelece as relações causais entre as melhorias a nível económico e social decorrentes do acesso a microcrédito; implica também uma avaliação rigorosa dos impactos enquanto as mudanças que se podem atribuir apenas ao programa de microcrédito, o que não é fácil em termos metodológicos, como atrás discutido. Com base na *Teoria da Mudança*, também Loiseau *et al.* (2015) oferecem uma explicação destes aspetos (*input*, *output*, *outcome* e *impact*) e, à semelhança de outros autores, consideram que o acesso a crédito pode beneficiar a vida do mutuário ao financiar necessidades do agregado familiar, suavizar consumo ou o impacto de choques económicos ou ainda libertá-lo de situações de crédito arriscado e explorador; mas, para ter um efeito transformativo nos pobres, ele tem que lhes permitir aumentar os seus rendimentos de forma sustentável. Neste sentido, o investimento acrescido no negócio que o microcrédito pretende proporcionar tem que gerar retornos superiores aos custos acrescidos que o microempresário tem com o empréstimo, condição para que o acesso a crédito possa, de facto, provocar um aumento do rendimento do agregado familiar. Com o acréscimo de rendimento é então possível aumentar gastos em alimentação, cuidados de saúde, habitação, ou escolarização que, por sua vez, se podem traduzir num melhor estado de saúde, conforto, educação ou satisfação com a vida e, quando o microcrédito define como alvos grupos sociais mais marginalizados, pode ter ainda como resultado o aumento do seu poder de decisão e inclusão social.

A *Teoria da Mudança* do microcrédito é relevante no sentido em que estabelece um caminho lógico até ao aumento do bem-estar dos mais pobres e mostra como em cada etapa, de *input* a impacto, e relativamente a vários aspetos, um dado programa de microcrédito pode fracassar ou ser bem-sucedido:

Fig. 15 - Teoria da Mudança do Microcrédito



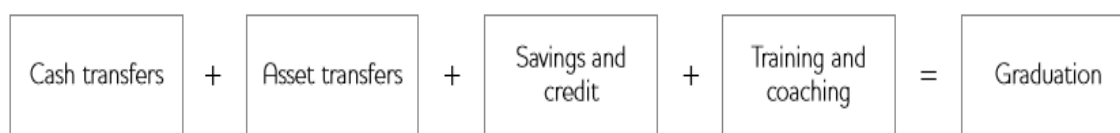
(Fonte: Jurczyk *et al.* / nounproject.com in Loiseau *et al.*/J-PAL, 2015: 6)

Consideramos que no caso da avaliação do microcrédito, o número de empréstimos, os montantes concedidos, o número de beneficiários abrangidos ou mesmo de acréscimo de rendimentos são indicadores quantitativos limitados no sentido em que dão uma medida de inclusão financeira, mas i) não permitem ter uma ideia precisa dos resultados do acesso a crédito na vida dos mutuários em termos da redução da pobreza e da melhoria das condições de saúde, alimentação ou habitação nem ii) saber se o crédito concedido serviu apenas para satisfazer, momentaneamente, necessidades de consumo urgentes ou dívidas anteriormente contraídas, sem alterar de forma definitiva uma situação económica precária ou, pelo contrário, para financiar um negócio e iii) se desse negócio resultou a criação de postos de trabalho ou o fomento de atividades económicas que permitiram a criação de um rendimento regular e um aumento do consumo dos agregados familiares a longo-prazo. Estes aspetos dependem de um conjunto de variáveis cujas influência e interação interessam para, mais que uma aferição global da existência de impactos associados ao microcrédito, a sua magnitude ou incidência, perceber em que modalidades de crédito (condições de empréstimo, práticas de selecção ou acompanhamento dos mutuários) contextos económicos (qualidade e quantidade da oferta de crédito, dinamismo dos mercados locais, alternativas como oportunidades de trabalho assalariado), apoios sociais (subsídios dos estados, programas de graduação ou ajuda ao desenvolvimento de ONGs) enquadramentos legais, etc., o microcrédito se traduz, em certos casos e não noutros, numa melhoria do bem-estar dos mutuários, ou seja, os seus motivos.

Referindo-se aos programas de graduação que atendem a várias necessidades das populações mais pobres (á semelhança do referido sobre as intervenções holísticas e, especificamente, ao caso do BRAC) Devereux e Wheeler (2015) identificam como características comuns nestes programas o facto de os agregados mais pobres receberem um conjunto sequencial de apoios, de que o acesso a crédito é apenas uma parte (estando associado a transferências para assegurar a satisfação de necessidades e ativos suscetíveis de gerar rendimentos futuros, bem como formação). A filosofia nestas estratégias de graduação baseia-se para estes autores na Teoria da Mudança que, como referem, “começa com o reconhecimento de que uma única intervenção como a transferência de dinheiro tem poucas probabilidades de atingir um

impacto transformativo nos modos de vida das pessoas pobres, mas um pacote holístico de apoio tem o potencial de constituir uma via de saída da pobreza em direção a uma autossuficiência sustentável (Hashemi e Umaira, 2011)” (Devereux e Wheeler, 2015: 2). Se essas transferências visam estabilizar o consumo, proteger ativos de outra forma alienados para lidar com as necessidades dos agregados familiares ou aliviar situações de endividamento, como referem, já serviços financeiros como poupanças e crédito visam promover uma maior resiliência desses agregados em lidar com choques (evitando a venda de recursos produtivos em situações de emergência) e favorecer investimentos produtivos. O investimento em atividades potencialmente rentáveis está, para estes autores, especialmente ligado ao que referimos como um apoio de proximidade e acompanhamento técnico que associámos às instituições de missão não-lucrativa e que Guérin *et al.* (2014) designam de proximidade social. Como referem, o “treino em atividades geradoras de rendimento e a formação em *life-skills* é muitas vezes descrito como o ‘X-factor’ do modelo dos programas de graduação. A atenção individual intensiva dada a cada participante tem como objetivo assegurar que ele faz o melhor uso possível dos recursos e oportunidades que recebem” (*Ibidem*).

Fig. 16 – Teoria da Mudança dos Modelos de Graduação segundo Devereux e Wheeler (2015):



(Fonte: Devereux & Wheeler, 2015: 2)

Devereux e Wheeler citam documentos que atestam o sucesso do programa de graduação do BRAC - *Challenging the Frontiers of Poverty Reduction (CFPR)*, pioneiro neste tipo de intervenção de combate à pobreza bem como da sua replicação (de que se dará conta mais adiante) noutros países, não só da Ásia como de África, com resultados de sucesso em três quartos dos participantes nestes projetos piloto (BRAC 2013 *in* Devereux e Wheeler, 2015), o que faz com que os autores coloquem a questão de que os programas de graduação possam ser a chave para o problema dos resultados das estratégias/esforços de desenvolvimento. Tal faz-nos enfatizar a importância do apoio não só técnico como social nos programas de microcrédito que consideramos sobretudo associado a instituições de estatuto não-lucrativo e missão social ou organizações do terceiro sector.

Numa perspetiva análoga, mas mais crítica da avaliação do microcrédito, Bédécarrats *et al.* 2015 dão também conta da afirmação, na última década, dos RCTs que têm surgido nas publicações científicas e cursos das mais prestigiadas instituições como o método mais rigoroso de estudo no campo da Economia do Desenvolvimento. Embora reconheçam a vantagem relativamente a outros métodos pelo facto de selecionar aleatoriamente à partida dois grupos de uma população com idêntica probabilidade de ser incluída num programa de microcrédito (e possibilitar atribuir as diferenças observadas ao programa, ou uma relação causal entre este e os impactos observados), estes autores consideram que existe uma discrepância entre as suas limitações (a nível metodológico e do seu alcance) e a sua suposta supremacia como metodologia de

avaliação. Para além da alegada vantagem dos RCTs relativamente a qualquer outro método, tal abordagem apresenta problemas como a sua suposta capacidade de dar todas as respostas sobre o que funciona ou não em termos de desenvolvimento e o seu âmbito restrito (a avaliações específicas em locais e momentos concretos) que os impede de retirar conclusões para outras situações, uma vez que os contextos locais, beneficiários e modalidades de programas variam. Neste sentido, os RCTs medem o impacto de uma intervenção, mas não explicam o mais importante: a razão desses impactos. Perceber ao invés de apenas medir os impactos implica considerar as relações múltiplas, complexas e não apenas causais entre variáveis, interações entre diversas entidades, a vários níveis e em diferentes contextos. Assim, pelo que as conclusões limitadas a uma dada situação, local e horizonte temporal não devem, na visão de Bédécarrats *et al.* 2015 que subscrevemos, ser base para *scale up* ou definir políticas de âmbito mais vasto, como programas de microfinança a nível nacional.

Estas considerações não se afastam das vantagens e inconvenientes inevitáveis do recurso alternativo a metodologias experimentais, quantitativas ou qualitativas na investigação em geral, associadas, muito sucintamente e, respetivamente, i) à vantagem de estabelecimento de uma relação de causa-efeito, mas com grande dificuldade em controlar todas as outras variáveis que possam influenciar os resultados, ii) à possibilidade obter resultados extrapoláveis (através de amostragem e análise estatística) para uma população ampla, mas que registam apenas a ocorrência, incidência ou extensão de um fenómeno, sem esclarecer necessariamente os motivos para tal ou a influência de variáveis associadas, iii) a capacidade de compreender como e porquê determinados dados foram observados, mas para uma população restrita que não permite a sua generalização para outros contextos.

A nosso ver, tal como na investigação social em geral, para a análise do microcrédito existem abordagens alternativas aos métodos experimentais que, não procurando estabelecer relações de causalidade, analisam relações mais complexas entre variáveis e mais adequadas a dar conta de situações em que existem múltiplas relações entre variáveis independentes e dependentes, que por vezes se observam apenas na presença de variáveis intervenientes ou são influenciadas por variáveis moderadoras, ou ainda nas quais é difícil decidir qual a variável dependente e independente, pois estas se interrelacionam. Tais abordagens poderão dar conta da diversidade de aspetos que afetam o impacto de diferentes programas de microcrédito, nas suas diferentes facetas e modalidades, em diferentes contextos geográficos, políticos, institucionais ou económicos. Tais abordagens poderão ainda esclarecer situações em que não é claro sequer qual a variável causa e a variável efeito, ou se o são simultaneamente: se a exclusão financeira agrava a pobreza ou a situação de pobreza dificulta o acesso a crédito; se o espírito de iniciativa é que garante o acesso a microcrédito ou este é que fomentou a iniciativa empresarial; a capacidade de iniciativa do mutuário decorre o sucesso da atividade empresarial ou este determinou sim a sua seleção para o programa de microcrédito; como as suas capacidades como empreendedor afetaram positivamente que aspetos do negócio e quais teriam ocorrido mesmo sem o acesso a crédito; quando o acesso a crédito se traduz no investimento numa iniciativa empresarial e tal deve atribuir-se ao desenho do programa de microcrédito em si ou ao espírito empreendedor e capacidade de iniciativa do candidato; em função de que outras variáveis o acesso a crédito se traduz ou não numa iniciativa económica de sucesso ou que resultados tem em aspetos relevantes do bem-estar dos mutuários abrangidos, entre outros exemplos.

Como referido a propósito do sobre-endividamento, dados quantitativos no curto-prazo podem oferecer uma perspetiva ilusória a respeito da sustentabilidade do microcrédito a longo-prazo, obtendo-se

diferentes resultados quando se analisam os vários atores e a complexidade das situações em causa através análises mais detalhadas e prolongadas no tempo, utilizando técnicas qualitativas, como observação participante ou entrevistas em profundidade aos diferentes atores envolvidos, procedimentos de pesquisa de terreno que, embora não replicáveis, podem oferecer uma explicação aprofundada e não uma mera descrição dos fenómenos (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Afonso *et al.*, 2016).

Também Duvendack *et al.* (2011) consideram que a avaliação do impacto do microcrédito tem mais qualidade quando se observam variáveis não só associadas aos resultados do microcrédito, mas à participação nesse programa e quando indivíduos do grupo em teste e grupo de comparação estão em contextos idênticos. Mas, apesar de a generalidade dos autores apontar a aleatorização como única possibilidade de estabelecer a causalidade entre o acesso a crédito e as mudanças observadas, e de considerarem os RCTs como tendo maior robustez que qualquer outro tipo de estudo do impacto do microcrédito, estes autores, assim como Bédécarrats *et al.* (2015), defendem que a combinação de diferentes metodologias de análise, inclusivamente de dados secundários e meta-análises, pode ser mais elucidativa, ao permitir perceber o papel de variáveis moderadoras ou favorecer a possibilidade de generalização dos resultados.

Podendo considerar-se consensual que na investigação social em geral existem virtudes e limitações associadas a qualquer estratégia ou método de pesquisa e que estas dependem de fatores tão variados como o conhecimento inicial sobre o fenómeno, a dimensão da população alvo e sua acessibilidade, o problema de investigação em causa, a natureza da informação a recolher ou o grau de controlo dos acontecimentos observados pelo investigador (Yin, 2003), o mesmo se pode considerar relativamente aos estudos de avaliação do microcrédito. No entanto, também é fácil perceber o interesse nos RCTs, enquanto estudos rigorosos dos impactos efetivamente atribuíveis aos programas de microcrédito no momento atual em que a microfinança é posta em causa, em virtude da controvérsia suscitada pelas crises de sobre-endividamento, incumprimento e especulação trouxeram a público. Em concreto, considerando as vantagens e limitações inerentes a qualquer opção metodológica, as abordagens quantitativas podem através da amostragem abarcar populações vastas e dar ideia de facetas do microcrédito (como o seu crescimento, incidência em determinados segmentos ou a prevalência e os resultados de certas modalidades de crédito) ou avaliar os seus efeitos facilmente quantificáveis e mensuráveis, como as taxas de *take up*, risco ou reembolso de um dado programa de microcrédito, ou ainda a associação entre o acesso a microcrédito e aumentos de lucro dos negócios ou do rendimento dos mutuários abrangidos. Mas, novamente, uma vez que mais que saber se houve um aumento do acesso a crédito e se este está associado a determinados resultados positivos, importa, sobretudo, saber em que condições ele resulta melhor ou o porquê dos resultados observados, é necessário não descartar a relevância das estratégias de investigação qualitativas, ou seja, estudos de caso que, embora tendencialmente restritos a grupos mais pequenos (dada a impossibilidade de extrapolação) favoreçam uma compreensão mais aprofundada, e que normalmente sucedem a questões de investigação, não do tipo quanto? ou quantos? mas com intenções menos descritivas e mais explicativas do tipo como? e porquê? (Yin, 2003). Neste sentido, a pesquisa qualitativa, favorece uma análise detalhada de fenómenos complexos (como as estratégias de combinação de vários tipos de crédito por parte das populações mais pobres, o modo como cumprimento dos reembolsos pode esconder situações de vulnerabilidade financeira, a forma como os grupos de empréstimos se enquadram nas redes sociais informais ou que fatores sociais explicam a existência de sanções sociais positivas ou negativas ao reembolso dos empréstimos) nos seus

contextos de vida real, assumindo que cada contexto que se considera explicativo dos fenómenos e situações específicas estudados. No entanto, se este tipo de estudos se refere determinados grupos sociais e situações específicas, em que é possível levar em consideração o contexto económico, social, legal envolvente que pode favorecer a sua capacidade explicativa, as suas conclusões, pelas mesmas razões, não são facilmente transferíveis para outros estudos de outros programas de microcrédito, conduzidos noutros ambientes.

Por fim, a estratégia experimental que atualmente surge como a preferida parece favorecer maior exatidão nos resultados, mas, concebida para estabelecer relações de causalidade, dificilmente tem em consideração os efeitos de outras muitas possíveis variáveis suscetíveis de influenciar, como referido, os vários impactos do acesso ao microcrédito (ou a influência de variáveis moderadoras desses efeitos) e até de situações em que é fácil confundir a causa com o efeito observado. Tais limitações implicariam combinação de RCTs com outro tipo de estudos e a proliferação de RCTs em diferentes locais considerando as diferenças nos contextos como potencialmente explicativas dos resultados observados. Assim, entendemos que tão complexo como saber se a pobreza resulta da exclusão (da educação ou do mercado de trabalho ou de crédito, por razões étnicas ou de género, etc.), representando uma dimensão material de marginalização social, é averiguar se, pelo contrário, a exclusão é resultado de uma situação de pobreza (que dificulta a inserção profissional, a participação na vida económica, cívica ou política).

No contexto do contributo do microcrédito para o combate à pobreza e exclusão, e a título de exemplo, como se pode ler o Relatório Integral do Estudo Qualitativo Eurobarómetro “Pobreza e Exclusão Social”, os inquiridos mencionaram questões como “os custos de vida, os serviços de saúde e os lares, as condições de vida e a degradação dos bairros, e a pobreza intergeracional” e “como estes fatores, nomeadamente o custo de vida elevado, conduzem à exclusão social e ao isolamento” (EAPN, 2011-a:16). Ainda que, como sustenta Bruto da Costa (1998), os pobres possam não ser vítimas de exclusão social quando estão integrados numa rede de relações de grupo ou comunidade, como sucede nos meios rurais em Portugal (em que se desconhece a forma aguda de exclusão social representada pelos sem-abrigo e onde as redes informais de solidariedade ainda funcionam como forma de proteção social), as duas variáveis não coexistem obrigatoriamente ainda que estejam relacionadas. Se um indivíduo pode ser excluído de aspetos tão diversos como relações familiares, participação política ou acesso à saúde, a exclusão social pode conduzir à pobreza quando, por exemplo e no caso do microcrédito, por uma questão de género, grupo étnico ou reputação entre a vizinhança um indivíduo é excluído de um grupo de empréstimo. Como sustenta Almeida (1992), a pobreza pode entender-se como uma dimensão particularmente visível da exclusão e esta última, por sua vez, pode entender-se como privação a vários níveis. Na análise sociológica em geral, o termo exclusão social tende a substituir o conceito de pobreza, procurando dar conta de situações mais complexas que ultrapassam a privação material ou as condições económicas, sendo que para a Sociologia a pobreza tende a entender-se como a falta de recursos necessários para satisfazer as necessidades consideradas básicas numa dada sociedade. De forma análoga, de acordo com a OIT, a pobreza refere-se a uma privação ou limitação de recursos materiais, mas também sociais e culturais que exclui os indivíduos de um nível de vida aceitável. Exclusão refere-se, então, à marginalização de certos indivíduos resultante de falta ou desigualdade de acesso a recursos (como a educação ou o emprego) que são necessários à sua inclusão no mercado de trabalho, no sistema económico ou social. Simultaneamente, os grupos mais vulneráveis à pobreza são-no por motivos materiais ou económicos, como acontece com os desempregados privados de qualquer outro tipo de rendimento, mas também por outros fatores de desigualdade social como idade, género ou grupo

étnico. Ora estas considerações conduzem-nos novamente à conclusão de que as condições materiais de existência, ou a situação económica e financeira, são um dos múltiplos aspetos do que constitui a situação social dos indivíduos ou o seu bem-estar; que a vida económica é uma das várias dimensões da realidade social e que a contextualização dos fenómenos económicos, como o desenvolvimento do microcrédito, permite a sua melhor compreensão.

Também de acordo com a OIT (2003), no passado julgou-se que o desenvolvimento e crescimento económico das sociedades industriais estavam associados e garantiriam que os países desenvolvidos estariam protegidos da pobreza; considerou-se também que se os países menos desenvolvidos seguissem o mesmo modelo de desenvolvimento económico de tipo industrial conseguiriam erradicar igualmente a pobreza. Mas, para esta instituição, se “nos países mais pobres predominam as situações de escassez de recursos (associadas ao conceito de pobreza), levando à insatisfação de necessidades básicas (privação) (...) e à marginalização (...) no entanto, os laços comunitários, assentes nas redes familiares e de vizinhança, mantêm-se activos, evitando uma exclusão social absoluta” (p. 13), já nos países mais ricos a exclusão social tem vindo a agravar-se. Por outro lado, se durante muito tempo a noção de pobreza foi entendida, sobretudo, centrada no rendimento, consumo e satisfação das necessidades básicas, o conceito evoluiu para a noção de privação social, entendida pelo PNUD como privação de uma vida com qualidade, liberdade ou respeito e pela OIT como centrado nos seus resultados em termos de exclusão social (definida em função das condições de vida consideradas aceitáveis pela sociedade em causa) (*Idem*).

Como sustenta M. Brandão Alves (2006), a luta contra a pobreza foi objeto de uma abordagem assistencialista, mas o microcrédito aposta numa visão dos pobres com capacidade de iniciativa e empreendedorismo, independentes, solidários e eficientes, como pensou M. Yunus. Neste sentido, o acesso a crédito não é importante apenas em si próprio, como por vezes é referido a propósito da noção de finanças inclusivas, mas enquanto instrumento de promoção dessas capacidades com resultados relevantes em termos inclusão e competitividade sustentável. Independentemente das suas fontes, a pobreza é, pois, entendida como um fenómeno multidimensional de privação, de bens materiais, mas também de justiça, de segurança, ou participação na vida social. Neste sentido e numa análise da contribuição específica da microfinança para os MDG, Littlefield *et al.* (2003) concluem que não existe uma intervenção que, isoladamente, consiga acabar com a pobreza: os pobres têm diferentes necessidades, como emprego, educação, saúde, ou alimentação, e melhorias a estes níveis “podem ser sustentadas apenas quando os agregados têm ganhos aumentados e maior controlo sobre recursos financeiros. [Os] serviços financeiros reduzem assim a pobreza e seus efeitos em múltiplas formas concretas” (Littlefield *et al.*, 2003: 8). Pelo contrário, como se discutirá, intervenções holísticas pretendem lidar com as necessidades várias das pessoas pobres, reservando o acesso a crédito quando as necessidades mais básicas estão satisfeitas e situações urgentes são resolvidas, para que os indivíduos abrangidos estejam em condição de aplicar os montantes de crédito num negócio potencialmente rentável a longo-prazo (Banerjee *et al.* 2015; Devereux e Wheeler, 2015; Hashemi e de Montesquiou, 2011). Guérin *et al.* (2014) chamam igualmente atenção para os aspetos não só económicos, mas sociais, culturais e subjetivos da dívida, explorando as consequências do sobre-endividamento na exclusão. Referindo-se a esta obra Lainez (2016) considera que, neste sentido, as autoras concebem o sobre-endividamento como um processo de empobrecimento material que existe quando um mutuário não consegue cumprir os reembolsos no prazo previsto, mas também quando um indivíduo endividado fica, em consequência, em situações de dependência, humilhação e perda das relações sociais

que são críticas para si e para a sua família. Para aquelas autoras, embora alguns considerem o microcrédito como alternativa à exclusão financeira, de facto constitui apenas uma “pequena parte da dívida que liga a maioria das pessoas. A chamada ‘finança informal’ (i.e., transações financeiras não regulamentadas) acompanhou o ritmo da monetarização e financiamento das sociedades contemporâneas (...). A finança informal, independentemente de ser uma fonte de exploração e pauperização (Bremans 2007), solidariedade e coesão social (Shipton, 2007) ou uma estratégia de enriquecimento de alto risco para os pobres (James 2012), é estreitamente ligada à finança formal, e é uma parte integrante da vida social e financeira quotidiana do pobre” Guérin *et al.*, 2014; pp. 1-2). Na sua visão, o endividamento é um fenómeno que tem que ser percebido nos seus diferentes contextos geográficos e enquadrado em processos mais amplos de mudança social, económica ou política, especificamente, no contexto atual de crescente financiarização, concorrência comercial e desigualdades, a microfinança pode ser um fator de melhoria das condições dos agregados familiares mas também de maior vulnerabilidade, exatamente porque os “promotores da microfinança carecem de uma visão adequada das dinâmicas socioeconómicas e necessidades financeiras locais” (Guérin *et al.*, 2014: 3). Numa perspetiva que Lainez (2016) considera como antropológica e não limitada a cálculos económicos, a obra de Guérin *et al.* (2014) chama, pois, a atenção para dimensões sociais, culturais e simbólicas da dívida (como relações de poder, diferenças étnicas e de classe, humilhação ou mobilidade social, noções de bem-estar, entre outras) que constituem aspetos das relações de dívida que considera frequentemente ignorados na investigação económica.

À semelhança de Lainez (2016), Morvant-Roux *et al.* (2014) consideram que se a investigação económica tem ignorado as perceções e representações sociais associadas à dívida já a “antropologia económica, ao salientar o significado social e cultural da dívida, é um complemento útil e necessário à literatura atual. Da Antropologia económica sabemos que indivíduos frequentemente acumulam dívida e crédito e reembolsam empréstimos com base nas suas próprias hierarquias e quadros informais de cálculo (Bouman e Hospes, 1994; Guérin, 2006, 2011b; Morvant-Roux, 2006; Bloch e Parry, 1989; Servet, 2006; Shipton, 2007; Zelizer, 1995; Villarreal, 2004). Tal como a dívida tem significados específicos entre sociedades, existem muitos diferentes tipos de vínculos e representações de dívida dentro de uma dada sociedade (...). O mesmo montante de dívida com o mesmo custo pode ter uma variedade de significados e consequências muito diversas, dependendo da natureza da relação social entre credor e mutuário (Guérin, Morvant-Roux e Villarreal, 2013). Nem todas as dívidas são supostas ser [reembolsadas] (...) Algumas dívidas são vistas como um direito, outras como um dever, privilégio ou castigo (Villarreal, 2009)” (Morvant-Roux *et al.* 2014: 5).

Muitos antropólogos refletiram sobre o carácter etnocêntrico da fase inicial do desenvolvimento da sua ciência, quando se considerava como progresso o que hoje se vê como a tentativa de imposição de um modelo de desenvolvimento (designadamente económico) das sociedades ocidentais ao resto do mundo, bem como da ideia de que as diferenças entre as sociedades industrializadas e as restantes significava apenas atraso num mesmo processo de desenvolvimento, ignorando-se nesta perspetiva que cada sociedade tem à partida as suas próprias possibilidades de evolução. Tal visão supunha uma única possível trajetória de progresso da Humanidade que caracterizou a corrente Evolucionista e a chamada «etnologia dos sem» (que definia as culturas distintas das sociedades ocidentais como sem indústria, sem regime democrático, sem economia de mercado, etc.) (J. Copans, 1981).

Este tipo de crença num progresso unilinear da Humanidade, não caracterizava, contudo, apenas esta corrente antropológica como também outras ciências sociais, e não é também alheia à fé na ciência como

resposta aos problemas naturais e sociais que dominou o séc. XIX, em que o Positivismo não significava apenas a ideia de rigor, exatidão e progresso científico, mas também progresso social.

Do ponto de vista económico, a ideia de que os países mais pobres ultrapassariam a pobreza se seguissem o mesmo tipo de desenvolvimento económico, industrial, capitalista e intensivo em capital, foi posta de parte sobretudo a partir da década de 70 do séc. XX. As consequências das crises do petróleo e a incapacidade de evitar recessões económicas e desemprego ou de atingir pleno emprego sem aumentar a inflação chamaram a atenção para a necessidade de promover crescimento económico em simultâneo com estabilidade, bem como para a relevância do papel do Estado relativamente a problemas que, afinal, o sistema de mercado autorregulado não resolve. Em comparação com outros modelos económicos o capitalismo favorece um maior crescimento económico, mas, como referem G. Hodgson, M. Itoh e N. Yokokawa (2001), ele está associado a inovação e crescimento, mas também a crises financeiras, recessões económicas, incerteza e especulação (como a associada ao colapso do acordo Bretton Woods ou ao abandono do padrão-ouro que Polanyi referiu). Os próprios modelos de ajuda ao desenvolvimento já não creem que este se possa limitar à disponibilização do fator de produção capital para que os países mais pobres consigam escapar à pobreza. Por outro lado, hoje é patente que a pobreza e exclusão atingem também e cada vez mais os países da OCDE, de onde resulta que estratégias para a promoção de emprego e criação de negócios suscetíveis de contribuir para o crescimento como o microcrédito são cada vez mais, não só atuais e pertinentes, como globais. De resto, num mundo de crescentes desigualdades e em que a fome ainda mata mais que a malária, compreende-se que a luta contra a pobreza e a exclusão seja reconhecida como um dos principais desafios do séc. XXI, seja na perspetiva da OIT, da ONU, da UE ou do Banco Mundial, dos governos nacionais ou das ONG de ajuda ao desenvolvimento.

8. Limitações dos estudos de impacto: importância da contextualização social na avaliação dos resultados do Microcrédito

Os resultados dos últimos estudos de impacto do microcrédito têm suscitado tanto argumentos que suportam as limitações deste em conseguir uma redução substancial da pobreza, quanto as próprias limitações deste tipo de estudos. Apesar das limitações inevitáveis de qualquer estratégia de pesquisa, no global, os resultados parecem confirmar impactos positivos, mas modestos, do microcrédito para a maioria dos envolvidos, e impactos negativos apenas para uma minoria dos mutuários (Gloukoviezoff, 2016; Copestake e Williams, 2011). Como sintetizam Hermes and Lensink num artigo em que reportam o resultado de um trabalho que reúne contribuições de vários estudos empíricos sobre o impacto e alcance da microfinança, e numa perspetiva partilhada por muitos defensores da microfinança, o acesso a serviços financeiros “pode contribuir para um aumento duradouro no rendimento através de um aumento de investimentos em atividades geradoras de rendimentos e a uma possível diversificação de fontes de rendimento; pode contribuir para uma acumulação de ativos; pode suavizar o consumo; pode reduzir a vulnerabilidade devida a doença, seca e perda de colheitas, e pode contribuir para uma melhor educação, saúde e habitação do mutuário”(Hermes and Lensink, 2011: 4). No entanto, a microfinança não provocou uma redução substancial da pobreza, e em alguns casos não consegue, noutros nem tenta atingir, os mais pobres de entre os pobres.

Em algumas situações, a exclusão dos mais pobres de serviços de microfinança como o crédito decorre das próprias modalidades de microcrédito: exigência de um fiador, de um mínimo de poupança prévia, da existência de uma atividade empresarial anterior à concessão do empréstimo ou do início do reembolso imediatamente a seguir à sua concessão antes que o negócio financiado consiga começar a gerar retornos (sendo que os mais pobres não têm alternativa ou liquidez para cumprir esse prazo de pagamento). Noutras situações, os próprios pobres auto excluem-se, por terem maior aversão ao risco (que associam aos microempréstimos); noutras situações ainda, os grupos de empréstimo têm interesse em excluir os candidatos mais pobres, que consideram muito arriscados, o mesmo se passando com os funcionários das MFI (Hulme e Mosley, 1996). Mesmo quando têm acesso a crédito, os mais pobres conseguem retirar do microcrédito menos benefícios, em termos de acréscimo de rendimento (Banerjee, 2013; Ciravegna, 2005 *in* Hermes e Lensink, 2011; CGAP, 1996), também porque dispõem de menor capital humano ou social.

Com base numa síntese de evidência rigorosa de impactos da microfinança, também Copestake e Williams (2011) sustentam que, globalmente, se pode concluir que o microcrédito, por si só, não consegue gerar um aumento sustentado do crescimento e uma diminuição da pobreza: há uma reduzida evidência empírica de impactos positivos em indicadores de bem-estar como despesas em saúde ou alimentação, mas uma evidência mais positiva no que se refere a indicadores como atividade ou rendibilidade empresarial, ou posse de ativos. No entanto, estas últimas, por seu turno, não se têm manifestado num aumento de rendimento ou redução da pobreza a longo-prazo. Apesar de também estes autores referirem a ausência de estudos de longo-prazo, Copestake e Williams salientam, porém, a escassez e dispersão de “evidência de impactos positivos numa série de indicadores pode ser importante. Tal inclui estabilidade do consumo ao longo do tempo, relações dentro do agregado familiar, aspirações, e capacidade financeira” (2011: 22).

Tendo como referência o trabalho original de Hulme e Mosley (1996) a este respeito, o CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*) defende que as instituições de microfinança (MFIs) terão maior probabilidade de provocar um maior impacto no rendimento centrando-se na concessão de empréstimos a clientes imediatamente acima da linha de pobreza e que adotando as reformas institucionais que as aproximem das melhores práticas em aspetos como taxas de juro que permitam cobrir os custos, serviços de poupanças e seguros, procedimentos rigorosos e incentivos ao reembolso “que tornem possível aumentar o [seu] impacto na pobreza e aumentar a viabilidade financeira ao mesmo tempo” (CGAP, 1996: 4). Como sintetiza o documento, as instituições que assumirem tais «boas práticas» poderão atingir maiores impactos, pois tais características “capacitam clientes com o potencial de gerar taxas de retorno mais elevadas a selecionarem-se a si próprios para um programa” da seguinte forma:

“1) The higher interest rates charged by financially sustainable institutions screen out borrowers whose projects have relatively low rates of return;

2) Financially sustainable institutions tend to operate voluntary or compulsory savings schemes, and willingness to save screens out the same borrowers (...) and provides borrowing households with a limited degree of insurance should projects not yield the expected level of return;

3) The provision of banking services close to the customers’ place of business or residence lowers transactions costs to borrowers, thus raising their rate of return; and

4) The fact that loan instalments are collected regularly tends to deter borrowers with low rates of return” (*Ibidem*).

Daqui se pode concluir, no entanto que, sendo as «melhores práticas» a prática de taxas de juro que cubram os custos e a selecção dos mutuários que mais facilmente as consigam pagar, dificilmente as MFIs conseguem atingir a viabilidade financeira sem excluir os mutuários mais arriscados, mais pobres e menos rentáveis, ou, como referem Herms and Lensink (2011), atingir a sustentabilidade sem comprometer o alcance. A posição do CGAP é comum a outros defensores da necessidade de bom desempenho em termos de rentabilidade das MFI, que garanta a sua sustentabilidade ou independência financeira. No entanto, se os ganhos de eficiência podem advir da redução de custos devido a maior eficiência das instituições, a economias de escala ou experiência, podem também significar a exclusão dos segmentos mais pobres de clientes e a prática de taxas de juro de mercado, o que significaria que o microcrédito, apesar do seu propósito social original, poderá discriminar negativamente os grupos mais vulneráveis, ou seja, que as MFIs dificilmente conciliam a sustentabilidade financeira com profundidade e amplitude de alcance - *depth* e *breadth of outreach* - em simultâneo.

Para Morduch (1999), as controvérsias colocadas pelo microcrédito estão associadas ao seu rápido crescimento, sobretudo com o facto de que com muito financiamento através de doações os agentes neste mercado “têm incentivos limitados para dar um passo atrás e questionar exatamente como e onde o dinheiro deverá ser melhor gasto” (p. 1571) e de as elevadas taxas de reembolso não se traduzirem em lucros, de forma a tornar os subsídios ou doações desnecessários. Também segundo este autor, os casos em que as MFIs atingem eficiência em termos de custos correspondem aos mutuários que constituem os menos pobres dos pobres; a questão mais complexa é, na sua opinião se o “dinheiro gasto para apoiar a microfinança ajuda a alcançar objetivos sociais de formas não possíveis através de programas alternativos (...) porque não continuar a subsidiar a microfinança? O mundo estaria melhor se programas como o *Grameen Bank* fossem forçados a fechar as suas portas?” (*Ibidem*). A resposta requer, para este autor, mais evidência sobre impactos do microcrédito e perfis dos mutuários e que, especificamente, esclareça se praticar taxas elevadas, que garantam a rentabilidade das MFIs (próximas de 40% ao ano), é compatível com o alcance dos mais pobres e um impacto social positivo – como sugerem os opositores à subsidiação do microcrédito – ou, pelo contrário, transferir todos os custos para os mutuários/clientes põe em causa os propósitos sociais das MFIs – como argumentam os que se centram no combate à pobreza.

Na mesma linha, Karlan e Zinman (2009), referindo-se às limitações da evidência empírica dos impactos do microcrédito, mencionam especificamente problemas como “auto-selecção de clientes e estratégias dos credores baseadas em [aspetos] (*inputs*) críticos não observados como conjunto de oportunidades, preferências e riscos dos clientes” (Karlan e Zinman, 2009): 2). No entanto, num estudo publicado no ano anterior (Karlan e Zinman, 2008), os mesmos autores concluíram, com base na análise da elasticidade-preço da procura de microcrédito, que seria possível às instituições de microfinança de estatuto lucrativo, através de uma pequena redução de taxas de juro, aumentar o alcance da sua atividade junto das populações sem acesso a crédito formal sem com tal por em causa a sua rentabilidade. Referindo-se a vários exemplos de evidência recente de avaliação dos resultados do microcrédito em diferentes países, Karlan (2014) menciona igualmente impactos modestos e limitados a certos segmentos das populações envolvidas, como o acréscimo no rendimento do agregado familiar ou no investimento empresarial, e também em resultados visados como a melhoria nas condições de saúde, educação ou consumo. Ressalva, no entanto, à semelhança de Devereux e Wheeler (2015), que a evidência indica que o acesso a crédito “pode ajudar os mutuários a lidar melhor com o risco e choques ao ajudar a suavizar o consumo e reter ativos; existe também alguma evidência

limitada de aumento do investimento empresarial” que, por si só, são resultados significativos e positivos do microcrédito (Karlan, 2014: 24). Atendendo a visões menos pessimistas, o autor cita um comunicado de imprensa de 2006, emitido por seis das mais importantes instituições de microcrédito em resposta aos RCTs, que refere que o aumento de “rendimento gerado por estes negócios permite-lhes pagar (...) a educação dos seus filhos, estabilizar as fontes de alimentação, e pagar outras despesas que conduzem a uma melhoria da saúde e bem-estar das suas famílias.” (*Acción Internacional et al. 2013 in Karlan, 2014: 25*). Este é o tipo de abordagem dos impactos do microcrédito que consideramos mais abrangente e simultaneamente caracteriza, a nosso ver, as iniciativas que de promoção do desenvolvimento económico e social não do tipo *top-bottom*, mas centradas nas especificidades dos contextos locais. Já Bateman (2011) chama atenção de se considerar a suavização do consumo através do microcrédito como um resultado positivo, quando na realidade, na ausência de fontes de rendimento sustentáveis pode prolongar situações de precariedade. Neste sentido e perante a evidência dos impactos modestos do microcrédito, o autor sugere a necessidade de se considerarem alternativas que melhor promovam a redução da pobreza, entre elas, “regulações do sector financeiro robustas que assegurem que as instituições financeiras locais agem de uma forma que conduza ao desenvolvimento local sustentável e à criação e retenção do capital social local” através da promoção de “instituições financeiras genuinamente possuídas e controladas pela comunidade como “uniões de crédito, sociedades de construção e bancos de poupanças, para fazer sobressair a acumulação local de capital” (Bateman, 2011: 4).

Também o terceiro *Global Financial Development Report* do Banco Mundial (*World Bank, 2015*), que apresenta dados de investigações recentes sobre o impacto de instrumentos financeiros de longo prazo, atesta a sua relevância na promoção de um crescimento económico mais rápido, de equidade na distribuição de riqueza e aumentos de rendimentos dos agregados familiares que lhes permitam investir na educação ou beneficiar de rendimentos das suas poupanças. Para além de, nesse sentido, o acesso a finança resultar em acréscimo de bem-estar, os serviços financeiros de longo prazo (com um horizonte temporal superior a uma ano) poderão, segundo o mesmo documento, promover uma estabilidade duradoura ao reduzir os riscos para os mutuários de reestruturação das suas dívidas em arranjos financeiros que lhes sejam menos convenientes, aumentando o prazo dos seus investimentos e permitindo-lhes lidar melhor com os desafios associados aos ciclos de vida dos seus agregados familiares e aos os seus negócios (Caprio and Demirgüç-Kunt, 1998; Demirgüç-Kunt e Maksimovic 1998, 1999; de la Torre, Ize e Schmukler, 2012 *in World Bank, 2015: 1*). Se na visão do banco mundial a crise financeira veio agravar o declínio de acesso a financiamento do sistema bancário, as tentativas de fornecer acesso a empréstimos aos países em desenvolvimento tornaram-se um tema controverso. Neste sentido, segundo o mesmo documento, hoje, “A visão prevalecente é que os mercados financeiros nas economias em desenvolvimento são imperfeitos, resultando numa considerável escassez de financiamento de longo-prazo, que impede investimento e crescimento. Simultaneamente, a pesquisa mostra que instituições e *enforcement* de contratos pobres, bem como instabilidade macroeconómica naturalmente conduzem a maturidades mais curtas nos instrumentos financeiros. Efetivamente, estas maturidades mais baixas são uma resposta ótima a instituições e sistemas de direitos de propriedade que funcionam mal, assim como à instabilidade” (*Ibidem*), concluindo que, conseqüentemente, os esforços deveriam centrar-se em corrigir estes problemas fundamentais antes de se impulsionar o acesso a crédito de longo-prazo.

Em suma, a análise do resultado do acesso a crédito não é de todo simples e, como se verá na tabela que sintetiza os resultados da análise de conteúdo de estudos de impacto do microcrédito utilizando a metodologia dos *randomized control trials* (RCTs) - discutida no Capítulo 7 - é possível verificar casos que sugerem este tipo de resultados, ou seja, nos quais o acesso a crédito não se traduziu num acréscimo significativo de rendimento dos agregados familiares, mas produziu outros efeitos não quantitativos, mas nem por isso menos importantes, como o facto de que tal ausência de aumento de rendimento se deve ao facto dos montantes de crédito concedidos terem permitido substituir o trabalho familiar por trabalho assalariado no negócio familiar ou apoiar a redução de emprego fora da família e, conseqüentemente, enviar as crianças desse agregado para a escola. A título de exemplo, o estudo aleatório de avaliação de impacto da expansão do acesso a microcrédito de Banerjee, Duflo, Glennerster, and Kinnan (2010) com início em 2005, num contexto urbano, da MFI Spandana em mais de 100 bairros de lata em Hyderabad, reportou que, para além do impacto na criação de negócios, não se observaram efeitos significativos do acesso a microcrédito em termos de lucros, rendimentos, aquisição de fatores produtivos ou número de empregados, no que se refere aos negócios, nem no montante da despesa no que se refere aos agregados familiares; no entanto, o estudo reporta uma mudança qualitativa na despesa desses agregados que passam a preferir adquirir mais bens duráveis, sendo que aqueles que investiram na criação de um negócio diminuíram o gasto em bens supérfluos (que os autores designam de *temptation goods*) como tabaco, álcool ou jogo, que são consumos sem impacto positivo e termos da melhoria das condições de vida futuras dessas famílias, como o é o aproveitamento de novas oportunidades de investimento.

O estudo de Crépon, Devoto, Duflo e Pariente (2014) da abertura de 60 sucursais da MFI Al Amana consistiu igualmente numa avaliação aleatória do impacto do microcrédito num contexto distinto, 81 distritos rurais de Marrocos e chegou a conclusões semelhantes ao de Banerjee *et al.* (2010) nas zonas urbanas da Índia: muitos mutuários utilizaram o microcrédito para pagar dívidas anteriores e também aqui não se verificaram aumentos nos níveis de consumo ou melhoria nas condições de vida, nem que o microcrédito tenha evitado choques (financeiros, ou de saúde) e a diminuição de consumo associada. Ao contrário do estudo anterior realizado na Índia, o número de negócios não aumentou, nem houve efeitos do microcrédito em atividades não-agrícolas; no entanto, para os negócios existentes – atividades agropecuárias – o acesso a microcrédito permitiu o aumento do volume de atividade expresso em número de novos empregados fora do agregado familiar, vendas, despesas e lucros, proteção de ativos, tendo-se observado aumentos em todos estes itens. Também à semelhança do caso indiano, a mudança de padrões de despesa deu-se junto daqueles que tinham um negócio que reduziram consumo e aumentaram poupanças e investimentos empresariais. Como concluem os autores, “o microcrédito é uma oportunidade de que diferentes pessoas tirarão proveito de diferentes maneiras” (p. 7), quer pelas suas disposições quer pelas circunstâncias em que se encontram. Assim, uma perspectiva de longo-prazo é, a nosso ver, necessária não só na concessão de crédito como na avaliação dos seus impactos.

Estes são a nosso ver os fatores que merecem uma análise aprofundada dos impactos de microcrédito, pois haverá sempre aspetos positivos e negativos associados, sendo questão importante perceber que variáveis fazem a diferença entre o sucesso e o fracasso das iniciativas de microcrédito, o que, referindo-se a análise de diferentes perfis de mutuários em diferentes contextos sociais, requererá um estudo mais qualitativo, aprofundado e atento às particularidades locais. Julgamos também que, nesse sentido, só a comparação de resultados da atuação de diferentes MFIs em diferentes contextos poderá esclarecer que

fatores estão por trás de ciclos viciosos de sobre-endividamento e ciclos virtuosos em que o acesso a crédito favorece maior investimento em detrimento de consumos não-produtivos, maior rendimento, e assim sucessivamente, permitindo, de facto, a melhoria das condições de vida dos mutuários e seus agregados. Também de acordo com Gloukoviezoff (2016) as conclusões de Duvendack *et al.* (2011) apontam igualmente para o facto de que, quando se registam impactos do microcrédito, estes geralmente só são observados ao nível dos negócios e não ao conseqüente aumento de rendimento ou *empowerment* que daí se esperava.

Por outro lado, um aspeto preocupante revelado pelo estudo de Augsburg *et al.* (2015) é o de que quase um terço do investimento necessário aos negócios foi fornecido pelo microcrédito, sendo o restante montante retirado de poupanças ou de empréstimos de outras instituições. Ora, um dos aspetos que se retiram da análise das crises da microfinança é que o múltiplo endividamento pode favorecer o risco de incumprimento, ainda que este permaneça invisível no curto-prazo, enquanto os mutuários conseguem cumprir os reembolsos. Novamente, tal sugere que estudos quantitativos de curto-prazo poderão dar uma imagem distorcida dos reais resultados do acesso a microcrédito e que onexo causal entre o acesso a crédito e as mudanças ocorridas nas vidas dos mutuários é muito difícil de provar.

A necessidade de contextualização social e institucional do microcrédito no quadro de outras intervenções afigura-se necessária, na nossa perspetiva, não só porque os fenómenos económicos em geral podem ser corretamente explicados considerando-se os condicionantes sociais mais amplos que os afetam, como porque a relação entre diferentes tipos de instituição de microfinança, que irá orientar-se para diferentes perfis de clientes com distintos objetivos e práticas irá influenciar o impacto que o microcrédito tem nos mutuários e suas famílias, contribuindo para a explicação dos resultados observados e dos impactos esperados que não vieram a ser observados. Referindo-se especificamente ao contexto social e institucional, que em nosso entender não é apenas caracterizador, como explicativo de iniciativas económicas como os programas de microcrédito, Gloukoviezoff (2016) chama a atenção para o facto de que, se o impacto de um programa de microfinança consiste nas mudanças na situação dos mutuários que se podem imputar a esse programa, que é o que os RCT procuram avaliar, a avaliação de impacto torna-se extremamente difícil pois implica identificar os resultados de uma iniciativa que englobe, sob o mesmo nome, um conjunto de serviços diferentes, com condições, preços, mercados-alvo e contextos institucionais diferentes. O problema é a possibilidade de generalizar resultados de um estudo de impacto quando se sabe que as suas particularidades não são as mesmas que se irão observar noutros contextos; sendo “o impacto específico do programa avaliado e a comparabilidade limitada” (*Idem*: 8). O mesmo argumento é patente na crítica de Guérin (2015) também à estreiteza da perspetiva de análise adotada nos estudos científicos da microfinança no contexto dos projetos de desenvolvimento, que procuram responder ao problema da pobreza com respostas de carácter universal e em que os condicionantes de carácter social, cultural e político são acessórios relativamente aos económicos; a microfinança é aqui apresentada “como uma entidade monolítica e estandardizada (...) desconectada de todo o ambiente (...). A questão das desigualdades e das relações sociais, contudo no coração do que está em jogo através da microfinança (...) está totalmente ausente” (*Idem*: 15-16).

De acordo com o “*Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance*” (Bauchet *et al.*/CGAP, 2011), o microcrédito está longe de ter resolvido o problema da pobreza, mas os estudos também não suportam o argumento de que ele não tem qualquer impacto positivo nas populações ou que até possa ser prejudicial. Os primeiros estudos aleatórios de 2009 e 2011 causaram sensação, para estes autores, ao

contrariar o argumento de que o financiamento é um constrangimento importante aos microempreendedores e que o microcrédito lhes facultaria investir numa via de saída da pobreza. Na realidade, o que os estudos do microcrédito revelam é que o microcrédito é adequado para uns, mas não é solução para toda a população pobre. Os resultados dos estudos aleatórios juntamente com o de outros estudos/métodos suportam sim a ideia de um impacto modesto do microcrédito. Também para estes autores o acesso a capital pode permitir o desenvolvimento de um micronegócio a alguns clientes, mas nem todos são microempresários, nem todas as atividades a que as populações pobres se dedicam geram grandes rendimentos, pelo menos os suficientes para reembolsar empréstimos com taxas de juro de mercado.

Relacionando os impactos do microcrédito com os diferentes contextos, em 2015 Banerjee, Karlan e Zinman colocam na revista *Science* a questão fundamental “Será efetivamente possível melhorar de forma confiável os meios de subsistência dos agregados mais pobres dando-lhes acesso a atividades de autoemprego, ou toda esta abordagem falha? Em particular, será possível inventar um modelo de o fazer que possa ser implementado por uma ampla variedade de organizações e que funciona numa ampla variedade de contextos geográficos, institucionais e culturais?” (Banerjee *et al.* 2015 b: 773). Em resposta, apresentam a análise de seis RCTs realizados com o objetivo de avaliar o resultado do programa *Graduation* (inicialmente desenvolvido pelo Brac no Bangladesh dirigido às populações mais pobres dos pobres e depois replicado para seis países), tendo chegado à importante conclusão de que os resultados “da implementação do mesmo programa básico, adaptado a um ampla variedade de contextos geográficos e institucionais e com múltiplos parceiros na implementação, mostra impactos (...) estatisticamente significativos no consumo (alimentados sobretudo por aumentos no rendimento de autoemprego) e no estado psicossocial dos agregados alvo” (*Ibidem*) que permaneceram pelo menos um ano após o final dessa implementação. Para os autores, tal conduz à conclusão de que é possível com este tipo de programa provocar mudanças positivas, duradouras e sustentáveis nas condições económicas e sociais dos pobres com intervenções de curto-prazo.

Esta conclusão é muito relevante, mas aponta, em nosso entender, para um tema crucial do acesso a microcrédito: quando incluído em programas de graduação que dão resposta a outros aspetos da vida das populações pobres como habitação, consumo, saúde ou educação são tidos em conta, o microcrédito parece, efetivamente, contribuir de forma decisiva para o sucesso da promoção de autonomia no plano económico dos agregados abrangidos. Porque tais aspetos constituem variáveis que afetam a relação entre o acesso a crédito e o sucesso no desenvolvimento de micronegócios, conseqüentemente, um aumento do rendimento e dos níveis de bem-estar. É por este motivo que entendemos que não se pode confundir, na análise do microcrédito, os objetivos das instituições lucrativas que aqui encontraram um novo nicho de mercado - que iniciativas como a de Yunus revelaram potencialmente rentável - com o papel das instituições do terceiro sector (normalmente referidas como de estatuto não-lucrativo e não-governamental) para fazer do microcrédito uma oportunidade de deixar uma situação de pobreza ou marginalização social de forma sustentável. Neste sentido, Banerjee *et al.* (2015-a) concluem a importância de verificar se e como os resultados de programas de microfinança variam entre diferentes contextos, designadamente entre instituições lucrativas e não-lucrativas, empréstimos individuais ou de responsabilidade partilhada, condições de crédito oferecidas e também características dos mercados e populações em causa. Apresentam também o problema reconhecido por académicos, políticos e financiadores das MFIs de que o endividamento possa ter resultados mais negativos que positivos para os mutuários e a importância de ir para além da perspectiva racional do comportamento para perceber como as tendências comportamentais podem

favorecer mais que denegrir o impacto do microcrédito, à semelhança da proposta de Guérin (2015) de ultrapassar uma visão da microfinança centrada no capital. Por fim, enfatizam a necessidade de cuidada selecção e definição de clientes-alvo que poderão minimizar riscos e benefícios do microcrédito, em nosso entender, especialmente quando conjugadas com monitorização da atividade económica financiada e da situação social da família do mutuário, que julgamos ser mais do âmbito ou tipo de atuação das MFIs do terceiro sector ou de missão social, do que das de propósito lucrativo.

Contrariamente a Banerjee *et al.* (2015-b), J. Sandefur afirma no blog *Views from the Center do Center for Global Development: The Final Word on Microcredit?* em Janeiro de 2015, referindo-se ao muito comentado artigo “*Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps*” de A. Banerjee, D. Karlan e J. Zinman (publicado no *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 7 No. 1) sobre os 6 RCTs conduzidos em 6 países, concebidos para avaliar o impacto do microcrédito na pobreza que estes apresentam resultados decepcionantes. Tal como Banerjee, Karlan e Zinman (2015) reconhecem, o seu resultado mais consistente entre todos é a falta de evidência de efeitos transformativos do microcrédito junto dos mutuários. Se, por um lado, houve aumentos significativos na expansão de negócios, por outro tal não se traduziu em aumentos significativos dos rendimentos do agregado familiar ou do consumo dos beneficiários de microcrédito (este último considerado como um indicador da redução de pobreza). Ou seja, não se observa que uma relação entre os efeitos positivos do acesso a crédito nos negócios financiados se traduza numa melhoria da situação dos mutuários em termos de bem-estar:

Fig. 17 – Impacto do microcrédito nos 6 RCTs conduzidos por Banerjee, Karlan e Zinman (2015)

The impact of microcredit: 6 RCTs						
	Bosnia	Ethiopia	India	Mexico	Mongolia	Morocco
	Men & women, individual loans, \$1,800, 22% APR	Men & women, group liability, \$500, 12% APR	Women only, group liability, \$600, 24% APR	Women only, group liability, \$450, 110% APR	Women only, individual & group, \$700, 27% APR	Men & women, group liability, \$1,100, 15% APR
↑ = (+) significant ⊗ = insignificant ↓ = (-) significant						
Credit access	↑	↑	↑	↑	↑	↑
Business Activity	↑	↑	↑	↑	⊗	↑
Income	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗
Consumption	↓	↓	⊗	⊗	↑	⊗
Social effects	⊗	⊗	⊗	↑	⊗	⊗

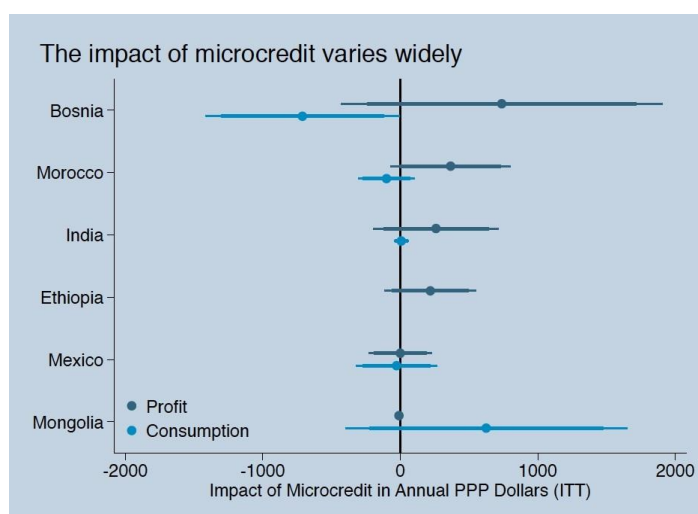
(Fonte: <http://www.cgdev.org/blog/final-word-microcredit>)

Para Sandefur (2015), o motivo pelo qual este tipo de evidência rigorosa não conduz a um argumento a favor do fim dos apoios públicos para o microcrédito prende-se com o facto de ser prematuro daí extrair recomendações ou conclusões políticas, pelo menos por duas razões: de facto, pessoas que anteriormente não teriam acesso a crédito conseguem-no graças ao microcrédito e com esses recursos investem no desenvolvimento de negócios; por outro a variabilidade nos resultados vai contra a conclusão de que o microcrédito não tem impacto nos níveis de bem-estar. Os resultados devem ser pois ser considerados com alguma cautela. Como refere, a verdadeira heterogeneidade entre os seis estudos está escondida por trás do X's cinzentos na tabela acima, que indicam os vários resultados insignificativos e inconclusivos entre eles. Apesar da relação entre acesso a microcrédito e desenvolvimento das iniciativas empresariais ficam por esclarecer os efeitos (ou a ausência de efeitos) na melhoria das condições de vida dos agregados abrangidos, o que julgamos, novamente, remeter para a necessidade de uma análise menos descritiva e mais explicativa das variáveis intervenientes em cada contexto, alargando não só o período como o âmbito deste tipo de estudo. Como concluem Pritchett e Sandefur, da relevância dos contextos nos estudos experimentais, “os nossos resultados sugerem que quando os *policymakers* retiram lições de avaliações de impacto experimentais, eles fariam bem em centrar a atenção na heterogeneidade do desenho, contexto, e impactos do programa” (Pritchett e Sandefur, 2015: 5) em questão e não tanto em avaliações centradas em efeitos médios de intervenções de distintas naturezas.

Para além de considerarmos que é necessário cautela na interpretação dos resultados dos estudos de impacto desta natureza, pois a descida nos níveis de consumo e a manutenção dos rendimentos poderá estar relacionada como um possível maior investimento nos negócios (que poderá produzir retornos apenas a longo-prazo) e uma redução em consumos supérfluos, concordamos com o argumento dos autores supracitados de que a heterogeneidade de programas/modalidades de microcréditos e contextos sociais em que são desenvolvidos tem que ser considerada na interpretação dos seus resultados.

Na realidade, como se pode observar na figura que se segue, é possível discutir que existe um *trade-off* entre a utilização do crédito para consumo e para investimento:

Fig. 18 - Variação do Impacto do Microcrédito em seis países segundo Sandefur (2015):



(Fonte: <http://www.cgdev.org/blog/final-word-microcredit>)

A razão para a heterogeneidade dos resultados tem a ver com a variedade de experiências de microcrédito a que se referem. Como Sandefur afirma, o facto de os programas terem tido lugar em contextos muito diferentes, em termos de clientes, modalidades de crédito ou taxas de juro, faz com que, como referido, que o termo microcrédito abranja na realidade programas muito distintos, donde, como também sustenta Gloukoviezoff (2016), não se podem comparar resultados ou retirar conclusões globais. Utilizando os dados disponibilizados no estudo acima referido (Banerjee, Karlan and Zinman, 2015), Pritchett e Sandefur (2015) analisam os indicadores «lucros do negócio» e «consumo de agregado familiar» concluindo que o fundamental na avaliação dos impactos do microcrédito é a ter em atenção a heterogeneidade associada aos diferentes programas e contextos analisados, com consequências na heterogeneidade dos impactos observados, o que sugere a necessidade de muita cautela em extrapolar as conclusões de uma avaliação particular para outros contextos.

A conclusão de Pritchett e Sandefur (2015) suporta o argumento aqui defendido de que o microcrédito é uma designação para um fenómeno que na prática se traduz em experiências muito diferentes consoante os contextos em causa (políticos, institucionais, demográficos, espaciais, etc.) e de que nunca haverá uma resposta definitiva à questão «Qual o real impacto do Microcrédito?», a não ser que “Depende”. Nesse sentido, e à luz do que é defendido pelas perspetivas institucionalistas da realidade económica e pelos autores que defendem a contextualização social dos fenómenos económicos, especialmente que as trocas que ocorrem no mercado são um tipo muito específico de relação social, procuraremos nos capítulos que se seguem fazer um enquadramento mais abrangente do fenómeno que é o microcrédito. Na mesma linha de argumentação, para Gloukoviezoff (2016), os 6 RCTs conduzidos nos 6 países mencionados por Banerjee *et al.* (2015) fornecem resultados-chave que, como refere, contrariam tanto os grandes apoiantes como os maiores críticos do microcrédito: a falta de evidência que comprove efeitos transformativos do microcrédito na vida da maioria dos mutuários; o facto desta ausência de efeitos transformativos não se dever à ausência de investimento no crescimento do negócio; a evidência de efeitos potencialmente importantes noutros aspetos que não o aumento de rendimentos, como a liberdade de escolha; a limitação na análise de efeitos heterogéneos que sugerem alguns impactos transformativos, positivos nuns casos e negativos noutros. Daqui decorre que não se podem generalizar resultados obtidos com um programa, num determinado contexto para outras iniciativas de microcrédito, para outros contextos.

Globalmente, e como sustentam outros autores, a microfinança não pode considerar-se um milagre no que respeita à erradicação da pobreza, mas pode produzir impactos significativos dependendo do perfil de clientes, dos serviços fornecidos e do contexto em causa. Citando Copestake (2014) e Copestake e Williams (2011), Gloukoviezoff (2016) sintetiza o desafio à avaliação dos impactos do microcrédito da seguintes maneira, fundamental em nosso entender: se os efeitos do microcrédito (X) nas condições de vida dos mutuários (Y) são influenciados por muitas possíveis outras variáveis (Z,) impossíveis de enumerar ou controlar, não devemos confiar em modelos simplistas de avaliação de impacto que procurem generalizar os efeitos obtidos num contexto para outros contextos diferentes, nem replicar programas de microcrédito nessa base. Por fim, e no que respeita especificamente ao contexto institucional, Gloukoviezoff (2016), discordando das conclusões de Banerjee *et al.* (2015-b), considera que para terem significado, as avaliações de impacto terão que ter em conta os contextos institucionais em que os programas de microcrédito são implementados, que será a perspetiva adotada neste trabalho, e que para o autor inclui o sector financeiro, o mercado de trabalho, o *welfare system* e, à semelhança de Guérin (2014) e de Morvant-Roux *et al.* (2014)

“as representações culturais e normas que influenciam a utilização de serviços financeiros” (Morvant-Roux *et al.*, 2014: 21). Por último, mesmo constituindo hoje a metodologia preferível para uma avaliação mais rigorosa dos impactos do microcrédito, Gloukoviezoff sintetiza alguns dos problemas associados aos RCTs baseando-se nos autores que apresentámos a propósito das questões metodológicas que eles levantam; para além do efeito de Hawthorne e do problema de enviesamento de selecção associado a questões éticas relacionado com este método (como sucede noutros estudos experimentais, tais como em ensaios clínicos), enviesamentos quando os estudos não são duplamente cegos, quando a disseminação da informação depende dos resultados observados e quando a dimensão da amostra influencia a sua representatividade. Este último aspeto é particularmente importante pois afeta a capacidade de os testes estatísticos detetarem mudanças significativas no grupo em teste/tratamento atribuíveis a um programa de microcrédito, o que conduz novamente à questão da dificuldade de concluir a respeito do microcrédito em geral algo observado num caso particular.

A heterogeneidade de perfis de clientes, MFIs, serviços oferecidos e usos que se fazem do microcrédito, que a nosso ver são aspetos interrelacionados, fazem da avaliação global do impacto do microcrédito não só uma tarefa difícil mas, no nosso ponto de vista, menos relevante, uma vez que os resultados do acesso a crédito dependem da atuação das MFIs - das condições de empréstimo que praticam, mas também de outros serviços/apoios que disponibilizam ao mutuário - da vontade e capacidade deste último em contrair e reembolsar empréstimos que por sua vez é socialmente condicionada. O microcrédito designa experiências muito distintas com resultados dificilmente comparáveis que ditam o veredicto sobre o seu mérito, e que é preciso compreender na sua especificidade e complexidade. O contexto particular em que se insere um programa de microcrédito é a nosso ver explicativo do mesmo, dos seus resultados positivos e negativos. Da seleção dos mutuários capazes de uma iniciativa económica sustentável, suscetível de gerar os rendimentos necessários aos reembolsos e a uma melhoria nas suas condições de vida (por oposição ao crédito ao consumo, o crédito para pagar crédito, ou o crédito para fazer face a situações de emergência), ao acompanhamento desta nos aspetos da sua gestão, como de todo um conjunto de aspetos – família, saúde, educação, etc. - vários fatores podem contribuir para o sucesso e fracasso do microcrédito (no sentido da relação acesso a crédito, desenvolvimento de um negócio e aumento dos rendimentos e níveis de bem-estar). Da mesma forma, aspetos normativos – que advêm das relações familiares e de vizinhança, dos costumes, da interferência política ou dos *media* - que favorecem (ou não) a responsabilização dos mutuários e uma noção de compromisso e reciprocidade para com as MFIs ou o grupo de empréstimos, há um conjunto de fatores de natureza social e institucional, e não meramente financeira ou económica, que entendemos implicar olhar para o microcrédito sob uma perspetiva mais abrangente. Consideramos que esta será uma perspetiva institucional que nos permitirá perceber a maneira distinta como entidades lucrativas ou MFIs de propósito social abordam, de diferentes maneiras e com diferentes consequências, as necessidades das populações mais pobres, e que exemplo disso é o sucesso dos programas de graduação que referimos a propósito da teoria da mudança e de todos os fatores críticos para que o acesso a microcrédito se possa associar a uma melhoria das condições de vida dos mutuários.

Conclusão

A análise do impacto do microcrédito é complexa pois, se é certo que uma situação de pobreza dificulta o acesso a crédito – o que explica a reduzida cobertura dos países mais pobres por fornecedores de serviços

financeiros tradicionais, que evitam segmentos de clientes com menores rendimentos – inversamente, a exclusão financeira pode também considerar-se uma das razões pelas quais muitos indivíduos não conseguem escapar a situações de pobreza, designadamente obtendo financiamento para investir em atividades económicas potencialmente rentáveis e suscetíveis de criar o seu emprego. Mais complexo que aferir impactos do microcrédito em termos de acréscimo de rendimento, investimento ou consumo será perceber em que medida e por que motivos o acesso a crédito resulta (ou não) em atributos mais dificilmente mensuráveis, tais como a diminuição situações de dependência, exploração ou estigma social, e aumento *empowerment*, inclusão social, liberdade de escolha, autoestima e capacidade de decisão, iniciativa, gestão do risco ou espírito empreendedor. Assim, apesar do consenso atual relativamente ao valor dos RCTs na avaliação de impactos do microcrédito, nem sempre estes são facilmente observáveis e menos ainda o são as situações e variáveis em função das quais o acesso ao microcrédito se traduz (ou não), de facto, na melhoria visada da situação económica e social dos mutuários. Estes temas estão ainda associados ao que muitos consideram como um tema e desafio central da microfinança na atualidade, para nós: associar ao acesso a crédito outros apoios como a formação em relação a facetas da gestão de um negócio e literacia financeira, ao seu acompanhamento técnico e também, especialmente no caso das populações mais pobres, a aspetos relacionados com bem-estar social (como saúde, alimentação, habitação ou educação) para promover uma melhoria duradoura da situação social dos beneficiários.

Se as modalidades de microcrédito variam em resposta a diferentes propósitos institucionais e contextos locais, e assim os seus impactos, parece difícil senão abusivo esperar uma única resposta ou última palavra na avaliação do impacto do microcrédito – se tem ou não produzido impactos positivos significativos junto das populações mais pobres. O microcrédito tem, de facto, suscitado tanto críticas como elogios de académicos, organizações políticas internacionais ou ONGs e seguro será apenas dizer que ele se tornou um fenómeno cuja relevância é indelével. Pertinente, a nosso ver, não é dar uma resposta final a favor ou contra o microcrédito, uma vez que ele se traduz em práticas e resultados muito distintos, mas perceber que fatores contribuem para o seu sucesso ou fracasso.

O microcrédito é um fenómeno multidimensional que não se pode reduzir a um novo instrumento financeiro ou nicho de mercado para o sector privado, nem se pode substituir a outros mecanismos de proteção social pelos estados. O microcrédito pode produzir alterações muito importantes nas condições de vida dos beneficiários dos empréstimos e suas famílias (em termos qualitativos), mas os micronegócios tendem a criar um reduzido número de postos de trabalho e reduzidos acréscimos de rendimento dos mutuários abrangidos. Como refere a ANDC os “meros indicadores quantitativos (como o número de empréstimos concedidos ou postos de trabalho criados) revelam-se insuficientes enquanto medidas de performance e, por conseguinte, devem ser conjugados com outros indicadores mais qualitativos e de índole social (ANDC, 2016 *Conceito e metodologia do Microcrédito*)”. E se o acompanhamento técnico de cada micronegócio apresenta custos elevados, “Sublinhe-se (...) o facto de os custos da exclusão social, a longo prazo, serem bastante elevados para as sociedades ao ponto de se tornarem insustentáveis” (*Idem*). Importa, pois, como muitos autores sugerem, um olhar sobre o microcrédito menos económico-financeiro e mais centrado na melhoria das condições de vida das populações mais pobres

Os estudos que procuram avaliar a relevância do microcrédito geralmente apresentam medidas como o número de mutuários abrangidos, de empréstimos concedido, os seus montantes, ou as taxas de (in)cumprimento, que não permitem saber até que ponto o microcrédito atingiu o objetivo de viabilizar uma

iniciativa económica sustentável que contribuiu efetivamente para combater a pobreza. É hoje reconhecido que a compreensão do contexto social e institucional é necessária para compreender o sucesso ou fracasso do microcrédito no terreno. O que os estudos do microcrédito deixam de fora, concentrando-se mais nos impactos que se registaram, a nosso ver, são aspetos importantes, designadamente, o porquê dos resultados observados. Em nosso entender estes são afetados pela natureza das instituições em causa que têm propósitos de atuação distintos, pela relação que estabelecem com os mutuários e com a situação económica, familiar e social destes últimos, designadamente com os condicionantes sociais da forma como lidam com a falta de rendimento ou com a dívida.

Capítulo 3

Teoria social, desenvolvimento e instituições:

Contributos da análise sociológica e económica para a contextualização do microcrédito

1. Introdução: Sociedade, Economia e Instituições

A sociedade, com os seus valores e instituições manifestos nos comportamentos dos indivíduos, foi encarada pelas ciências Sociais como uma totalidade da qual a esfera económica era apenas um aspeto (Mauss, 1980 e 1988; Gurvitch, 1964; Parsons 1997). Em *A Grande Transformação*, K. Polanyi (2012 [1944]) apresenta como inédito na história da sociedade moderna ocidental o facto de a economia se sobrepôr às restantes dimensões da vida social. Tal mudança ocorre na sequência da industrialização e do desenvolvimento da economia de mercado em que este mecanismo surge como determinante na regulação das relações sociais e não apenas da vida económica, configurando novos conflitos, relações de poder e formas de controlo social. No entanto, simultaneamente, na generalidade dos países industrializados do Ocidente a partir do séc. XIX o Estado-nação foi a instituição que, crescentemente, se tornou garante de direitos dos cidadãos, como a segurança ou a justiça, mas também que constituiu resposta às falhas de mercado na provisão de bens públicos, apoios sociais e redistribuição dos rendimentos (Carmo, 2001). Hoje, o Estado Social lida com problemas como desigualdades económicas ou dificuldades de acesso a serviços sociais, cuja origem esteve no próprio desenvolvimento da economia de mercado (*Idem*). Mas, reservar ao Estado apenas o papel de colmatar as lacunas do mercado corresponde à visão ortodoxa na qual o primeiro tem esta função residual e que concebe que na economia de mercado se interrelacionam agentes racionais, conscientes das suas preferências e melhores opções em termos de benefícios e custos, e que mesmo agindo individualmente em função dos seus interesses pessoais conseguem favorecer o interesse geral, tal como pensava A. Smith quando aludia à «mão invisível». Também nas perspetivas utilitaristas, que desde Bentham (*in* Caillé (2009-b) advogam a possibilidade de que motivações egoístas possam ter consequências positivas para o coletivo, é nesse plano - dos seus efeitos sobre o bem-estar dos outros indivíduos e não nas boas ou más intenções que as determinaram - que as ações devem ser consideradas, admitindo-se a possibilidade de estender a maximização da utilidade ou felicidade todos os níveis da sociedade. Porém, como discutiremos, a perspetiva utilitarista assume a busca da maximização da utilidade individual, mas não dispensa uma autoridade legal representada pelo Estado.

Já na visão económica ortodoxa ou (neo)clássica, a necessidade de intervenção do Estado no mercado deverá ser mínima, pressupondo-se a eficiência desse mecanismo na alocação de recursos, enquanto sistema tendente ao equilíbrio, como se a vida económica não fosse marcada também por incerteza, subjetividades dos agentes ou falta de informação que dificultasse a tomada de decisões ótimas, ou como se fosse imune a fatores políticos, particularidades culturais e mudanças sociais.

Atualmente, a corrente heterodoxa representada pela perspetiva institucionalista da Economia, tal como anteriormente a Antropologia e a Sociologia, entende a economia como uma das esferas da vida social que pode ser organizada de várias formas, considerando a possibilidade de coexistirem lado a lado a uma economia capitalista à escala global formas de organização económica com alguma semelhança com as pré-capitalistas, associadas às especificidades locais, resultantes de iniciativas da sociedade civil, mas também

em resposta às carências nas respostas do Estado e do mercado às suas necessidades (Reis, 2011; Amaro, 2001). Este conjunto de formas de organização económica de natureza diversa de que a economia de mercado capitalista é, como sugerem Gibson-Graham (2010), apenas a ponta do iceberg do que constitui para as autoras a realidade da diversidade económica. Por outro lado, hoje há um reconhecimento da relevância do Estado-Providência como responsável pelo bem-estar dos cidadãos (garantindo um acesso generalizado a educação, saúde ou benefícios sociais), mas também das suas dificuldades perante todos os problemas de exclusão ou de desigualdades crescentes a que a economia de mercado está hoje associada (Oxfam, 2015). Se é certo que a economia de mercado favorece a rápida acumulação de capital e um maior crescimento ou aumento de riqueza relativamente a economias baseadas na direção central mais centradas na função redistributiva do Estado, aquela coexiste com economias informais, locais de carácter comunitário, não necessariamente monetárias e onde prevalece como princípio fundamental a reciprocidade (Polanyi, 2012; Carmo, 2001). É também atual a constatação da dificuldade em conciliar os benefícios de uma liberdade de iniciativa económica individual com a redução das desigualdades e a concorrência económica á escala planetária com a margem de manobra do Estado na sua função social. A própria variedade na relação entre Estado e mercado é, como argumenta Esping-Andersen (1990), reflexo de que a economia está imersa - ou incrustada no conceito fundado por Polanyi - em contextos sociais, históricos, culturais específicos, de onde resultam diferentes formas de articulação, traduzindo-se em diferentes modelos de Estado de Bem-estar (*Welfare State*).

Um entendimento institucionalista da economia implica para Reis (2004) considerar três grandes atores ou mecanismos de regulação deste aspeto da vida coletiva: Estado, mercado e comunidades, constituindo as últimas não só iniciativas locais inovadoras, mas também uma forma de “compensação das debilidades de outros mecanismos de coordenação da vida coletiva” (2004: 149). As relações mercantis que caracterizam uma economia não são para Reis independentes do Estado e da comunidade, ou, como refere, separadamente da regulação institucional ou das relações societais, sejam formais ou informais (*Idem*). O Estado é para este autor central na governação económica pelas falhas do mercado, designadamente os défices sociais que tende a produzir e, por outro lado e como argumenta Almeida (2010), o Estado nem sempre consegue dar resposta às necessidades dos cidadãos de onde resulta a crescente importância do terceiro sector e de iniciativas da sociedade civil em resposta às questões económicas e sociais.

É partindo do princípio de que as relações mercantis se enquadram em contextos sociais mais amplos e considerando simultaneamente o papel do Estado, do sector privado e do terceiro sector (ou sector não-lucrativo) que procuraremos perceber as virtudes e defeitos das diferentes modalidades de microcrédito proporcionados por estes três atores. É também nessa articulação que entendemos o conceito de comunidade no sentido relacional do termo, isto é, no plano dos vínculos sociais (e, portanto, institucionais e normativos) que transcendem a mera troca mercantil, quando aplicado à compreensão do fenómeno do microcrédito na pluralidade das suas manifestações, que não se esgota nas iniciativas privadas ou políticas públicas.

O crescente reconhecimento da diversidade na organização económica e seus protagonistas apela à consideração de um terceiro sector, além do sector público (Estado) e privado (mercado), que também no caso do microcrédito tem relevância, não só porque é um sector em crescimento (Salamon, 1999), como pelo carácter ou filosofia das suas organizações face aos propósitos originais do microcrédito de servir as populações mais vulneráveis a quem o mercado não tem providenciado serviços financeiros de qualidade e

que, nos casos dos países, pobres é especialmente crítica face à escassez de formas de apoios estatais que permitam o combate a situações de pobreza e marginalização social.

2. Contextualização social da organização económica: diversidade de atores e articulações institucionais

É precisamente na articulação do Estado e do sector privado com um sector não governamental e não-lucrativo (na tradição norte-americana (Salamon e Anheier, 1996)) e na ótica de Evers e Lavile (2004) também não formal e designado de terceiro sector, numa definição mais adaptado à realidade europeia, em diferentes modalidades de *welfare* que, numa visão triangular da economia, se ultrapassa a dicotomia estado-mercado, propondo-se um terceiro vértice constituído pelas comunidades, redes ou economias informais (*Idem*). Mais do que conjugar as dimensões económica, social e política e as articulações entre as suas organizações na governação, na leitura de Almeida (2010) do terceiro sector é, contrariamente à económica clássica, a complementaridade entre os diferentes vértices daquele triângulo, com diferentes pesos na regulação, que caracteriza os diferentes modelos de capitalismo. Neste ponto de vista as organizações do terceiro sector (OTS) devem ser consideradas como instituições de governação por direito próprio, e não apenas entidades de um espaço residual deixado livre pelo mecanismo principal do mercado e pelo estado nacional. Também na perspetiva de Hodgson (*in* Hodgson *et al.*, 2001) é a abordagem institucionalista da economia que permite uma compreensão da evolução e variedade do capitalismo. Para este autor, Marx ignorou na sua crítica do capitalismo, todos os elementos «impuros» para além do poder universal do mercado, ao considerar que a troca mercantil de mercadorias e a contratação de trabalho assalariado iriam substituir todas quaisquer outras formas de coordenação económica e organização da atividade produtiva, como é o caso da economia familiar¹⁰. No entanto, o facto é que, numa sociedade capitalista, um agregado familiar não funciona como uma empresa capitalista, ou seja, “na base de mercados, propriedade individual e lucro” (Hodgson 2001: 71) o que contradiz tanto a perspetiva marxista quanto a (neo) clássica, que consideram as atividades humanas enquanto meras trocas.

A realidade económica contraria a noção teórica de um capitalismo puro, e as impurezas consistem em relações para além das marcadas pelo interesse monetário próprio e em instituições antigas que permitem que o capitalismo e a instituição mercado funcionem, como as noções de lealdade e confiança herdadas de uma época anterior ao desenvolvimento do capitalismo (J. Schumpeter, 1976 *in* Hodgson *et al.* 2001). Segundo Hodgson, como para Schumpeter e Polanyi as relações mercantis contratuais ameaçam normas e vínculos sociais e culturais sem os quais o sistema capitalista não funciona e que definem as diferentes formas de troca e mercado. Numa visão semelhante à transição do funcionalismo para o estruturalismo antropológico, para Hodgson, as variedades de capitalismo são então a evidência da pluralidade de formas de troca, de modo a que o sistema social no seu todo tem como requisito estrutural a variedade para conseguir lidar com a mudança (2001: 72) e, se numa situação o Estado prevalece, outras estruturas como

¹⁰ Como reporta J. Madureira Pinto em 1981 para o caso português, o espaço rural, na figura da exploração agrícola familiar, consegue articular-se com um espaço urbano-industrial sem se submeter às categorias da economia de mercado de salário, rendibilidade ou custo de oportunidade.

empresas ou mercados são necessárias para que o sistema no seu conjunto funcione; todos os sistemas necessitam de impurezas.

Consideramos que as instituições do terceiro sector, sobretudo das organizações que têm uma missão social, se caracterizam pela participação voluntária, a proximidade com os cidadãos e os princípios de inclusão, equidade e ação solidária que lhes conferem uma identidade própria. São estes os elementos com que vários autores (Gibson-Graham, 2002; Gibson *et al* 2015; Reis, 2011; Amaro, 2001) caracterizam formas diversas de iniciativa económica que se distinguem do imperativo de maximização do lucro ou da lógica do cálculo do benefício individual pressuposto pela economia neoclássica. Elas ajudam-nos a perceber, não só a variedade, como as virtudes e defeitos do microcrédito a partir da compreensão do propósito e modo de atuação de instituições dos vários sectores que estão presentes na microfinança. Em concreto, o papel de cada tipo de ator nos programas de microcrédito em que se associam ao trabalho no terreno de organizações do terceiro sector, o apoio público e financiamento privado que poderão esclarecer as vantagens que daí julgamos poder advir em termos de cobertura dos serviços financeiros, cumprimento dos reembolsos dos microempréstimos e sustentabilidade das iniciativas económicas financiadas e, conseqüentemente, de todo o sector da microfinança a longo-prazo. A par das iniciativas económicas solidárias que se constituem localmente com relativa independência do Estado e do mercado em resposta às necessidades das populações locais há o reconhecimento da importância da inclusão social numa economia mais equitativa e participada, enquanto orientação assumida pelo Estado: ela refere-se à Economia Social, em que sobressai atualmente a colaboração daquele com outras instituições (enquadráveis noutros vértices do triângulo de Evers) na provisão do bem-estar. Como conclui um estudo recente do EIB/EIF relacionando o papel do Estado e instituições políticas supranacionais e o das instituições financeiras do sector privado com as organizações de propósito social, o acesso a financiamento é um aspeto central na vida das instituições de missão social (EIB, 2017)

Podemos considerar que o microcrédito constitui um exemplo da diversidade de formas de organização económica e também dos potenciais benefícios inerentes a uma articulação institucional: em que o acesso a serviços financeiros é encarado como direito social pelas autoridades políticas e em que as organizações do terceiro sector conseguem, com um trabalho de proximidade aos cidadãos envolvidos, minimizar os custos de transação que impediriam um maior interesse pelas instituições privadas que podem financiar o crescimento da microfinança. Tal sucede porque, de facto, diferentes sectores, atores e princípios definem o que constitui a complexidade da realidade económica, mas também a governação da vida social em geral. Pretendemos, pois, apresentar neste capítulo as limitações de uma economia confinada ao espaço do mercado que ignora o peso da diversidade social e cultural (como observado a propósito da questão do reembolso/incumprimento no microcrédito) na sua definição, e que reduz o condicionamento da ação dos agentes a meros cálculos racionais e egoístas de benefícios individuais. Assim, iremos deter-nos, brevemente, i) nas formas de organização alternativas à economia de mercado capitalista, tanto na realidade prática como no discurso científico, ii) na contestação de que exista uma sustentação na perspetiva evolutiva da Biologia e Psicologia que suporte a ideia de uma evolução das sociedades humanas em que o homem é, por natureza, um ser egoísta e que o seu sucesso (que em termos evolutivos também traduz a sua capacidade de se adaptar ao seu meio envolvente) decorre do facto de agir apenas em função do seu próprio benefício iii) e na vantagem da visão institucional da realidade económica como ponto de encontro entre Economia e outras

ciências sociais no entendimento abrangente da realidade económica, e da variedade e complexidade decorrentes da sua contextualização social.

A leitura institucional da economia procurou alargar o âmbito da análise da vida económica para além das relações reguladas pelo mercado como principal mecanismo de alocação de recursos e de uma conceção do agente económico enquanto ator racional, calculista, maximizador do seu benefício. Neste contexto de procurar alargar o âmbito da análise da realidade económica emergem outros tipos de comportamento e organizações, mais ou menos formais, com atividade económica, mas de propósito social e não-lucrativo, reguladas não necessariamente por contratos, mas por relações de reciprocidade baseadas em contextos relacionais distintos da sociedade nascida da industrialização crescentemente complexa e diferenciada. Aqui se encontram formas de organização que alguns designariam de pré-capitalistas, mas que são contemporâneas, como economias de comunidade com partilha de bens comuns e trocas não monetárias, não contratualizadas formalmente, na forma de géneros, tempo, ajuda ou trabalho em que prevalece ou princípio da reciprocidade e não a maximização do benefício próprio.

A descrição do desenvolvimento da sociedade industrial no ocidente nas macro teorias dos autores clássicos das Ciências Sociais foi marcada por uma análise baseada no desenvolvimento do capitalismo industrial e da economia de mercado. Se é certo que se podem atribuir a este último mudanças profundas a nível demográfico, legal, político ou cultural, certo é também que essa análise se tem centrado nos aspetos mais diretamente associados à transformação económica, como a divisão do trabalho, a propriedade do capital ou a emergência de um paradigma do homem racional (como é patente nas perspetivas de Durkheim, Marx ou Weber). Simultaneamente, tal análise transmite a ideia de que a economia de mercado, visando a maximização do lucro e a acumulação de capital, veio substituir outras formas de organização das coletividades para a sua subsistência a partir do seu contexto envolvente. No entanto, se se aceita o conceito de *fenómeno social total* tal como definido por Mauss (1980) e que, por consequência, qualquer mudança numa esfera da sociedade terá origens e consequências a todos os níveis da mesma e das suas instituições, pode considerar-se o centramento no mercado enquanto mecanismo de organização, não só da questão económica de alocação de recursos, produção e distribuição de bens, mas como mecanismo central que afeta todos os restantes aspetos da vida social, como excessivo. Tal centramento é referido não só por sociólogos e antropólogos como também economistas, sendo que o próprio Mauss procurou na análise de outras sociedades formas institucionais que constituíssem uma alternativa à sociedade capitalista. Também Polanyi se inspirou na etnografia de Mauss, e fez corresponder a esta ótica de análise centrada no mercado à Economia clássica, que no seu entender não poderá dar conta da variedade de formas de organização económica em distintas sociedades. Esta perspetiva do desenvolvimento das sociedades ocidentais não representa apenas uma inversão lógica de procurar ver no mercado as tendências ou razões que expliquem o comportamento humano e as formas de relacionamento e organização social; torna-se uma questão moral e política a crescente comercialização de várias esferas da vida social, de que análises sociológicas de aspetos tão variados como o trabalho, o lazer, a vida religiosa ou participação política dão conta (Polanyi, 2012; Dumazedier, 1979; Melo e Júnior, 2003¹¹)

¹¹. A título de exemplo, o tempo do não-trabalho conquistado pelos operários da indústria desde meados do século XIX é hoje «gasto» em mais horas de trabalho de forma a permitir maiores consumos durante o tempo de lazer, prescindindo-se, para tal, desse tempo livre; esse lazer, por seu turno, enquanto símbolo de estatuto social, está cada vez mais associado à possibilidade de consumir um conjunto de produtos e serviços que os grupos de referência ditam

Se com o modelo económico capitalista e a produção em massa surge uma redução dos custos e, consequentemente, dos preços dos bens em virtude das economias de escala, o aumento de rendimentos daí resultante não beneficiou igualmente todos os grupos sociais, na sequência da industrialização do Ocidente. De forma semelhante, na era da globalização, a exploração de recursos a nível global não encontra reflexo na redução generalizada da pobreza devido às grandes desigualdades na distribuição da riqueza. Se na origem dos fenómenos sociais estão usualmente vários fatores, como propuseram Mauss e Gurvitch, a aplicação do conhecimento e da tecnologia ao processo produtivo que resultou na maquinofatura e associou-se ao desenvolvimento do capitalismo que, na perspetiva de P. Drucker (2005), se afirmou no Ocidente a uma velocidade inédita, tendo a empresa privada capitalista e industrial também invadido rapidamente quase todo o mundo, logo em finais do séc. XIX. Há para alguns autores, na sequência do período industrial para o pós-industrial, um acentuar da complexidade da organização social, de individualismo, diferenciação social, competição, acumulação de desigualdades, apesar de concomitante com aumento da produtividade, dos rendimentos do trabalho e do crescimento económico proporcionado pelo modo de organização capitalista. Apesar de a sustentabilidade no plano ambiental e económico bem como a responsabilidade social das empresas serem hoje temas frequentes nos *media*, a sociedade hoje não deixou de ser materialista ou consumista e as empresas deslocalizam fases do processo produtivo para onde a legislação laboral, fiscal ou ambiental seja mais favorável. Também para Drucker, que utiliza a frase «o capital não tem pátria», se a soberania dos estados residia na política monetária, na fase pós-industrial os fluxos de capital não conhecem fronteiras e “o montante (...) transacionado todos os dias nos mercados transnacionais (...) foge a qualquer tentativa de controlo ou limitação” (Drucker, 2005: 153). Na era da globalização, há poucas barreiras à circulação de informação e capital; a designada cultura de massas é tão global quanto a economia, e existe também para estimular um consumo de massas e uma indústria em crescimento e geradora de emprego. Porém, como referem V. Melo e E. Júnior (2003), a venda em grande escala significa a produção de bens standardizados, de valor questionável, utilização efémera, rapidamente descartáveis e substituídos por outros, segundo fenómenos de moda que dizem que aquilo que é hoje a prática, destino ou o bem de consumo de uma elite, que continua a ter um valor ostentatório, amanhã já se tornou produto massificado, perdendo o seu carácter de distinção social. Apesar do crescente protagonismo da sociedade civil em novas formas de organização económica e provisão de serviços de bem-estar social referido por vários autores, como se discutirá adiante, para Melo e Júnior (*Idem*), apesar da liberdade de associação dos regimes democráticos em permitir que os cidadãos se mobilizem livremente para produzir e distribuir os bens e serviços que pretendem, escapando aos determinismos do mercado, simultaneamente, certas formas de participação cívica, política e religiosa tornam-se cada vez mais momentos de lazer e espetáculo, como forma de reunir participantes, consumidores ou fãs, tudo isto fenómenos que os *media* ajudam a amplificar. O consumo ostentatório que T. Veblen (1899), fundador do institucionalismo económico, descreveu parece estar hoje ainda presente e, apesar da massificação da produção permitir a massificação do consumo, há

(Veblen, 1899; Dumazedier, 1976 e 1979). Mais recentemente, o tele-trabalho permitido pelas novas tecnologias de comunicação e informação veio diluir a separação física e temporal entre o trabalho e a vida pessoal/ familiar que surgiu com a industrialização. Na sociedade actual, competimos e prescindimos do tempo livre para consumir, ou como diz F. Pereira (1991), “Consumimos o lazer, não cultivamos o tempo livre”, tempo este que mais que uma distração ou alienação, poderia ser o tempo da livre expressão do indivíduo, da sua participação desinteressada na vida cívica ou cultural da sua sociedade ou ainda para reflexão crítica sobre as suas próprias condições de existência, como sugere J. Dumazedier (1976 e 1979).

recordes na concentração de riqueza, ao mesmo tempo que grandes regiões do planeta permanecem afetadas por carências em necessidades básicas como alimentação ou cuidados de saúde.

Para Hodgson (1997) em *The Theory of Leisure Class* está também o princípio de causalidade cumulativa em que cultura e instituições resultam do hábito que tende a persistir, porque varia em resposta às exigências que mudam, mas numa sequência consistente. A vida do homem em sociedade é, para Veblen, uma adaptação seletiva, e a evolução da estrutura social em geral e da economia em particular resulta de um processo de seleção ao nível das instituições (como no mundo natural ocorre ao nível dos genes). Se já Veblen descrevia e criticava a forma como o consumo e o desperdício vêm substituindo as atividades de lazer de afirmação social na sociedade capitalista, K. Polanyi (2012) [1944] alertava para o erro, não apenas teórico, mas também moral, de concebermos uma sociedade em que o mercado e a economia determinam os outros aspetos da vida coletiva, e não a economia e suas instituições como uma parte do modo como o homem sempre se organizou para viver em sociedade.

Da parte da Sociologia Económica, Parsons e Smelser, em «*Economy and Society*» (2010) [1956], concebem a economia como enquadrada num sistema social, constituindo, especificamente, um dos subsistemas do sistema mais amplo que é a sociedade entre os quais ocorrem trocas sistemáticas, vendo o capital ou a produtividade como uma troca entre os subsistemas político e económico ou o trabalho e bens de consumo como uma troca entre esse e o «*latent pattern-maintenance*» (ou subsistema cultural motivacional) (Parsons e Smelser, 2010: 68). Partindo dos imperativos funcionais do modelo AGIL do sistema social de Parsons (*Adaptation, Goal Gratification, Integration, Latent pattern-maintenance*), os dois autores aplicam a teoria da diferenciação funcional ao desenvolvimento de arranjos económicos e sociais, designadamente, das instituições económicas, atribuindo à economia o papel de gerir os recursos de forma a que o sistema social geral não sofra de problemas da sua escassez, mas também que esse fluxo de recursos responda aos objetivos valorizados pelos restantes subsistemas. Como referem, “Na definição de produção, utilidade, riqueza e rendimento, o principal ponto de referência é para nós a sociedade como um sistema. O papel de produtor é intrínseco à economia (...) sendo o de consumidor exterior à [mesma pertencendo] a um ou mais outros subsistemas da sociedade” (*Idem*: 21). Contudo, o significado daqueles conceitos deriva do “sistema de valores institucionalizado da sociedade na sua totalidade” (*Ibidem*), considerando os autores que qualquer sociedade tem que encontrar um equilíbrio, e não uma maximização, enquanto solução satisfatória resultante da contribuição de cada subsistema para o todo social.

É a análise das sociedades humanas ao longo da história da sua evolução nas várias partes do globo, como foi objeto da Etnologia/Antropologia, que mostra como inevitavelmente aspetos económicos como a divisão do trabalho ou a alocação de bens estão associados a prerrogativas políticas, leis de parentesco ou sucessão, princípios religiosos ou até critérios biológicos. A incapacidade de separar tais aspetos já fora notada por M. Mauss na noção de *fenómeno social total* a propósito do fenómeno da troca onde encontrou todas estas dimensões sociais. A organização das sociedades humanas com vista à sua subsistência não evolui inevitavelmente para uma economia de mercado ou troca comercial e, simultaneamente, princípios de reciprocidade e redistribuição não só existem ainda hoje, mesmo em países há muito industrializados, como coexistem formas capitalistas e comunitárias de economia no mesmo espaço. Refletindo sobre a evolução da Antropologia, A. Gonçalves (1992) considera que, num momento inicial, a disciplina reservou para si como objeto de estudo as então designadas «sociedades primitivas», o que significava todas as sociedades diferentes da civilização ocidental e o problema da relação sujeito/objeto do conhecimento prevalecente

nessa época nas Ciências Sociais fora resolvido sob a forma de separação geográfica. Assim, as sociedades humanas estudadas pelos antropólogos ocidentais da época eram sociedades longínquas a que se atribuíam as características de reduzida dimensão, poucos contactos com os grupos vizinhos, dotadas de uma tecnologia rudimentar ou pouco evoluída e de uma reduzida especialização de atividades e funções sociais. Por esta caracterização ter como referência o modelo ocidental (de organização da economia, política, parentesco, etc.) todas as restantes foram classificadas como sociedades simples ou até «primitivas», por oposição à organização complexa das modernas sociedades ocidentais. Com a evolução da disciplina, esta substitui a distância geográfica pela social e cultural, estabelecendo então como objeto de estudo o Homem em toda a sua diversidade histórica e geográfica (A. Gonçalves, 1992; R. Rowland, 1987). Ultrapassar o etnocentrismo – que hoje está ainda presente no que é referido como o modelo hegemónico da economia de mercado capitalista - foi, pois, um momento central da evolução da Antropologia, que já reconhece que não é expectável que diferentes sociedades (em termos naturais, históricos, culturais) sigam um mesmo padrão de evolução. A ideia de um modelo de desenvolvimento unilinear constitui, sob ponto de vista, uma visão etnocêntrica aliada historicamente a tentativas de dominação de umas sociedades sobre outras. Como sintetiza A. Gonçalves, pelo contrário, “O maior facto natural em toda a sociedade é, justamente, a sua aptidão à variação cultural, a sua capacidade de diferenciação, de elaboração de costumes, de instituições, de modos de conhecimento, de práticas e ritos simbólicos profundamente diferentes” (1992: 22).

Para além de as formas de organização económica não se desenvolverem indiferentemente do seu contexto geográfico, histórico ou cultural, elas decorrem da intervenção de diversas instituições, se as entendermos como diferentes formas que um grupo social aceita regular a forma como os seus membros se comportam e relacionam entre si em distintos planos e ocasiões. Mais ainda, como sugere Parsons (1997), tal regulação faz-se simultaneamente nos aspetos políticos ou culturais com que a economia está relacionada em cada todo social.

A Economia Institucional é, nesse sentido, o reconhecimento da diversidade, contingência e incerteza que caracterizam a economia (na realidade concreta e não na visão formal clássica), contexto em que atores intencionais decidem as suas ações, não apenas com base no cálculo racional, mas em referência a sistemas de valores que caracterizam as sociedades em que estão inseridos, com as suas tradições, hábitos e instituições particulares (J. Reis, 2007). A variedade e complexidade cultural das sociedades e dos seus contextos ambientais e geográficos (que limitam logo à partida as suas possibilidades de evolução) não se combinam facilmente com a ideia de uma única via de desenvolvimento, nem com a noção do agente económico separado do seu contexto social, agindo isolada e racionalmente, apenas motivado pelo seu interesse egoísta, da teoria clássica, como a economia institucional mostra. Como sustenta J. Newbury, “todas as comunidades enfrentam os seus próprios conjuntos distintos de desafios e recursos, explorando possibilidades para novos futuros económicos”¹² e a abordagem das economias comunitárias salienta que a atividade capitalista é uma parte, mas não a totalidade da nossa economia. “Tal ideia restrita levou-nos a negligenciar outras atividades económicas importantes nas quais as pessoas participam quotidianamente. Alargar os nossos horizontes para incluir outras atividades envolvidas na “produção e distribuição de bens e

¹² (Em inglês no original, em <http://www.communityeconomies.org/Publications/Articles-Chapters/Researching-Diverse-Economies>)

serviços” (...) ajuda-nos a reconhecer as muitas outras formas em que as economias são organizadas” (Newbury, 2014: 3).

A importância das redes de relações sociais em que está inserida a ação económica deve-se ao facto de, não só de condicionarem (no sentido de orientação e coerção pelos valores ou normas partilhadas, dentro dos limites do socialmente aceitável) como de influenciarem até mesmo aquilo que se possam considerar as próprias preferências e ambições individuais, enquanto ponto de partida para aquela ação. O consumo e a escolha que lhe subjaz, a título de exemplo, é influenciado pelos grupos de pares e de referência, fenómenos de moda, desejos de ascensão social ou demonstração de estatuto, e não apenas no cálculo da maximização da utilidade, na sociedade ocidental contemporânea como noutros contextos sociais¹³.

As relações de troca mercantil, o cálculo do benefício individual ou a racionalidade maximizadora do lucro, características da economia de mercado nascida na sociedade ocidental do séc. XIX, não são, pois, de forma alguma universais, e tal é o argumento central de Polanyi bem como a constatação de antropólogos/etnógrafos que analisaram a troca em diferentes contextos geográficos, temporais e culturais (e a que o próprio Polanyi se refere em *A Grande Transformação*). Tanto o *potlatch* analisado por Mauss (1988) em tribos da América do Norte como a *kula* analisada por Malinowski (1987) na Melanésia (Pacífico ocidental) mostram como existe em sociedades geograficamente distantes um fenómeno semelhante a dádiva, enquanto obrigação social tripartida de dar, receber e retribuir, que constitui uma forma de reforçar os laços sociais, reconhecer os estatutos e manter coesão entre diferentes comunidades. Não pretendendo afirmar que a dádiva ou troca no sentido ritual (e não comercial, uma vez que o seu valor é simbólico e não material) é universal a todas as épocas ou regiões geográficas, certo é que regras tácitas, não formais, mas implícitas, e cumpridas sob pena de pôr em causa reputação e coesão social estão presentes em várias ocasiões em que ocorre a troca. Sobretudo aquando num ritual ou ocasião social especial, não se oferece na expectativa de vir, no imediato, a receber uma contrapartida de valor igual ou superior (para Mauss como também Tönnies e Weber (*in* Fernandes, 1973), para distinguir a relação na comunidade rural tradicional da sociedade moderna industrial) mas com o intuito de superar o que se recebe, e assim demonstrar respeito, ganhar prestígio social, formar alianças políticas, manter laços de parentesco e vizinhança, tradição, estatuto social, ou relações diplomáticas entre clãs, famílias, classes, tribos, no fundo, o que mantém coletividades coesas e sustem as alianças que estabelecem umas com as outras (Mauss, 1980, 1988).

Tomamos, então, a dádiva como expressão de aceitação de valores e normas, cuja semelhança e observância é base da unidade da comunidade, e da reciprocidade (tácita) que contrasta com a troca mercantil, expressão de interesses individuais materiais potencialmente (e tendencialmente) divergentes, de onde resulta a necessidade de controlo formal e burocratização da sociedade moderna, enquanto forma de

¹³ É, por exemplo, possível pensar, mesmo relativamente às sociedades capitalistas atuais, em vários motivos ou ocasiões sociais em que o indivíduo não pretende comprar o bem o mais barato possível, não espera de imediato que uma dádiva sua tenha um valor inferior ou pelo menos igual ao da contrapartida, ou procura de entre todos aquele que lhe pode oferecer a melhor relação qualidade/preço; pelo contrário, aquele consumidor pode preferir manter antes a relação com um fornecedor conhecido mas que não pratique necessariamente os preços mais baixos, do mesmo modo que um produtor (empresa) pode agir nem sempre no sentido de maximizar a sua rentabilidade e reduzir o seu risco, mas antes em função da sua reputação e responsabilidade social, ou preferir ganhar menos mantendo clientes ou fornecedores de longa data com os quais tem uma relação que já não é apenas comercial, agindo de uma forma aparentemente menos racional no plano económico porque valores como confiança ou retribuição se impõem aos do lucro.

proteger o indivíduo da arbitrariedade, como Weber propôs - num contexto em que o conhecimento e a confiança mútuos já não são base das relações sociais - e contrasta igualmente com a função de redistribuição, entendida como obrigação imposta por uma autoridade como o Estado. Num entendimento que se aproxima da perspectiva da transação de Polanyi (reciprocidade, redistribuição e troca mercantil) Vaughan defende que o *Paradigma da Dádiva* “enfatiza a importância da dádiva para satisfazer as necessidades” e não para maximizar o lucro, coexistindo “a par do paradigma da troca, onde o cálculo e a medição são necessários “e em que as transações são “orientadas para o «eu», em vez de orientadas para o outro” (Vaughan, 1997; pp. 30-31 in Gibson-Graham, 2010). Como referem J. K. Gibson-Graham (referência à Professora Katherine Gibson e a falecida Professora Julie Graham), para Vaughan, “*gift giving is an extension of mothering and nurturing and is a practice that resists measurement and calculations of commensurability. The relationship she sketches out between the two paradigms is one of plunder, rather than prolonged sustenance, as relations of exchange and commodification invade realms where the emotional and nurturing labour of mothering /gift-giving once prevailed*”¹⁴ (2010: 7-8). Também referindo-se à dádiva e fazendo uma crítica da sociedade ocidental, em que o sistema económico promove a concorrência, aumentando a produtividade e rentabilidade de uns com a consequente exclusão de outros, M. Godelier (1996) expressa como em outros lugares para viver é necessário pertencer a um clã, comunidade ou aldeia, enquanto que na sociedade capitalista ocidental é necessário dinheiro, do qual depende a nossa existência não só material como social. Mas, como refere, tal constitui o paradoxo de que “a economia que cria excluídos em massa entrega à sociedade a tarefa de os reintegrar não na economia (...) mas na sociedade (1996: 11), promovendo fraturas sociais que o Estado não consegue resolver. Estamos, como afirma “longe de Marcel Mauss e do seu «Ensaio Sobre a Dádiva» (...)” que se insurgiu “contra o bolchevismo, afirmando que é necessário manter o mercado, e contra o capitalismo liberal, exigindo a intervenção do Estado” (*Idem*: 13). Quando surge a necessidade de o Estado impor a lei numa sociedade em que o mercado ganhou poder, a dádiva continuou, não ao nível da sociedade geral cada vez mais heterogénea e anónima, mas reservada entre as pessoas que se consideram próximas, amigos, familiares, vizinhos (Godelier, 1996; Quintas, 2005).

Consideramos que, tal como R. Merton distingue a função manifesta de latente e C. Lévi-Strauss propõe um estrutural inconsciente oposto à realidade observável das estruturas sociais, que pode distinguir-se na troca o valor simbólico, ritual ou «sagrado», promotor da coesão social, distinto do valor material das coisas trocadas. É apercebendo-se da vantagem da perspectiva estruturalista sobre a funcionalista e analisando Mauss e Lévi-Strauss a propósito da dádiva que Godelier conclui que “não pode existir identidade que perdure no tempo e sirva de alicerce tanto aos indivíduos como aos grupos que compõem, se não houver pontos fixos, realidades subtraídas (...) das trocas comerciais” e nessa análise esclareceu “a natureza dessa coisa tão familiar que parece ameaçar a prática da dádiva (...) o dinheiro” (*Idem*: 18). Na mesma linha de pensamento, para A. Caillé (2009), antes de poder calcular e tentar satisfazer os seus interesses, o homem já existe enquanto ser subjetivo e social, e nesse sentido essa “construção de subjetividade relaciona-se à subordinação da necessidade à exigência de sentido (para o indivíduo ou para o coletivo) e implica a subordinação das considerações utilitárias a um momento anti utilitarista constitutivo” (2009-b: 19). Para Godelier, numa sociedade de mercado há algo que se conserva acima desse mercado, pois apesar de se poder comprar poder político, a lei coloca limites ao mercado; se todos os indivíduos podem participar no mercado

¹⁴ Optou-se por não traduzir este excerto para não correr o risco de deturpar o seu sentido original.

como agentes económicos, não o podem fazer enquanto mercadorias, pelo que “nem tudo é «negociável» na sociedade mercantil (...). Como argumenta, podemos colocar alguém na prisão por dívidas, “mas nunca vendê-lo para reembolsar as suas dívidas” (*Idem*: 263).

Se queremos conceber uma economia que não se resume à produção e distribuição em função de interesses individuais e do lucro, como uma economia solidária, temos que fazer referência à dádiva, que não significa sacrifício ou renúncia mas, como defendem os anti utilitaristas que Caillé sintetiza, “um operador sociológico, criador de aliança, laços afetivos e ações solidárias, assemelhando-se aos motivos que impelem as relações sociais pela cooperação, acima de qualquer interesse (...)” (Caillé *in* Cattani *et al.* 2009; pp. 103-104). Na visão de Caillé (2009-a), a dádiva nesta conceção, que deriva da de Mauss (1988), porque gratuita, desinteressada e incondicional, é necessária para criar confiança, estabelecer a relação social e a coesão. Apesar do contraste entre a mercantilização da própria existência humana denunciada por Polanyi e a visão mais otimista da sociedade de mercado atual de Godelier, para Caillé, numa conceção que achamos subsidiária da distinção entre troca mercantil, redistribuição e reciprocidade de Polanyi, na economia solidária e no associativismo, o princípio da dádiva é dominante em oposição ao cálculo interesse individual (mercado) ou obrigação (Estado). Como também sustentam Laville e Gaiger (2009), paralelamente à pobreza e à desigualdade associadas à economia de mercado capitalista e à intervenção do Estado tornada necessária por aqueles problemas (sem com isto pôr em causa o mecanismo de mercado, mas procurando compensar as desigualdades por ele criadas, através da função de redistribuição) persistem relações e formas de ação económicas baseadas na reciprocidade. Esta persistência é tanto mais importante quanto a intensificação da livre concorrência empresarial à escala global e o poder do mercado financeiro colocam imposições ou limitações às políticas fiscais dos governos nacionais que se traduzem em estrangimentos orçamentais, redução da despesa social, das regalias dos trabalhadores e do crescimento das economias (Laville e Gaiger, 2009; Guérin, Morvant- Roux e Villarreal, 2014). A dádiva de Mauss, neste sentido assemelha-se à de Polanyi: os laços sociais não se constituem na troca mercantil ou redistribuição, mas através da dádiva recíproca que não calcula gastos perdas ou benefícios individuais, porque o seu valor não é material e manifesto, mas simbólico e ritual através do qual os vínculos sociais são criados e mantidos. Neste sentido, ela persiste e não se subordina, ainda hoje, à lógica racional das relações mercantis pois, como defende Granovetter (1987), é a ação económica que se fundamenta nas redes de relações sociais baseadas na confiança e não o oposto.

De forma análoga, a perspetiva que aqui adotamos será a de que as categorias da economia de mercado são a ótica prevalecente de leitura de fenómenos não exclusivamente económicos, mas também sociais, como é o caso do microcrédito, pelo que se torna necessário levar em consideração outras formas de troca que não apenas a mercantil, como Polanyi sugeriu, mas de redistribuição e reciprocidade. Tal levar-nos-á também a considerar o microcrédito, não como mero produto financeiro, mas como instrumento de combate à pobreza e exclusão, em que intervêm Estado, sector privado e OTS, e cujo sucesso ou fracasso que tem que ser compreendido à luz de aspetos simbólicos, históricos, institucionais, legais e sua articulação em cada contexto social específico. Como sustentam Guérin *e.t al.* (2013), a dívida não constitui apenas uma transação financeira, como também uma forma de vínculo social, e é do ponto de vista económico, mas também social, que analisam o microcrédito a propósito do problema central que ele apresenta atualmente: o (sobre)endividamento.

Com a análise do microcrédito pretender-se-á ilustrar que este é um fenómeno que varia também consoante as regiões geográficas e, conseqüentemente, em conformidade com determinados contextos

culturais, legais, formas de proteção social pelo Estado ou de estratificação social, por seu turno afetadas por diferentes graus de desenvolvimento industrial, de urbanização e dispersão geográfica da população, de desigualdades étnicas ou de género. Mas, procurar-se-á mostrar também como este é evidência da integração de fenómenos económicos - no caso a provisão de um recurso que é o crédito - num contexto social mais amplo em que intervêm e se articulam instituições e atores movidos por lógicas diversas e não exclusivamente económicas. Procurará mostrar-se que neste contexto complexo se conciliam o financiamento de um negócio cuja viabilidade se procura promover i) em que o apoio do governo é resposta a uma situação de vulnerabilidade económica, numa preocupação já não meramente assistencialista, mas apostando na economia social, designadamente na sustentabilidade da independência das iniciativas económicas que se pretendem promover com o financiamento de micronegócios; ii) em que a Banca vê os seus custos de transação e riscos diminuídos pela intervenção de intermediários de microfinança (nomeadamente OTS), mas ainda assim, em certos casos, praticando taxas de juro que só se podem explicar por um propósito de assumir e/ou pretender demonstrar responsabilidade social; iii) em que a intervenção de instituições do terceiro setor é animada pelos princípios análogos aos da economia solidária da participação, equidade, reciprocidade e maximização de bem-estar social, e não dos lucros, apoiando os candidatos a microcrédito e mutuários (que de outra forma poderiam permanecer em situações de dependência, vulnerabilidade social ou exclusão económica) não só na formalização das suas candidaturas e construção dos seus planos de negócio, como em fases posteriores do seu desenvolvimento e noutros aspetos das suas vidas.

O enquadramento teórico deste trabalho procura conjugar os contributos da Sociologia Económica e da Economia Institucional que têm, nos últimos anos, a par da Antropologia, procurado enquadrar o mercado e os processos económicos num plano social e institucional mais vasto que ultrapassa o nível micro de análise da realidade social, em que se consideram as categorias clássicas de ação interessada racional, com vista à maximização do lucro e das utilidades individuais como as únicas motivações para os atores económicos. Procuram afastar-se, assim, de uma visão simplista do comportamento em que os próprios motivos para a ação estão desenquadrados do contexto social (e, portanto, político, simbólico, legal ou cultural), contexto esse que, desde logo, influencia as próprias preferências e motivações dos indivíduos enquanto atores económicos. É neste sentido que se pretende discutir o fenómeno do microcrédito ao nível das instituições que aí estão envolvidas, caracterizando as lógicas de atuação dos diferentes atores (privados, públicos, e do terceiro sector) e as articulações que estabelecem entre si, adotando-se um nível intermédio de análise que não o nível micro de explicação dos comportamentos com base em motivações individuais ou o nível mais geral ou macro em que estas decorrem de um condicionamento por um contexto cultural, social, espacial e histórico particular do qual não são mais que um reflexo. Procura-se considerar um nível intermédio de análise que se distancie da discussão entre individualismo e holismo metodológicos que tem estado presente nas Ciências Sociais quase desde o seu nascimento, concebendo-se um ator social que não corresponde ao agente económico plenamente consciente das suas possibilidades, preferências pessoais e interesses egoístas que persegue quase um vazio social, mas, ao mesmo tempo, também se afasta da noção de ator «sobre socializado» que se limita a manifestar valores, modelos e normas sociais de comportamentos interiorizadas através de sanções e da socialização. Procurar-se-á ainda demonstrar que o homem no «estado natural» de T. Hobbes (por trás da noção de senso-comum de sobrevivência do mais forte e não mais apto), ou seja, na sua essência e na ausência do condicionalmente social, não é necessariamente um ser egoísta,

com base na explicação de comportamentos de colaboração e altruísmo que constituem vantagens adaptativas nas perspetivas evolucionistas da Biologia, Psicologia e Antropologia a respeito do comportamento social.

Admitindo-se que o microcrédito sugere não uma, mas várias formas de coordenação de atores, entende-se também que esta varia com o momento histórico, o contexto político ou social local, pelo que assim se compreenderão as diferentes configurações que ele apresenta em distintas/os regiões do mundo, fases de desenvolvimento, sistemas políticos e legais e instituições que regulam diferentes tipos de relação social. Num contexto económico de pura maximização de lucro e acumulação de capital, o microcrédito teria aparentemente, pelas suas especificidades, pouco interesse para o setor privado em economias capitalistas desenvolvidas, dada a combinação de elevado risco com reduzidas perspetivas de rendibilidade que sugere. O certo, porém, é que o microcrédito se expandiu dos países do terceiro mundo, nos quais surgiu muitas vezes como única resposta à pobreza, para os países ditos desenvolvidos, sofrendo modificações que parecem dar conta das tais especificidades dos conjuntos sociais e suas instituições. Ao mesmo tempo que ONGs veem no microcrédito uma ferramenta de combate à pobreza, emancipação ou desenvolvimento local, alguns Estados nacionais nos países desenvolvidos veem como oportuno o apoio ao microcrédito como mais uma forma de promover o emprego, o crescimento económico e a inclusão (em alternativa a modelos mais assistencialistas e soluções de curto-prazo). Mas, simultaneamente, o microcrédito é, como se verá, alvo de várias críticas, desde logo precisamente pela sua instrumentalização e utilização política por estas organizações e pelos resultados negativos que a crescente privatização e comercialização do sector trouxe.

O microcrédito quando dirigido aos segmentos mais vulneráveis das populações de países em que a generalidade da população tem formas de proteção social (da pobreza e desemprego) por parte do Estado e acesso a serviços financeiros de qualidade, sugere um quadro de análise complexo que conjuga várias entidades para explicar um fenómeno multidimensional, tratando-se de um mecanismo de afetação de recursos que, numa lógica estritamente económica, não interessaria à partida ao setor privado, que o Estado não saberia garantir e no entanto apoia, fazendo sobressair assim o protagonismo e a vocação própria do terceiro sector¹⁵. A atuação das organizações do terceiro setor (OTS) procura não só eliminar barreiras que o mercado (que é propenso a fenómenos de marginalização e exclusão) coloca, na forma de custos de transação elevados - na busca de informação sobre os candidatos, na formulação das candidaturas, contratos e mecanismos que salvaguardem o seu cumprimento - como também os custos de utilização do mercado para os pequenos empreendedores. Aliada à falta de disponibilidade de capital para um investimento inicial e de garantias para o efeito, estes enfrentam problemas de falta de preparação técnica para lidar com os aspetos legais, burocráticos, contabilísticos ou de literacia financeira que o desenvolvimento de um negócio envolve. Não se entende, neste sentido, o microcrédito como um novo segmento ou nicho de mercado apelativo para a banca nem como uma forma de organização económica alternativa ao sistema capitalista, mas uma tentativa de tornar este último mais inclusivo ou menos excludente. Uma forma de, simultaneamente, reorientar as políticas públicas de apoio aos cidadãos mais vulneráveis para soluções suscetíveis de vir a permitir maior sustentabilidade ou viabilidade económica (relativamente a soluções como rendimentos de inserção ou subsídios de desemprego) dada a dificuldade de reverter situações de pobreza

¹⁵ A utilização da designação «terceiro sector» não pretende diminuir a importância da lógica de ação própria das organizações que o compõem, mas apenas esclarecer que é um setor que se distingue do estado e do mercado simultaneamente, evitando a designação ainda mais redutora de sector não-lucrativo.

e exclusão do mercado de trabalho. Pretende-se, portanto, neste trabalho procurar perceber o apoio do Estado e da banca (não como uma questão de diversificação de produtos, mas de responsabilização social crescente) ao microcrédito, bem como o papel do terceiro setor, quer nas funções ou necessidades que mercado e Estado deixam por satisfazer, quer na sua vocação própria orientada pelos princípios da ação solidária e da promoção de uma economia mais inclusiva e ao serviço de maximização do bem-estar social.

3. Teoria social e desenvolvimento

A transição da sociedade tradicional camponesa para a moderna sociedade industrial e de uma economia familiar de subsistência para uma economia de mercado capitalista foi acompanhada da afirmação das Ciências Sociais que surgiram com o propósito de responder às questões colocadas por essa sociedade em profunda transformação. As obras dos seus fundadores são teorias de grande alcance, análises ao mesmo tempo históricas, económicas, políticas e sociológicas, da mesma forma que esta mudança se deu a todos os níveis das sociedades ocidentais.

O surgimento de um novo modelo económico não é indissociável da produção em série graças à maquinofatura, também associado à ascensão da burguesia, à contestação do poder da Igreja e aristocracia, a uma redefinição do poder político e administrativo ou ao surgimento do conceito de Estado-Nação centralizado. A busca de melhores condições de vida no trabalho industrial assalariado justificou o êxodo rural, o crescimento urbano acentuado, sendo que em termos sociais a vida nestes agregados adquiriu um carácter segmentar, individualista e instrumental, distinto das relações baseadas em laços de parentesco, relações próximas de vizinhança e reciprocidade que caracterizavam a comunidade tradicional. É neste contexto que Durkheim analisa a divisão do trabalho e a crescente diferenciação social que lhe está associada, a substituição da solidariedade por similitude pela solidariedade por crescente complementaridade e interdependência de funções entre elementos de um todo social muito heterogéneo. É referindo-se a este período que Weber descreve a transição de um contexto em que ação social baseava sobretudo na tradição e em laços afetivos para uma ação racional, de que a transação económica é um exemplo, em que o indivíduo pondera os resultados para si de cada ação, não se contentando em obter de uma troca pelo menos o valor equivalente ao concedido, e em que a sociedade se torna crescentemente complexa e burocrática; é neste contexto social em que a ideia de interesse coletivo é substituída pela de interesses individuais e divergentes. É referindo-se a esta transformação que Tönnies caracteriza como a passagem de uma comunidade antiga e rural onde se nasce e vive em proximidade com quem se partilham as mesmas crenças, espaço e vínculos de parentesco para uma sociedade urbana recente, onde se entra buscando um fim que lhe é exterior (1973). É também neste contexto que K. Marx define o conflito entre a classe detentora dos meios de produção e o proletariado industrial como central para a compreensão da sociedade moderna, da interdependência e simultaneamente antagonismo e lutas de classe que a marcam.

Se é possível, através destas perspetivas, compreender que as transformações tecnológicas, sociais, demográficas e económicas estão interligadas (enquanto fenómenos sociais totais), que o desenvolvimento do capitalismo industrial foi um momento fundamental de desenvolvimento do ocidente (e que esse contexto definiu as próprias condições de produção do discurso científico), já a ideia de que essa sucessão temporal corresponda a um padrão de desenvolvimento que seja universal ou defina a evolução natural e

inevitável para todas as sociedades é muito discutível. A própria Antropologia, ao procurar fazer análises mais amplas das formas de organização social e económicas do Homem por todo o globo e em toda a sua evolução histórica passou a repudiar a corrente evolucionista de que existe uma evolução «natural» de todas as sociedades rumo a uma economia de mercado, ou a um regime político democrático, ou a uma religião monoteísta, por exemplo, que foram pensados à luz da própria sociedade ocidental; tal perspectiva sofre de etnocentrismo, designadamente do eurocentrismo dos primeiros cientistas europeus, em tomar como referência, modelo ou medida de comparação a Europa, para a análise de todas as outras sociedades humanas, então ditas «primitiva» ou arcaicas, como refere J. Copans (1981). Não é necessária uma análise muito aprofundada para se perceber que as circunstâncias históricas, climatéricas ou geográficas condicionam as possibilidades de desenvolvimento das sociedades, designadamente as modalidades em que o homem se organiza socialmente para extrair a sua subsistência do meio ambiente que o rodeia (sejam coletividades de caçadores-recolectores, pastores nómadas, agricultores sedentarizados ou sociedades industrializadas). O que há de mais universal no Homem e distintivo relativamente a outras espécies, não é criar formas de organização social, mas, precisamente, a sua tendência para a diversidade cultural; o mais característico das sociedades humanas é a multiplicidade de modos do homem se relacionar com a natureza, com os outros homens e com “os artefactos de que eles são os produtores” (Mesquitela Lima, 1992). Assim, na perspectiva antropológica, o estudo do Homem é o estudo da diversidade, ao alargar o mais possível os limites temporais e espaciais da análise. Assim se compreende que natural, no homem, é a tendência de este, em diferentes espaços e momentos, criar para si uma forma de organização económica, de definir estruturas de parentesco, ou de lidar com o sobrenatural, mas de o fazer de maneiras muito diferentes em cada agregado humano¹⁶. Também na economia, à retórica clássica opõe-se hoje uma chamada de atenção para a diversidade de que aquela se reveste na realidade, por oposição à simplicidade dos modelos formais.

A própria ideia de evolução não será, então, obrigatoriamente a transição de uma sociedade recolectora para uma agrária e posteriormente industrial, e poderá também não ser de uma economia «natural» ou baseada na reciprocidade para uma economia mercantil. Neste sentido, no que se refere mais especificamente à organização económica e como referem Gibson-Graham, o que designamos como desenvolvimento é na realidade “a experiência histórica da industrialização capitalista em algumas regiões que se tornou uma descrição de uma trajetória universal e uma prescrição para a intervenção económica e social em todas as nações do mundo. Do mesmo modo, o “neoliberalismo” é uma abordagem da regulação económica que emerge de uma única tradição económica, apresentando uma compreensão particular da economia, pressupondo um dado sujeito económico e focando-se em realçar determinados tipos práticas económicas particulares –práticas de mercado capitalista para ser precisa” (2001: 6).

A análise do microcrédito que pretendemos fazer procurará evitar avaliar o fenómeno apenas através das categorias comuns da economia clássica de rendibilidade, lucro, risco, eficiência ou confundir desenvolvimento com crescimento económico, mas adotar uma visão pluralista do que é a variedade de formas sociais de organização da atividade económica.

¹⁶ Neste sentido, as possibilidades de desenvolvimento de uma economia industrial mercantil, caracterizada por trabalho assalariado e que favorece a acumulação de capital não são, obviamente, as mesmas para o Ocidente do séc. XIX, como para pequenos grupos sociais isolados na floresta tropical ou populações nómadas do deserto, em que não há sequer condições para que as populações se sedentarizem.

A transição para a sociedade moderna e industrial no ocidente surge associada ao desenvolvimento da tecnologia, a sua aplicação ao processo produtivo e ao surgimento de uma economia de mercado que, juntamente com os fenómenos demográficos ou políticos associados, não teve paralelo com os momentos anteriores. Foi de tal forma marcante da evolução recente do ocidente que constituiu o pano de fundo do desenvolvimento da análise da realidade económica e social de cariz científico nas obras de clássicos como E. Durkheim, K. Marx, M. Weber ou, mais tarde, K. Polanyi. Para muitos autores, a história do desenvolvimento industrial da economia capitalista mistura-se com a evolução da sociedade ocidental, para outros ela foi determinante a definir outros planos da vida social (novas classes sociais, conflitos, fontes de poder, formas de organização política e administrativa, de remunerar ou dividir o trabalho, concepções de vida privada e esfera pública, etc.).

Tendo em consideração, em simultâneo com a perda de importância da tradição associada à comunidade de vizinhança, à família ou à Igreja e outras formas de controlo social e prevalência do interesse comum, a sobrevivência de lógicas de comportamento económico não maximizadoras do interesse individual, mas de princípios de confiança e reciprocidade, semelhantes àquela comunidade tradicional, poderá pôr-se em causa a sua designação de pré-industrial. Assim, onde uns viram todos os aspetos da vida social condicionados pelo capitalismo industrial, outros encontram a miopia de artificialmente se desenquadrar o económico do social, uma vez que a organização económica é, antes de tudo, uma forma de organização social (com vista à sua subsistência a partir da produção e distribuição de recursos/bens) que assume em cada configuração específica as características do tempo histórico, do contexto espacial local, dos costumes, dos ideais políticos ou religiosos, das formas de estratificação e mobilidade social ou dos aspetos simbólicos da sociedade em causa.

O surgimento da sociedade moderna, a industrialização, urbanização e desenvolvimento da economia capitalista no ocidente que foram pano de fundo para as primeiras discussões de carácter científico sobre a sociedade e suas instituições, retratam uma profunda alteração da natureza das relações sociais, designadamente, no plano económico. A transição da comunidade rural tradicional para a sociedade moderna industrial descrita por autores clássicos da Sociologia sugere que, em simultâneo com o desenvolvimento tecnológico e económico, há um acentuar da divisão do trabalho e de papéis sociais, da diferenciação social e o surgimento de interesses individuais divergentes, por oposição a um interesse coletivo que anteriormente estava baseado na partilha de crenças e valores comuns. Surge, em consequência, uma artificialização da vida coletiva (o tempo de trabalho que já não depende das condições climáticas, estações do ano ou ciclos naturais, o estabelecimento de uma separação entre local de trabalho e residência, trabalho doméstico e profissional, patrão e assalariado, comprador e vendedor, etc.) e uma maior complexidade das relações entre os indivíduos, trazendo a necessidade de controlos sociais de carácter formal para lidar com potenciais conflitos entre diferentes interesses, designadamente no plano económico, contexto em que mecanismos legais como o contrato substituem o valor da palavra dada e reputação na comunidade tradicional. Dá-se assim uma crescente burocratização do quotidiano, a substituição de relações sociais globais, próximas de grande visibilidade e de mecanismos de ajuda e vizinhança por relações de carácter transitório, segmentar, formal, utilitário ou comercial.

É nesta perspetiva que se afirma que dificilmente se podem compreender as formas de organização económica – a passagem de uma economia familiar, agrária de subsistência para uma economia mercantil industrial - se estas não forem enquadradas numa evolução histórica e num contexto social mais amplo.

Neste sentido, a diferenciação social não se pode separar da divisão do trabalho, como defendeu Durkheim, que surgiu com a industrialização que se associa ao êxodo rural e à urbanização (que por si só teve efeitos na natureza das relações sociais), à emergência de novas relações de classe (a conquista do poder político pela burguesia, os conflitos entre esta e o *proletariado* ou o surgimento de um grupo social ligado à administração do Estado moderno centralizado), à dissolução dos vínculos sociais e valores comuns que, por sua vez, já se associavam à crescente fé na ciência e na razão e contestação dos valores tradicionais. Esta transformação social vai resultar na emergência de um novo tipo de solidariedade em que a maior diferenciação de funções acentua complementaridades e interdependências entre indivíduos que já não têm visões do mundo, valores e interesses comuns, mas interesses antagónicos, sobretudo no plano económico, pelo que a manutenção da coesão social implica a transformação dos mecanismos de regulação e controlo do mercado que se pretendia autorregulado. O surgimento da sociedade moderna também exemplifica bem o que M. Mauss designa como *fenómeno social total* e que vários autores virão a descrever como unidade do objeto das Ciências Sociais: a perspetiva de que qualquer fenómeno contém em si a totalidade da sociedade, tendo causas e implicações aos seus vários níveis (demográfico, político, económico, social e cultural) e que dificilmente poderá ser compreendido se dissociado do seu contexto; a indissociabilidade dos elementos que compõem a realidade social e a ideia de que qualquer sociedade com as suas instituições é uma totalidade coerente e não um conjunto acidental ou aleatório de elementos culturais (ideia defendida também por autores como G. Gurvitch, A. Mesquitela Lima, A. Sedas Nunes ou B. Malinowski).

Foi a propósito da análise da troca ritual – dádiva- não mercantil, através da qual se estabelecem alianças políticas, relações diplomáticas ou vínculos de parentesco, e em que, portanto, os propósitos culturais e sociais se sobrepõem aos aspetos materiais individuais, que Mauss verificou que neste, como noutros fenómenos, se manifesta a totalidade da sociedade e suas instituições, concebendo assim o conceito de fenómeno social total.¹⁷ A origem de fenómeno social total dá-se aquando da análise que o autor faz do *potlatch* entre as tribos da América do Norte, prática cujo significado ultrapassa o do valor material do bem trocado numa troca comercial e tem em si as diferentes dimensões da realidade social (familiar, política, ritual, religiosa). O valor ritual da troca como obrigação tripartida de dar, receber e retribuir – reciprocidade - está implícita aqui como na troca ritual estudada por Malinowski nas Ilhas Tobriand da Melanésia (a milhares de quilómetros de distância), concluindo-se em ambos os casos que essa troca não tem um propósito comercial ou económico de maximizar o ganho económico material para os intervenientes, mas o assegurar a paz entre comunidades autónomas através da aceitação de valores e rituais comuns.

É também a estes temas que K. Polanyi se refere quando distingue as formas de transação baseadas na reciprocidade, redistribuição e troca mercantil e que se podem associar a formas de organização económica como as de economia de tipo comunitário, economias de direção central e economias de mercado. A transação de tipo mercantil não é única nem universal, e existem sociedades em que num nível local, de proximidade, funcionam as relações de reciprocidade ao mesmo tempo que a sociedade no seu conjunto está integrada na economia de mercado mundial (Bourdieu, 2001). Do processo de industrialização herdámos uma inversão na forma de perspetivar os fenómenos sociais, encarando as várias transformações da sociedade ocidental como parte do desenvolvimento de algo mais amplo: o capitalismo industrial.

¹⁷ *potlatch* é uma troca que está associada ao prestígio dos chefes, se organiza por ocasião de casamentos e funerais, tem uma função política e diplomática assegurando as boas relações entre diferentes clãs etc.

Efetivamente esteve associado a transformações tão variadas como científico-tecnológicas, demográficas, geográficas, simbólicas, político-administrativas; num contexto de crescente crença na ciência e técnica, em que surge a teorização sobre a realidade social, desenvolvimento do Estado-nação e sua administração central ou divisão de poderes, o poder de regulador, vigilante da segurança dos cidadãos e da justiça a par da crescente relevância do mercado na vida social, como referido. Se estes acontecimentos podem estar na origem da própria reflexão de carácter científico sobre a realidade social, ela tendeu a partir da economia de mercado e do modo de produção capitalista para explicar as outras dimensões, políticas, demográficas, culturais. Da industrialização herdámos também, como argumentam J.K. Gibson-Graham e E. Miller (*in Gibson et al.*, 2015) uma visão da economia “como uma esfera distinta da atividade humana, demarcada da esfera social, política e ecológica como um domínio de cálculo individualizado, monetarizado e de maximização racional” que transforma a natureza em meros recursos, “*inputs* passivos para produção e consumo, medidos principalmente pelo seu valor de mercado” (2015: 1). Neste processo, a complexidade das interdependências entre os domínios económico, social e ecológico são ignoradas. Na mesma linha de pensamento de Guérin (2015), os autores consideram que industrialização, urbanização e crescimento económico resultam em parte numa melhoria das condições de vida, mas em parte também em maiores desigualdades e aspirações de consumo, que por seu turno criam impactos que ameaçam, não só a sustentabilidade social, mas também a ecológica. Reconhecendo a economia como um produto social e histórico e não uma categoria objetiva, propõem uma redefinição do conceito de economia, não como um sistema unificado ou um domínio do ser mas como diversos processos e inter-relações através das quais nós (...) constituímos meios de subsistência. (...) A análise económica pode então rastrear e seguir práticas de sobrevivência/gestão comunitária, incluindo processos de coexistência e interdependência com todas as outras populações ou comunidades (...)” (*Idem*: 4). Os autores assumem uma visão ecológica que, não sendo a abordagem que aqui adotamos, se define em referência à diversidade do que constitui na realidade (e não na teoria clássica) a economia, e tem a vantagem de, como referem, nos forçar a “dar um passo atrás nas operações de centralização temporárias da economia e questionar o modo como as relações de criação de subsistência e provisionamento coletivo interagem, colidem, se constituem mutuamente e geram propriedades emergentes” (*Ibidem*).

A propósito do papel do agente de crédito no sucesso das iniciativas de microcrédito, Moisseron e Malanaïne (2013) adotam a mesma orientação que seguimos neste trabalho de que as ações e relações económicas que caracterizavam a comunidade tradicional adquirem uma natureza diferente e particular a partir da passagem para a sociedade moderna industrial e capitalista, como Polanyi descreveu. Consideramos que foi a transformação do contexto social em geral que produziu efeitos na vida económica em particular e, como Moisseron e Malanaïne, e é nesta perspetiva que também propomos que os intermediários ou instituições de microfinança, que trabalham no terreno estabelecendo relações de proximidade com os mutuários, favorecem a confiança mútua e, por conseguinte, o sucesso de determinados programas de microcrédito. As instituições de carácter não-governamental e não-lucrativo assumem, a nosso ver, especial protagonismo, fazendo a ponte entre os contextos sociais específicos locais dos mutuários e as instituições financeiras. Ora, também Moisseron e Malanaïne recuam à oposição entre comunidade e sociedade descrita por F. Tönnies para referir que no microcrédito se encontram dois mundos, comunidade tradicional e sociedade moderna. A transição de uma para a outra, como referimos, coexistiu não só com o surgimento de uma forma inteiramente nova de organização económica, como de transformação da sociedade ocidental

do séc. XIX a todos os níveis. Mas tal não impediu, a nosso ver, que a comunidade, no sentido de valores, cosmovisões, tradições e normas partilhadas por determinados grupos sociais – que enquadram as relações económicas, como os outros aspetos da organização da vida social – tenha sobrevivido até hoje, ainda que lado a lado com uma sociedade em que a dimensão material da existência parece sobrepor-se às restantes e o mercado parece a instituição determinante na regulação das relações sociais. Em contraste com o carácter individualista e competitivo da sociedade do séc. XXI, que, no entanto, já caracterizava a sociedade nascida da industrialização, persistem ainda assim formas de organização da vida económica, sobretudo a nível local, (Bourdieu, 2001; Amaro 2001 e 2009; Gibson-Graham, 2010; Newbury (2014)) sustentadas em princípios de reciprocidade, confiança, solidariedade, como se discutirá posteriormente.

Também na opinião Moisseron e Malanaïne, Tönnies salienta, naquela transição, a passagem de uma comunidade caracterizada por crenças partilhadas, laços de amizade, proximidade e reciprocidade para uma sociedade em que “Ninguém quer fazer nada por ninguém, ninguém quer (...) conceder nada a não ser que (...) obtenha algo em retorno que considera como pelo menos como uma troca de igual valor” Tönnies (2002, p. 52 in Moisseron e Malanaïne, 2013: 2). Ora esta é a *conduta negativa* que marca a sociedade descrita por Weber para caracterizar este novo tipo de relação baseado, não na partilha de laços afetivos e tradições, mas em ações racionais (no modelo dos tipos-ideais), que explicam o comportamento consciente do agente do mercado na sociedade capitalista, em que cada indivíduo espera de uma interação receber em contrapartida um valor igual ou superior ao concedido. É também a transição de uma sociedade simples e homogénea, baseada na semelhança de valores e práticas comuns para uma sociedade heterogénea, complexa em que o controlo social informal é por necessidade substituído por um direito formal – na visão de Durkheim como na de Weber - que proteja direitos individuais e assegure a coesão social num contexto de interesses divergentes entre indivíduos que não partilham de outro vínculo que a relação comercial no mercado. Assim, encontramos nos clássicos da Sociologia um retrato muito próximo das mudanças sociais ocorridas na sequência da industrialização e desenvolvimento da economia de mercado capitalista no Ocidente. Para Tönnies, a comunidade tem uma unidade prévia fundada em laços de sangue, partilha de crenças, costumes e de um espaço comum que, na mesma linha de pensamento de Durkheim e Weber, se opõe à vida em sociedade em que, apesar de uma maior densidade populacional, os membros não estão “organicamente unidos”, como na comunidade, mas “estão separados, apesar de toda a ligação” (Tönnies in Fernandes, 1973: 106). Cada ato de dádiva e recebimento não é, para Tönnies, concebível sem um fim, a contrapartida, tal como o recebimento está condicionado à doação. Contrariamente a contextos em que primam as relações de confiança, reconhecimento mútuo e manutenção da reputação entre aqueles que nos estão próximos, na sociedade, para Tönnies, ambas ações devem coincidir no tempo e o valor dos bens trocados deve ser equivalente para os dois sujeitos. Nesta conceção, ilustrativa da transformação da dádiva recíproca para a troca mercantil (como descreve Polanyi), é na validade da equivalência do valor dos bens para os dois sujeitos que reside a base em que se estabelece o acordo, que dura apenas aquilo que durar a troca (Tönnies, 1973 [1887]. Tönnies, a nosso ver, embora contrariamente à utilização dos termos por Durkheim, defendendo a passagem de uma solidariedade orgânica para mecânica, faz um retrato semelhante da passagem da comunidade tradicional para a sociedade moderna ao de Durkheim e Weber, defendendo que a comunidade representa a vida real orgânica, natural, comum por oposição à representação artificial e mecânica que corresponde à sociedade moderna. Também Moisseron e Malanaïne (2013) destacam o potencial conflito existente na nova sociedade moderna, próximo do estado natural de Hobbes, que caracterizam como “war

of all against all” e que é atenuado, já não pela conformidade a valores e tradições, mas por leis e mecanismos como o contrato. A pertinência deste trabalho é, para nós, um entendimento semelhante ao que adotamos (tanto na fase de enquadramento teórico, quanto na análise empírica) de que o microcrédito se refere a realidades muito distintas em simultâneo, e das virtudes que consideramos estar associadas ao microcrédito tradicional, baseado na semelhança dos membros dos grupos de empréstimo, no seu enquadramento em relações de vizinhança e parentesco já existentes e num acompanhamento próximo pelos intermediários de microfinança, em oposição a um desconhecimento e afastamento entre MFIs e mutuários resultantes do recente crescimento e comercialização da microfinança em geral. Assim, deste trabalho destacamos a oposição entre dois sistemas de valores em que se pode enquadrar o microcrédito: transações de valor simbólico, finalidade não lucrativa e economia doméstica e informal versus lógica económica, propósito comercial, economia de mercado e relação contratual formal. Como referem Moisseron e Malanaïne, existe uma dicotomia de sistemas de valores que governa as práticas socioeconómicas que “nos permite conceptualizar dois tipos de relação de dívida, cada um constrangido pela sua própria estrutura de valores e sistema contabilístico. As duas relações de dívida (...) formam as extremidades de um espectro de possibilidades que combinam as duas ordens em diferentes proporções, de acordo com o contexto (geográfico, histórico, moral, social, etc.), sendo cada contexto específico” (2013: p. 4). Esta dicotomia é ilustrada na tabela que se segue.

Fig. - 19 Relação entre duas ordens de valores sociais e duas formas de dívida económica:

Two orders structuring social practices of debt	Society	Community
Types of debt	Borrowing from a monetary institution (Bank, Microcredit agency)	Borrowing from the community (neighbours, relations, friends, grocers)
Relationship	Rigid, undifferentiated, non-recurrent	Flexible, incorporated in durable relationships
Agreement	Formal, contractual	Informal
Term	Fixed, non-negotiable	Flexible and uncertain
Interest	With	Without
Enforcing entity	<i>Makhzen/law</i>	Community (<i>douar</i>)/Social pressure/reputation
Site of negotiation	Microfinance credit agency; the bank	<i>Douar</i>
Information	Book-keeping	Confidence
Position vis à vis the community	Exogenous	Endogenous
Sanction	Legal	Social, symbolic
Finality	Growth /enlarged reproduction	Simple reproduction
Value	Effectiveness	Solidarity
Relationships between creditor and debtor	Anonymous	Personal relationship

(Extraído de: Moisseron e Malanaïne, 2013:5)

Moisseron e Malanaïne sintetizam a discussão sobre a diferença fundamental entre comunidade e sociedade enquanto formas de estruturação e regulação da vida social concretizada para o caso da dívida e, portanto, a nosso ver fundamental para perceber a questão fundamental - como o microcrédito pode ilustrar formas diversas de organização e regulação económica explicáveis pelos diferentes contextos sociais ou relacionais em que se inserem. Para estes, como para os autores clássicos, as relações sociais duráveis, as sanções sociais não legais ou não formais e a solidariedade distinguem a comunidade da sociedade, enquadrando-se a dívida enquanto prática social em diferentes contextos, fundamentalmente, ao nível daquela distinção.

Para os autores acima referidos também, a relação tradicional entre credor e devedor na comunidade é inseparável do contexto social em que a posição social dos indivíduos releva, e a decisão de crédito não tem em conta tanto a efetiva capacidade de reembolso como a vontade de perpetuar estruturas e hierarquias sociais. À semelhança dos argumentos que apresentaremos a propósito da diversidade das formas de organização económica e da importância da sua dimensão local e relacional (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Reis, 2011; Gibson-Graham 2001, 2010), o reembolso é neste contexto uma questão de confiança, honra, manutenção do estatuto e reputação social; a sanção para o não cumprimento é social (exclusão, ostracismo, humilhação) e não meramente económica ou jurídica, sendo reconhecido que relação de dívida está imersa em vínculos de solidariedade, relações de parentesco e princípios éticos. O agente de crédito faz então a ponte entre este mundo e a ordem económica moderna, repousando o sucesso do microcrédito na capacidade destes indivíduos conseguirem gerir esta relação “reconciliar representações, intenções e motivações divergentes” (Moisseron e Malalaine, 2013: 6).

Também Gutiérrez-Nieto (2006) encontra nas associações que apoiam os mutuários de microcrédito, de onde destacámos as OTS pela sua relativa independência do Estado e mercado e proximidade aos beneficiários, o desempenho de uma função análoga à dos grupos informais de empréstimo. Também nós consideramos que relações de proximidade, baseadas na solidariedade e confiança mútua se estendem a diversas facetas da vida social de certas coletividades e que, no caso específico do microcrédito, instituições de missão social ou intermediários de microfinança ocupam uma posição análoga e distinta da relação comercial formal que a nosso ver poderá estar associada aos méritos do microcrédito. Como argumentaremos, os intermediários do microcrédito estabelecem uma relação entre credores formais e indivíduos em contextos sociais específicos que têm que ser tidos em consideração para evitar crises de reembolso como as que afetaram a microfinança indiana. Têm também que considerar-se outras formas de crédito em que há um afastamento entre credor e devedor e desconhecimento da situação social e económica deste que permita ou não reembolsar o crédito, a longo-prazo. É aqui que considerarmos estar a virtude do microcrédito tradicional e do papel de OTS e intermediários de crédito para o sucesso (e evitar os aspetos negativos do microcrédito comercial, como referido a propósito das crises da microfinança).

Para Moisseron e Malanaïne (2013), a função deste ator económico é, por um lado, atrair mutuários desformalizando a dívida aos olhos dos candidatos a microcrédito, compatibilizando esta relação de crédito formal com os valores e tradições do contexto social em causa, por outro reduz a assimetria entre credores e devedores, percebendo a forma particular como estes poderão considerar aquele ator como um membro da comunidade, mas também como encaram a relação de dívida, o cálculo do risco associado, o valor simbólico do cumprimento. Os autores referem explicitamente que o seu estudo revela que “A proximidade do agente de crédito coma comunidade é então um factor principal no condicionamento da propensão dos

mutuários para reembolsar os empréstimos. Os resultados do nosso inquérito revelam que as zonas em que a taxa de recuperação de dívida é maior são aquelas em que o agente de crédito está verdadeiramente “embedded¹⁸” na comunidade local” (*Idem*, p. 7), concluindo que o microcrédito conjuga duas ordens de racionalidade – a da comunidade Local e a da Sociedade – cuja mediação constitui a relevância dos agentes de microcrédito (que designaremos de intermediários de microfinança).

É também neste sentido que pretendemos fazer uma comparação entre iniciativas de microcrédito por parte de OTS (de missão não-lucrativa) e de instituições de propósito lucrativo, defendendo que os riscos associados ao microcrédito, como a outras formas de crédito formal, resulta de um descuro da seleção do mutuário, do conhecimento prévio da sua situação económica e social, designadamente das suas condições de reembolsar a dívida, e do acompanhamento da iniciativa económica financiada; mas resulta também das representações locais da dívida e das sanções sociais associadas ao incumprimento face de um rápido aumento da escala de operações e portfólio de crédito concedido que caracterizam o microcrédito na sua versão comercial mais recente. É também nesta perspetiva que pretendemos demonstrar com o caso do microcrédito a necessidade da contextualização social dos fenómenos económicos de que Polanyi foi precursor.

4. Comunidade, Sociedade e a dimensão relacional e institucional do Microcrédito

A proximidade entre indivíduos que coexistam durante um período de tempo prolongado num mesmo local não é condição suficiente embora pareça ser necessária ao estabelecimento de relações sociais duradouras, que assim podem ser ditadas pela afinidade de valores, partilha de visões do mundo e crenças comuns, sentimentos de pertença, reciprocidade e confiança que caracterizam o que se designa por comunidade.

A comunidade foi muitas vezes circunscrita, no Ocidente, ao período pré-industrial em que não existia propriamente uma identidade nacional, mas uma forte ligação a um espaço local, em que várias gerações das mesmas famílias viviam e estabeleciam fortes vínculos de solidariedade e vizinhança – laços de sangue (parentesco), de espírito (crenças e valores comuns) e lugar (espaciais) (Tönnies, 1973 [1887]). Na sua perspetiva a comunidade enquanto entidade natural, vital e opõe-se à sociedade da fase industrial, mecânica e artificial (*Idem*) ou, como refere G. Gurvitch (1964), interpreta a comunidade recorrendo à metáfora orgânica e a sociedade com base “no individualismo mecanicista de Hobbes” (1964: 86). Para Tönnies, quanto menos o indivíduo estiver em contacto com os outros numa mesma comunidade em que todos se compreendem mutuamente - considerando a compreensão como os consensos e sentimentos recíprocos que caracterizam a vontade da comunidade – mais a vontade, poder e direitos próprios ditarão o seu comportamento; neste sentido a liberdade individual é tanto maior quanto menos depender da vontade comunitária. A compreensão é o que para o autor permite que diferentes indivíduos se associem enquanto membros de um todo social e depende do grau em que se conhecem mutuamente, da semelhança nas expectativas e nos modos de pensar e agir que partilha com os restantes (como definiu Durkheim a respeito

¹⁸ Optou-se por manter o termo no inglês original para não perder o sentido explícito dado pelos autores, idêntico ao conceito inaugurado por K. Polany.

da noção de facto social). Ora se a compreensão resulta de confiança e de vínculos afetivos, que caracterizam a comunidade, para Tönnies, a quebra desses laços e o surgimento de sentimentos de ódio, medo, aversão ou despeito resultam da incompreensão e do desconhecimento característicos de uma sociedade mais ampla e diferenciada. Assim, as ações em sociedade já não advêm de uma unidade prévia, agindo o indivíduo por si próprio e em tensão com os outros, relativamente aos quais defende os seus domínios de atividade e poder, não concedendo nada ao outro que não seja em troca de um bem ou serviços de valor igual ou superior (Tönnies, 1973).

No entanto, embora enfraquecida em contextos de maior concentração populacional, grande alternância na ocupação dos espaços e dificuldade de criação de relações espontâneas e duradouras de vizinhança, como é o caso dos grandes centros urbanos, a dimensão imaterial de partilha de valores, crenças, tradições e laços afetivos é que constitui a base da formação da comunidade, pelo que ela se poderá encontrar hoje em contextos que não se limitam às zonas rurais (em que a industrialização, urbanização e transformações sociais decorrentes não se fizeram sentir) mas também naqueles que favoreçam a partilha, reciprocidade e primado do bem comum por oposição ao interesse individual (bairros urbanos, comunidades étnicas, grupos religiosos, associações cívicas e culturais, iniciativas económicas locais, etc.).

Já Durkheim e Tönnies associavam o estabelecimento de relações sociais, como as que caracterizam as comunidades (no caso pré-industriais), a uma base territorial, sugerindo que uma escala local permitia a partilha de visões do mundo, valores e códigos de conduta, favorecendo um consenso ou solidariedade baseados na semelhança. O espaço geográfico é também espaço social, seja quando nos referimos à comunidade tradicional, como hoje a localidades rurais mais isoladas, a bairros urbanos em que habitam há vários anos gerações das mesmas famílias, grupos étnicos ou imigrantes da mesma região de origem, e já os teóricos da Sociologia Urbana estabeleciam uma correspondência entre os espaços territoriais e sociais (como R. Park caracterizava Chicago enquanto mosaico de mundos sociais).

A escala local é também explicativa do surgimento de modalidades de organização económica que dificilmente se enquadram na economia de mercado capitalista, mas fazem referência a princípios de participação, iniciativa comunitária, identidade local ou ação coletiva (R. Amaro, 2003). A proximidade, enquanto dimensão do território é, como sintetiza Reis “o contexto e as relações que ela propicia: são pessoas em copresença; são ordens relacionais; são consolidação de culturas práticas e de instituições; é conhecimento e é identidade partilhada de forma coletiva” (2007: 250).

Se, como defendem os antropólogos, o contacto entre diferentes grupos humanos é factor que desencadeia a mudança social, a pertença a um determinado espaço geográfico confunde-se com a pertença a uma determinada (sub)cultura e, na análise das comunidades, a resistência a influências externas é entendida como forma de evitar a perda da sua identidade cultural. Mas a mobilidade espacial como a social (como a decorrente da industrialização e crescimento urbano do séc. XIX associados à ascensão burguesa) não significa homogeneização cultural ou invalida a pertença, em simultâneo, a (sub)culturas distintas e coexistentes. Existem exemplos de sociedades em que no plano económico, a nível local, primam as relações de reciprocidade e que a nível nacional participam de uma economia de mercado baseada sistema de preços, maximização do lucro (Bourdieu, 2001¹⁹). Tal revela que, pelo menos a nível local, subsistem formas de

¹⁹ Também em Portugal, se encontram exemplos de organização da atividade económica não enquadráveis numa lógica capitalista de maximização do lucro ou benefício individual (fornos ou eiras comunitários, reciprocidade na ajuda no trabalho agrícola, gestão comum dos baldios, trabalho familiar sem categoria de salário ou decisão de

organização que em vez de se classificarem pelo que “ainda” não são – pré-capitalistas – poderiam ser vistas como tendo identidade própria, dando conta das diferentes formas como o homem se organiza para satisfazer (entre outras) as suas necessidades materiais, de como a atividade económica se encontra inserida em princípios, valores e relações que são mais amplos e de carácter social, não se resumindo ao sentido convencional de economia; e também como o que se designa de economia de mercado é uma de muitas formas desse tipo de organização em que, como defendem Gibson-Graham, dificilmente se encaixam fenómenos como o trabalho voluntário ou doméstico, atividade económica familiar ou informal, ou iniciativas económicas comunitárias.

Como defendem os autores que desde o séc. XIX se pronunciam sobre o carácter da comunidade rural tradicional, para J. Madureira Pinto (1981), no espaço social rural persiste a “importância das relações de interconhecimento na configuração dos principais processos sociais locais”, os mecanismos de entreaajuda, bem como a grande transparência das relações e papéis sociais²⁰. É com base nestas características que consideramos que aqui, como noutros contextos comunitários, a grande visibilidade, controlo social e pressão para a conformidade que caracteriza a tentativa das comunidades manterem a sua identidade e coesão têm como efeito positivo, não só a integração do indivíduo, mas a assunção da obrigação moral de ajudar e reciprocamente a ajuda recebida àqueles que são encarados como «nós», sobrevivendo no interior de uma sociedade mais vasta que afirma e estimula mais o individualismo e a competição, sobretudo na subordinação dos valores sociais a imperativos económicos.

Se no séc. XIX se sentiu a necessidade de pensar o processo de transformação que sofreram as sociedades em resultado da industrialização e isso se fez tendo como referência, sobretudo, uma nova forma de organização económica em que o mercado e a burguesia estavam em ascensão paralelamente ao declínio das comunidades locais e dos valores tradicionais, hoje uma transformação de magnitude comparável, mas que afeta as sociedades por todo o mundo, dá-se com a globalização. Embora se possa analisar nas suas diferentes dimensões, pode-se novamente perceber que o surgimento de uma nova ordem económica à escala global faz centrar novamente a análise da realidade social no ponto de vista económico. Porque a economia global põe em causa aspetos que tínhamos como garantidos, como a soberania dos Estados, a relevância das fronteiras políticas ou da legislação nacional (no que toca ao trabalho, ambiente ou fiscalidade, por exemplo) e coloca novos problemas e riscos, como o controlo sobre as condições de produção de bens e seus impactos em termos humanos e ambientais, as consequências do intensificar da urbanização, da concorrência entre empresas ou das desigualdades de riqueza. Neste sentido, existe uma continuidade da subordinação do social ao económico, que Polanyi atribui à industrialização, no mundo global atual que pensamos poder explicar, pelo menos parcialmente, as transformações da microfinança num contexto de crescente privatização, concorrência e imperativo de crescimento económico, em que dificilmente se

produção sem cálculo do lucro). (como descreveram J. Madureira Pinto para o espaço rural português ou J. Dias para Rio de Onor)

²⁰ Referindo-se ao caso português e ao que designa de espaço social rural, Madureira Pinto (1981) argumenta como, com as suas especificidades - como a coincidência do espaço da família como local de trabalho, produção e residência, numa exploração económica em que predomina a racionalidade camponesa que resiste à lógica capitalista de divisão do trabalho e organização da produção - se articula com o espaço urbano industrial e pós-industrial; a título de exemplo, a economia agrícola familiar que não só perdura, como constitui um complemento para os baixos rendimentos do trabalho assalariado da mão-de-obra menos qualificada das regiões rurais, em que também os apoios sociais do Estado estão menos presentes e, portanto, onde as pessoas continuam a socorrer-se das relações de vizinhança e parentesco.

enquadram os valores da proximidade, prudência, confiança ou reciprocidade que caracterizam o microcrédito tradicional e que julgamos poder explicar o sucesso das iniciativas que puseram de lado o preconceito de que é demasiado oneroso e arriscado conceder crédito às populações mais pobres.

No preâmbulo a «*An Ethics of the Local*», Gibson-Graham descrevem a este respeito a ascensão e consolidação de um regime global, não tanto em resultado de iniciativas institucionais, mas “através de sujeitos que se sentem cada vez mais subordinados a uma ordem global - entrando aqui o sistema económico mundial, também conhecido como mercado, neoliberalismo ou capitalismo”. Nesta submissão, os indivíduos constituem-se não tanto como cidadãos, mas como “sujeitos económicos – mais ou menos produtivos, competitivos ou não, ganhando ou perdendo no terreno económico. (...). À medida que a nação perde a sua primazia simples e secular, o nosso repositório social familiar vai-se desvanecendo (...)” (Gibson-Graham, 2001: 2). Os governos que outrora protegiam os cidadãos da economia mundial assumem agora, para estas autoras, a retórica da competitividade, ao mesmo tempo que abdicam de princípios éticos, submetendo os seus cidadãos aos planos de ajustamento estrutural do FMI ancorados a uma economia capitalista global, que também o *Social Watch Report* refere a propósito da submissão dos governos traduzida no relaxamento da sua capacidade legislativa (fiscal, laboral, ambiental) para competir com outros países na atração de investimento privado estrangeiro.

Simultaneamente, em Gibson-Graham (2001), dá-se conta de que a afirmação de forças globais e o enfraquecimento nacional abrem novas possibilidades de comunidade, designadamente de não de subordinação ou instrumentalização, mas afirmação experiências económicas de nível local que, no entanto, não preveem a coexistência ou articulação, mas o falhanço da ordem global como condição de afirmação de uma ética local. Nesta perspetiva, as autoras enquadram as preocupações da teoria social pós-moderna em “reconhecer a particularidade e a contingência, honrar a diferença e a alteridade, e cultivar a capacidade local” que consideram poder ser vistas como orientações para uma «ethics of locality», cada uma valorizando o que a globalização ameaça. Estes três princípios têm a possibilidade de, no plano abstrato, desconstruir certezas globais, mas também de se traduzir em práticas para os sujeitos locais” (Gibson-Graham, 2001: 5).

O princípio de reconhecer a particularidade e contingência opõe-se claramente à aceitação da hegemonia da economia de mercado capitalista, posição etnocêntrica contestada enquanto visão particular que se pretende afirmar como princípio universal, desvalorizando qualquer outro tipo de práticas económicas não capitalistas, mas também outras práticas, valores e representações de cariz local ou tradicional. Simultaneamente, aquela hegemonia desvaloriza qualquer trajetória que pudesse oferecer outras possibilidades de desenvolvimento, mais adequadas às circunstâncias geográficas, políticas ou históricas das sociedades locais, a que o Ocidente tentou impor um modelo de desenvolvimento universal (Copans, 1981; Rowland, 1987). Relativamente ao princípio de respeitar ou «outro» e a sua singularidade, Gibson-Graham veem a localidade como o espaço em que estranhos se encontram, em que “aqueles que não têm nada em comum (todos nós) se encontram para construir a comunidade” (Lingis, 1994 *in* Gibson-Graham, 2001: 8). Se em termos sociais valorizamos a diferença, em termos económicos estamos submetidos a um modelo que ignora ou subordina alternativas, embora o discurso «capitalocêntrico» seja para a(s) autora(s) desmentido pela realidade da diversidade de práticas. Em termos económicos este princípio traduzir-se-ia no respeito pela diversidade de práticas, atores, representações alternativas à economia capitalista.

Tal diversidade parece-nos patente quando procuramos analisar o modo como os mais pobres respondem às necessidades de dinheiro recorrendo a credores tanto do sector formal como informal, a empresas como a redes relações familiares, de amizade ou vizinhança, para financiar iniciativas de autoemprego, responder a necessidades da família ou satisfazer aspirações sociais, e cumprem ou não o reembolso dos empréstimos em função da manutenção de bons registos de crédito ou de boa reputação no bairro, levando em consideração as representações sociais associadas à dívida ou a determinada instituição de crédito, o que está sujeito a variação do contexto social e geográfico em causa.

Relativamente ao princípio de cultivar a capacidade local, Gibson-Graham (2001) referem-se à capacidade dos sujeitos mudarem sobretudo na forma como se relacionam com a economia, não se circunscrevendo ao que a globalização nos define como possibilidades uma vez que “O discurso da globalização representa as localidades como economicamente dependentes, não tanto como atores quanto como «acted upon», recebendo os efeitos das forças económicas como se estes fossem inevitáveis (...) e constrói os seus sujeitos como "cidadãos" do capitalismo: eles são empreendedores, ou funcionários, ou potenciais funcionários; eles são investidores em empresas capitalistas; eles são consumidores de bens (capitalistas)” (*Idem*: 9). A ética local significaria cultivar capacidades para encontrar formas de existência não capitalistas e o reconhecimento de interdependência por oposição ao individualismo.

Julgamos que é a nível local, porque suportadas em relações de proximidade, confiança e reciprocidade, que encontramos tais formas económicas alternativas ao modelo capitalista, nos modos de produção, troca, divisão e remuneração do trabalho ou gestão de recursos comuns. A diversidade económica e a sobrevivência do que se designa de formas de organização de tipo pré-capitalista mostra não só o etnocentrismo implícito na designação, mas também a necessidade de considerar a particularidade da economia capitalista desenvolvida na sequência da industrialização, bem como os níveis e tipos de relações sociais que enquadram e, conseqüentemente, condicionam e explicam a natureza das práticas económicas, como Polanyi e Granovetter argumentaram²¹. A questão espacial, não na dimensão geográfica em si, mas pelo carácter distintivo que aí assumem as relações sociais e a relegação do interesse económico para um lugar submetido a tais relações, de que tanto os habitantes dos países mais pobres dependem para a satisfação das suas necessidades (como também membros das pequenas comunidades, sobretudo rurais e mais isoladas, em países como Portugal, em que constituem uma rede de apoio social), pode explicar a importância da reputação, da reciprocidade, da solidariedade que se verifica nesses contextos. Os indivíduos parecem conseguir conjugar e de certa forma otimizar a pertença a redes de relações sociais quando participam da relação económica própria da economia de mercado, atenuando situações de carência, protegendo-se de choques, instabilidade, situações de desemprego, fazendo face a necessidades familiares etc. Tal lógica de atuação pensamos poder explicar as estratégias de indivíduos mais pobres em participar de programas de microcrédito para o financiamento de iniciativas económicas sem deixar para segundo plano as relações

²¹Julgamos também que o que se aponta à forma global de organização económica também será válido relativamente à cultura, considerando que a produção e consumo à escala global crescem em paralelo a uma cultura de massas que, contrariamente à local, tem maior poder de difusão. Por este motivo tradições, produtos, práticas locais poderão ter um valor não inferior ao produto estandardizado, homogéneo, produzido em massa e consumido à escala planetária (seja este produto um objeto, uma faceta do património ou um tipo de manifestação cultural), mas poderão ter dificuldades em sobreviver à imposição de uma lógica global.

informais, de vizinhança ou parentesco e reputação social de que gozam nesses contextos. Julgamos que poderá também explicar porque motivos os grupos de empréstimo baseados em contextos éticos, geográficos, de vizinhança e valores comuns se mostraram eficazes em aspetos essenciais do sucesso das iniciativas de microcrédito como o reembolso dos empréstimos. Como refere Reis (1988), os territórios não se referem apenas á forma como se distribuem espacialmente os fatores de produção mas constituem-se também como “espaços organizadores de funções económicas, ou seja, por iniciarem, desenvolverem e potencializarem *processos relacionais* de estruturação produtiva (p. 128)”, sendo os espaços locais onde iniciativas - como as de carácter económico – emergem caracterizados por determinadas formas de comunicação, sociabilidade, elementos culturais próprios.

5. Microcrédito, comunidade local e modelos de desenvolvimento

Relativamente à escala local das iniciativas de promoção da inclusão económica, e como refere Amaro (2003 e 2009), a assunção recente do desenvolvimento local como prioritário nas estratégias de combate à pobreza e exclusão, designadamente das instituições da UE, como sucede com o microcrédito, reflete uma reformulação do paradigma de desenvolvimento que outrora era conceptualizado, sobretudo pela ciência económica clássica, assumindo o sentido de crescimento económico. Amaro (2009) Quintas (2005) e Viveiros (2008) têm um entendimento semelhante do desenvolvimento local que ultrapassa aquela noção, enquanto processo participativo com vista à melhoria das condições de vida de uma comunidade local – a nível económico, cívico, social, educativo ou cultural - partindo da valorização dos recursos e capacidades locais para responder às suas necessidades, interesses ou problemas. Resulta, nesta perspetiva, da iniciativa da comunidade cujo protagonismo se opõe à posição de utente ou destinatário de iniciativas de carácter assistencialista ou políticas sociais, conferindo-lhe autonomia e reforçando a sua identidade. Amaro considera que os problemas das comunidades locais, no plano económico, social, cultural como o desemprego, a degradação do património cultural e natural local, a exclusão ou marginalização, dada a ausência de respostas traduzidas em serviços de educação para os jovens ou de saúde para os idosos (como se tem verificado sobretudo nas regiões mais desertificadas e envelhecidas do interior de Portugal), se têm agravado recentemente com uma globalização de carácter economicista neoliberal, concomitante com o enfraquecimento do papel social do Estado e da sua soberania, neste contexto.

À semelhança do que afirmaram os antropólogos sobre o etnocentrismo presente nas iniciativas de «desenvolvimento» junto das ex-colónias europeias que atingiram a independência política, também Amaro (2003; 2009) refere que desde a segunda metade do séc. XX houve a imposição de um modelo de ajuda ao desenvolvimento baseado no crescimento económico, modernização e industrialização. Este modelo de desenvolvimento ocidental esteve na base de programas de instituições como o FMI e o Banco Mundial que, na realidade, é a tentativa de universalização de um padrão de desenvolvimento particular – o liberal com intervenção estatal mínima – também associado à privatização e comercialização dos bens públicos e ao individualismo com que Bourdieu (2000) caracteriza a sociedade norte-americana (próxima do individualismo racional de Weber e afastada da solidariedade e primado da consciência coletiva da comunidade tradicional de Durkheim). A título de exemplo, na visão de W. Rostow (1960), as fases de crescimento económico são iguais para todas as sociedades e as condições para esse crescimento são um

aumento de produtividade baseado na aplicação de desenvolvimentos tecnológicos à produção agrícola e industrial e a sua crescente mercantilização, cujo ritmo de mudança é limitado pelos “velhos valores e estruturas sociais e pelas instituições políticas de base local” (Rostow, 1960: 2). À semelhança do que já Polanyi referira, Rostow considera a criação de um Estado nacional central como condição para o arranque, mas na sua visão são as estruturas políticas e sociais que têm que se transformar para que o crescimento surja e se torne sustentável, e não sujeitar o mercado a imperativos sociais ou controlo governamental. O quinto e último estágio de crescimento económico de Rostow é o do consumo em massa e, à semelhança de outros autores, Rostow associa a sociedade ocidental moderna, à urbanização, ao desenvolvimento tecnológico e progressão do emprego do sector primário para secundário e deste para o terciário, ao aumento do poder de compra, das aspirações e mudanças nos padrões de consumo. A própria emergência do Estado-Providência é vista como resultado de uma sociedade ter atingido maturidade tecnológica e económica, e não como resposta aos problemas colocados pelas crescentes massificação, comercialização, concorrência ou materialização da existência humana. O consumo de massas e as crescentes aspirações a esse consumo nas sociedades mais desenvolvidas não são ainda, nessa época de prosperidade, relacionados como problemas de sobre-exploração de recursos naturais, desigualdades sociais ou incerteza económica; é visto como o estágio de maior desenvolvimento económico que outras sociedades poderão atingir seguindo uma trajetória semelhante. E, no entanto, Rostow, referindo-se à sociedade norte americana, dá já conta nessa época da decrescente utilidade marginal que os cidadãos atribuem aos aumentos de rendimentos e às capacidades aquisitivas que estes permitem.

O entendimento do desenvolvimento foi pois, à semelhança de outros fenómenos, feito à luz do que foi a trajetória específica de progresso das sociedades europeias, ou seja da industrialização e de transformações económicas, tecnológicas, culturais, políticas que lhe estão associadas (Amaro, 2003) e, nesse sentido, os projetos de promoção de desenvolvimento dos países menos desenvolvidos foi a transposição de um ideal de progresso europeu a realidades sociais e culturais distintas que foram ignoradas ou consideradas fatores de atraso, numa posição, como já referido, etnocêntrica. Por outro lado, as relações entre a economia e o Estado (sobretudo na trajetória de desenvolvimento do ocidente) mostram como a economia está de facto imersa numa realidade social particular; que o capital resulta das relações entre economia e política em que o Estado que regula o mercado é também resultado de um processo de acumulação de capital (Parsons e Smelser, 2010; Bourdieu, 2000); que economia é menos pura do que pretende mostrar, que o mercado não funciona automaticamente, independentemente do Estado num vazio relacional ou institucional (Bourdieu, 2000; Reis, 2007); que a realidade económica refere-se, no fundo, ao estudo dos agentes e instituições de produção e reprodução económica, cultural e social, e as respostas a algumas questões por ela colocada surgirão mais facilmente numa visão sociológica, como refere Bourdieu e quando “abdiquemos da ambição de rivalizar com a economia mais pura” (2000: 27).

As perspetivas de um crescimento de tipo «*top-bottom*», partindo do modelo de países ocidentais aplicado ao resto do mundo, seriam na década seguinte reconhecidas como um fracasso, como refere Amaro, não só porque não basta a ajuda ao desenvolvimento na forma de investimento em capital fixo cujos rendimentos marginais se tornam com o tempo decrescentes (como Sala-i-Martin refere a propósito das *poverty traps*), como porque modelos de desenvolvimento dificilmente podem ser exportados para outras sociedades, ignorando as características culturais, ambientais e as necessidades específicas locais. Neste sentido, tais iniciativas tendem a promover mais aculturação, dependência e novos problemas, do que a

autonomia dessas sociedades. Também N. Carvalho (2017) associa o nascimento do conceito de desenvolvimento no período a seguir à segunda Guerra Mundial como associado ao crescimento económico, “resultando daí o facto de se passarem a utilizar indicadores de crescimento económico para aferir e qualificar o nível de desenvolvimento dos países” (2017: 189) de que resultou que o crescimento económico fosse considerado como “a condição necessária e suficiente do desenvolvimento, de que dependiam as melhorias de bem-estar da população a todos os outros níveis” (*Ibidem*). Na sua perspetiva, igualmente, houve uma tentativa de impor a partir do exterior o mesmo tipo de desenvolvimento tecnológico e económico verificado nos países mais industrializados nas sociedades menos desenvolvidas “ignorando as características próprias dos vários grupos, das diferentes interações que estabelecem entre si, dos diferentes recursos existentes entre cada região e da própria identidade sociocultural, definindo-se um modelo de desenvolvimento assente num paradigma funcionalista, em que o objetivo era aumentar a produção e conseqüentemente o gerar crescimento económico. (Amaro, 2001; Chaves, 1994)” (*Ibidem*). O modelo de desenvolvimento que Carvalho (2017) designa de paradigma funcionalista tem como principais características: ser exógeno e difundido «*top down*», assentar no crescimento económico de determinados sectores de atividade e regiões, “monolítico e centralizado; não atende à satisfação das necessidades básicas das populações; não mobiliza nem estimula a participação.” (*Ibidem*). Citando Amaro (2003), Carvalho defende que, como resultado, ocorre nos finais do séc. XX uma reorientação nas conceções e estratégias de desenvolvimento face a aspetos principais entre os quais a frustração perante as “receitas” de desenvolvimento propostas ou impostas e os sintomas de mal-estar social nos países subdesenvolvidos, a persistente crise económica que se instalou nos finais do séc. XX anos que pôs em causa a crença no crescimento económico como solução para o desenvolvimento daqueles países e “também nos países socialistas, se multiplicaram, a partir dessa época, os indícios de crises e “mal estares” sociais, económicos, ambientais e políticos.” (Amaro, 2003: 17 *in* Carvalho, 2017: 190).

Por parte da Economia, o desenvolvimento foi associado ao crescimento económico e avaliado com recurso a indicadores como PIB per capita para medir algo mais amplo: o grau de desenvolvimento dos países (que incorpora dimensões sociais, políticas ou demográficas, como demonstra o IDH ao incluir a par do rendimento *per capita*, a esperança média de vida à nascença e taxa de alfabetização de adultos, que dão uma imagem mais elucidativa das condições sanitárias, de alimentação ou habitação, cuidados de saúde, acesso ao ensino e dos serviços sociais disponibilizados às populações e das prioridades dos governos).

Também no caso do microcrédito, uma visão restrita a indicadores económicos ou financeiros como taxas de rentabilidade dos investimentos em microfinança, de sobrevivência dos micronegócios financiados, ou de reembolso dos empréstimos dão-nos, como discutido, uma imagem incompleta da real situação dos mutuários. Uma pesquisa de terreno por vezes mostra que, apesar do acesso a serviços financeiros formais e da capacidade de cumprimento dos mutuários, estes continuam sujeitos a situações de exploração financeira recorrendo a múltiplas fontes formais e informais de crédito, que estão associadas a sobre-endividamento, incumprimento a longo-prazo e possibilidade de agravamento da situação económica como de marginalização social. Foi por este motivo que mencionámos o facto de em alguns casos, sobretudo de microfinança de tipo comercial com rápido crescimento do sector, sem uma avaliação rigorosa da solvência dos candidatos, da aplicação dos montantes concedidos aos mutuários e da monitorização da situação social destes e das suas famílias, o microcrédito poder vir, com a disponibilização de mais dívida, não a solucionar o problema da escassez de rendimentos, mas antes a prolongar ou agravar uma situação de endividamento. Foi também neste sentido que mencionámos a importância das intervenções holísticas que fazem uma

abordagem mais abrangente do problema da pobreza nas suas diversas dimensões, ou seja, dos múltiplos problemas que as populações mais pobres enfrentam, considerando momentos e condições específicas em que o acesso a microcrédito pode ser uma via para o alívio ou até a fuga de uma situação de pobreza em vez de contribuir para um ciclo vicioso de sobre-endividamento e dependência.

Mas a visão de desenvolvimento do Ocidente e sobretudo dos países europeus não peca apenas por se centrar nos aspetos económicos (sendo o centramento no mercado tendência que como referido marcou o desenvolvimento subsequente à industrialização), mas também por procurar impor exogenamente e num sentido *top-bottom* modelos de desenvolvimento eurocêntricos, retirados da trajetória política, económica e tecnológica do ocidente, entendida como solução para todos os países, designadamente os mais pobres, o que na realidade consistia em tentar mudar o resto do mundo (sobretudo o Sul e a Ásia) à imagem e semelhança do Norte e Ocidente modernos. No caso das ex-colónias europeias, como denunciado pela Antropologia, civilizar e desenvolver foram por vezes o pretexto para explorar e aculturar. Também para I. Wallerstein (2005), desde o final da 2ª Grande Guerra se observou um modelo etnocêntrico de desenvolvimento que justificou a exploração dos países pobres pelos países europeus; criar valor (ou lucro) era entendido, segundo este autor, como sinónimo de desenvolvimento na era de colonização europeia. Tal visão de desenvolvimento não só parecia errada como um “dever moral e político” (Wallerstein, 2005: 1263) do mundo pan-europeu, cuja justa recompensa eram os lucros da exploração dos recursos dos países não-europeus. No período pós-1945, a par dos movimentos de independência das colónias asiáticas e africanas, surge também nos países da América Latina a “crença de que era possível aos países do Sul “desenvolverem-se” a si mesmos, em oposição a “serem desenvolvidos” pelo Norte” (*Idem*: 1264).

Porém, se esta ideologia de *desenvolvimentalismo* - que para os países do Sul se centrava em ultrapassar uma posição de dependência e periférica, sobretudo através da substituição de importações – parecia reunir consenso também entre os países do Norte, ela foi prejudicada pela subida de preços do petróleo pela OPEP que veio, como sabido, sobretudo com os choques petrolíferos de 1973 e 1979, não só aumentar substancialmente os custos de produção (de indústrias dependentes deste bem) e provocar estagflação nos países mais industrializados do Norte como, em consequência, custos acrescidos nas importações pelos países pobres do Sul e, em suma, desemprego e inflação em todos os países que não os exportadores de petróleo. Em consequência, surge um problema que Wallerstein (2005) relata e que é comparável ao do microcrédito: os lucros dos países exportadores foram depositados em bancos europeus ou norteamericanos que concederam empréstimos que aparentemente resolveriam o problema da falta de liquidez ou quase insolvência sobretudo dos países do Sul, que na década seguinte se veriam com ainda maiores problemas de equilíbrio das balanças de pagamentos pelo acumular de dívidas relativas aos juros de tais empréstimos, conduzindo, como defende o autor, a uma crise de endividamento que também se generalizou. Foi neste contexto que o *desenvolvimentalismo*, e em particular a industrialização que visava a redução de importações de bens dos países do Norte por parte dos países do Sul, veio a ser criticado como protecionismo corrupto e as estruturas estatais vistas como obstáculos burocráticos ao empreendedorismo. Foi neste contexto também que, como denunciado pelo *Social Watch Report* (2005) na crítica ao FMI, foi exigido aos países em maiores dificuldades redução de despesas que põem em causa a sua função de proteção social dos cidadãos, como a diminuição de gastos em saúde ou educação e também declarada, como refere Wallerstein, a vantagem de privatizar rapidamente as empresas estatais defendendo a ineficiência destas por oposição à eficiência das empresas privadas, confundindo a eficiência com o carácter privado apesar de,

como refere apontando o caso das universidades e hospitais, ninguém ter posto em causa que pudessem ser geridas como instituições de estatuto não-lucrativo ou afirmado que na ausência de acionistas tenham sido incapazes de atingir eficiência por serem “pouco recetivas a avanços tecnológicos, incapazes de atrair pessoal competente para as gerir, ou incapazes de desempenhar os serviços básicos para os quais foram criadas” (*Idem*: 1277). Para Wallerstein (2005), a esta era de desenvolvimento seguiu-se então a da globalização, que para Burawoy (2007) não é mais que um eufemismo para neoliberalismo; mas a analisar o sistema-mundo é para Wallerstein (*Idem*) reconhecer uma tendência para polarização e crescentes desigualdades entre os países mais ricos e mais pobres que o autor considera, não só moralmente e politicamente intolerável, como insustentável dado que os países na base (*bottom*), tomando cada vez mais consciência política desta situação, tentarão sobretudo economicamente melhorar a sua posição, o que, mesmo admitindo a hipótese de avanços tecnológicos e aumentos de produtividade, não parece compatível com a manutenção da prosperidade dos países do topo. E a razão é, para este autor, que a rendibilidade da produção industrial dos países do Norte foi associada a uma monopolização que se está a desvanecer à medida que outros países se desenvolvem tecnológica e economicamente, como é o caso dos países asiáticos, e os seus cidadãos começam progressivamente a reclamar os mesmos direitos e níveis de bem-estar social observados nos países do Norte e Ocidente.

Se, como também Parsons e Smelser (2010) [1956] observam, o desenvolvimento do mercado foi possível em colaboração dos Estados nacionais, para Wallerstein estes têm cada vez mais dificuldade em garantir uma posição mais vantajosa das empresas do Norte às custas de benefícios fiscais, da redução de despesas sociais ou da sua não-responsabilização pelas externalidades negativas, como a poluição, que num mundo com tecnologias de comunicação cada vez mais desenvolvidas estão cada vez mais sob escrutínio público, ao mesmo tempo que nenhum governo subsiste facilmente propondo aos eleitores um recuo no seu papel de recuo nos pilares da segurança e justiça (Carmo, 2001) como no papel de Estado Providência. Apesar dos reduzidos custos da mão-de obra em países como Vietnam ou Bangladesh e de transporte de mercadorias por todo o globo (através das economias de escala associadas ao transporte de grandes quantidades de mercadorias por via marítima), é naquele sentido difícil conceber uma redução dos custos das empresas dos países mais industrializados, ao mesmo tempo que cada vez mais trabalhadores norte-americanos sentem na redução dos seus níveis de vida o aumento de rendimento e consumo da população chinesa, por exemplo, como se de uma soma nula se tratasse em que o desenvolvimento de uns países se fizesse necessariamente às custas da redução do nível de vida de outros. Numa economia global as empresas deslocam fases do processo produtivo para onde ele é mais vantajoso (em termos fiscais, leis laborais ou proteção ambiental), mas para Wallerstein (2005) aproxima-se um limite em que deixará de haver locais dispostos a tal. Enquanto se reduz a monopolização da produção em certas regiões reduz-se também a sua rendibilidade, ao mesmo tempo que na era global aumenta a concorrência entre os países tradicionalmente mais industrializados e as chamadas economias emergentes. Ora um desenvolvimento que se traduzido crescimento económico que beneficie um reduzido número de pessoas (como reportado pela Oxfam) poderá agravar as desigualdades que se sabem associadas ao crescimento da violência, sobretudo urbana (cf. Anexo 1).

Em finais do séc., XX (com J. Williamson (1990) e em referência a medidas de instituições sediadas em Washington como o FMI e o Banco Mundial) surge o chamado *Consenso de Washington*: privatizar, liberalizar, promover estabilidade e crescimento, confiando no mercado livre, garantia dos direitos de

propriedade e ao mesmo tempo proclamando a redução da intervenção do Estado na economia que veio traduzir-se no enfraquecimento do papel daquele-último na regulação, na redistribuição de riqueza, exigindo-se disciplina fiscal e redução da despesa pública necessária a assegurar a promoção do bem-estar social (que não foi muito diferente dos programas de estabilidade e crescimento e consequente disciplina orçamental dos governos impostos por instituições como o FMI em países da Europa Ocidental, recentemente). Esta foi a receita de política económica aplicada inicialmente aos países mais pobres da América do Sul, mas que se veio a generalizar numa perspetiva dominante neoliberal ampla da organização económica.

A ideologia neoliberal que inspirou políticas económicas de crescimento que viriam a fracassar nos países menos desenvolvidos é oposta à de Porto Alegre (Fórum Social Mundial de 2005) que concebe em alternativa a possibilidade de um mundo mais igualitário a nível global e propõe princípios como o perdão da dívida dos países mais pobres, a tributação das transações financeiras internacionais e a promoção de uma economia solidária em oposição à economia livre de mercado. Nesta perspetiva direito a bens sociais como educação, saúde ou participação política, utilização sustentável dos recursos sobrepõem-se a propósitos mercantis. Surge na sequência do falhanço do primeiro paradigma de desenvolvimento centrado em políticas de económicas de crescimento, um segundo paradigma de desenvolvimento, menos induzido exteriormente e mais de cariz local (Amaro, 2003) ou territorialista (Carvalho, 2017) que reconhece as limitações dos indicadores de crescimento económico para dar conta do bem-estar das populações. Reconhece também os limites da tentativa etnocêntrica de difundir por todo o mundo um modelo de desenvolvimento específico do Ocidente, ignorando as circunstâncias históricas, geográficas, e culturais das diferentes sociedades que encerram, a nosso ver, diferentes possibilidades de desenvolvimento. Ora a capacidade de cada sociedade humana se organizar diferentemente de forma a extrair do seu meio envolvente a sobrevivência já fora exposta por Parsons como referido, e cada sociedade distingue-se também pela forma como se organiza coletivamente para responder a desafios e oportunidades que o ambiente natural (clima, fauna, relevo, etc.) lhes coloca²².

A forma como os homens se relacionam não só entre si como com a natureza e as formas particulares como a manipulam não distinguem apenas a espécie humana das restantes, como também fazem da cultura, enquanto património herdado, a identidade de cada coletividade (como a personalidade é para o indivíduo, assim julgamos ser a cultura para as sociedades). Perante os fracassos dos programas de promoção de desenvolvimento dos países mais pobres, assentes no desenvolvimento tecnológico e aumento do capital, abandonou-se a crença no crescimento como económico como condição necessária e suficiente para a promoção do bem-estar social. Em consequência, para Amaro (2003), ao mesmo tempo que se assiste à globalização, surgem em alternativa iniciativas económicas locais, de tipo *bottom-up*, que reúnem recursos endógenos, aspirações, de cariz mais comunitário e enquadradas em formas de organização social locais. De forma semelhante, para Carvalho (2017), o falhanço deste paradigma de desenvolvimento que designa de paradigma funcionalista e levarão à emergência de um novo paradigma territorialista em que se enquadra o modelo de desenvolvimento local e no qual sobressai a participação dos cidadãos e restantes atores; caracteriza-se igualmente pelo alargamento da noção desenvolvimento ao âmbito social, ambiental e

²² Tal é patente na conceção de património de Carvalho em que é difícil se não impossível o cultural do natural tal como se manifesta não só nas atividades económicas como na arquitetura, vestuário ou gastronomia.

político, e pela consideração das especificidades de cada região e contexto social que são, para o autor, condições de sucesso. Como refere, “Os recursos endógenos, e as características de cada comunidade são valorizadas e são as comunidades locais que vão constituir a base do processo de desenvolvimento. A comunidade é envolvida e levada a participar ativamente nesse desenvolvimento, contribuindo assim para a própria melhoria das suas condições de vida.(...) [Esta] “perspetiva territorialista veio colmatar uma grande lacuna do paradigma anterior ao conferir aos atores locais o desempenho de um papel fundamental nas estratégias de desenvolvimento, nomeadamente ao incentivar e motivar desde o seu início a participação das populações implicadas, quer através das propostas de ação, quer através da definição de objetivos a alcançar, tornando, dessa forma, as populações “cúmplices” das iniciativas levadas a efeito e aumentando em consequência as possibilidades de sucesso” (Mergulhão, 1997: 148-149 *in* Carvalho, 2017:190). Associado ao paradigma territorialista, emerge então, para Carvalho (2017), como alternativa ao modelo clássico, o conceito de desenvolvimento local, que para Amaro é um processo de transformação “partir das regiões, das comunidades e dos grupos mais desfavorecidos” (Amaro, 2001: 162)” em que o termo local se refere “ao espaço físico no qual os indivíduos se relacionam e gerem os recursos aí existentes e não com as definições geográficas ou autárquicas” [que] segundo Reis, “representa as linhas finas dos contextos de vida e de sociabilidade do homem” (Reis, 1994: 3)”.

No que respeita às visões do desenvolvimento, como aponta Amaro e se reflete ainda hoje na avaliação das iniciativas de microcrédito, acredita-se que na sequência do crescimento económico surgirá uma melhoria das condições de vida das populações a nível não só material, mas de saúde, educação, participação política ou poder decisão. No entanto, as intervenções holísticas atrás mencionadas consideram a atribuição de microcrédito como possível numa fase em que problemas familiares, condições de saúde ou acesso a educação estão resolvidos. Como referido, os países mais desenvolvidos sofrem hoje de constrangimentos orçamentais que lhes limitam a sua função social, como no passado os países alvo de programas de ajuda ao desenvolvimento viram a limitação da possibilidade de despesas sociais na área da saúde como condição de empréstimos que, paradoxalmente, teriam como objetivo um crescimento que melhoraria as condições de vida dos seus cidadãos.

A possibilidade de uma trajetória unilinear de desenvolvimento opõe-se ao reconhecimento da diversidade, dinâmica e particularidade dos contextos relacionais, políticos ou culturais que enquadram a ação e organização económica (muito para além do contexto de troca mercantil e do mercado como principal mecanismo de coordenação), explicando a diversidade e mudança institucional (Polanyi, 1944; Granovetter, 1985; Reis, 2007; Bourdieu, 2000). Por outro lado, a boa governação é hoje considerada como crucial para o sucesso de estratégias de desenvolvimento económico (Abdellatif, 2003) e relacionada com a democracia referindo-se, na perspetiva da ONU, às formas de ação e instituições através das quais os indivíduos exercem os seus direitos e obrigações e veem os seus conflitos arbitrados. Mostrando um afastamento das perspetivas de desenvolvimento anteriormente descritas (que se caracterizavam pela imposição de um modelo liberal de crescimento económico dos países mais ricos) a noção atual de boa governação do Programa de Desenvolvimento da ONU não só reconhece as relações entre autoridade económica, política e administrativa, como leva em consideração que esta deve ser “participativa, transparente, responsável, eficaz e equitativa, e promover o estado de direito” (ONU, 1997 *in* Abdellatif, 2003: 4).

A controvérsia que rodeia os impactos efetivos dos programas que procuram combater a pobreza e exclusão através do acesso a microcrédito implica que se pretenda saber exatamente de que forma, em que

condições ou em função de que variáveis o acesso a crédito contribui para o sucesso de uma iniciativa económica, que se traduz numa melhoria da situação do mutuário e sua família e contribui para o desenvolvimento local. A resposta ultrapassa, como visto, indicadores como montantes concedidos, número de mutuários abrangidos ou taxas de reembolso (que podem esconder pressão comercial excessiva, fraco escrutínio de candidaturas ou grandes sacrifícios pessoais e familiares dos indivíduos abrangidos e dos seus negócios, para não entrarem em situação de incumprimento) e implica um conhecimento das circunstâncias locais em que se colocam questões étnicas, de género, estatuto social, costumes, representações sociais e práticas associadas à dívida, que variam em cada contexto cultural específico (ou seja uma análise social e não apenas económica do fenómeno).

Quando analisa a relação entre mudança institucional e desenvolvimento económico, também Chang (2007) considera que foi por ignorarem as diferenças institucionais entre os países alvo de políticas económicas universais que programas promovidos pelo FMI e banco Mundial falharam nos anos 80. Segundo este autor, “Hoje em dia é amplamente aceite mesmo por muitos economistas ortodoxos que políticas que derivam diretamente das experiências dos países desenvolvidos – ou, pior ainda, dos manuais de Economia – têm grande probabilidade de falhar nos países em desenvolvimento, onde determinadas instituições, cuja existência é tomada como certa por estas políticas (por exemplo, direitos de propriedade privada bem-definidos, um mercado de títulos do governo desenvolvido) simplesmente não existe” (Chang, 2007: 2). O autor considera que as questões de desenvolvimento institucional, reforma da governação e do contributo das instituições para o desenvolvimento têm merecido grande atenção nos últimos anos, tanto por parte de académicos, como por instituições como o Banco Mundial ou o FMI, que anteriormente não as consideravam relevantes face à teoria económica ortodoxa, porque que atualmente necessitam delas como explicação para os fracassos das políticas económicas ortodoxas, designadamente, os programas de ajustamento estrutural (Chang, 2006). À semelhança de outros autores que chamam atenção para o risco de aplicar os mesmos modelos de desenvolvimento a diferentes contextos sociais, para Chang (*Idem*), a atenção às instituições é hoje uma tentativa da ortodoxia económica em explicar como boas teorias e boas políticas económicas falharam na prática, apenas devido à desadequação das instituições dos países alvo dessas políticas de desenvolvimento económico. A partir da constatação do fracasso dos programas de ajuda ao desenvolvimento dos países pobres a partir dos anos 70/80 do século passado e da impossibilidade de conciliar crescimento com escassez de recursos surge, então, segundo Amaro (2001 e 2009), o conceito de Desenvolvimento Comunitário, que o autor entende essencialmente como um processo de mudança para responder a necessidades locais a partir de recursos, capacidades e iniciativas da comunidade que se caracterizam pela diversidade, pluralismo e participação cidadã (2001). Para Quintas (2008), este tem um cariz socioeducativo e visa contribuir para um desenvolvimento integral das comunidades, constituindo o objetivo último das intervenções em animação comunitária. Numa perspetiva que não se distingue da subjacente às intervenções no domínio da animação comunitária, também Amaro (2009) o caracteriza como assente em três ideias principais: “o diagnóstico das necessidades das comunidades locais deve realizar-se com participação destas; a resposta a essas necessidades deve basear-se na utilização dos recursos e capacidades da própria comunidade, os problemas e as soluções devem ser abordados de forma integrada, conjugando as suas várias componentes de intervenção” (Amaro, 2009: 109). Este novo paradigma de desenvolvimento *bottom-up*, baseia-se para este autor mais nas capacidades locais do que em impulsos externos, contribuindo para atenuar a situação de marginalização/periferia.

Na Europa, também para Carvalho (2017) as políticas de desenvolvimento local surgem na sequência da crise estrutural que as regiões atravessaram em resultado dos modelos de desenvolvimento vigentes e citando Reis (1988) afirma a “(...) necessidade da flexibilidade dos sistemas produtivos locais e “da necessidade de criar territórios como espaços organizadores de funções económicas” (Reis, 1988 in Carvalho, 2017). Refletindo sobre a base territorial do desenvolvimento, Reis refere o esgotamento de modelos de desenvolvimento centralizados tem chamado a atenção para a natureza “segmentada, diferenciada da organização económica e social” (1988: 127) e a importância do desenvolvimento a nível local. Na sua ótica tal organização não se refere tanto à distribuição espacial dos fatores produtivos, pois os territórios potenciam também “processos relacionais de estruturação produtiva” (*Idem*: 128). Ora nesta perspetiva, o espaço não exprime apenas racionalidades económicas exteriores e devemos procurar no território elementos próprios - de dimensão cultural, simbólica, de sociabilidade ou comunicação - constituintes da sua identidade e potenciadores do seu desenvolvimento económico. Referindo-se ao caso português Reis (1996) justifica a importância das circunstâncias locais do desenvolvimento, pelo facto de o espaço ser “factor constituinte das dinâmicas económicas na medida em que contém saberes e culturas técnicas, gera relações de interdependência entre atores locais (...) produto e produtor de relações densas e estruturadas (1996: 1)”. Para o autor “existe sempre um elemento irrecusável da análise da economia que é a perceção da sua diversidade” de que a especificidade territorial faz parte (*Ibidem*).

O desenvolvimento local pressupõe, neste sentido, reequacionar novas soluções para realidades distintas, abandonando estratégias passadas uniformes e homogéneas estando hoje associado “a iniciativas inovadoras e mobilizadoras da coletividade, articulando as potencialidades locais com as condições dadas pelo contexto. É um “processo endógeno geralmente assente em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos capaz de promover o dinamismo económico e a melhoria da qualidade de vida das populações. Representa uma singular transformação nas bases económicas e na organização social ao nível local, resultante da mobilização das energias da sociedade, explorando as suas capacidades e potencialidades específicas.” (Carvalho, 2009:82). Numa visão económica e social, este modelo de desenvolvimento para ser sustentável “deve aumentar as oportunidades sociais e a viabilidade e competitividade da economia local, aumentando os rendimentos e as formas de riqueza “(*Ibidem*) e incorporar as diferentes dimensões da noção de sustentabilidade²³. Também na sua visão de desenvolvimento Carvalho (2009) considera que a melhoria das condições de vida resulta da combinação da ação política governamental e não governamental, a participação cidadã voluntária e a sua articulação através do estabelecimento de parcerias entre programas exógenos e iniciativas dos atores da comunidade. Como refere, “Em suma, o processo de planeamento da sociedade local sustentável não se constrói só sobre bases técnicas, racionais, lógicas, materiais e quantitativas, mas necessita de técnicas pedagógicas participativas no processo de planeamento democrático (...) Segundo esta ótica se o planeamento for participativo poderá ser entendido como um processo de aprendizagem e conquista, mexendo com a estrutura de poder e cultura política” (Carvalho

²³ Neste sentido o autor propõe, como C. Little (1996), não só as mais habitualmente referidas, ligadas a uma gestão de recursos responsável que evite uma sobre-exploração que possa por em causa a sua utilização pelas gerações futuras – as dimensões económica, ambiental e tecnológica – bem como sustentabilidade no plano social, político, institucional e de preservação da identidade local. Na opinião de Little (1996), em prol da justiça social, todos os possíveis afetados pelos efeitos de determinadas políticas de desenvolvimento (as comunidades locais e não apenas o setor privado e responsáveis políticos) são chamados a tomar parte nos processos de decisão sobre o que constitui desenvolvimento desejável, promovendo-se uma justa repartição dos seus benefícios e custos

2017: 191). Num entendimento semelhante, Amaro define como conceito mais aprofundado de desenvolvimento local aquela mudança que parte “da existência (...) de uma identidade comum, capaz de mobilizar solidariedades de ação coletiva” (Amaro, 2009: 111) e partilha das características do desenvolvimento comunitário e a filosofia que preside às iniciativas de animação comunitária.

As noções de identidade local, interesse comum e ação solidária são para nós o que justifica que a nível das comunidades (que têm uma dimensão espacial na sua constituição) seja possível considerar lógicas de relação social que enquadram uma ação económica caracterizada pela reciprocidade e que se distancia muitos das categorias da economia convencional de indivíduos atomizados do seu contexto relacional/social, agindo racionalmente em função de interesses egoístas. Julgamos que há casos – formas de economia solidária, de confiança, ou comunitária – em que a estes interesses de maximização do lucro ou utilidade se sobrepõem às noções de reciprocidade e altruísmo que, como discutido, encontramos em várias coletividades, regiões e épocas históricas, mas julgamos terem uma limitação às relações sociais de carácter duradouro e não formal permitidas pela proximidade do espaço social local. De resto, como filosofia das iniciativas que visam com a animação comunitária contribuir para a melhoria das condições dos seus membros, os animadores são encorajados a envolver a comunidade, desde o diagnóstico de necessidades e problemas, definição de estratégias e objetivos, à sua implementação e avaliação, não apenas para garantir o seu compromisso com as soluções encontradas, como para reforçar os vínculos sociais entre membros que sustentam essa comunidade e permitem que, uma vez que o animador abandone o território, ela tenha ganho autonomia e se mobilize para encontrar novas soluções para novos problemas que surjam. Nesse sentido, tais intervenções podem ser encaradas como socioeducativas no sentido em que capacitam os membros da comunidade, ou seja, não oferecendo a solução, mas a forma de lá chegar. E, em certos casos, a afirmação da identidade e capacidade da comunidade traduz-se na criação de estruturas participativas formais que permitem dar uma resposta mais eficaz aos problemas, sejam associações de desenvolvimento local, de moradores, de carácter cívico, lúdico ou cultural, cooperativas de produção ou consumo, movimentos sociais, entre outras.

Consideramos que, no que se refere ao microcrédito, enquanto iniciativa em prol da redução da pobreza e exclusão, o conhecimento das especificidades locais e a proximidade entre instituições e mutuários permitem compreender as necessidades e circunstâncias das populações locais e só assim o acesso a microcrédito se poderá traduzir num aumento sustentável do bem-estar dos abrangidos (como pretendem as intervenções holísticas que procuram resolver problemas sociais antes da concessão de microcrédito para que a não-satisfação daquelas necessidades não venha a comprometer os resultados do acesso aos serviços financeiros esperados).

A diferença entre o nível local e o nível social mais vasto poderá também explicar que, no que se refere às relações sociais e sua transformação, não se trata, pelo menos apenas, de uma evolução temporal (como se verificou com a industrialização e urbanização), mas da existência de um contexto de proximidade, e assim o anonimato e fragmentação social ao nível da sociedade mais vasta demonstraria que a dispersão das populações no espaço tem reflexos na natureza das relações sociais. As transações poderão a nosso ver assumir um carácter distinto dependendo do contexto em que as relações sociais ocorrem e explicar que num caso ela se faça com base na confiança que caracteriza as relações comunitárias, fundadas na reputação e reciprocidade entre gerações de famílias que há muito tempo ocupam um mesmo espaço e, noutro caso, com recurso a mecanismos formais como os contratos que visam assegurar que, numa transação entre

estranhos, nenhuma das partes, cujos interesses muito provavelmente são divergentes, seja lesada – a formalização e burocratização que se torna necessária na sociedade moderna que Weber descreveu.

Se os grupos de empréstimo nos países mais pobres são exemplos da importância do controlo e pressão social para a conformidade, da reputação e das relações de proximidade em minimizar os riscos e os custos associados à concessão de crédito, nos países desenvolvidos, e como se discutirá, as instituições do terceiro sector – que são não lucrativas, funcionando numa lógica de proximidade e solidariedade, como sustenta Almeida (2010) – constituem um substituto deste mecanismo (Gutiérrez-Nieto 2006), evitando que os bancos tenham que assumir tais custos de transação como forma de evitar o risco, ou seja, os custos com a selecção e monitorização das candidaturas a microempréstimos, sendo que a assunção destes custos de transação faria com que os bancos dificilmente obtivessem lucro concedendo microcrédito. Por outro lado, as organizações do terceiro sector evitam que os grupos mais desfavorecidos, que poderiam através da criação de um pequeno negócio garantir o seu emprego, enfrentem custos demasiado elevados em usar o mercado e, conseqüentemente, não tenham acesso aos serviços financeiros «normais» de qualidade, o que poderia agravar a sua condição de vulnerabilidade fazendo-os permanecer numa situação de exclusão social e económica, designadamente, afastados simultaneamente do mercado de trabalho e da possibilidade de levar a cabo uma iniciativa económica.

Neste sentido, procurar enquadrar o microcrédito na lógica económica capitalista ou numa filosofia política liberal, pensando a criação de micronegócios como a nova solução para o problema do desemprego e conseqüente da pobreza, assim como defender a necessidade de autossustentabilidade económica das instituições da microfinança pode ser abusiva, tal como vários autores têm sustentado. Não sendo certo que o microcrédito possa vir a ser sustentável sem apoio dos Estados nacionais ou instituições de ajuda não-governamentais, é possível constatar já a crescente relevância do microcrédito como ferramenta de política de emprego e instrumento de luta contra a pobreza para estados e organizações não-lucrativas e não-governamentais - ou OTS - como amplamente documentado nos últimos anos. Num contexto de crescente comercialização do microcrédito a nível mundial, é também uma questão em aberto o facto de que, ainda que a sustentabilidade económica deste mecanismo não esteja garantida, o apoio à concessão de microcrédito seja preferível à atribuição de subsídios de desemprego pelos governos ou a doações por parte de organizações de ajuda ao desenvolvimento e combate à pobreza, quando se pretende através do crédito e apoio à iniciativa económica favorecer uma situação de inclusão a longo prazo. Há um propósito de equidade e de inclusão social e económica na ação das instituições não lucrativas que no caso particular do microcrédito se traduz num apoio próximo dos candidatos, coresponsabilização e assunção do risco. Assim, longe de procurar constituir uma alternativa à economia de mercado, procura-se com o apoio ao microcrédito que os mais desfavorecidos ao nível de recursos culturais e materiais, e que procuram na criação do próprio negócio solução para desemprego e pobreza, não sejam excluídos desse mercado, que de outra forma lhes apresentaria custos de transação inoportáveis, e tenham as condições para participar dessa economia.

6. Instituições e pluralidade de formas de organização económica

Numa perspetiva mais ampla, a forma como o homem se organiza para extrair da natureza os recursos de que necessita, como analisada por T. Parsons no *Sistema Social*, a distribuição de recursos e funções se dá

num contexto em que fatores como parentesco, estatuto social, poder político, ou crença religiosa de uma ou outra maneira exercem a sua influência e, neste sentido, parece-nos que a atividade económica «funciona» num determinado contexto social e cultural, que evolui com o tempo e com as transformações na sociedade e suas instituições, não sendo as instituições apenas fatores condicionantes que favorecem ou não a ação económica, como sustenta o Novo Institucionalismo Económico).

A relação entre a visão estática de uma sociedade autorregulada, tendente à estabilidade e a visão dinâmica de uma realidade social cuja evolução é imprevisível, que estava já presente nas críticas ao funcionalismo e estruturalismo, é aplicável à visão funcionalista das instituições por parte do Novo Institucionalismo Económico. Em alternativa, parece mais prudente, face à dinâmica e diversidade presentes nas experiências de microcrédito e nas adaptações e apropriações dos diferentes atores do microcrédito perante uma necessidade social de inclusão económica, considerar a organização económica apenas como uma modalidade do sistema social (como definiram Parsons e Merton), mas sujeita a todos os fatores de transformação, redefinição e selecção que cada contexto social específico num dado momento exige. Tal como para os antropólogos que ultrapassaram a visão estática, funcional e simplista da realidade, mais preocupada com a estabilidade das estruturas do que com as características reais dinâmicas da vida social quotidiana, como a proposta por Radcliffe-Brown (1989), também na perspetiva de Hodgson o essencial é o processo, vida, evolução e mudança e não o equilíbrio, estático, estrutura e equilíbrio. Para Hodgson, os indivíduos não criam simplesmente instituições; eles são afetados pelas estruturas, cultura e situações sociais.

O indivíduo tomado isoladamente com um conjunto de preferências individuais da Economia (neo)clássica não é, para Hodgson, o ponto de partida, e é neste sentido que ele é um autor central para enquadrar a análise do fenómeno do microcrédito neste trabalho, por ultrapassar simultaneamente a visão do ator atomizado que age individual e racionalmente – o *homo economicus* - ou inversamente o ator social constrangido pela rigidez das estruturas sociais, tão discutidas tanto pela Sociologia como pela Economia. Em “Economia e Instituições” Hodgson (1994) contesta as noções de homem económico racional, consistência nas suas preferências, maximização da utilidade do consumidor ou do lucro das empresas e da otimização enquanto axiomas da teoria económica neoclássica com a ideia de escolhas e preferências inconscientes, risco, contingência, informação e capacidade de cálculos de probabilidades limitados, desconhecimento de todos os resultados de cada ação e contextos de incerteza. Apresenta argumentos em detrimento da hipótese de que o comportamento maximizador tenda a manter-se no contexto económico segundo a lógica evolucionista da sobrevivência dos mais aptos através da seleção natural. Nesta analogia, as empresas que estiverem a maximizar os seus rendimentos, conscientemente ou não, num contexto de concorrência terão mais probabilidades de sobreviver e as restantes estarão condenadas a desaparecer. Hodgson recorre então à teoria de R. Axelrod - que apresentaremos em maior detalhe no capítulo 4 – para argumentar que no mundo natural podemos encontrar muitos exemplos de cooperação e não só. Considera ainda que também abundam no mundo económico exemplos de comportamentos altruístas por parte de empresas; se este comportamento se pode justificar com os ganhos esperados da reciprocidade de uma empresa a quem se ajudou ou da lealdade dos clientes, então significa que a hipótese da maximização não se traduz em nenhum comportamento específico das empresas, mas estipula que as empresas que maximizam sobrevivem o que conduz à tautologia “as empresas existentes sobrevivem” (Hodgson, 1994: 77). Adicionalmente, a sobrevivência no sentido darwinista implicaria que as empresas conseguissem preservar

e transmitir formas de maximização. Ora a alternativa de que a empresa evolui através de hábitos e rotinas é, como refere, uma justificação diferente da neoclássica. Por outro lado, quando aplicada aos consumidores, a analogia evolucionista, não apoiada num cálculo individual inteiramente racional - dado que o contexto real é o de incerteza e conhecimento limitado - é ainda mais fraca pois a concorrência, o risco de bancarrota ou a possibilidade de lucros estão ausentes (se existe concorrência entre consumidores ela tem mais a ver com fatores sociais subjetivos como a moda ou o consumo ostentatório definido por Veblen), como também não se pode argumentar que o consumidor sobrevive por otimizar.

Também relacionando economia e instituições, Chang (2006) questiona igualmente a visão (neo)clássica das instituições e do seu papel no desenvolvimento - designadamente de falhas na retórica ortodoxa em distinguir as formas e funções das instituições, a ênfase excessiva nos direitos de propriedade e os problemas resultantes de uma visão simplista da mudança institucional. Considerando que, havendo dificuldade em definir consensualmente o que são as instituições, haverá necessariamente dificuldade em chegar a um acordo sobre as formas como elas se relacionam com o desenvolvimento económico, Chang sustenta que mesmo um consenso a respeito das funções essenciais para o desenvolvimento não significa um acordo sobre o tipo de instituições necessárias para as concretizar. O problema, para este autor, não está só na arbitrariedade em atribuir funções através das quais as instituições contribuem para o desenvolvimento económico - que podem incluir aspetos tão diversos como coordenação, promoção da inovação e do investimento, reforço da coesão social, redistribuição ou desenvolvimento de capital humano - mas também na possibilidade de atribuir o desenvolvimento a formas específicas ou tipologias de instituições. Referindo o trabalho de Kaufmann *et al.* (1999; 2002; 2003) que compila índices de governação (enquanto índices de qualidade institucional), afirma que se confundem o estatuto ou forma institucional (carácter democrático, propriedade pública ou capital privado) com as diferentes funções que as instituições desempenham, entre elas, proteção de direitos de propriedade, reforço dos contratos, manutenção da estabilidade de preços ou combate à corrupção. Embora as formas institucionais não garantam determinados resultados - o aspeto que pretendemos analisar para o caso do microcrédito - para Chang, não nos devemos deter apenas nas funções das instituições, pois saber o que constituem boas instituições implica definir as formas que estas adotam. No entanto, a ênfase excessiva da retórica ortodoxa nas formas institucionais traduz -se numa perspetiva etnocêntrica em tudo idêntica às iniciativas de desenvolvimento promovidas pelos países ocidentais nos países menos desenvolvidos - uma vez mais, a ideia de que uma forma particular de instituição (para o autor, a anglo-americana) deveria ser adotada por todos os países que queiram sobreviver no mundo global: “democracia política; um sistema judicial independente; uma burocracia profissional, idealmente com recrutamentos abertos e flexíveis; um pequeno sector empresarial público, supervisionado por um regulador politicamente independente; um mercado de títulos desenvolvido com regras que facilitam fusões e aquisições hostis; um regime de regulação financeira que encoraja prudência e estabilidade (...); um sistema de governação empresarial que encoraja orientado para o acionista; instituições do mercado de trabalho que garantem flexibilidade” (Chang, 2006: 6). Uma tal perspetiva representa, para este autor, como para os partidários de um reconhecimento da diversidade de formas de organização económica e os críticos de uma orientação cada vez mais liberal e centrada no capital, um retrocesso no reconhecimento da falácia de políticas económicas ortodoxas do tipo “*one-size-fits-all*”, cujos limites, como sustentam Chang e Amaro (2003 e 2009), foram precisamente razão para a economia heterodoxa chamar para o centro da discussão o papel das instituições. Como conclui Chang (2006), saber quais das diversas formas institucionais são mais

adequadas a desempenhar determinadas funções em cada contexto requer uma investigação empírica que, contrariamente a supor que diferentes países deverão apresentar as mesmas condições políticas, legais, ou empresariais, que não produz resultados positivos na prática, poderá conduzir um conhecimento mais aprofundado da realidade tal como ela é. É neste plano que a nosso ver se deve colocar a questão da relação entre contextos institucionais e resultados do microcrédito. Por fim, para Chang, a ênfase excessiva nas instituições como tendo a função de assegurar os direitos de propriedade tem servido à ortodoxia para justificar os fracassos das políticas económicas e a crise financeira, por desencorajar os investidores, sem que exista base teórica ou empírica que comprove tal relação. Ainda a este respeito, o discurso ortodoxo reconhece três formas de direito de propriedade: *open access*, privado ou público, ignorando outras modalidades de propriedade e gestão de bens como as que Gibson-Graham defenderam. Como refere Chang, “a literatura sobre *common-pool resources* na economia ambiental e software aberto (ou ‘shareware’) na internet mostra que a ausência de propriedade privada não significa necessariamente uma situação de acesso livre, na qual não há direitos de propriedade para ninguém” (2006: 6). Ao contrário do que é ignorado pela literatura ortodoxa, poderiam, para este autor existir direitos e regras comuns que não atribuem a posse de um recurso a um indivíduo em particular, mas definem claramente as suas condições de utilização, comparando as regras da recolha de lenha em florestas de comuns às que impedem que determinado indivíduo ganhe dinheiro com software em ‘free shareware’.

Tomando-se como ponto de partida que a economia está incrustada na sociedade e não o inverso (por muito desenvolvida que estejam a economia capitalista, a mercantilização de vários aspetos da vida social e a competição e materialismo que vários autores apontam) é necessária uma análise institucional, que muitos outros autores do lado da Sociologia e da Economia desenvolveram. No caso de K. Polanyi, essa análise é especialmente esclarecedora e dialoga com Economia, Antropologia e Sociologia em simultâneo, ao definir as formas de reciprocidade, distribuição e troca quando analisa o modo com várias sociedades humanas em diferentes momentos organizam as transações. A troca comercial em que cada parte procura maximizar o seu benefício e possui uma noção certa do valor dos bens e serviços que estão a ser trocados não tem que ser vista como forma mais atual ou universal de transação; a análise das formas de troca no mundo do *potlatch* de Mauss à *kula* de Malinowski assim o ilustra. Assim, outras lógicas, que não apenas a maximizadora racional de mercado, arranjos institucionais complexos que não apenas o equilíbrio entre procura e oferta através do sistema de preços, outros atores sociais para além da figura de compradores e vendedores no mercado, entidades cujos propósitos não se resumem à busca da maximização da utilidade ou lucro, mas também do bem-estar social terão que ser considerados como resultando da evolução dos moldes de organização atividade económica e resposta a necessidades sociais e discutidos a propósito do microcrédito; as especificidades que este assume em diferentes sociedades, ou seja, contextos políticos, culturais, económicos e históricos distintos, procurarão também ser discutidos neste trabalho.

É neste plano e considerando a capacidade de a etnografia esclarecer a partir de uma descrição detalhada dos fenómenos caracterizados pela complexidade e diversidade, como é o caso da cultura, que Gibson-Graham (2014), partindo da obra de C. Geertz (1973) propõe um repensar da teoria económica à luz de um “âmbito muito mais alargado de relações sociais a ser visto como capaz de suportar as práticas económicas” (Gibson-Graham, 2014: 1). Considerando que a economia ortodoxa não dispõe da capacidade de responder à crise económica recente e que é cada vez mais questionável o valor do crescimento económico como solução para todos os problemas sociais, a autora considera a Antropologia como disciplina

capaz de fazer o reenquadramento da análise dos fenómenos económicos, como já o vem fazendo desde Mauss ou Polanyi. Fá-lo reconhecendo a variedade de práticas associadas ao que se designa como economia ou subsistência no plano material fora de um quadro *capitalocêntrico*, com que a autora caracteriza o discurso económico ortodoxo, retórica que considera como marginal, oposto ou incluído tudo o que se afaste do modelo económico capitalista. Este enquadramento social mais amplo das práticas económicas, que ultrapassa as categorias de renda, salário ou juro e motivações de interesse pessoal, lucro ou eficiência da economia *mainstream*, propõe em alternativa uma variedade das relações sociais em que se apoiam as práticas económicas que incluem, entre outras “confiança, cuidado, partilha, reciprocidade, cooperação, despojamento, orientação para o futuro, acordo coletivo, coerção, servidão, parcimónia, culpa, amor, pressão da comunidade, equidade, autoexploração, solidariedade, justiça distributiva, mordomia, ligação espiritual e justiça ambiental e social” (Gibson-Graham, 2014: 6). Embora referindo-se apenas ao caso que estudou, os Estados Unidos, Putnam verifica que, apesar de ser difícil estabelecer a direção de associação entre variáveis, existe uma relação entre capital social e aspetos como menor desigualdade económica e social, menor taxa de evasão fiscal, menor incidência de criminalidade violenta e, inversamente, com maiores índices de desempenho escolar e saúde infantil. Como refere, “O facto de que níveis comunitários de capital humano e social parecerem aumentar a felicidade, enquanto que o inverso é verdadeiro para o rendimento, sugere (...) que os retornos do capital humano e social são bastante mais alargados do que quaisquer efeitos positivos eles possam ter as condições materiais de existência” (Putnam (2001: 51). Para J. K. Gibson-Graham (2014) a etnografia é capaz de dar conta de aspetos que negligenciados em investigações quantitativas ou experimentais que, como referimos, nos dão uma visão não só incompleta como ilusória do que constitui, na prática, a forma como as pessoas lidam com necessidades de dinheiro e do papel que o microcrédito tem nas suas vidas quotidianas (e ocorrem em contextos sociais, políticos, familiares ou culturais distintos que são explicativos dessas próprias práticas). Neste sentido, como afirma Gibson-Graham (2014) a etnografia é capaz de descrever como na realidade “as pessoas organizam economias através da combinação de diversas práticas de trabalho – trabalho assalariado, por exemplo, com o trabalho doméstico, serviços prestados por baixo da mesa [clandestino], com trabalho reciprocado em redes de cuidados infantis, com a venda paralela de produtos, com trabalho de autoabastecimento no jardim, e por aí fora (...) Pode descrever também, por exemplo, o modo como se partilham e retribuem bens e serviços domésticos com os membros da família e da comunidade, ao mesmo tempo que se realizam transações mercantis de outros bens e serviços através de trocas de dinheiro com estranhos, enquanto se negocia o acesso, o uso e o cuidado da propriedade coletiva ou acesso sem restrições [*open access* no original] a recursos naturais, e enquanto se pede dinheiro emprestado à família ou a agiotas para fazer face às despesas”(Idem: 6-7). Neste sentido, a Etnografia consegue dar conta de como as pessoas fazem provisões para si e para os outros, “implementando vários tipos de práticas de poupança, investindo em relações sociais ou bens materiais, pedindo emprestado e emprestando para assegurar a segurança intergeracional” (Ibidem).

Se o surgimento da economia de mercado é circunstancial no sentido em que é fruto de um contexto específico do desenvolvimento tecnológico, científico e político do Ocidente, então seria abusivo e etnocêntrico esperar que o desenvolvimento de uma economia capitalista industrial fosse o rumo do desenvolvimento inevitável para todas as outras sociedades. Assim, a existência de comunidades em pequenos agregados onde ainda prevalece uma economia familiar ou de subsistência e onde o mecanismo de mercado não é tão relevante quanto as relações de proximidade, pelo menos a nível local, torna incorreto

designá-las de pré-capitalistas ou pré-industriais como se esta forma de organização fosse o ponto de chegada de um mesmo processo de evolução económica e societal²⁴. Tal era a lógica das perspetivas evolucionistas e de ideia de um mesmo movimento de progresso social e científico para todas as coletividades humanas já há muito contestados, tanto na Antropologia quanto na Sociologia e na visão pós-moderna da sociedade em geral, como discutido. Por outro lado, a permanência deste tipo de agregados em zonas rurais, tal como acontece em Portugal numa fase pós-industrial, como atrás referido, talvez indicie que não se trata de facto de uma evolução, mas da coexistência de diferentes formas e lógicas de organização socioeconómica. Poderá então questionar-se se, não sendo uma questão de evolução, não será uma questão de especificidade local e de escala e os efeitos que esta provoca ao nível do tipo de relações que se estabelece entre os membros de um agregado.

A transição para uma sociedade moderna, industrial, capitalista foi para F. Tönnies e para E. Durkheim a transição para um diferentes tipo de solidariedade que garante a coesão social e, como referido, embora utilizem os termos orgânico e mecânico inversamente, o argumento dos autores é idêntico: a passagem da vida em comunidade para essa tal sociedade acarreta mudanças profundas no carácter das relações sociais que deixam de ser naturais, próximas, frequentes, globais e dotadas de grande visibilidade e reciprocidade para se tornarem artificiais, impessoais, formais, num contexto marcado pelo anonimato. O próprio direito deixa de ser um conjunto de normas que restringe a liberdade individual pressionando os membros de uma comunidade para a conformidade das suas condutas a um conjunto de valores que influenciam os vários aspetos da vida coletiva (religiosos, familiares, económicos, etc.) para um direito restitutivo que garante que, por exemplo, numa transação, os interesses de ambas as partes são acautelados. Esta divergência de interesses é também referenciada por outros autores que analisam este mesmo período histórico do desenvolvimento das sociedades ocidentais e no caso de Weber é inseparável do surgimento da burocracia como proteção contra a arbitrariedade, num contexto em que família, tradição, Igreja não são já determinantes na vida quotidiana das pessoas.

Em suma, quer a perspetiva destes autores clássicos, quer as perspetivas que analisam a evolução do comportamento social, a análise do significado do terceiro sector ou as perspetivas críticas da economia (neo)clássica opõem à ideia de indivíduos racionais que mobilizam os seus recursos para perseguir os seus

²⁴ Também em Portugal, atualmente, é possível observar formas de organização económica que uma perspetiva unilinear de desenvolvimento designaria de pré-capitalistas, nas quais o tipo de relações sociais, valores dominantes, controlo social ou o peso da família, tradição e religião na vida quotidiana poderiam classificar de comunidades pré-industriais. São, no entanto, contemporâneas e mesmo se articulam com a economia de mercado; a título de exemplo, as famílias que complementam os baixos salários da indústria com uma atividade agrícola a tempo parcial, que é sobretudo para sustento da família e na qual que as categorias económicas capitalistas de salário, lucro ou custo de oportunidade não fazem sentido. Como refere J. M. Pinto em 1981, o espaço rural social rural transformou-se, mas permanecem especificidades e também complementaridades com o urbano, sendo que se a identificação rural/agrário e urbano/industrial há muito deixou de ser realista, ainda é verdade que a racionalidade camponesa se distingue da empresarial capitalista.

As relações de vizinhança e entreajuda que se utilizam para caracterizar a vida nas comunidades tradicionais são ainda e também características de algumas zonas rurais em Portugal no séc. XXI. Portanto, a transformação das relações económicas pode não ser uma questão de evolução cronológica, mas de escala e contexto das relações sociais, podendo também discutir-se que onde os efeitos da industrialização e urbanização não se fizeram sentir tanto, não houve uma tão grande transformação das relações sociais.

interesses individuais, as noções de altruísmo, reciprocidade ou solidariedade, revelando as limitações daquela primeira abordagem na análise da realidade económica e social, mas sugerindo também que tais noções pressupõem relações sociais repetidas, duradouras, e próximas. Se os indivíduos são dotados de conhecimentos, vontades, motivações pessoais, intenções objetivas, cálculos, capacidade de adequar os meios aos fins visados, intuindo que o seu interesse pode em certas circunstâncias ser o oposto da outra parte (como por exemplo na relação entre comprador e vendedor), também é verdade que eles agem em vários contextos sociais em que se relacionam com todo o tipo de atores (família, igreja, trabalho, amigos, etc.) em que a sua postura não é necessariamente a de procurar maximizar o seu benefício mas agir em prol do bem comum ou sem esperar uma contrapartida imediata e de igual valor da sua ação solidária, uma vez que nestes contextos laços de parentesco, questões de estatuto e prestígio social, amizade ou tradição permanecem presentes, tal como descrito desde há muito por sociólogos e antropólogos.

É neste sentido que o microcrédito, no modelo que se disseminou na Ásia, em contextos locais de proximidade, informalidade, relações de vizinhança e coresponsabilização, controlo social apertado (em tudo semelhantes às relações comunitárias, ditas pré-industriais) e de economias menos desenvolvidas, assume necessariamente lógicas e configurações distintas quando surge em países ocidentais mais desenvolvidos, em contextos de maior heterogeneidade social, urbanização, fragmentação do tecido social e nos quais a constituição de grupos de empréstimo seria difícil. Assim, num contexto de maior incerteza, risco, desconhecimento e falta de proximidade entre os candidatos a microempréstimos e aqueles que concedem o crédito poderá olhar-se para ação de entidades do terceiro setor (como a ANDC e a CASES em Portugal) como o seu equivalente funcional, i.e., reduzir este risco que poderia pôr em causa a possibilidade dos mais pobres conseguirem aceder ao crédito através do seu trabalho de acompanhamento das candidaturas a empréstimos bancários e a assunção de uma parte do risco inerente. É também por isto que a lógica do microcrédito combina uma racionalidade económica mas também uma lógica social de ação solidária, de relações de proximidade duradouras, e é neste contexto também que uma análise do microcrédito – como instrumento financeiro, estratégia de iniciativa económica, política de emprego ou ajuda no combate à exclusão - terá que atender às particularidades sociais, políticas ou culturais do contexto em questão e às motivações e lógicas que animam os diferentes atores ou instituições envolvidos.

À apreciação dos impactos do microcrédito estão também subjacentes os princípios que animam os diferentes atores: ora como produto financeiro sustentável, ora como ferramenta de combate à pobreza e exclusão, mas os propósitos não podem confundir-se. Os dados disponibilizados por várias instituições relativos ao microcrédito no mundo dão conta de um número muito elevado de beneficiários, o que poderia atestar a relevância do fenómeno, mas não a eficácia do microcrédito em efetivamente melhorar os níveis de bem-estar dos mais desfavorecidos. Mesmo supondo que a exclusão, a pobreza e o desemprego se possam resolver com a criação de condições para que os mais vulneráveis acedam a crédito e que este é condição fundamental para a possibilidade de criação de negócios, é necessário avaliar até que ponto a concessão de crédito se traduz na criação de negócios viáveis, com uma taxa de sobrevivência relevante e que garantam um acréscimo de rendimentos de forma sustentável. Ora, não sendo certo que o único problema de inclusão económica seja o acesso a crédito em condições não exploradoras nem que a criação do negócio seja a única ferramenta para combater o problema da pobreza (Guérin, 2015), há também que considerar que os obstáculos à inclusão dos mais desfavorecidos – já de si com deficientes recursos que os possam incluir no mercado de trabalho, formação, garantias, capital social etc. – se relacionem com todos os

aspectos associados à viabilidade de um negócio: conhecimentos de gestão ou contabilidade, literacia financeira, legislação, e sobretudo burocracia²⁵.

É neste sentido, também, que o papel das instituições do terceiro sector, que na filosofia da economia solidária – de cariz equitativo e cuja ação se orienta para o bem-estar social e não o primado do lucro – se torna tão relevante (designadamente no caso português) pois se os bancos enfrentam custos de transação elevados e riscos acrescidos que são minimizados pela ação destas instituições envolvidas, elas contribuem também, como já referido, para ajudar os candidatos a microcrédito a ultrapassar as barreiras à «utilização» do mercado, através do trabalho de conceção e acompanhamento dos planos de negócio, preparação das candidaturas, apresentação à banca e apoio subsequente à sua aprovação.

A designação de terceiro sector que aqui se utiliza é considerada pobre – ainda que menos subalterna do que a denominação sector não-lucrativo - para designar a variedade de instituições que compõem a Economia Social na Europa com, por exemplo, em Portugal: misericórdias, cooperativas, mutualidades, fundações e associações de diversa natureza – como instituições que nascem no espaço que não interessa à iniciativa privada com uma lógica de acumulação de capital e em setores de atividade em que Estado não consegue chegar ou atuar tão bem. A Economia Social tem princípios e práticas próprios, porém, a história destas organizações, tanto em Portugal como na sociedade ocidental em geral é que, de facto, estas têm crescido oferecendo resposta a um conjunto de necessidades sociais a que o Estado e mercado não respondem, inclusivamente, aos problemas sociais que o desenvolvimento da própria economia de mercado desde a Revolução Industrial trouxe, e a que os estados nacionais começaram a atender, mas tiveram dificuldades em dar resposta. Hoje, estas instituições têm registado um grande crescimento ao nível da criação de postos de trabalho na economia social e Portugal não é exceção (como demonstram os dados do *Non Profit Sector Project* ou a *CASES*). Este facto assume especial relevância num contexto em que o desemprego é elevado, tanto no setor privado quanto na administração pública mas, mais ainda, as organizações do terceiro sector (OTS) revelam-se tanto mais importantes e têm tanto ou mais protagonismo quanto mais limitadas são as respostas do poder público aos problemas dos cidadãos, designadamente em situações de crise económica, em que os estados, por também estarem dependentes da produtividade e crescimento económico e a braços com restrições orçamentais, veem limitada a sua capacidade de resposta.

Na essência, então, poderá olhar-se para estas organizações que promovem a inclusão por via da iniciativa económica juntamente com proteção social, por um lado, como tendo uma continuidade com a lógica solidária e de reciprocidade que caracterizava a forma de organização social e económica de cariz local na comunidade tradicional – tanto mais que uma das características das instituições de economia social é a proximidade às comunidades e o facto de surgirem em resposta às necessidades das populações locais, mobilizando recursos desses territórios – e, por outro, como resposta da sociedade civil a falhas da economia de mercado na forma de organização económica que tem dominado desde o período industrial e falhas do Estado Providência (desenvolvido também na sequência das primeiras iniciativas para minorar os riscos e dificuldades sociais e económicas desde os seguros de trabalho de Bismark para os operários da era industrial) em garantir o bem-estar de todos os cidadãos.

A economia de mercado assente na lógica de acumulação de capital privado e maximização do lucro, na forma de economias mistas com maior ou menor intervenção estatal, tem-se espalhado por todo o mundo

²⁵ Que, como no caso português, é várias vezes apontada como dificuldade em concretizar uma ideia de negócio.

(de tal forma que hoje diferentes regiões do globo podem fazer corresponder a diferentes fases do processo produtivo) e tem a capacidade de promover um mais rápido crescimento, comparativamente a outras formas de organização económica, como as de base local, em que os princípios de reciprocidade e cooperação ainda dominam, ou aos modelos de economia de direção central por parte do Estado. No entanto, como defende Carmo (2001), se o primeiro modelo (capitalista) prima pela liberdade, gerando grandes desigualdades, o último (estatal) prima pela igualdade, mas com restrições à liberdade individual, e parece que estes dois ideais são dificilmente conciliáveis. No entanto, para Chaniel e Laville (2009), a liberdade individual não se opõe, mas antes supõe uma densificação das relações de cooperação e da participação cívica. Como referem a respeito da forma de ação económica que se funda no bem comum e não no interesse individual, “Articulando solidariedade e autogoverno, dádiva e engajamento cívico, o associacionismo [como outras formas de iniciativa económica cujo principal motivo não é a maximização do lucro] convida-nos a identificar o ideal democrático com o modelo de uma sociedade liberada de toda a forma de servidão, principalmente aquela das forças do mercado como a estatal” (Chaniel e Laville, 2009: 25). Também a Economia Social no geral se caracteriza pela procura da democracia económica associada à utilidade social e ao conceito de solidariedade (Defourny, 2009) que não se encaixa na distinção entre sector privado ou lucrativo e sector público. Enquanto iniciativa de tipo associativo da sociedade civil a economia social é tão antiga como a economia capitalista no ocidente e os problemas decorrentes do seu desenvolvimento – as falhas de mercado autorregulado, por um lado, e a subordinação do indivíduo ao poder do Estado, pelo outro. Se a globalização da economia de mercado se tornou um dado, a microfinança pode ser considerada, não como uma nova forma de organização económica, mas uma resposta, precisamente, ao problema das crescentes desigualdades económicas e sociais (que, por exemplo, a OXFAM reportou em 2015) que nem o mercado nem a ação do Estado isoladamente conseguem evitar, pelo facto de a microfinança não ter um cariz assistencialista para os que ficaram à margem, mas de capacitação e inclusão daqueles que são menos beneficiados e estão em circunstâncias mais vulneráveis perante esse mercado. Referindo-se ao papel das instituições numa fase global da economia, para Chang e Evans, mais preocupante que a ausência de recuperação do crescimento económico para níveis semelhantes aos do período entre o pós-2ª guerra mundial e os anos 70 do séc. XX, é o facto de que “o crescimento que ocorre é de um tipo muito desigual que divide sociedades, proporcionando a uma pequena minoria dos cidadãos mundiais grandes ganhos às custas de recursos sociais, culturais e ecológicos que são insubstituíveis (...)” (Chang e Evans, 2000: 2).

O papel da microfinança tratar-se á, então, não o de substituir as instituições existentes mas de pôr, na lógica da economia social, a economia ao serviço das pessoas, do bem-estar da sociedades em geral, de forma a que os benefícios do desenvolvimento económico possam ser mais equitativamente distribuídos, sem agravar ainda mais o peso das populações mais desfavorecidas sobre o Estados ou a dependência de instituições de caridade ou ajuda internacional, admitindo que as iniciativas, a capacidade, as ideias de pessoas com dificuldades no acesso a serviços financeiros «normais», designadamente a crédito, e outros problemas de acesso se possam traduzir em iniciativas económicas que lhes permitam adquirir uma situação de autossuficiência ou independência. A diversidade das configurações do microcrédito, o seu enquadramento normativo, as lógicas e propósitos de intervenção dos diferentes atores públicos privados e do terceiro setor em diferentes contextos económicos, sociais e políticos também influenciam as modalidades de microcrédito em si - as condições, as taxas praticadas, a taxa de cobertura e os segmentos da população excluídos ou admitidos, a possibilidade de (in)cumprimento, a afetação do capital a consumo

ou a investimento, o acompanhamento da iniciativa económica e, portanto, a viabilidade do negócio e a criação de um emprego sustentável.

A comunidade como forma de organização da vida em coletividade, tendo entre as suas várias dimensões a material de produção troca e redistribuição, baseada em princípios de reciprocidade, conhecimento, confiança e observância mútua dos mesmos valores e códigos de conduta continua a existir, julgamos, como existia no passado. Enquanto forma de relação baseada nos vínculos de proximidade que se estabelecem em função da ligação a um mesmo espaço que não é só geográfico, mas funciona como suporte das relações sociais (Reis, 2007; Quintas, 2008), de interesses, cosmovisões, circunstâncias de vida ou problemas comuns ela existe nos bairros urbanos, nas aldeias das zonas rurais, nos subúrbios, nas comunidades étnicas ou religiosas e em muitos outros contextos. Com isto queremos sugerir que o facto de maior desenvolvimento no ocidente, e posteriormente a nível mundial, foi de facto a emergência de uma economia de mercado à escala global em que as condições mais ou menos atrativas das várias regiões do mundo (em termos do custo do factor trabalho, da legislação ambiental, isenções fiscais, etc.) fazem com que as empresas (des)localizem as várias fases do seu ciclo produtivo em diferentes países, perante o que as fronteiras políticas e as soberanias dos governos nacionais em termos de política económica se desvanecem, face às dificuldades orçamentais mesmo dos países mais ricos e a necessidade de atrair o investimento privado. Mas queremos sugerir também que se é comum caracterizar esta sociedade atual como consumista, materialista, individualista ou competitiva é porque ela se afasta de modos de vida que ainda hoje caracterizam a vida das pessoas que, como refere Quintas (2008), restringem as relações espontâneas, de confiança e não-formais que caracterizam a comunidade, ao grupo formado por amigos e família. Em termos económicos, é nestes contextos que uma doação se faz sem a exigência imediata de uma contrapartida, garantia ou contrato pois os princípios de reputação social, honra e coesão social continuam a sobrepor-se ao interesse individual maximizador da vantagem que se circunscreve ao comportamento egoísta do ator individual descrito pela economia clássica.

Como se discutirá, mais que enquadrar os comportamentos económicos nas relações sociais como Polanyi e posteriormente Granovetter propuseram (aproximando em nosso entender as visões sociológica e económica da ação económica) – que constituem de facto as estruturas que permitem ao indivíduo no quotidiano satisfazer as suas várias necessidades - J. K. Gibson-Graham propõem uma economia de comunidade ou comunitária e é nela que inserem, como formas particulares as categorias (empresa, trabalho, juro, relações) capitalistas. No que propõem como representação mais expandida e realista da diversidade de atores e relações que constituem de facto a economia, as autoras sugerem entre outros “a considerações do efeito da dívida na edificação da comunidade” (2010: 2); formas de economia que também outros autores denominam de trabalho invisível, como o trabalho de cuidar de crianças e idosos ou o trabalho agrícola para autoconsumo em contexto familiar, em que categorias de custo de exploração ou de oportunidade, salário, patrão, lucro ou outras categorias convencionais da economia dificilmente são aplicáveis.

A aceitação de noções da economia ortodoxa (que não deixa de resultar da trajetória de desenvolvimento específica das sociedades ocidentais) como transação mercantil, contrato, maximização do lucro, trabalho assalariado, cálculo ou decisão racional não dá conta, como refere Bourdieu (2001), de realidades económicas alternativas como disposição cultural, troca baseada na honra, busca da equidade, trabalho não assalariado visto como divisão tradicional de atividades, ou economia de boa fé. No entanto, é

a teoria que tem que dar conta da realidade, e de facto o que Gibson-Graham definem como «*community economies*» permite perceber porque os autores que analisam o microcrédito referem a necessidade de uma compreensão ampla de cada contexto social com as suas particularidades histórias, geográficas, políticas, demográficas ou culturais para bem compreender o seu desenvolvimento, sucessos e fracassos. É que, de facto, o microcrédito formal é uma das várias estratégias de que se socorrem as populações mais pobres para lidar com as suas necessidades de alimentação, educação, saúde ou habitação. Mas o mesmo ocorre a nível geral: é não só pela inserção numa economia de mercado, mas com a combinação de associações não lucrativas que desenvolvem atividades económicas, fomentam o emprego, o desenvolvimento local e a satisfação das necessidades sociais, grupos informais de empréstimos e poupança em aldeias de zonas rurais remotas onde os serviços financeiros formais não chegam, trabalho voluntário, formas de economia solidária, relações e meios de produção comunitários, cooperativas, iniciativas locais de desenvolvimento como bancos e moeda locais, etc., que são como, na realidade, a vida económica ocorre em paralelo à mais reconhecida, visível e teoricamente considerada economia de mercado.

Economia social, solidária, comunitária, impura ou de confiança são designações que autores atuais utilizam para caracterizar formas de organização da atividade económica distintas do que Gibson-Graham definiram como o entendimento «capitalocêntrico» da economia.

Julgamos, pois, que se as formas económicas estão efetivamente inseridas num contexto social mais vasto e que a noção de comunidade não deve ser entendida como o tipo de organização que caracterizava (apenas) as coletividades pré-industriais, rurais, mas antes como resultante de um conjunto de valores (como confiança, reciprocidade ou solidariedade) que se manifestam num tipo de relações sociais em que prevalece o respeito pelo bem-estar comum, por oposição à maximização do ganho individual; que esta forma de organização da vida social, e portanto das atividades e relações económicas, ainda subsiste e apenas foi relegada para segundo plano aquando da industrialização e emergência da economia de mercado capitalista, com a qual hoje coexiste. Gibson-Graham (2010) manifestam-se contra o lugar marginal ou subordinado que o discurso hegemónico capitalocêntrico reserva à diversidade de práticas que dificilmente se encaixam nas categorias da economia ortodoxa – sugerindo como exemplo o trabalho não-assalariado porque pago em géneros ou retribuído em ajuda futura, o trabalho doméstico ou familiar, ou voluntário - que não obstante podem ser necessários à manutenção do próprio sistema capitalista, atenuando as faltas de rendimentos, oportunidades de trabalho formal ou desigualdades na distribuição de riqueza e bem-estar social. A subsistência de uma economia rural não-capitalista significa a existência de uma atividade económica em que as pessoas não se envolvem em função do cálculo da maximização da rendibilidade ou dos custos de oportunidade que o tempo passado no trabalho agrícola representam; neste tipo de economia familiar não existe a figura de patrão ou a categoria de salário, pelo que é impossível estimar custos de produção ou o lucro, caso a produção excedentária que não é consumida pela família ou distribuída a vizinhos ou amigos, seja vendida no mercado. Mas a impossibilidade de saber, ao certo, se «economicamente» compensa praticar essa agricultura (ou seria preferível em termos de rendimento procurar um trabalho assalariado) não se coloca pois, como sabe quem conhece o espaço social (e não geográfico) português, trabalhar os campos não os deixando ao abandono é um imperativo ético e não uma decisão económica racional, que independentemente da dificuldade de estimar a rendibilidade ou eficiência do trabalho agrícola familiar se faz em função de um valor que está acima do mero cálculo da rendibilidade, o económico estando aqui, portanto, subordinado ao social.

Ultrapassar o discurso capitalocêntrico é possível, para Gibson-Graham (2014), dando conta da diversidade que constitui a economia, das maneiras efetivas como as pessoas “estão a reaver o trabalho, os negócios, os mercados, a propriedade, e as finanças para as pessoas” e uma descrição etnográfica detalhada de tais realidades permitem-nos conceber “a emergência de economias comunitárias motivadas pelas preocupações de uma sobrevivência conjunta de forma boa e equitativa; a distribuição de excedentes para enriquecer a saúde social e ambiental; o encontro com os outros em maneiras que apoiem o seu bem-estar bem como o nosso; a manutenção, reabastecimento, e crescimento dos nossos recursos naturais e culturais comuns; o investimento da nossa riqueza para que as gerações futuras possam viver bem” (2014: 8).

Importa distinguir, no entanto, economia solidária de economia social, pese embora a analogia nos princípios e a aproximação entre as duas no que se refere às dimensões de participação e coordenação como refere Ferreira (2008). A primeira refere-se a iniciativas que emergem das próprias comunidades que, com desafios e necessidades comuns, são protagonistas do seu próprio desenvolvimento económico em que se privilegia a inclusão, livre participação e ação solidária; a segunda ao reconhecimento das falhas do mercado e problemas decorrentes do próprio desenvolvimento do capitalismo industrial que levaram à intervenção dos estados nacionais. É neste âmbito que hoje os estados em articulação com OTS procuram atender às questões sociais, ultrapassando desta forma as dificuldades do próprio aparelho administrativo estatal responder às diversas necessidades de diferentes grupos de cidadãos em diferentes contextos locais. Segundo Defourny (2009), podemos descrever a economia social a partir das principais formas institucionais que assume, tanto nos países industrializados como nos países do Sul – cooperativas, associações, mutualidades e fundações, bem como empresas de finalidade social – com estatutos mais ou menos formalizados que dão conta da variedade de entidades e que constituem o terceiro sector e cuja atividade se centra em diversos aspetos: produção, crédito, comércio, poupanças, consumo, seguros, trabalho entre outros, não tendo como objetivo principal maximizar o lucro, mas responder às necessidades das comunidades locais através das suas iniciativas ou nos países em que o estado oferece uma deficiente proteção social. A economia solidária assume definições diversas, mas que se centram na noção de solidariedade, que também para Laville e Gaiger contrasta com a de individualismo utilitarista da economia de mercado e encontra paralelo com as OTS e iniciativas comunitárias que se caracterizam pela autonomia, autogestão democrática e sobretudo pelo primado da solidariedade sobre o interesse individual. Como referem estes autores, a solidariedade é promovida por um conjunto de iniciativas (comércio justo, coletivos de produção ou consumo, redes de troca, serviços de proximidade, entre outras) “que estabelecem entre si um vínculo social de reciprocidade como fundamento das relações de cooperação” (Laville e Gaiger, 2009: 162). Pela sua inserção comunitária e funções sociais, a economia solidária fomenta a participação cidadã e a criação de espaços públicos de proximidade, contexto em que o desenvolvimento se processa à escala local e a atividade económica contrasta com a livre circulação do capital desvinculada de compromissos sociais de uma economia de mercado global (Laville e Gaiger, 2009; Amaro, 2009).

No que se refere ao microcrédito e de acordo com Guérin e Palier, é também importante considerar a microfinança em termos de economia solidária, entendida pelas autoras como “o conjunto das iniciativas que visam democratizar a economia, fundadas num envolvimento dos cidadãos, numa dinâmica de reciprocidade e de solidariedade que liga os interesses do indivíduo aos da coletividade (Guérin e Palier 2016:

360 in Destremau, 2016: 456). Referindo-se aos efeitos da microfinança no *empowerment*²⁶, consideram que esta perspetiva permite ultrapassar o entendimento daquele como processo individual (de aumento do poder sobre os outros) para um *empowerment* percebido enquanto as relações de poder entre grupos sociais, que se colocam no plano político e de gestão de conflitos. Neste sentido, “A legitimidade e a eficácia do *empowerment* em termos de economia solidária enraízam-se numa combinação entre ação pragmática capaz de responder às necessidades individuais e ação política capaz de influenciar as causas estruturais das desigualdades” (*Idem*: 362).

É no plano das relações sociais que Granovetter, que retoma a noção de incrustação social da economia de Polanyi, coloca as ações e as instituições económicas, e assim podemos entender as ações económicas como condicionadas, permitidas, limitadas, reguladas ou constringidas por instituições (no sentido de Durkheim). As instituições, enquanto formas de regular ações e relações em referência aos valores fundamentais dos grupos sociais, são a forma de conferir sentido, legitimidade e previsibilidade aos comportamentos dos indivíduos (como sugeriu Weber), que se relacionam entre si como atores económicos, como se percebe no Institucionalismo Económico, mas também numa grande variedade de estatutos, papéis/posições e circunstâncias sociais. Em função da variedade do que os autores descrevem como constituindo a economia na realidade, os seus atores e respetivas lógicas e comportamentos, estabelecemos aqui uma relação simples mas que pretendemos ilustrativa da relação entre mercado-economia capitalista, Estado - apoio dos governos à economia social (criação de emprego, redução da pobreza e desigualdades) e comunidade – economia solidária, i. e., aquela em que a ação solidária se sobrepõe à concorrência, interesses individuais ou mera maximização dos lucros. A teoria económica não é, como refere Bourdieu (2000), na sua forma mais pura (formalizada) neutra. A economia neoclássica não deixa de estar incrustada – ou «*embedded*», como referia Polanyi - de ser produto de um conjunto de valores, de visões de mundo, de uma trajetória histórica de uma ordem social particular baseada, para este autor, em dois pressupostos fundamentais: que é governada por leis universais que dispensam a intervenção governamental e que “o mercado é o meio ótimo de organizar a produção e as trocas de maneira eficaz e equitativa” (2000: 24-25). Em parte, esta lógica económica liberal deriva do positivismo no sentido de progresso científico e societal universal, mas também da associação da ética protestante ao modelo capitalista de Weber e do seu individualismo metodológico, que Bourdieu considera presentes na sociedade e nas ciências sociais norte-americanas.

Tanto da parte da Sociologia quanto da Economia houve tentativas de ultrapassar uma lógica de economia convencional que, embora tenha tentado impor as suas características «universais» ao resto do mundo, designadamente inspirando as estratégias de combate à pobreza e promoção do crescimento económico enquanto desenvolvimento, representa apenas uma lógica ou forma de organização particular. No que respeita ao microcrédito, paralelamente às iniciativas de estados e instituições internacionais, ganham proeminência as OTS pela sua contribuição para o sucesso dos programas de microcrédito, o que por seu turno conduziu ao reconhecimento político e atraiu o interesse do sector privado na microfinança.

Refletindo sobre a governação, o lugar do mercado e do terceiro sector (em particular, as IPSS em Portugal) que se refere às organizações que se dedicam à provisão de bens e serviços sociais (educação,

²⁶ Considerou-se preferível manter este conceito na terminologia inglesa a distorcer o seu sentido com uma má tradução (retroversão no caso) do mesmo para a língua portuguesa.

saúde, apoio à terceira idade, etc.) que podem assumir a forma de associações, cooperativas ou mutualidades, é a partir da ação solidária que Almeida (2010) define a particularidade das OTS. Fazendo uma análise das Teorias Económicas do Sector Não-Lucrativo refere a designação sector “não lucrativo” de origem norte-americana que pretende destacar que o objetivo destas organizações não é o da maximização do lucro. Esta é mais um reflexo de como a visão enviesada centrada no mercado faz com que as leituras destes fenómenos continuem limitadas às categorias da economia de mercado clássica, não entendendo o sector em si, mas definindo-o pelo que ele não é, em relação à economia de mercado Para T. Vieira (2015), que também analisou o terceiro sector em Portugal, este tem igualmente um carácter relacional na promoção de bem-estar social, como argumenta Almeida (2010), e as OTS desempenham não só um papel económico de prestação de serviços, como um papel fundamental no tratamento dos problemas sociais aos quais respondem, como refere a autora, através de advocacia, construção da comunidade/ capital social e inovação social.

Também Viveiros (2008) considera que a economia social tem a sua origem nos problemas e desigualdades provocados pela industrialização e está associada à consequente criação de cooperativas, associações e mutualidades pelos mais desfavorecidos. A economia solidária, por seu turno, advém do agravamento destes problemas de pobreza e exclusão no final do séc. XX e num contexto de globalização, refere-se à relação das novas formas de economia social com a solidariedade. Aquelas organizações, juntamente com IPSSs, Misericórdias, fundações, instituições religiosas, associações de ação social, de voluntariado, coletividades de cultura etc., que têm contribuído para minimizar a pobreza e exclusão, são o que para o autor se pode incluir no conceito de economia social e solidária do séc. XXI. As economias social e solidária partilham o facto de ter como objetivo o bem comum, ou seja, a satisfação das necessidades das populações locais “através da produção de bens e serviços de proximidade sustentados nos recursos comunitários, bem como, a promoção do apoio à criação de novas oportunidades de emprego e inclusão social”, iniciativas económicas de desenvolvimento comunitário que favorecem “participação económica e democrática na dinamização dos territórios e (...) coesão social” (Viveiros, 2008: 5). Para este autor ainda, a economia social tem como missão a promoção de uma cidadania ativa no sentido em que é a comunidade que encontra possíveis soluções para questões como promoção do desemprego, acesso a microcrédito, saúde ou educação ou redução da pobreza e a nível local, e é no âmbito dos serviços de proximidade que a economia social tem maior impacto ao nível do crescimento e desenvolvimento.

Tendo em referência a importância do investimento para o desenvolvimento local, Newbury (2014) apresenta exemplos de iniciativas locais como a *Powell River Money Society* e a *Powell River Community Investment Corporation* (Canadá) que procurou promover o investimento, criação de emprego, consumo e desenvolvimento de negócios locais, em que participaram empresas, instituições de caridade e ONGs, e onde, à semelhança da iniciativa *Banco Palmas* (Brasil), se tentou atingir estes objetivos com a criação de uma moeda local. A semelhança destes dois casos reside no facto de em ambos se reconhecer que existiam recursos locais, mas que com a criação da moeda local, de oportunidades de crédito e de investimentos a taxas justas se encontrou uma forma de evitar que as poupanças, crédito ou consumo se dirigissem para fora da comunidade e que, em alternativa, viessem a beneficiar o desenvolvimento local. Para Newbury, estas experiências exemplificam “o modo como os cidadãos tomaram para si [a função de] agir no que se toca ao bem-estar social e económico a longo prazo na comunidade (2014: 12). Contudo, Newbury chama também a atenção para o facto de, ao contrário do que acontece no abstrato, este tipo de iniciativas ocorrer em

contextos específicos, em que o imprevisto acontece e os atores se veem envolvidos em situações nas quais têm que lidar com a necessidade prática e o imperativo ético de pensar racionalmente e, simultaneamente, ter em consideração as consequências efetivas das decisões, o que é mais difícil na prática do que na teoria, sobretudo, como é o caso do microcrédito, em que à variedade de contextos concretos locais se alia o facto de se lidar de forma próxima com pessoas que se encontram em situações complexas de vulnerabilidade económica e social. Para a autora, estudiosos e funcionários de serviços como enfermagem, cuidado de crianças e jovens ou assistência social adotam prontamente as dinâmicas relacionais interpessoais como parte do trabalho, tomando em consideração também “as implicações das realidades institucionais, culturais, e políticas na [sua] prática” (*Idem*: 22). Mas, tal como argumentam muitos autores a respeito da necessidade de pensar para além dos conceitos da economia clássica e considerar o contexto social em que a ação económica ocorre, também Newbury sustenta que “Para a maioria, porém, a economia continua a ser entendida em termos técnico-rationais descontextualizados. A economia é encarada como uma «máquina» que simplesmente precisa de ser ajustada até funcionar otimamente ou como algo completamente fora do nosso alcance a que nos teremos que adaptar ou conformar. É exterior a nós, e maior do que nós. Nós respondemos à economia, em vez do contrário” (*Ibidem*). Também de acordo com as redes de investigadores *The Community Economies Collective (CEC)* e *Community Economies Research Network (CERN)*, interessados em visões novas, diversas, dinâmicas e alternativas da economia - com origem no trabalho de J. K. Gibson-Graham sobre as limitações da representação das economias como predominantemente capitalistas - aquelas perspetivas pretendem centrar-se na contribuição de economias alternativas e do pensamento económico fora do discurso «capitalocêntrico», dando relevância à importância da sustentabilidade, equidade, ética e comunidade na economia (*Community Economies Project*, 2009). Para a *community economies.org*, novas formas mais justas e sustentáveis de economia não são só temas de discussão teórica suscetíveis de redirecionar o pensamento económico, mas possibilidades práticas, sendo que algumas já constituem realidades, embora, como referido, ausentes do discurso dominante e da visão da economia centrada no mercado e no capital. À semelhança de vários outros autores, considera-se aqui que “A política económica contemporânea confronta a economia como um objeto limitado e separado dos outros processos sociais” pelo que, de forma a refazer a economia necessitamos de diferentes representações e enquadramentos que permitam novos modos de cálculo e materialização”.

A visão de fenómenos económicos como ocorrendo exclusivamente no mercado (trabalho assalariado e empresas capitalistas) e desenquadrada do contexto social real é, como argumentaram Gibson-Graham, uma visão redutora das variadas formas como, na realidade, os membros de uma sociedade produzem, trocam e distribuem valor²⁷. A representação de todo o tipo de atividade económica em referência ao modelo capitalista que Gibson-Graham e, posteriormente, outros autores designam de *capitalocentrismo* é idêntica ao etnocentrismo que já no séc. XIX caracterizava a forma como a teoria social (especialmente Antropologia e Sociologia) encarava as sociedades não ocidentais que não tinham sofrido o mesmo processo de desenvolvimento industrial e de afirmação de uma economia capitalista (que na altura se considerava tendencialmente convergente). Naquela representação, todas as formas económicas diversas devem ser incluídas na forma dominante da economia capitalista e não consideradas na sua singularidade e identidade.

²⁷ Adaptado de <http://www.communityeconomies.org/home>

7. Contributo do Institucionalismo para a compreensão das formas organizacionais, do lugar do mercado e das relações sociedade/mercado

O institucionalismo é uma tentativa de resposta à variedade e complexidade - de intervenientes, lógicas, propósitos, valores, comportamentos, relações ou normas - que constitui a economia na sua relação dinâmica com outros aspetos do contexto mais amplo que é a vida social em geral. Em resposta à pergunta 'o que é o institucionalismo?' Reis (1998) considera este constitui sobretudo um questionar das visões simplificadoras da racionalidade económica na realidade concreta, mas também da Economia enquanto ciência. Assim, o institucionalismo representa uma alternativa à visão do mercado regido pela «mão invisível» de A. Smith em que a racionalidade e busca de maximização do ganho próprio garantem, sem necessidade de uma regulação exteriormente imposta, a satisfação dos interesses dos diferentes agentes. Na perspetiva (neo)clássica, estes agentes económicos são vistos como indivíduos racionais que decidem logicamente em função da otimização do próprio seu benefício, quando na realidade nem a racionalidade nem a informação são completas. Por outro lado, concebe-se um mercado autorregulado, em que a concorrência garante os interesses da procura e da oferta, como instituição reguladora da vida económica, quando essa concorrência não é perfeita e o contexto político, legal, simbólico ou cultural condicionam à partida as representações, preferências e possibilidades de ação dos agentes económicos.

O centramento no mercado como mecanismo regulador é uma visão parcial do que constitui na prática a economia, de que as relações mercantis são, como defende Polanyi (2012), apenas uma parte e ocorre não só na Economia como noutras ciências de mercado. A razão é que a análise de algo mais vasto que foi o surgimento da sociedade moderna no Ocidente se fez tomando a economia de mercado como ponto de observação de outros aspetos da realidade social e sua evolução, dada a amplitude das transformações sociais a que o seu surgimento deu origem. A utilização do mercado como «óculos teóricos» para compreender essa sociedade em mudança resultou numa visão não só redutora da mesma, como numa descontextualização social da vida económica, que Polanyi e Granovetter discutem. No entanto, como se sabe, tal contexto mais amplo não constitui um mero enquadramento, mas é explicativo da realidade estudada, tal como ela é, e para além dos pressupostos da abordagem (neo)clássica. Já Weber associara à sociedade de mercado a racionalização em termos de meios e fins que via como constituindo apenas uma das motivações para a ação social humana, ideia que A. Etzioni (1988) vem desenvolver ao enfatizar a importância de valores, emoções e normas sociais como fundamentos da ação económica para além da racionalidade.

A desconstrução deste capitalocentrismo implica, na visão de Gibson-Graham (2010; 2014) dar conta da maneira como esta noção exclui diversas formas do modo como se trocam, remuneram ou distribuem recursos. A governação da vida económica não se resume aos mecanismos de Estado ou mercado, ou aos polos de estatização e direção central *versus* privatização e mercado desregulado (L. Dowbor, 2009). Como também sustenta Ramos (2017), aos vértices do capital e do lucro, que associa à desigualdade, por um lado, e do centralismo estatal burocrático, por outro, há que acrescentar o da economia social, inclusiva e solidária. A possibilidade de conciliar democracia com economia implica a participação das populações locais no processo de desenvolvimento - o que significa descentralização e desenvolvimento local - que o rumo desta evolução tem que ter definido e construído em função dos seus interesses, não se mede apenas pelo PIB, implicando o protagonismo da sociedade civil e a articulação institucional (Dowbor, 2009; Quintas, 2005).

Entendendo desenvolvimento sustentável como aquele que associa a dimensão económica a uma dimensão ecológica e ética, tal processo, para Dowbor, não pode ser levado a cabo apenas pelo Estado ou o mercado, constituindo um método «*bottom-up*» de *empowerment* e responsabilização das populações nas decisões a respeito da utilização de recursos. À semelhança do argumento de Sala-i-Martin sobre os problemas dos programas internacionais de ajuda ao desenvolvimento dos países mais pobres, também Dowbor afirma que o factor fundamental do desenvolvimento económico é o progresso científico e tecnológico (e não os *inputs* produtivos convencionais), isto é, o conhecimento que é incorporado na produção e lhe acrescenta valor, e é na disseminação desse conhecimento que reside a possibilidade de democratização da economia.

Democratização e participação da sociedade civil nos processos de decisão sobre a vida económica, iniciativas económicas locais, equidade, solidariedade ou sustentabilidade social e ambiental na gestão dos recursos são aspetos presentes na literatura sobre a diversidade do que constitui hoje, de facto, a realidade económica, que julgamos i) dar atualidade à noção de coexistência de lógicas de troca, redistribuição e reciprocidade de Polanyi ii) e à ideia de que o que se designa como economia no sentido convencional é parte de um contexto mais vasto de organização social, em que produção e decisão política se articulam, como tem sido defendido pela Sociologia Económica; iii) que a economia, como qualquer aspeto da vida coletiva, está submetida a valores, instituições, normas, lógicas que são particulares a cada contexto social e que evoluem no tempo; iv) que ao lado do Estado e do mercado enquanto mecanismos de regulação está, como sempre esteve, a sociedade civil, entendida como comunidade quando os princípios subjacentes à ação económica não são a rendibilidade ou redistribuição (impostas), mas a cooperação e a solidariedade; v) que estas não são apenas características das economias diversas atuais, mas formas de organização que já estavam presentes em várias sociedades em diferentes pontos do globo, antes e depois de a economia de mercado se ter desenvolvido no ocidente do séc. XIX.

Para nós, resta acrescentar que em certos casos o Estado e instituições como a UE reconhecem e apoiam o papel das organizações da economia social, em concreto de instituições de missão social e não-lucrativa que favorecem o acesso ao microcrédito como forma de inclusão social e combate à pobreza. Noutros casos porém, especialmente nos países mais pobres em que as populações têm menor proteção social dos governos, mas também em zonas rurais mais desertificadas e envelhecidas com carências de serviços de saúde ou educação em países desenvolvidos, as iniciativas económicas como grupos de empréstimos e de poupança, moedas locais, cooperativas produção ou consumo, associações de desenvolvimento local, entre outras, são iniciativas que emergem da própria comunidade; não correspondendo ao papel social do Estado, mas ao que se designa especificamente como economia solidária. E era já o primado da consciência coletiva face aos interesses individuais, o altruísmo, a reciprocidade, a solidariedade baseada na semelhança de interesses, problemas e valores comuns que conferiam coesão à comunidade tradicional ameaçada pelos processos de industrialização e urbanização que os autores clássicos do séc. XIX descreviam.

Analisando a evolução recente do capital social nos EUA, Putnam considera como variável relevante associada àquele o que designa de «altruísmo organizado» entendido como fazer bem aos outros e, à semelhança de outros autores, traduzido na partilha ou dádiva de recursos. Para este autor, embora não fazendo parte da sua conceção de capital social, o altruísmo “acontece empiricamente, pelo menos nos Estados Unidos e provavelmente noutros lugares, que um preditor muito forte do altruísmo é a conexão social. Isto é, as pessoas que dão sangue, dão dinheiro e voluntariam o seu tempo são pessoas que estão mais conectadas” (Putnam, 2001: 45). À semelhança do que discutiremos a propósito do altruísmo recíproco

e as origens da cooperação, a espécie humana não se caracteriza apenas pela capacidade de estabelecer com outros relações de contrapartida, mas por ter uma predisposição inata para a partilha e sociabilidade (R. Trivers, 1971; Darwin, 1888 in S. Klein, 2014), e também Putnam argumenta referindo-se à filantropia que, de longe, o melhor preditor “não é quanto dinheiro o indivíduo tem, mas a quantos clubes vai ou com que frequência vai à Igreja”, considerando que existe “uma afinidade muito forte entre conexão social e altruísmo” (*Ibidem*).

Relativamente ao microcrédito, a leitura que muitos autores fazem da evolução recente da microfinança e, especificamente, das crises decorrentes de sobre-endividamento, resultam, na nossa perspetiva, não do microcrédito em si, mas da transformação que este sofreu - ao nível dos objetivos e práticas das instituições e seus funcionários - no decurso da crescente privatização e concorrência no sector. Uma visão de mercado, centrada na necessidade de rápido crescimento, eficiência, aumento de portfólio e rendibilidade para os investidores conduziu à assunção de práticas que aumentaram o risco de incumprimento, que na prática se traduziram no facto de o microcrédito se tornar mais um fardo na vida dos mais desfavorecidos, nos casos em que os reembolsos são cumpridos, ou em incumprimento, com custos económicos para as instituições e custos económicos e sociais grandes para os mutuários, de tal forma que o sobre-endividamento pode em certas condições ser um problema mais grave que a falta de acesso a crédito ou rendimento. Da revisão de literatura sobre este assunto retiramos que tal depende das taxas de juro, dos critérios de seleção de mutuários, das modalidades de empréstimo, do grau de acompanhamento dos micronegócios que se pretendem financiar aspetos que, como exposto, sofreram uma modificação que consideramos negativa.

Consideramos que também aqui uma visão mercantilista do microcrédito traduzida no pressuposto que só a iniciativa privada, a eficiência em termos de rendibilidade, a atração de investidores e a alteração do estatuto das organizações para o lucrativo não só foi redutora, mas também paralela a uma incompreensão ou falta de atenção a fatores como a situação dos mutuários (económica, familiar, de saúde, de formação, ou experiência empresarial), ao mesmo tempo que se negligenciaram os aspetos simbólicos, de género, étnicos ou morais associados à dívida, a relevância das relações sociais ou dos contextos políticos, legais ou geográficos em que estão inseridas as populações abrangidas pelo microcrédito.

Importa agora distinguir a contestação da visão simplista da ortodoxia económica pelo Velho Institucionalismo da visão do papel das instituições na compreensão da realidade económica pelo Novo Institucionalismo.

Considera-se que o (Velho) Institucionalismo Económico ou Institucionalismo Clássico tem as suas origens em T. Veblen na obra *The Theory of the Leisure Class* de 1899, em que o autor critica a economia clássica por se centrar em factos abstratos e na normalidade, por oposição à diferenciação que está associada à evolução social e cultural concreta, ignorando o modo como as «causalidades cumulativas» - a transmissão do património cultural entre gerações e a evolução da organização política ou económica - vão fundamentar o processo de mudança. Neste ponto de vista, a realidade económica é considerada numa forma ampla que dá conta da diversidade e dinâmica que caracterizam a vida social humana em geral, tal como é perspetivada pela Antropologia. Para Veblen, a abordagem económica clássica não lida bem com a contingência, a incerteza e a intencionalidade. Em alternativa, a economia devia, para este autor, perceber que fatores estão por trás da complexidade, diferenciação e evolução, não se podendo limitar a uma análise psicológica individual, uma vez que a ação coletiva de atores intencionais gera cumulatividades na forma de hábitos, normas e rotinas que são a base para a evolução de novas formas de organização. Veblen afasta-se, assim,

da Economia Clássica que considera anómalo tudo o que saia de um padrão fixo de normalidade e que se baseia em indivíduos hedonistas tomados isoladamente, aproximando-se das perspetivas antropológicas e sociológicas da evolução das coletividades humanas e suas instituições bem como da perspetiva evolutiva originária da Biologia ao procurar compreender os processos evolucionistas reais, coletivos e intencionais e sua diferenciação. A economia evolucionista de que Veblen é precursor, assente em princípios da Biologia evolutiva, analisa a forma como evoluem a economia e suas instituições, dependendo da interação entre diferentes agentes dotados de uma racionalidade limitada e admitindo que esses agentes podem aprender com essas experiências, em oposição à perspetiva ortodoxa. Esta visão baseia-se num princípio de causalidade cumulativa pois, ao contrário do que acontece noutras espécies, para o homem há uma herança do património acumulado pelas gerações anteriores na forma de hábitos, normas, e formas de organização que condicionam as subsequentes, sendo que a inovação institucional se faz retendo aquelas opções que acumulam mais valor de «sobrevivência», sugerindo assim que a eficiência económica seja definida pela sua capacidade de adaptação. Em síntese, para Veblen a evolução económica é também social e cultural e é nas instituições que se dá o acumular dessa evolução.

Na análise de «Como Veblen generalizou o Darwinismo», Hodgson (2008) considera que Veblen ultrapassou a aplicação do darwinismo à explicação do comportamento do agente individual pois “suportou que os princípios darwinistas de herança e seleção se aplicavam a hábitos individuais [como a] instituições sociais” (p. 399) e eram úteis na explicação de uma evolução socioeconómica, tal como dos fenómenos biológicos. À semelhança de outros autores (Veblen, 1889; Darwin *in* R. Dawkins, 1989; Hamilton, 1964), também Hodgson considera a ideia de que grupos humanos com princípios éticos do bem comum podem ter sido favorecidos pela selecção natural e o contributo de diferentes autores de que esta selecção pode também operar ao nível de sociedades humanas em culturas, ideias, políticas, costumes e instituições. Para Hodgson (2008), o darwinismo aplica-se a todos os sistemas populacionais complexos. Citando C. Darwin (1859), refere que as entidades nestas populações necessitam de consumir energia e materiais do seu ambiente para sobreviver e têm capacidades limitadas para o fazer, incluindo mecanismos para processar informação útil para essa sobrevivência. “Contudo, porque não têm acesso a todos os recursos ambientais de uma só vez, estas entidades enfrentam um problema omnipresente de escassez local e imediata, bem como a possibilidade de aguardar estrangimentos de recursos. Estas circunstâncias apresentam problemas específicos que as entidades têm que resolver para minimizar a degradação e elevar as suas chances de sobrevivência. Em resumo, estas entidades estão envolvidas numa luta pela existência” (Darwin 1859: 62-63 *in* Hodgson, 2008: 401).

Como será referido em mais detalhe no capítulo que se segue, a evolução humana é cumulativa, ou seja, a Humanidade é produto de um longo período de evolução cultural (Dawkins, 2006; Henrich e McElreath (2003) em que as soluções adaptativas para problemas de sobrevivência são transmitidas às gerações seguintes. No geral, estes princípios são aplicados na resolução do problema que está na origem do surgimento da ciência económica: a escassez de recursos, que coloca problemas de sobrevivência. Para Veblen, entre estas soluções adaptativas estão as instituições quando nos referimos às sociedades humanas, capazes de produzir cultura. Para Hodgson, Veblen entendia os três princípios fundamentais da teoria de evolução de Darwin: a variação sem a qual não pode existir selecção; um mecanismo de hereditariedade em que a descendência de determinados indivíduos partilhe entre si mais características comuns e as transmitam às gerações seguintes; a selecção dos indivíduos mais aptos que por estarem melhor adaptados ao seu

ambiente, sendo capazes de sobreviver e deixar mais descendência. A perspectiva de Darwin aplicada à Economia traduz-se, na visão de Veblen, na abordagem “a origem, crescimento, persistência, e variação de instituições” Veblen (1899: 217 in Hodgson, 2008: 402) também referida como uma seleção entre o modo predatório e o pacífico cuja evolução Veblen descreve. Como refere Hodgson, uma “relativa estabilidade e durabilidade de hábitos e instituições tornou-os objeto chave de seleção evolutiva na esfera socioeconómica (...) [e] Veblen (1899, 188) promoveu de forma notória a ideia de que na evolução social havia uma “selecção natural de instituições:

«A vida do homem em sociedade, tal como a vida de outras espécies, é uma luta pela existência e, portanto, é um processo de adaptação seletiva. A evolução da estrutura social tem sido um processo de selecção natural de instituições. O progresso que tem sido e é feito nas instituições e carácter humanos pode ser definido, amplamente, para uma selecção natural dos hábitos de pensamento mais aptos e para um processo de adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente que tem progressivamente mudado com o crescimento da comunidade e com a mudança das instituições sob as quais os homens têm vivido» (*Idem*: 402-403)

Para Hodgson (2008) existe, pois, ampla vidência da utilização dos conceitos de variação, selecção, herança da perspectiva evolucionista de Darwin por parte de Veblen que os aplicou ao processo cumulativo de evolução social de hábitos de pensamento na qual o desenvolvimento de instituições é um processo de seletivo. Em *The Theory of the Leisure Class*, Veblen analisa o consumo conspícuo que associa o capitalismo à vontade das classes com maior poder económico em ostentar o seu sucesso, comportamento que as classes mais baixas tendem a imitar²⁸ Veblen (1899) aborda o consumo ostentatório e o lazer enquanto atributos de classe social, referindo-se a uma tendência na evolução das sociedades em que o consumo de bens supérfluos associado ao desperdício ganha crescente importância na ostentação de diferenças sociais. Assim, a afirmação de algumas classes significaria, numa fase posterior de desenvolvimento da sociedade humana, um desperdício de bens o que, não obstante, economicamente prejudica a população no seu conjunto e, portanto, se afasta da noção de eficiência. Em contraste com as sociedades mais desenvolvidas que possuem uma classe de lazer, as comunidades mais «primitivas» não têm uma tal classe e eram pacíficas; como refere, “a instituição de uma classe de lazer emergiu gradualmente (...) durante a transição de um estilo de vida pacífico para um consistentemente conflituoso”. Veblen define como condições para a emergência dessa classe: “(1) a comunidade deve ter um estilo de vida predatório (guerra, caça grossa ou ambas)²⁹ (...); (2) “a

²⁸ M. Weber viria a fazer uma associação semelhante a Veblen relacionando capitalismo, consumo ostentatório e ética protestante, no sentido em que o sucesso material seria uma manifestação terrena da boa vontade divina, relacionando a afirmação da burguesia com o desenvolvimento do capitalismo industrial e uma tradição religiosa particular. Na sua obra, Veblen (1899) refere-se à «*leisure class*» e a vários exemplos de sociedades em diferentes épocas nas quais que as ocupações ligadas à indústria sistematicamente têm menor prestígio social do que aquelas ligadas à guerra, política, religião, ensino ou desporto, que constituem as ocupações das classes superiores e têm em comum a dispensa da obrigação de ter uma ocupação industrial sendo esta dispensa a expressão económica da sua posição superior na hierarquia social (Veblen, 1899). Tal como sucedia na Antiguidade Clássica em que se considerava que uma parte da população grega tinha que ser liberta do trabalho servil para se dedicar à contemplação, estudo e reflexão, a existência de uma classe «ociosa» é considerada condição necessária ao desenvolvimento da civilização.

²⁹ Inspirado na perspectiva evolucionista de Darwin, Veblen remete para a constatação daquele autor de que a possibilidade de caçar animais de grande porte só foi possível porque o homem “primitivo” desenvolveu a capacidade de colaborar com os restantes membros do seu grupo social.

subsistência deverá poder obter-se de forma suficientemente fácil para se admitir a isenção de uma porção considerável da comunidade de se dedicar de forma regular a uma rotina de trabalho (*idem*: 5). Para Veblen, na transição de uma fase pacífica para uma fase predatória nas sociedades humanas, surge apenas a partir de um certo momento do desenvolvimento económico, técnico e social em que parece tornar-se vantajoso ao indivíduo assumir uma posição que Veblen designa de luta: “Não faz sentido uma evolução cultural anterior à ocorrência de conflito (...). A fase predatória da cultura é atingida apenas quando a atitude predatória se tornou a atitude habitual e espiritual amplamente aceite pelos membros do grupo; (...) à medida que sobrevêm as circunstâncias materiais favoráveis a uma atitude predatória. O limite inferior da cultura predatória é um limite industrial. A predação não pode tornar-se o recurso habitual, convencional de nenhum grupo ou nenhuma classe até os métodos industriais terem sido desenvolvidos a um tal nível de eficiência que deixem uma margem pela qual valha a pena lutar, acima da subsistência daqueles que se dedicam a ganhar a vida” (*Idem*: 13). O consumo especializado de bens ostentatórios é, para Veblen, uma demonstração do poder pecuniário que se vai tornando mais elaborada e se transforma, a dada altura do desenvolvimento económico, numa ocupação (para além de símbolo de classe social) e simultaneamente um dever sujeito a regras rígidas. O consumo e as atividades de um dado grupo social ganham assim um carácter cerimonial e a distinção dos membros das classes mais elevadas também se manifesta em exibir o conhecimento e a preferência pelo consumo de um conjunto de específico de bens. Veblen distingue, todavia, o desenvolvimento tecnológico e económico do aspeto cerimonial que dita o consumo e distribuição desigual de bens, pelo que analisa os fenómenos económicos, designadamente as ocupações profissionais, o lazer e o consumo, num contexto cultural, social, simbólico e ritual que é considerado explicativo. É neste sentido que se torna um requisito para a reputação dos membros da sociedade industrial demonstrar a força pecuniária através do consumo improdutivo, conhecedor dos bens ostentatórios e supérfluos mais desejados, cada vez mais elaborados: “[o cavalheiro do lazer] (...) deverá cultivar os seus gostos, pois ele está agora incumbido da tarefa (...) distinguir com alguma minúcia entre os bens de consumo dignos e indignos” (*Idem*: 17 e 18)³⁰.

Veblen associa a sociedade nascida da industrialização ao consumismo e ao desperdício de recursos, como farão muitos autores posteriormente. A fase do desenvolvimento económico em que o consumo ultrapassa o lazer enquanto mecanismo de distinção social é o momento em que se chega a uma sociedade industrial, complexa, urbanizada, distante da comunidade tradicional mais homogénea anteriormente descrita. Como afirma, “(...) Os meios de comunicação e a mobilidade populacional expõem agora o indivíduo à observação por parte de muitas pessoas que não têm outra forma de avaliar a sua reputação que não pela exibição de bens” (*Idem*: 25). Referindo-se a aspetos como crescimento urbano, a crescente distância social e a alteração das relações de vizinhança com que os clássicos da Sociologia caracterizaram a passagem para a sociedade industrial, Veblen considera que “Frequentemente se verifica que os nossos vizinhos não são socialmente nossos vizinhos ou sequer conhecidos (...). A única forma prática de impressionar em termos

³⁰ Gradualmente, a ostentação deixa de ser possível através do lazer e cada vez mais reside no consumo de certos bens, até que para os estratos mais desfavorecidos tal deixa de ser possível. Mas, como Veblen conclui, o facto é que, no que se refere ao “crescimento do lazer e consumo ostentatórios, parece que a utilidade de ambos no que se refere ao propósito de reputação reside no elemento de desperdício que é comum a ambos. Num caso é um desperdício de tempo e esforço, no outro é um desperdício de bens. Ambos são métodos de demonstrar a posse de riqueza, e os dois são geralmente aceites como equivalentes” e “quando a diferenciação vai mais além (...) o consumo começa a sobrepor-se ao lazer como uma medida comum de dignidade” (Veblen, 1899: 24-25).

pecuniários estes antipáticos observadores da nossa vida diária é uma demonstração incessante de capacidade de compra” (*Ibidem*). Assim, associado ao desperdício de recursos, o consumo afirma-se enquanto principal forma de ostentação, acentuando-se esta tendência à medida que aumenta a mobilidade e o contacto social com um grupo mais amplo e, conseqüentemente, reclamando uma porção mais significativa do rendimento nas populações urbanas relativamente às rurais.

No global, para Veblen, a influência da classe de lazer faz com que tal posição social permita uma isenção de luta pela sobrevivência material, mas imponha normas rígidas de consumo e desperdício ostentatório, pelo que enquanto instituição, a classe do lazer diminui as probabilidades de sobrevivência dos indivíduos. Por estes motivos Veblen é tão crítico do consumismo perdulário excessivo que a sociedade moderna industrial inaugura, possibilita e impõe enquanto modo de demonstração da condição social e que se traduz em desperdício, ou seja, num uso ineficiente e desigualitário dos recursos da sociedade e no prejuízo desta no seu conjunto. A crise de 1929 viria a dar razão a algumas das críticas de Veblen da sociedade industrial capitalista. É por esta altura que J. R. Commons, outra grande figura do institucionalismo económico, vem dar continuidade ao trabalho iniciado por de Veblen publicando “*Legal Foundations of Capitalism*” (1924) e mais tarde “*Institutional Economics. Its Place in Political Economy*” (1931), iniciando o debate sobre a importância das instituições formais na economia e a perspectiva de que as transações constituem a base da análise económica.

Para uma compreensão da realidade económica, também Commons reconhece a necessidade de se considerarem, não apenas as transações individuais, mas antes a ação coletiva, partindo desta para chegar à prevalência de determinadas estruturas institucionais. Considera igualmente a necessidade de analisar o papel do Estado e de outras instituições de carácter formal/legal neste processo, bem como do reconhecimento da existência de interesses conflitantes. Para Commons, as instituições têm um carácter estrutural pois têm a função de regulação e controlo das ações dos indivíduos; o seu nível de análise é, no entanto, micro porque unidade de análise é, para este autor, a atividade, uma vez que é através dela que se concretiza a vontade coletiva. A unidade comum da ação coletiva é a transação; porém, como refere, e “uma instituição é ação coletiva no controlo, liberação e expansão da ação individual” (Commons, 1931: 650). Nesta perspectiva, Commons demarca o campo da economia institucional da perspectiva clássica quando afirma que as “ações individuais são na realidade transações em vez de comportamento individual ou “troca” de mercadorias. É esta mudança de mercadorias para indivíduos para transações e regras (...) de ação coletiva que marca a transição das escolas clássicas e hedonistas para as escolas institucionais de pensamento económico. (...) A menor unidade dos economistas hedonistas clássicos era uma mercadoria produzida pelo trabalho (...) usufruída pelos consumidores finais (...) O resultado (...) era a metáfora materialística de um equilíbrio automático (...) Mas a menor unidade dos economistas institucionais é uma unidade de atividade – a transação, com os seus participantes” (*Idem*). Commons não deixa dúvidas a respeito do enquadramento social dos fenómenos económicos, ou seja, do contexto legal e institucional das transações quando prossegue afirmando que “é a sociedade que controla o acesso às forças da natureza, e as transações são, não a “troca de mercadorias”, mas a alienação e aquisição, entre indivíduos, de direitos de propriedade e liberdade criados pela sociedade, que portanto têm que ser negociados entre as partes em questão antes que o trabalho possa produzir, ou os consumidores possam consumir, ou as mercadorias sejam fisicamente trocadas (*Idem*: 651). Independentemente das diferenças entre indivíduos e situações, há sempre regras que são tidas em consideração nas transações, uma vez que as expectativas sobre o que cada indivíduo deve

fazer são controladas, permitidas ou expandidas pela ação coletiva, ou seja, condicionadas por negociantes, gestores ou políticos (*Idem*: 653).

Já em *Legal Foundations of Capitalism* o conceito de transação de Commons era apresentado como um conceito da teoria da ação coletiva pelo que, antes de económico, ele é relacional. É a ação coletiva que cria formas institucionais que adquirem o carácter estrutural e, através de libertação ou controlo, vão ser referenciais para as ações dos indivíduos. As transações implicam relações sociais que podem ser de conflito (dada a escassez de recursos), dependência (reciprocidade) ou ordem, podendo as instituições limitá-las ou expandi-las. Assim, embora tenhamos que partir das estruturas institucionais para analisar a realidade económica, Commons adota um nível micro de análise em que o conceito de transação é fundamental³¹. As regras comuns são o que permite que diferentes partes, trabalhem em conjunto estabelecendo deveres liberdades, expandindo ou limitando as possibilidades de escolha dessas partes – indivíduos, famílias, tribos, nações, empresas -numa transação. A transação é a unidade da Economia, mas também da Ética e da Lei, para Commons, é a relação complexa que permite “a escolha de oportunidades, o exercício de poder e a associação de homens em famílias, clãs, nações, negócios, uniões e a outros respetos” (*Idem*: 68).

Se as instituições são a formalização das normas que regulam as relações entre indivíduos em diferentes posições em circunstâncias específicas (familiares, políticas, económicas, etc.), a existência de normas coletivas responde, para Commons, à necessidade de ajustamento das transações num contexto de escassez de recursos, criando deveres e restrições, mas simultaneamente direitos e possibilidades para os diferentes indivíduos. As leis comuns e a justiça servem para harmonizar interesses nas relações humanas e garantir a paz num contexto de escassez de recursos, procurando satisfazer direitos ou desejos com o mínimo de atrito e desperdício. As limitações não se relacionam apenas com a escassez de recursos, mas com a existência dos direitos de propriedade, de controlo de recursos a ser negociados, que serão determinados pelas tais regras e aqui o papel dos estados é fundamental: “A área sobre a qual esta atividade comercial se estende depende da expansão do estado. Por conquista ou aquisição, o estado expande o seu território e desta forma a sua área de mercado. Por tratados internacionais ele abre novas oportunidades e força as negociações dos seus cidadãos (...) Pela prontidão militar e defesa ele perpetua estas conquistas, compras e penetrações (Commons, 1924: 386).

Para compreender a economia capitalista é, pois, necessário compreender o papel do Estado e das outras instituições que regulam as transações enquanto relações interpessoais, o que tem faltado à teoria económica. Para Commons, os modelos económicos ignoram os aspetos éticos de propósito/intenção e os não-éticos de fraude, violência ou coerção, que, no entanto, são atributos das transações, trabalhando antes com as noções abstratas de utilidade e troca. No entanto, como conclui “numa ciência das transações humanas não existe uma linha clara que separe utilidade, simpatia e dever, entre economia, ética ou direito”

³¹ A transação envolve para Commons pelo menos cinco partes: quatro que permitem alternativas para quem quer transacionar e uma quinta para resolver possíveis disputas: “Esta típica transação descreve o mínimo de todas as relações económicas e sociais (...) sejam familiares, empresariais ou políticas. Cada pessoa considera as alternativas ao seu dispor, a existência de (...) rivais, e o grau de poder que pode exercer dentro dos limites destas alternativas (...). Mas existe um número indefinido de possíveis disputas entre as partes numa transação. (...) Estas disputas surgem (...) simplesmente porque o homem esteve sempre sujeito ao princípio da escassez que dita a sua escolha de oportunidades e o exercício de poder”. Consequentemente, para as transações ocorrerem de forma pacífica (...) tem que existir uma quinta parte numa transação, como, um juiz, padre, governador, superintendente etc. que resolva as disputas e estabeleça as leis. (Commons, 1924: 67)

(1924: 387). As leis de uma sociedade procuram controlar ou eliminar a violência e falta de ética, mas os elementos éticos ou antiéticos mantêm-se presentes, pois é de relações humanas que se trata. Assim, para o autor, a Economia Política “não estaria limitada aos mecanismos tradicionais de “produção, troca, distribuição e consumo de riqueza” que são relações do homem com a natureza, mas iria incluí-las como secundárias” (*Ibidem*) relativamente às relações de homem para homem. E aqui está explícito o enquadramento, senão a subordinação, das transações económicas às relações sociais.

As transações económicas são, pois, para Commons, como para Polanyi e Granovetter, antes que tudo, relações sociais humanas. Como tal, elas têm um carácter normativo, subjetivo, imprevisível, influenciado pelo contexto social traduzido em instituições, não se resumindo ao cálculo racional do benefício pessoal da troca num mercado que tende a harmonizar interesses de procura e oferta, desenquadrado daquele contexto que é real, complexo, dinâmico e contingente. Se o institucionalismo económico original enquadra os fenómenos económicos num contexto mais vasto de estruturas de relações sociais, como refere Reis (2007), a razão do surgimento de uma perspetiva institucionalista da Economia está no reconhecimento das limitações, imperfeições e custos associados ao mercado que a economia clássica concebera como autorregulado e tendendo para o equilíbrio, bem como da irracionalidade dos agentes que se associa à incerteza.

O Novo Institucionalismo Económico (NIE) tem as suas origens no artigo de R. Coase “*The Nature of the Firm*” de 1937, em que, como o próprio autor afirma, os custos de transação foram introduzidos na análise económica (Coase, 2002); todavia, como também reconhece, é inaugurado com a obra de O. Williamson «Mercados e Hierarquias» em 1975, em que a análise das instituições é incorporada na economia, mas sem que se abandonem os pressupostos da economia neoclássica – escassez de recursos, racionalidade dos agentes, maximização (ainda que mais recentemente a análise económica incluía conceitos como o de incerteza, racionalidade limitada ou custos de informação). Segundo Coase, o termo Nova Economia Institucional ou Novo Institucionalismo Económico pretendeu distinguir-se do Velho Institucionalismo pois “John R. Commons, Wesley Mitchell, e aqueles associados a eles eram homens de grande estatura intelectual, mas eles eram anti-teóricos, e sem uma teoria para ligar a sua coleta de factos, eles tinham muito pouco que pudessem transmitir” (Coase, 2002: 72). Mas, para o autor, pretende igualmente distanciar-se da economia (neo)clássica que se tem tornado cada vez mais formal, abstrata e distante do mundo real e que, embora capaz de explicar como a procura e a oferta determinam os preços, não explica os fatores que determinam que bens (produtos e serviços) serão trocados no mercado e obterão assim um preço.

Na perspetiva institucionalista de Coase, as instituições têm então que ser consideradas no funcionamento do sistema económico o que implica considerar - para além da coordenação através do sistema de equilíbrio preços - as empresas, enquanto atores muito importantes no mercado. De acordo com a sua teoria da firma, a razão de existência das empresas prende-se com os custos associados à utilização do mecanismo de mercado, uma vez que estas permitem aos agentes económicos reduzir os custos de reunir informação, de negociação e monitorização associados às transações. A característica da empresa é, para Coase, precisamente a possibilidade de superação do mecanismo de preço, uma vez que nas empresas os recursos não são alocados com base nesse mecanismo de preços o que implica poder haver vantagens em “substituir uma transação mercantil por uma tendo lugar numa firma” sendo que “a principal razão pela qual é lucrativo estabelecer uma firma (...) pareceria ser a de que existe um custo de usar o mecanismo de preços” (Coase, 1937: 20-21 in F. Sautet, 2003: 18) designadamente, economizar os custos de informação, negociação

e contratualização associados a cada transação no mercado. De acordo com Coase, para resolver o problema das externalidades, dois agentes económicos podem estabelecer um contrato, mas desde que não haja custos de transação e que os direitos de propriedade estejam bem definidos. Tanto em *The Nature of the Firm* como em *The Problem of Social Cost* de 1960, Coase põe em causa a noção de competição perfeita (que não explicava a existência das empresas) e vem introduzir o conceito de custos de transação de forma a tentar explicar as organizações e instituições legais cuja razão de existência é a de lidar com os custos reais de usar o mercado. Ao contrário do que sustenta a economia clássica, os mercados não são completamente eficientes, não havendo sempre vantagem em comprar fora em vez de produzir, pois o custo de um determinado bem não é apenas o seu preço de mercado, mas os custos de transação atrás mencionados, pelo que o surgimento de uma empresa se pode justificar como forma de evitar estes custos. Só a partir de certa escala ou dimensão de produção é que os rendimentos decrescentes fazem com que se torne vantajoso às empresas, em termos de custos de transação, deixar de crescer para produzir e passar a comprar. A empresa irá então crescer enquanto tal compensar, tendo em conta a relevância e o crescimento de fatores como os descontos obtidos por fornecedores (em virtude da maior dimensão/escala) ou os avanços tecnológicos nos transportes e tecnologias de informação e comunicação que reduzem a tendência para aumento de custos com o aumento das transações que a empresa organiza associados à especificidade e distribuição espacial destas.

Na visão de Hodgson (1994), para a Economia ortodoxa o mercado é visto como algo semelhante a um estado natural em que os agentes interagem de forma independente das instituições sociais. Mas, como refere, se considerarmos os mercados como instituições que evoluíram e se disseminaram pelas sociedades modernas deveremos interrogar-nos acerca da razão da sua existência. Na sua opinião, Coase conseguiu explicar a razão da existência das empresas, mas este tipo de análise não foi feito aos mercados. Mas a abordagem de Coase, além de explicar a razão de existência da firma, vai mais longe esclarecendo os limites da perspetiva ortodoxa e revelando a peso das instituições da sociedade no desempenho da economia. No parágrafo que se segue, Coase sintetiza de uma forma muito esclarecedora a importância do NIE, criticando noção de que a divisão do trabalho, da qual depende a produtividade, implica apenas a existência de um mercado, ignorando a influência dos custos de usar esse mercado e como estes estão relacionados com as várias instituições e dimensões da sociedade:

“O bem-estar de uma sociedade humana depende do fluxo de bens e serviços, e este por seu turno depende da produtividade do Sistema económico. Adam Smith explicou que a produtividade do Sistema económico depende da especialização (...), mas a especialização só é possível se existe troca – e quanto mais baixos os custos da troca (custos de transação (...), maior especialização existirá e maior a produtividade (...). Mas os custos da troca dependem das instituições de um país: o seu sistema legal, o seu sistema político, o seu sistema social, o seu sistema educativo, a sua cultura, e assim por diante. Efetivamente são as instituições que governam o desempenho de uma economia, e é isto que confere à “nova economia institucional” a sua importância para economistas a sua (Coase, 1998: 3).

Coase defende ainda que, hoje, encontrar os fatores em função dos quais é preferível levar a cabo uma transação dentro de uma empresa ou no mercado que discutira em *“The Nature of the Firm”* não é tarefa simples, tendo que se levar em consideração também os custos de coordenação e níveis de custos de transação nas outras empresas (mesmo não considerando relações não-contratuais, fora do mercado), concluindo que se está a falar de “uma estrutura complexa interrelacionada. Adicione-se a isto a influência

das leis, do sistema social, e da cultura, assim como os efeitos de mudanças tecnológicas tais como a revolução digital com a sua queda dramática dos custos de informação (uma componente maioritária dos custos de transação), e tem-se um complicado conjunto de inter-relações cuja natureza requererá muito trabalho dedicado ao longo de um vasto período para a descobrir. Mas quando isto estiver feito, toda a economia se terá tornado o que agora nós designamos de *the new institutional economics*” (*Ibidem*).

Os custos de transação são, em conclusão, aspetos centrais que fizeram ressurgir a discussão das instituições pela economia no chamado NIE e a necessidade de uma análise institucional comparativa. A discussão da sua relevância para a compreensão do fenómeno do microcrédito e a coordenação entre os diferentes atores envolvidos será retomada num capítulo posterior.

Formalmente, o NIE é fundado por O. Williamson em cuja perspetiva as instituições são analisadas em função da sua eficiência, do seu papel no crescimento económico, sendo que para o autor as instituições económicas têm como principal objetivo a redução dos custos de transação. No novo institucionalismo de Williamson admite-se que a racionalidade do ator económico é limitada, não só por que se reconhece que nem todo o comportamento é racional (como Weber já havia argumentado), como porque nem toda a informação é perfeitamente correta e o indivíduo tem dificuldade em processar toda a informação que lhe chega do seu ambiente para tomar decisões; admite-se ainda, relativamente aos pressupostos (neo)clássicos, que o mercado não é transparente e (contrariamente a Coase) que nem toda a atividade económica se confina ao mercado. Para Williamson, as limitações de racionalidade e capacidade cognitiva, a complexidade e conseqüente incompletude dos contractos colocam “problemas adicionais quando emparelhado[s] com a condição do oportunismo” (Williamson, 2000: 601), pelo que, embora a prevenção de potenciais riscos possa ser incluída *ex-ante* num dado arranjo contratual, há que considerar alternativas organizacionais quando se reconhece que a onisciência, ausência de custos de transação, benevolência ou onipotência não caracterizam na realidade o mercado e seus atores. A incerteza, a especificidade dos ativos e a frequência influenciam os custos de transação e a escolha por uma ou outra estrutura de governação – empresa, mercado, formas híbridas ou outras instituições.

O problema da conceção de Williamson é que considera o ambiente institucional como dado; se os agentes económicos criam as instituições ou as escolhem conforme os seus propósitos, é também verdade – e assim sustenta a teoria sociológica – que as instituições influenciam o comportamento dos indivíduos e, como tal, condicionam também a atividade económica. Novamente, conceber o comportamento económico dos agentes como individual, egoísta, oportunista, independente da influência de valores, redes de relações sociais, normas ou símbolos de estatuto e poder, que podem influenciar desde logo as preferências e ambições dos indivíduos, pode ser uma perspetiva muito redutora e mesmo irrealista. Assim, se a perspetiva de Williamson é um avanço relativamente à perspetiva da economia neoclássica ao considerar a importância das instituições na atividade económica, a relevância destas está centrada na redução dos custos de transação, não abandonando, pois, o nível micro de análise da realidade (pois a transação é a unidade de análise) constituindo uma explicação limitada que esquece o contexto mais vasto em que têm que ser incluídos mercado (Estado e OTS, por exemplo). Nesta perspetiva, as instituições são, pois, incorporadas na análise económica em vez serem os fenómenos económicos enquadrados num contexto institucional mais vasto (que é social e cultural e, portanto, irreduzível a uma explicação de natureza individual).

A propósito dos avanços do NIE relativamente ao velho Institucionalismo, Williamson cita K. Arrow que sustenta que a evolução na teoria económica não consistiu em dar novas respostas a perguntas antigas mas

em colocar questões novas, designadamente, porque é que as instituições económicas emergiram de uma dada maneira “e não de outra forma; ela funde-se com a história económica, mas traz um raciocínio [microanalítico]” de base mais nítido do que era habitual (Arrow, 1987: 734 *in* Williamson, 2000: 596) e afirma que se o NIE evoluiu não foi “por avançar uma teoria abrangente mas descobrindo e explicando as características microanalíticas” (*Ibidem*).

Williamson (2000) distingue quatro níveis de análise social em que o nível superior exerce constrangimento sobre o nível imediatamente abaixo:

- o primeiro nível é constituído pelo que designa de «**social**» ou da incrustação social, constituído por instituições, regras informais, costumes, tradições, etc. em que as instituições mudam no espaço de séculos ou milénios e cujo propósito caracteriza como não-calculista, não resultando então as instituições de escolhas conscientes, mas da importância que o seu valor funcional e simbólico lhes dá na forma como a sociedade se organiza.

Este nível 1 corresponde ao da teoria social em que a análise é levada a cabo por alguns cientistas sociais e Williamson entende que este nível tem sido considerado como dado pela maioria dos economistas institucionais. Considera ainda que as instituições mudam muito lentamente, reconhecendo o seu poder de controlo sobre a sociedade.

- o segundo refere-se ao **ambiente institucional**, ou «*the rules of the game*», que embora influenciado pelo nível anterior, compreende agora as regras formais do «jogo» (especialmente um sistema legal que garanta os direitos de propriedade e arbitre disputas) em que se busca o ambiente institucional certo. Os poderes executivo, legislativo e judicial e as funções burocráticas do governo, o cumprimento de contratos ou a observação de direitos de propriedade são características importantes deste nível. As mudanças a este nível são cumulativas e raras, ocorrendo excecionalmente e no espaço de décadas ou séculos.

É o sistema legal que garante a ordem ou ausência de caos. A este respeito e mencionando Coase (1960), Williamson salienta que em muitas transações garantir os direitos de propriedade para evitar o caos não é fácil e implica custos, o que torna necessário passar das regras do jogo (propriedade) para o jogo (contracto), o que conduz ao nível 3 da alocação das instituições de governação

O nível 2 corresponde à economia dos direitos de propriedade (economia política positiva).

- o terceiro nível é o da **governação** ou «*the play of the game*», consistindo na coordenação e interação dos atores, especialmente através de relações contratuais, em que se procura combinar as estruturas de governação certas com as transações. Admite-se que o *enforcement* (cumprimento ou conformidade) de contratos tem custos e que a unidade de atividade é a transação. Esta contém em si, de acordo com J. Commons (1932 *in* Williamson, 2000), os princípios de conflito, mutualidade e ordem, sendo a governação o esforço para criar ordem, de forma a mitigar conflito e realizar ganhos mútuos (o que levará depois a perspectiva da *Transaction Costs Economics* (TCE) para o momento posterior ao contracto). As mudanças neste nível dão-se muito mais rapidamente num espaço até dez anos

O nível 3 corresponde à economia dos custos de transação (TCE) que se centra, não nos incentivos *ex-ante* da economia clássica, mas na fase *ex-post* do contracto. A este nível, não é contemplado um sistema

legal em perfeito funcionamento para a definição de leis contratuais e execução de contratos não. Assim, como refere, sendo a ordenação judicial uma ficção, grande parte da gestão contratual é tratada diretamente pelas partes (*private ordering*) (*Idem*).

- o quarto nível refere-se à **alocação de recursos e emprego** (a governação económica neoclássica com base num sistema de preços, incentivos e quantidades) e a descrição da firma enquanto função de produção que estão associadas à economia neoclássica. Neste nível, as mudanças ou os ajustamentos de preços e quantidades ocorrem de uma forma contínua e procura-se obter as condições marginais certas.

O nível 4 corresponde à economia neoclássica (teoria de agência).

É nos segundo e terceiro níveis do ambiente institucional e das estruturas de governação que, para Williamson, se centra o Novo Institucionalismo Económico (NIE), e é dos problemas associados aos contratos que se ocupará a Economia dos Custos de Transação.

O reconhecimento das imperfeições do mercado e das limitações da lógica racional maximizadora fizeram com que o Novo Institucionalismo encarasse como necessário o surgimento das instituições para a decisão e ação económica num contexto de (afinal) desequilíbrio, incerteza, subjetividade e ameaça de comportamento oportunista - o que torna necessária a figura do contrato (de que Weber já falara) - que se traduz em custos de transação ou de utilizar o mecanismo imperfeito do mercado, constatação que está na base da Economia dos Custos de transação (Williamson 1987 *in* Reis, 2007: 33). Este entendimento, não obstante, entende as instituições como dispositivos a utilizar para maximizar eficiência ou minimizar os custos de transação, explicando o surgimento ou escolha da firma como contexto de transação (internalização) com menores risco e custos; é, portanto, uma perspetiva funcionalista das instituições, vendo-as como mecanismos utilitários (empresa, mercado, contrato) para a decisão e ação económica, e não considerando a vida económica como parte de uma organização social construída na base de instituições que, manifestas nos comportamentos e interações quotidianos, se encontram ancoradas no conjunto de valores fundamentais específicos de cada sociedade (configuração política, territorial, cultural, etc.) conferindo previsibilidade onde havia incerteza, como as definiam os antropólogos e as encaram os economistas institucionalistas como North.

A diversidade, o carácter dinâmico, incerto e imprevisível da vida económica concreta choca com a visão abstrata, artificialmente equilibrada da economia (neo)clássica. Se a atenção ao papel das instituições na economia é uma tentativa de superar as limitações daquela explicação teórica, não constitui uma solução quando o NIE reduz as instituições, expressão da diversidade dos valores em que se sustentam diferentes formas de organização da vida coletiva em diferentes locais e momentos históricos, a meros dispositivos funcionais, enquanto soluções mais ou menos favoráveis para a governação económica aferidas pela economia de custos de transação. Como refere Reis (2007), a perspetiva institucional não operou uma inversão total da visão ortodoxa da economia, pois significou reconhecer que a racionalidade dos agentes, a busca da maximização utilidade individual, a concorrência perfeita, a posse de informação suficiente, a certeza ou previsibilidade do comportamento ou a tendência para um equilíbrio são pressupostos irrealistas; no entanto não estabelece, na visão do novo institucionalismo (de Coase, Williamson e North) uma contextualização ou submissão dos imperativos económicos a outros valores ou instituições da sociedade,

antes olhando as instituições como formas organizacionais ou de governação que visam limitar incerteza, riscos e custos que o mercado acarreta (e que são ignorados pela teoria económica clássica).

Se, por Williamson, as instituições são vistas ao nível micro das transações, D. North ultrapassa esse nível de análise considerando-as como as regras do jogo que proporcionam à sociedade uma base estável para as interações, reduzindo assim a incerteza (neste ponto North retoma noções da Sociologia, tão antigas como a visão de Weber da necessidade de partilha de valores e normas que forneça previsibilidade à interação humana). Para North (numa perspetiva semelhante à antropológica de que as instituições constituem as regras que regulam diferentes tipos de interação em determinados contextos sociais), as instituições não são organizações - constituídas por conjuntos de pessoas e os modos de governação das interações que estabelecem entre si, ou seja, os jogadores-, mas as normas formais e informais que regem as interações humanas e, conseqüentemente, as trocas, designadamente económicas. Na sua perspetiva, é a mudança nas instituições explica a história, a evolução social e o desempenho económico e são as instituições explicam a forma como o passado influencia o presente e o futuro. Como refere P. Gala, já em *"The Rise of the Western World"* de 1973, North atribuíra o desenvolvimento económico não ao desenvolvimento tecnológico, mas à existência de arranjos institucionais (em que inclui os estados) que o favoreçam. São as matrizes institucionais que distinguem as sociedades mais ou menos desenvolvidas economicamente, consistindo em "regras, leis e costumes capazes de estimular atividades economicamente produtivas, especificamente a acumulação de capital e conhecimento" (Gala, 2003:93).

Se para Williamson as instituições conseguiram, de facto, reduzir os custos de transação, para North um ambiente institucional mal definido foi prejudicial ao desenvolvimento económico (North, 1990). Na opinião de North, se há uma crise é porque as instituições estão a falhar (e também para a Sociologia se há uma crise, questiona-se a capacidade de as instituições cumprirem o seu propósito social ou a sua (des)adequação a um dado contexto, uma vez que a realidade social se transforma). As instituições não são apenas constrangimentos exteriores aos indivíduos, mas também variáveis endógenas que os orientam e lhes facultam possibilidades de ação, e North considera que a Economia tem olhado para as instituições sobretudo enquanto limites às escolhas individuais.

Enquanto regras do jogo, a eficiência dos mecanismos de reforço, a facilidade de detetar violações das normas e a severidade do castigo definem se compensa ou não, aos indivíduos, exibir um comportamento conforme às instituições - e tal é precisamente o que está em jogo quando se fala de (in)cumprimento e necessidade de compreensão do contexto social e, portanto, normativo do microcrédito.

De acordo com North, "O propósito das regras é definir a forma como o jogo é jogado. Mas o objetivo da equipa dentro desse conjunto de regras é ganhar o jogo – através de uma combinação de habilidades, estratégia e coordenação; por meios justos e às vezes por" jogo sujo (North, 1990: 4-5). Relativamente ao desempenho económico, North cita Alchian (1950) que propunha a hipótese evolutiva de que a competição iria premiar, com a sobrevivência, as instituições que melhor respondem às necessidades dos indivíduos, e que esta adequação ditaria a sua evolução. Mas se, inicialmente, North considera que as mudanças de preços criam os incentivos para a mudança nas instituições que as torne mais eficientes, não conseguiu explicar a permanência de instituições ineficientes em ambientes competitivos. Em alternativa então, North propõe que a resposta para a evolução institucional e performance económica está na interação entre instituições e organizações: as instituições definem as oportunidades e incentivos que as organizações procuram aproveitar e assim evoluem; estas últimas, por seu turno, à medida que evoluem, vão modificando as

instituições. Diferentes constrangimentos institucionais proporcionam diferentes incentivos e respostas das organizações que têm a capacidade de se aperceber de quais as alterações institucionais lhes seriam mais benéficas.

No entanto, as escolhas das organizações nem sempre são as eficientes devido à existência de custos de transação, informação incompleta e de atores económicos que não são completamente racionais, e assim se explica a sobrevivência de instituições ineficientes. Também na Sociologia os críticos do funcionalismo, sobretudo da ideia de fazer corresponder a cada instituição uma função social (ou a sua razão de existência como a satisfação de uma necessidade social), apontam para o facto de que a mesma função social pode ser assegurada por diferentes instituições e, inversamente, a mesma instituição pode ter diferentes funções. Sendo que nem todas as funções são manifestas, previstas ou sequer desejáveis, como defende R. Merton (1949), daí resulta que na sociedade nem tudo seja funcional, previsível ou estável e que as instituições tenham que ter um carácter estrutural, mas simultaneamente dinâmico para acompanhar a evolução das sociedades, o imprevisto, as contradições, a desordem ou os conflitos (*Idem*). Na mesma linha de pensamento de Merton na sua crítica ao funcionalismo, Chang (2006), referindo-se às limitações da conceptualização das instituições pela economia ortodoxa, reconhece que uma mesma instituição pode desempenhar várias funções e a mesma função pode ser desempenhada por diferentes instituições “Por exemplo, as instituições orçamentárias tipicamente servem múltiplos propósitos, tais como investimento em ativos produtivos (ex. infraestrutura física, instalações de pesquisa e desenvolvimento), proteção social (o *welfare state*)” e simultaneamente, “existem várias instituições que desempenham a mesma função (...) que podem ou não sobrepor-se³².

Opondo-se explicitamente à teoria da *rational choice*, orientação presente na economia clássica que não é capaz de explicar as motivações por trás de comportamentos altruístas e cooperativos, North argumenta que na base das decisões dos agentes não está uma racionalidade maximizadora, mas crenças, regras, códigos de ética ou ideologias. A possibilidade de os atores económicos não cumprirem as regras e agirem de forma oportunista, sobretudo em contextos de incerteza, o facto de os indivíduos não serem 100% racionais ou 100% capazes de processar toda a informação que lhes chega estão por trás do surgimento dos custos de transação. A ideologia, que para North corresponde a visões do mundo e crenças partilhadas que vão influenciar as normas instituídas, e não a racionalidade, é que tem que ser explicada para se perceber o comportamento económico, tendo que ser entendida também como factor de redução dos custos de transação (North, 1981 *in* Gala, 2003).

Em síntese, ainda que o NIE não se demarque totalmente dos pressupostos da economia neoclássica, com a análise dos custos de transação veio, não obstante, relaxar tais pressupostos admitindo que a racionalidade dos agentes e a informação não são perfeitas, que o funcionamento do mercado não é

³² Assim, por exemplo, a estabilidade macroeconómica é atingida não apenas por um banco central independente apenas centrado na inflação (no que respeita à ortodoxia) mas por uma série de outras instituições, incluindo as instituições orçamentais, instituições de regulação financeira e instituições que definem salários e preços” (Chang, 2006:3). Adicionalmente, o facto de uma função ser assegurada por diferentes instituições pode residir na diferença entre sociedades como em diferentes momentos na mesma sociedade. Segundo este autor, o bem-estar social que é tipicamente atingido pelo *welfare state* na maioria dos países europeus é proporcionado por uma combinação de um *welfare state* (mais fraco) juntamente com esquemas de proteção social pelas empresas no extremo Oriente; como refere, “se olhássemos apenas ao *welfare state*, poderíamos erroneamente crer que o grau de provisão de bem-estar na Ásia de Leste é muito inferior do que na realidade é” (*Ibidem*).

transparente e que a atividade económica não se confina ao mercado. Porém, levar em consideração a existência de um contexto institucional não significa perceber o seu papel no condicionamento do comportamento dos atores (visão subsocializada); se os indivíduos criam as instituições com a sua ação, esta ação também é constrangida por aquelas. Mais ainda, a diversidade institucional, associada a aspetos da evolução das diferentes sociedades (suas circunstâncias geográficas, históricas, políticas ou demográficas) e suas culturas, que transcendem o plano meramente material ou económico, é que permite perceber a diversidade da organização económica. Como refere Reis é reconhecendo que “as instituições podem conduzir à diversidade, à pluralidade de formas de organização, à capacidade dos atores para criarem soluções para os seus problemas” (2007: 21) que conseguimos compreender diferentes trajetórias de desenvolvimento económico, como a diversidade entre os próprios modelos de capitalismo na sociedade contemporânea.

8. Instituições, governação da economia e custos de transação

As instituições assumem especial relevância relativamente à governação da economia, não confinada ao mercado, e enquadram-na no plano do desenvolvimento social, envolvendo, portanto, dimensões política, legal ou cívica. De acordo com *World Economic and Social Survey 2013*, que aborda a questão da sustentabilidade a nível económico, social e ambiental, a pobreza extrema atingia mais de mil milhões de pessoas e as desigualdades de rendimento aumentam em simultâneo com aspirações e padrões de consumo que por sua colocam mais riscos sociais e ambientais. O progresso económico e social implicará, de acordo com este documento, o crescimento e emprego e ter em consideração aspetos como a “encorajar a preservação de recursos naturais; reduzir a desigualdade; e reforçar a governação económica e o reforço da governação económica” (UN, 2013: 1). A governação é hoje considerada como um ponto central das estratégias de desenvolvimento (como as levadas a cabo pelo Banco Mundial ou ONU) relacionando-se, simultaneamente, com a democracia e o desenvolvimento económico na forma como os recursos são utilizados (A. Abdellatif, 2003). A boa governação é considerada pela ONU como fundamental para concretização dos MDGs e pelo seu ex-Secretário geral Kofi Annan como provavelmente o factor mais importante para a erradicação da pobreza (*Idem*). Na visão atual da ONU de desenvolvimento sustentável, as prioridades políticas, económicas ou sociais devem ser definidas a partir de um consenso resultante de processo participativo de que envolve Estado, sector privado e sociedade civil, nas decisões sobre a gestão de recursos, posição comum à do Banco Mundial. Ambas organizações consideram que a governação se refere ao ambiente institucional que governos/estados nacionais e organizações da sociedade civil criam, facilitando a interação dos cidadãos entre si e com as autoridades políticas e legais condições que promovem a sua mobilização e participação na vida económica, política e social, o combate à exclusão e a promoção do desenvolvimento. Nesta perspetiva, parece surgir algum consenso a respeito da noção de desenvolvimento dos países mais pobres promovido hoje pelas instituições internacionais e a que inspira as iniciativas de desenvolvimento local (como atrás mencionado), no sentido em que a livre participação democrática é considerada não apenas um meio como um fim em si mesmo. Neste ponto, a boa governação aproxima-se da noção de governação democrática em que se busca um ambiente institucional que favoreça o crescimento económico, a melhoria das condições sociais de existência, a defesa dos direitos humanos (como garantia de

liberdade civil e política) e o combate à discriminação (*UNDP Human Development Report 2002*). Também para a USAID, a democracia é essencial para a boa governação referindo-se não apenas às estruturas políticas formais, mas à participação política através do associativismo ou movimentos sociais. Novamente, à semelhança das iniciativas locais de animação e desenvolvimento comunitário, entende-se que de um processo de decisão participativo resulta um maior compromisso, legitimidade e possibilidade de se atingirem os objetivos de desenvolvimento definidos. A USAID considera que democracia e governação se reforçam mutuamente e, neste sentido, quando as instituições cumprem os seus papéis existe um consenso social que legitima e estabiliza a ação do governo, as disputas são resolvidas pacificamente, o investimento surge atraído pelos reduzidos custos de transação associados à estabilidade e transparência política e legal. Estas circunstâncias, por sua vez, contribuem o crescimento económico e para a promoção do bem-estar social e para evitar déficits orçamentais, a corrupção ou a depredação de recursos (USAID, 2002).

Desde a obra de Commons permanece o debate sobre o papel económico das instituições legais, mas, com o Novo Institucionalismo, ele sofre uma viragem substancial relativamente ao Velho Institucionalismo. Para o Velho Institucionalismo, as instituições representam muito mais que as preferências individuais; hábitos, gostos, motivações e visões do mundo podem determinar instituições e a sua evolução, mas também são condicionados por elas e assim, o contexto social, cultural e político influencia a ação económica, opondo-se explicitamente à economia neoclássica. Os fenómenos económicos não são analisados a partir da noção de equilíbrio, mas de instituições que mudam, sendo que estes processos de mudança tendem para equilíbrio. Existe uma distância entre os modelos teóricos abstratos da teoria económica com os seus pressupostos base e a realidade da vida económica, sobretudo no que se refere ao agente económico racional, objetivo e intencional e ao mercado autorregulado tendente ao equilíbrio (Gilboa, 2014; Foley, 2003; Thaler 2016). Mas a perspetiva teórica ortodoxa ignora nesses modelos outros agentes e fenómenos pois, na opinião de J. Hugues (1965), o problema mais relevante da teoria económica neoclássica é que a sua parte mais desenvolvida é, na realidade, matemática, e nesse modelo as “empresas são meramente fórmulas, “função de produção”. Não existem pessoas, nem instituições; é um paradigma intemporal” em que os recursos são transacionados de acordo com preços e custos. “Isto tem significado que o empreendedorismo, o fenómeno mais vigoroso, dramático e óbvio em toda a vida económica, tem sido necessariamente ignorado pelos economistas teóricos na sua narrativa de como os eventos económicos acontecem” (J. R. Hughes, 1965 *in* F. Sautet, 2003).

Em suma, a Economia não pode ignorar que a evolução económica se traduz nas instituições e que estas condicionam os acontecimentos económicos. A visão do Velho Institucionalismo Económico aproxima-se, assim, da visão substantivista de K. Polanyi do carácter contextual e condicionamento social do comportamento económico que põe em evidência os limites do conceito de um mercado autorregulado, tal como a perspetiva keynesiana e que também influenciou a política económica designadamente a norte-americana na sequência da grande Depressão de 1929 e a implementação do *New Deal* para lidar com as suas consequências (que de resto puseram em evidência as limitações da economia ortodoxa). A Economia Institucional não assume um ator económico dotado de racionalidade de preferências estáveis, nem o equilíbrio, mas a noção de racionalidade limitada e evolução, no entanto, o que a distingue o Novo Institucionalismo Económico é que este não contesta os pressupostos da economia clássica. É neste sentido que Hodgson se encontra entre o Velho e o Novo Institucionalismo, pois rejeita a ideia do indivíduo como ponto de partida, como na teoria neoclássica e enquanto unidade de análise. Embora o funcionamento do

mercado seja central na Economia (neo)clássica, para Hodgson é difícil encontrar na abordagem ortodoxa uma definição de mercado que não seja vaga e pouco rigorosa - pouco mais do que um local onde compradores e vendedores interagem realizando transações comerciais - tomando-se frequentemente o mesmo como um dado (assim como sucede com o ator económico e os pressupostos da sua racionalidade e maximização dos rendimentos das empresas) (Hodgson, 1994). A troca depende sim, para Hodgson, da existência de instituições que influenciam o estabelecimento e comunicação de preços, o transporte de mercadorias, a transferência de bens, os contratos ou os direitos de propriedade, ou seja, um conjunto de disposições sociais (políticas, legais, etc.) essenciais aos sistemas mercado.

Se Williamson definiu os custos de transação em referência ao *homo economicus* calculador, egoísta e maximizador que Hodgson rejeita, Coase referiu os custos associados a diferentes tipos de troca, dentro ou fora do mercado – custos de obter informação, de descobrir os preços relevantes, de negociar, de monitorizar e fazer cumprir contratos. No mercado interagem procura e oferta e procura definindo preços de equilíbrio e quantidades transacionadas, mas para Hodgson o mercado é uma entidade social, pois a venda isolada em que interage um comprador e um vendedor não estabelece um consenso relativamente aos preços. As instituições devem ser, em oposição à economia (neo)clássica, as unidades de análise e a ideia de universalidade intemporal do comportamento racional e hedonista do agente económico racional deve ser ultrapassada, considerando-se que “as funções de consumo agregadas deveriam estar relacionadas a conjuntos de pessoas com fortes laços culturais e institucionais” (Hodgson, 1997: 277). Nesse sentido, o autor propõe como definição de mercado como “um conjunto de instituições sociais em que se verifica normalmente um grande número de trocas de mercadorias de um tipo específico, (...) facilitadas e estruturadas por essas instituições. A troca (...) implica acordo contratual e intercâmbio de direitos de propriedade, e o mercado consiste, em parte, de mecanismos para estruturar, organizar e legitimar essas atividades. Em resumo, os mercados são para Hodgson, “trocas organizadas e institucionalizadas” (1994: 175). Entendemos que esta definição é alternativa à conceção da organização da atividade económica pela teoria ortodoxa, designadamente, ao lugar central reservado ao mercado na organização da vida social e ao indivíduo racional isolado da sua posição na estrutura de relações sociais em que está inserido (sendo que a perspetiva económica ortodoxa ignora também o papel da firma e do empreendedorismo na vida económica) e que retomamos as instituições na visão de Hodgson como a unidade de análise relevante da realidade económica.

Como refere Hodgson, a definição institucional de mercado tem consequências teóricas importantes: i) o mercado não se assemelha a uma ordem natural em que preferências individuais se relacionam conduzindo à troca, e em que, portanto, as instituições são o elemento estranho ou contranatura. O mercado é para este autor mais que o reflexo de preferências individuais e agregação de trocas bilaterais; adotando uma perspetiva semelhante à de Polanyi, sustenta que toda a troca, incluindo a de mercado é que se insere num contexto institucional, e é enquanto instituição social que o mercado evolui; ii) o mercado não se caracteriza pela liberdade e mobilidade em contraste com a restrição das instituições; enquanto instituição o mercado impõe normas que tanto viabilizam quanto restringem a ação económica; iii) o mercado não é expressão das preferências individuais em contraste com o carácter coletivista das instituições; o mercado tem aspetos sociais que condicionam a troca, e a defesa do individualismo não pode confundir-se com a do mercado; iv) os mercados são instituições que condicionam a transmissão de informação sobre preços e quantidades de bens, as preferências e expectativas individuais, as escolhas possíveis e, conseqüentemente, as ações dos

vários atores que neles se reúnem e, nesse sentido, os mercados não são livres nem concedem total liberdade ao indivíduo (*Idem*: 178-180).

Importante ainda, a nosso ver, é o argumento de que os mercados não podem ser vistos como instituições a que se recorrerá quando se entende que podem reduzir os custos de transação ou que a transação mercantil apresenta custos que podem levar os agentes a recorrer a outros arranjos institucionais (Williamson), uma vez que, como sustenta Hodgson, na realidade o mercado reduz os custos da realização de trocas (Coase, 1973 *in* Hodgson, 1994): de recolher informação relevantes, negociar, decidir ou forçar o cumprimento de um contrato.

Por fim, o conceito de concorrência perfeita da Economia (neo)clássica opõe-se a qualquer influência de instituições, normas e convenções que impediriam o ajuste de preços até se atingir o equilíbrio. Ora por um lado, no mundo de incerteza que caracteriza a tomada de decisões no plano económico - que se distingue do risco por não podermos calcular a probabilidade da sua ocorrência - o pressuposto neoclássico da maximização é contestável (Beckert, 1996; Areosa, 2010; Beck *et al.* 2000; Keynes, 1973 *in* Hodgson, 1994); nesse sentido, o indivíduo procurará mitigá-la com base em convenções, experiência, juízo e conformidade dos outros. É porque um ajustamento de preços apenas baseado nos comportamentos decorrentes das motivações de atores racionais motivados não confere qualquer previsibilidade e, na ausência de algum tipo de coordenação, pode gerar as expectativas de todos os outros agentes, que as instituições estabelecidas são relevantes para o funcionamento do mercado que não lida bem com a incerteza. O desconhecimento das intenções das concorrentes contrariaria nesta perspetiva qualquer incentivo por parte das empresas. Por outro lado, a concorrência perfeita, para Hodgson, não existe e se existisse contrariaria qualquer incentivo ao investimento empresarial; o conhecimento perfeito não teria utilidade pois uma oportunidade de lucro conhecida por todas as empresas resultaria num excesso de oferta e menores lucros para todas (G. Richardson 1959 *in* Hodgson, 1994). É o conhecimento imperfeito de uma oportunidade de investimento conhecida por uma empresa e desconhecida pelas concorrentes que configura uma possibilidade de lucro à primeira, pelo que o incentivo ao investimento empresarial contraria a noção de concorrência e informação perfeitas. Simultaneamente, a incapacidade de prever o comportamento da concorrência acarreta um risco que desencoraja o investimento empresarial. Sem normas relativas a preços, por exemplo, que na corrente ortodoxa são imperfeições é, na realidade, difícil o funcionamento de um mercado cujos agentes têm informação limitada e assim teriam também expectativas sobre o futuro limitadas. A racionalidade e informação limitadas e a incerteza dos mercados fazem, pois, da decisão de investimento em tempo real algo muito diferente do modelo do equilíbrio geral neoclássico. São, em simultâneo, as convenções de que nenhum agente mudará de forma imprevista a forma de atuar, por um lado, e as imperfeições e restrições à livre concorrência e conhecimento perfeito, por outro, que permitem ao mercado funcionar (*Idem*).

Referindo-se à Teoria dos Jogos (que descrevemos em mais detalhe no capítulo 4 a respeito da possibilidade da evolução da cooperação nas trocas económicas) aplicada ao estudo das instituições económicas de A. Schotter (1981), Hodgson refere que, com base em jogos repetidos continuamente, (numa experiência semelhante à de Axelrod, 19834) os agentes maximizadores acabam por desenvolver normas informais, convenções e instituições que não só são socialmente aceites como transmitidas aos jogadores seguintes pelo que o trabalho deste autor demonstra para Hodgson (1994) que “as instituições e as rotinas, longe de serem “imperfeições” do mercado, são realmente necessárias para fornecer informação vital,

particularmente a respeito dos estratagemas futuros de outros agentes” (p. 192), mitigando os problemas da informação incompleta e da incerteza.

Em síntese, enquanto instituições, os mercados regulam as relações sociais - como a troca - através de normas, convenções ou hábitos que conferem regularidade e previsibilidade ao comportamento dos agentes e, no plano económico, permitem mitigar riscos e custos. É também no sentido da necessidade de redução de riscos e custos inerentes à concessão de microcrédito que enquadrámos o comportamento dos diferentes agentes e das diferentes modalidades que aquela assume e, especialmente, o papel de instituições do terceiro sector, em alguns casos ONGs apoiadas por fundos públicos, enquanto intermediárias entre instituições lucrativas que concedem crédito e os mutuários a quem dão apoio.

Como referido, se Coase justifica a existência das empresas com o custo inerente à utilização do sistema de preços de mercado, Williamson considera a empresa como uma das instituições económicas cuja razão de existência é a economia de custos de transação. No que se refere à relação entre as instituições e a Economia dos Custos de Transação (*Transaction Costs Economics* – TCE), de acordo com Williamson (2000,) a característica distintiva do Novo Institucionalismo Económico mas que também se aplica aos “Velho” Institucionalismo, é o reconhecimento da importância das instituições; como refere citando R. Matthews, “os determinantes das instituições são suscetíveis de análise pelas ferramentas da teoria económica (Matthews, 1986: 903 *in* Williamson, 2000: 595). Williamson refere-se ao pensamento de K. Arrow, que explica o declínio do velho institucionalismo e o surgimento do novo, não pela tentativa deste último em constituir uma teoria explicativa ampla, mas por oferecer perspectivas microanalíticas específicas que se afastam das questões tradicionais da economia para novas questões, designadamente, as colocadas pela forma como as instituições económicas emergem.

Se a Economia clássica é a ciência da escolha (que leve à maximização da utilidade do consumidor ou do lucro da empresa), a Economia dos Custos de Transação (*Transaction Costs Economics* ou TCE) é a ciência do contrato para a qual mercados e empresas são estruturas de governação alternativas. Para Hodgson, como visto, contratos, como direitos de propriedade, ou informações sobre preços fazem parte do enquadramento (legal, político, cultural) em que ocorrem as transações, pelo que o mercado funciona em articulação com outras instituições. De acordo com “A Natureza da Empresa” de R. Coase (1937), qualquer fenómeno económico pode ser analisado sob as lentes do contrato e qualquer situação contratual pode ser analisada sob o ponto de vista da vantagem em termos da economia de custos de transação, daí resultando a decisão da empresa comprar ou fazer (integração vertical).

A economia clássica explica bem trocas simples e ignora a governação *ex-post* porque assume informação e concorrências perfeitas e ausência de custos de negociação; a TCE explica transações complexas com um número reduzido de partes, em que a governação é a forma de mitigar o risco associado à complexidade e incerteza dos mercados, a problemas de adaptação de contratos incompletos ou à racionalidade limitada dos agentes. A economia é, para Coase, uma ciência das transações e no caso da integração vertical desaparecem o problema de assimetria de informação e do risco - designadamente optar por PTIs em vez de consultar o mercado sobre preços; assim, a TCE oferece uma explicação para o facto de umas transações ocorrerem no mercado e outras recorrem a hierarquias, quando a utilização do mercado e do sistema de preços apresenta riscos e custos.

Já para Williamson, existem outras razões para realizar uma transação internamente e não suportar os custos de usar o mercado: as transações têm que ser analisadas considerando a especificidade dos ativos, os

distúrbios ou problemas de adaptação que afetam as transações e a frequência destas, o que coloca a questão da reputação. Os problemas contratuais colocam-se à medida que aumenta a especificidade dos ativos, a dependência entre as partes em combinação com a incerteza. Em suma, a TCE centra-se na governação e analisa as vantagens ou desvantagens de diferentes modos de governação em função da intensidade dos incentivos, controlos administrativos e regime contratual legal:

Fig. 20 – Atributos dos principais modos de Governação segundo Williamson:

	Market	Hybrid	Hierarquie
Incentives	high-powered	less high-powered	low-powered
Administrative support by bureaucracy	Nil	Some	Much
Contract law regime	Legalistic	Contract as framework	Firm as own court of ultimate appeal

(Extraído de Williamson, 2005: 49)

Os atributos dos modos de governação conduzem a diferentes custos de transação e, para a TCE, diferentes tipos de transação devem ser alinhados com diferentes estruturas de governação, de forma a conseguir-se uma economia de custos. Os custos burocráticos aumentam, de acordo com a TCE, à medida que as transações se movem do mercado para as hierarquias; porém, à medida que aumenta a especificidade dos ativos em causa, deixa de ser vantajoso utilizar o mercado (dada a necessidade de maior adaptação cooperativa) em termos de custos de transação. Como conclui Williamson (2005), a TCE é a resposta à questão da organização económica com sendo a escolha das estruturas de governação melhor alinhadas com os atributos das transações em causa, em termos dos custos de transação que implicam. Os custos de transação podem ser vistos como custos de fazer trocas com estranhos (fora da empresa como fora da comunidade) resultando da falta de confiança e conhecimento mútuos, problema que para os institucionalistas não existe dentro da empresa, uma vez que nela não há uma relação de competição, mas de cooperação entre as partes. Tal não acontece quando esta se relaciona com outros atores no mercado (fornecedores, clientes, concorrentes) em que as assimetrias de informação e a possibilidade de comportamento oportunista da outra parte significam que existem custos inerentes à utilização do mercado (porque a informação e concorrência são imperfeitas e as transações ocorrem em contextos de incerteza). Os custos de transação existem então porque o mercado autorregulado da teoria económica clássica tem imperfeições, algumas resolvidas por mecanismos legais, outras pela internalização de fases do processo produtivo (decisão fazer ou comprar) para evitar que, neste contexto, uma das partes numa troca económica possa ser prejudicada.

No caso do microcrédito os custos de transação assumem especial importância e associam-se às questões centrais de cobertura e sustentabilidade; a concessão de crédito a clientes pobres, sem garantias ou historial de crédito apresentava pouco interesse à banca convencional dados os problemas de risco moral, assimetria de informação entre credor e mutuário e, conseqüentemente, os elevados custos inerentes (custos administrativos de selecção e monitorização dos microempréstimos), sendo a novidade e virtude do microcrédito formal popularizado por Yunus o facto de ter encontrado mecanismos de mitigar o risco de

incumprimento³³ e assim lidar com o problema dos custos de transação. Se à luz do NIE se pode considerar que as OTS que trabalham no microcrédito (selecionando candidaturas, conhecendo os mutuários e acompanhando os micronegócios financiados) contribuem para reduzir os custos de transação para ambas as partes (credores e mutuários), coloca-se a questão: se, nesse sentido, serão a versão, nos países industrializados, dos grupos de empréstimo comunitários locais dos países do terceiro mundo? A resposta a esta questão é afirmativa na opinião de Gutiérrez-Nieto (2006), como referido. Mas a redução dos custos de transação não é a única justificação para a sua existência

Para Hodgson (1994), por um lado, se os custos de transação são essencialmente custos de informação, eles não justificam cabalmente a empresa capitalista como a mais eficiente relativamente a outras formas de organização, uma vez que, nesta perspetiva, associações de produtores-comerciantes poderiam atingir economias de escala de informação se contratassem entidades que reunissem informação respeitante aos diferentes tipos de custo (como os definidos por Coase), designadamente sobre o crédito e outros indicadores de viabilidade dos agentes económicos. Por outro lado, o conceito de custos de transação de Williamson ignora que a informação a eles respeitante, ainda que objetiva, seja interpretada de diferentes maneiras por diferentes agentes e a incerteza relativa ao cumprimento ou não de um contrato não deve ser baseada no “oportunismo como elemento central dos custos de transação” (1994; 205) como fez Williamson, uma vez que a quebra de contrato pode ter um motivo altruísta, pelo que, novamente, surge a necessidade de demarcação da noção de agente económico racional e egoísta da visão económica ortodoxa. Adicionalmente, o cálculo racional de custos de transação é adequado ao mercado que na perspetiva de Hodgson (1994) tem como uma das suas funções a criação de normas relativas a preços, mas tal não se verifica relativamente à empresa, em que não é clara qual a convenção de preços a considerar e onde outras convenções e normas, como a lealdade emergem. Os custos de transação não são, pois, justificação plena para o surgimento da empresa.

Em suma, num mundo caracterizado por incerteza, não só a possibilidade do cálculo económico maximizador é eliminada, como as instituições, normas, convenções rotinas e hábitos se tornam a base para o agente económico conseguir tomar decisões e agir.

Conclusão

É G. Hodgson que contribui para recuperar o Velho Institucionalismo dialogando com o Novo Institucionalismo Económico. Relacionando a perspetiva de T. Veblen e a Economia evolucionista, Hodgson (1997) sustenta que aquele foi pioneiro em aplicar a metáfora biológica da evolução à Economia institucional, que entendia essencial para perceber o desenvolvimento na economia capitalista, em oposição às ideias de equilíbrios estáticos das perspetivas neoclássicas. Em concreto, afirma Hodgson, Veblen adotou a metáfora da evolução darwinista à noção de causalidade cumulativa e relacionou-a com a transmissão e seleção no mundo social. Neste sentido, na sociedade, como na natureza, existe evolução porque existe variedade em que a selecção pode operar. Para Veblen, a evolução socioeconómica expressa-se em hábitos de pensamento, que por seu turno se baseiam na cultura, na prática como em instintos que considerava representarem “adaptações evolutivas a condições ambientais em mudança” e aqui, refere Hodgson “Veblen

³³ Embora muitos anos antes dos anos 70 do séc. XX o crédito como outro tipo de troca económica se fizesse em contextos não formais, baseado em princípios de confiança e reciprocidade que hoje são analisados pelos autores que contrapõem à economia (neo)clássica outras formas de organização económica.

estava a um passo de uma definição de instituições” (*Idem*: 135). Designadamente porque tais hábitos são para Veblen rotinizados e partilhados pela generalidade dos membros de uma sociedade, formadoras do instinto enquanto legado de pensamento que adquire a consistência do costume e da prescrição e, deste modo, assume um carácter e uma força institucional” (Veblen, 1914: 7 *in* Hodgson, 1997: 136). Em suma, de forma análoga aos genes, e ainda mais de acordo com as teorias mais recentes sobre memes e transmissão cultural, as instituições são nesta perspetiva de Veblen, entidades replicadoras e unidades de seleção na evolução socioeconómica. Mas a abordagem institucionalista de Veblen, não só se opõe apenas à economia ortodoxa com a recurso à noção de variedade, seleção e mudança como à perspetiva de H. Spencer pois, como argumenta Hodgson, para este último o capitalismo industrial evitava a guerra, para Veblen ele encerrava atividades disfuncionais e conflitos; adicionalmente, onde Spencer via a adaptação dos organismos ao ambiente como fonte de variedade e mudança, para Veblen como para Darwin a mudança resultava da variação pré-existente e da seleção que o ambiente nela opera. Em síntese, Veblen encontra na evolução por seleção natural a forma de interpretar a evolução das sociedades num processo cumulativo que se distingue das perspetivas orientadas para o equilíbrio e estabilidade da teoria económica clássica, sendo caracterizado pela continuidade em que não existe um fim último no desenvolvimento económico.

Relativamente a Commons, apesar de reconhecer a relevância do seu trabalho em lançar as bases do institucionalismo económico e a sua influência em muitos economistas, como J. M. Keynes ou O. Williamson (que “tem repetidamente destacado Commons como um “velho” institucionalista cujo trabalho é especialmente próximo da “nova” economia institucional” (Hodgson, 2003: 547)), Hodgson é crítico relativamente à tentativa de Commons de estabelecer as bases teóricas do Velho Institucionalismo, entre outros aspetos, por se centrar na envolvente legal formal da atividade económica, negligenciando a importância de instituições não formais, formas de auto-organização extra legal, no que se afasta da perspetiva de T. Veblen. No entanto, reconhece a que é a Commons que se deve a maior tentativa de estabelecer a importância dos aspetos legais na economia afirmando que “*no one had a more sensitive finger on the institutional and juridical pulse of American capitalism than Commons*” (*Idem*: 548).

Compreender a abordagem institucionalista é acompanhar a reconstrução da teoria económica por Hodgson que implica perceber a economia enquanto processo de vida real, e não construção abstrata, que, como defende J. Reis, é essencialmente regulação, e, portanto, institucional. A noção de instituição assume na Economia então o mesmo carácter que na Sociologia ou Antropologia pois no que constitui a realidade económica encontramos, como refere “afinal realidades complexas em que há mercado, há Estado, há hierarquias empresariais, há associação de interesses e há comunidades ativas e que todas são formas institucionais da macroeconomia. E (...) tais formas se juntam a «regularidades de comportamento», a normas aceites de forma generalizada pelos membros dos grupos sociais, dando origem a ambientes institucionais significativos e a arranjos institucionais precisos, isto é, organizações que constituem agentes coletivos e formas institucionais que estipulam o modo como se consagra a dinâmica económica” (Reis, 1998: 132). Instituições são valores e normas partilhados que conferem enquadramento e previsibilidade aos comportamentos, como a ação económica, e são também a variedade, complexidade e evolução que caracteriza as coletividades e, conseqüente, a organização da vida económica.

Capítulo 4

A noção de *Homo-economicus*, o altruísmo recíproco e as relações económicas

1.Introdução: cooperação, reciprocidade e limitações da Economia ortodoxa para a análise do microcrédito

Propomo-nos neste capítulo, em continuidade com o contributo do institucionalismo para a compreensão dos diferentes contextos em que ocorre a atividade económica, a relevância que nesse plano assumem os distintos caracteres das relações sociais subjacentes e o seu condicionamento na forma de normas, rotinas, expetativas recíprocas, contestar os pressupostos de um agente económico racional egoísta num mercado competitivo com uma leitura alternativa baseada nos fundamentos para a evolução da cooperação nas sociedades humanas num contexto de escassez de recursos.

Ao fazer uma comparação entre os contributos de Veblen e Commons para o institucionalismo, Hodgson chega à conclusão que este último não conseguiu melhorar nem ultrapassar os pressupostos filosóficos em que se baseava o primeiro, embora tenha tido o mérito de ter procurado, ainda que sem sucesso, facultar ao institucionalismo económico uma teoria sistemática adequada que pudesse informar a definição de políticas. Na opinião de Hodgson, Commons não conseguiu estabelecer uma explicação para a motivação humana: a vontade dos agentes não tinha, na sua visão, uma explicação psicológica ou biológica (causas que também eram evitadas tanto por economistas quanto por sociólogos); mas Commons também não aceitava, como Veblen, as explicações darwinistas a este respeito, para além de que e o seu esforço em incorporar o conceito de hábito foi limitado. Na perspetiva de Hodgson, a influência do institucionalismo na altura (anos 30) era grande, todavia mudanças duradouras requerem, mas não dependem apenas, de bases teóricas. A sustentabilidade do institucionalismo dependeu de visões e símbolos de crenças partilhadas, teóricos associados à questão do controlo social e especialmente os “ícones teóricos duradouros (...) que enfatizavam a importância da cultura e das instituições [que] ajudaram a manter o institucionalismo vivo”. Mas, como também afirma, “na ausência de um sistema teórico viável da magnitude” (*Idem*:570) de O Capital de K. Marx, os Princípios de Economia Política de J. Stuart Mill, ou os Elementos de Economia Política Pura de L. Walras ou dos Princípios de Economia de A. Marshall, “era inevitável que o institucionalismo acabasse por ser posto de parte pela emergente versão formalística da teoria neoclássica” (*Ibidem*)³⁴. E na corrente formalista são os comportamentos racionais e a lógica maximizadora dos indivíduos que estão por trás das decisões e ações a respeito dos usos alternativos de bens escassos, e não indivíduos influenciados por fatores sociais e culturais ou condicionados por instituições. Hodgson refere que entre os anos 30 e 40 uma nova geração de economistas apresentou uma versão formalizada da macroeconomia de Keynes e assim, onde “Commons falhou em providenciar um sistema teórico adequado, Samuelson e outros triunfaram” (*Ibidem*), circunstâncias em que seria muito difícil a Commons ou qualquer outro institucionalista ter sucesso. Adicionalmente, para Hodgson, as instituições sociais de Commons são essencialmente estruturas legais, o

³⁴ Ainda que da obra destes clássicos não se possa inferir que o mercado seja suficiente como mecanismo regulador da vida social na ausência de outras instituições, ou tenda necessariamente para a estabilidade e equilíbrio geral, nem descartar que a riqueza seja produzida por trabalho e segundo leis naturais mas distribuída de acordo com leis, costumes e instituições humanas, ou que o que move os agentes económicos são disposições que estão para além do cálculo racional individual como deveres, ideais ou altruísmo.

que não é verdade nem para todas as instituições nem para todos os momentos ou sociedades, tendo Commons, na opinião de Hodgson, ignorado a possibilidade de regulação e instituições emergirem na ausência de uma autoridade controladora ou reguladora única (*Idem*: 568). Por fim, Hodgson considera relevante a perspectiva de Commons de que as instituições simultaneamente “*Enable*”, “*Liberate*” e “*Constraint*” a ação económica, mas considera que o facto de este pôr a ênfase na coerção legal se prende com a sua incapacidade de formular uma teoria de como a mente individual é “institucionalizada”, o que considera uma lacuna no seu trabalho.

D. North, que considera que, havendo de facto custos de transação, estes implicam uma análise institucional, refere-se à Teoria dos Jogos que diz que a cooperação parece vantajosa aos indivíduos que querem maximizar os seus ganhos quando a interação é repetida, quando têm conhecimento sobre o comportamento passado dos outros jogadores e quando exista um reduzido número de jogadores (à semelhança do que sustentam teóricos da biologia evolutiva a respeito da evolução da cooperação, como se discutirá). O argumento do autor é que, então é difícil esperar que surja cooperação quando o jogo – uma transação – é um evento único, há informação reduzida e um grande número de jogadores.

A teoria dos Jogos e a possibilidade de ocorrência de cooperação permitem-nos equacionar as razões dos sucessos e fracassos do microcrédito em distintas configurações institucionais, ultrapassando a categoria de transação confinada ao mercado com base nos pressupostos (neo)clássicos atrás referidos e a figura do agente económico como maximizador egoísta separado do seu contexto de relações sociais. O argumento de North atrás referido conduz-nos novamente ao facto de existirem contextos sociais muito diferentes em que as transações têm lugar: pequenas comunidades em que todos os indivíduos se conhecem e relacionam com os restantes, durante muito tempo, (várias gerações das mesmas famílias numa aldeia ou bairro urbano, por exemplo) e em que a reputação social e a confiança têm uma grande importância; no outro extremo (e aqui a descrição de North é semelhante à análise dos clássicos da Sociologia) temos grandes cidades numa sociedade tecnologicamente desenvolvida, com grande divisão do trabalho em que as relações se tornam muito impessoais, contexto oposto ao favorável à ocorrência de cooperação e à obtenção de ganhos com as transações nessa situação.

A Teoria dos Jogos e o *Dilema do Prisioneiro* mostram (como fez R. Axelrod, 1984) que, ao contrário das situações *one-shot game* em que “é uma estratégia dominante para os jogadores trair e conseqüentemente não atingir o que seria um resultado eficiente em termos do bem-estar agregado dos jogadores” (North, 1990: 13), quando as interações são repetidas, como corresponde a muitos dos problemas da ação coletiva, os indivíduos são capazes de responder consoante as ações dos outros e acabar por encontrar uma solução cooperativa para os problemas (que se pode tornar uma estratégia evolutiva robusta e estável, como referem os teóricos da Biologia e Psicologia Evolutivas), sem a necessidade de coerção externa por parte do Estado. Apesar de admitir que o poder coercivo do Estado possa em algumas situações ter sido prejudicial ao crescimento económico, North considera que as sociedades em que se observa maior crescimento económico possuem enquadramentos institucionais políticos e legais desenvolvidos, pois em casos de transações complexas é necessária a existência de uma terceira parte para arbitrar eventuais disputas (como Commons já havia argumentado). Ou seja, a cooperação é uma solução que parece apenas possível em contextos simples em que há um reduzido grupo de indivíduos que se conhecem, e partilham normas e crenças e se compreendem mutuamente, u outro sistema que garanta a punição do oportunismo e a sanção positiva do comportamento cooperativo. Assim se retoma também a noção de que a escala se reflete no

carácter das relações sociais e de que as relações económicas imersas em relações sociais de proximidade e confiança associadas à comunidade têm uma natureza distinta das que ocorrem entre um conjunto mais vasto e diferenciado de indivíduos, que não se conhecem, que concorrem entre si e têm interesses divergentes. Neste último caso, no contexto do mercado autorregulado, o indivíduo incorre num conjunto de custos para recolher a informação e acionar os mecanismos que o protejam dos riscos de um comportamento oportunista, do não cumprimento das regras ou do simples egoísmo da outra parte, que o poderiam lesar e que conduz à questão dos custos de transação.

Com um carácter mais informal de normas implícitas, mas comumente aceites e observadas nas coletividades mais simples, reduzidas e homogéneas, ou com um carácter mais formal, traduzido em organizações de regulação, sobretudo nos contextos urbanos de sociedades (pós)industriais de mercado, o consenso ou a mitigação do risco no plano económico são possíveis graças às instituições.

Para North, se a Teoria dos Jogos demonstra os ganhos da solução cooperativa ou da oposta em diferentes contextos, continua a assumir indivíduos que procuram apenas maximizar o seu benefício e não esclarece a questão fundamental de saber como é que os custos associados às transações se alteram entre diferentes estruturas institucionais. Neste sentido, R. Axelrod (1984), que analisou a evolução da cooperação entre humanos em diferentes contextos, considera que, mesmo na ausência de autoridade central e perante a prossecução dos interesses individuais, a cooperação pode ser a melhor solução para ambas as partes. Como refere com base no jogo do Dilema do Prisioneiro, ambos jogadores podem cooperar ou trair (*defect* no original) e escolhem a sua escolha sem saber qual será a estratégia do outro. Nesta situação, “O que quer que seja que o outro faça, a traição confere um *payoff* mais elevado do que a cooperação. [mas] o dilema é que se ambos traem, ambos acabam pior do que se tivessem cooperado” (p. 8).

Fig. 21 - Dilema do Prisioneiro

		<i>ColumnPlayer</i>	
		<i>Cooperate</i>	<i>Defect</i>
<i>Row Player</i>	<i>Cooperate</i>	$R=3, R=3$ Reward for mutual cooperation	$S=0, T=5$ Sucker's payoff, and temptation to defect
	<i>Defect</i>	$T=5, S=0$ Temptation to defect and sucker's payoff	$P=1, P=1$ Punishment for mutual defection

NOTE: The *payoffs* to the row chooser are listed first.

(Fonte: Axelrod, 1984: 8)

Para o indivíduo a solução ótima seria trair enquanto o outro cooperasse (*payoff*=5) que é superior ao que receberia se ambos cooperassem (3), se ambos traissem (1) ou se cooperasse enquanto o outro traisse (0), a pior situação. No entanto, ambos sabem isto podendo antever os resultados de trair e cooperar da outra parte e, em termos de ganhos totais, o *payoff* (ganho) mais elevado atinge-se quando ambos cooperam e o mais baixo quando ambos traem. O ganho associado à cooperação de mútua em que ambos ganham (3) excede, pois, a recompensa quando ambos traem (1). Como se pode concluir da figura apresentada por

Axelrod, (se ambos jogadores cooperam ambos são bem recompensados, se um coopera e outro não o primeiro é prejudicado e o segundo muito beneficiado e se ambos traírem ambos são punidos), a decisão lógica a tomar é sempre de trair, tanto se achamos que o outro jogador vai cooperar como que vai trair, porque é a estratégia que mais compensa. Porém, o que Axelrod demonstra é que se esta lógica, também se aplicando ao outro jogador, faz com que seja expectável que ambos traíam, sendo o resultado desta estratégia ambos acabarem com um prémio menor do que se tivessem escolhido cooperar, e aqui reside o paradoxo. A conclusão fundamental é que a “racionalidade individual conduz a um resultado pior para ambos do que o possível” (*Idem*: 9) sendo que este dilema pode considerar-se uma representação de situações muito comuns na vida quotidiana em que aquilo que é do benefício de cada indivíduo isoladamente faz com que se evite uma solução cooperativa de que todos beneficiariam mais. Globalmente, neste caso, as recompensas por mútua cooperação excedem a média das restantes situações e, assim, se dois egoístas jogarem este jogo a escolha dominante é a traição, não havendo incentivo para a cooperação no caso de um evento isolado ou de uma repetição das jogadas num número finito de vezes. No entanto esta lógica deixa de se aplicar no caso de interações repetidas num número indefinido e em que se desconhece quando ocorrerá a última interação (em que haveria sempre a tentação de trair), o que acontece na maior parte das situações reais, e daí a emergência da cooperação (que será posteriormente discutida a propósito do *Iterated Prisoners Dilemma* de Axelrod, 1984). Na impossibilidade de se conhecer a reputação do outro jogador ou observar como esse se comportou no passado relativamente a outros, os jogadores apenas podem comunicar entre si através da sequência dos seus comportamentos, o que faz com que o que “torna possível a emergência da cooperação é o facto de os jogadores se poderem encontrar novamente” (*Idem*, p. 12). A possibilidade de interações repetidas e reconhecimento mútuo tem consequências nas estratégias escolhidas e, como se verá, a estratégia em que é possível a colaboração atingir o equilíbrio de Nash é a TIT-FOR-TAT (que se pode traduzir de forma simples em fazer ao outro o que ele fez a ti, ou retribuir de igual forma).

Pode então fazer-se um paralelo entre o surgimento da cooperação como solução que maximiza os benefícios para as partes envolvidas numa relação económica não esporádica, mas duradoura e entre indivíduos que observam o comportamento dos outros e reagem em conformidade, como é o caso do microcrédito, especialmente no caso de empréstimos de grupo em que se partilha a responsabilidade pelo cumprimento/incumprimento dos reembolsos. Morduch (1999) ilustra esta situação no caso do microcrédito, em concreto dos incentivos dinâmicos que promovem o reembolso e evitam o incumprimento (*default*): o facto de os programas de microcrédito tenderem a começar por emprestar pequenas quantias que vão aumentando à medida que os mutuários se mostram cumpridores faz com que estes antecipem um aumento acesso a crédito no futuro. “A natureza repetitiva das interações – e a ameaça credível de cortar o acesso a qualquer crédito futuro quando os empréstimos não são reembolsados – pode ser explorada para ultrapassar problemas de informação e melhorar a eficiência, (1999: 1582-1583), seja o crédito concedido a grupos de empréstimo, seja individualmente. Contudo, Morduch adverte que o poder deste tipo de incentivo (contra o *moral hazard* ou risco moral e a falta de informação dos credores) diminui em contextos de crescente competição entre MFIs e de maior mobilidade dos mutuários e sofre do problema comum “a todos os jogos repetidos. Se a relação de crédito tem um termo claro, os mutuários têm incentivos para o incumprimento no período final (...). Assim, a não ser que exista incerteza substancial sobre a data de término ou se a “graduação” de um programa para outro seja bem estabelecida (*ad infinitum*), os incentivos

dinâmicos por si próprios têm um âmbito limitado. Uma vantagem bastante diferente dos empréstimos progressivos é a capacidade de testar os mutuários com pequenos empréstimos ao início” o que permite aos credores desenvolver relações duradouras com os mutuários e “excluir os que se apresentam como “perspetivas mais precárias antes de expandir a escala dos empréstimos (Parikshit Ghosh e Debraj Ray 1997” (*Ibidem*).

S. Klein, estabelece uma relação entre a comunidade e a capacidade que os humanos, ao contrário de outras espécies (que também são capazes de cooperar), desenvolveram de partilhar, comportamento que ainda hoje é um enigma do ponto de vista evolutivo. Para este autor “a história da Humanidade começou com uma revolução altruísta” (S. Klein 2014: 4) e a facilidade de trocas e a proximidade entre culturas na atualidade coloca o desafio de desenvolver uma cooperação a larga escala uma vez que, apesar de ainda ser familiar a lógica de procurar racionalmente a vantagem pessoal e competir com os outros por recursos escassos, o egocentrismo apresenta cada vez mais riscos e custos, abrindo caminho para o comportamento oportunista, a dissolução da confiança mútua e dos vínculos sociais, e o conflito. Para Klein, o homem na perspetiva biológica está programado para transmitir os seus genes e na perspetiva económica para procurar a abundância, mas em todo o caso é um indivíduo egoísta, sendo o altruísmo dificilmente explicável; no entanto, estas conceções do homem, como ser que procura maximizar a sua vantagem em cada comportamento, não explicam como foi possível o nascimento de comunidades, nem o surgimento de comportamentos, como referido, em que não existe recompensa mas custo ou risco acrescidos para o próprio como praticar voluntariado ou praticar um ato heroico em defesa do outro. A distinção entre comunidade tradicional e sociedade moderna analisada, especificamente, o contraste entre relações sociais globais, diretas e duradouras dentro de grupos sociais simples e homogéneos em que prima o interesse coletivo em oposição a relações esporádicas, segmentares em coletividades de grande dimensão, complexidade e heterogeneidade social, em que a solidariedade por semelhança é substituída por mecanismos formais de coordenação parece esclarecedora a este respeito. A este propósito, North cita M. Taylor que, à semelhança de Axelrod, sustenta que a ordem social pode ser mantida na ausência da autoridade do Estado afirmando que “as características chave da comunidade são crenças e normas comuns e partilhadas, relações diretas e complexas entre os membros, e reciprocidade” (North, 1990: 14), admitindo que a ação do Estado possa destruir essa comunidade e a colaboração que encontramos entre os seus membros. E de facto, a afirmação do Estado e da ideia de nacionalidade, por oposição à identidade da comunidade tradicional, acompanhou o surgimento da sociedade moderna, a perda de poder da Igreja e aristocracia e a ascensão da burguesia, associadas da economia de mercado e também de uma sociedade mais individualista.

2. *Homo-economicus e homo-reciprocans*

O ator da economia clássica é um indivíduo racional que calcula, decide e age no mercado procurando maximizar os seus benefícios, sendo que muitas vezes nas relações económicas os ganhos de um agente correspondem às perdas do outro. Os fenómenos que escapam a esta perspetiva teórica, e que mencionámos a propósito da diversidade económica, dão conta de indivíduos que não agem sozinhos apenas motivados por ganhos individuais num vazio social, mas influenciados por um contexto relacional e institucional que os

impele ou restringe, mas, em qualquer caso, influencia nas suas ações, como Polanyi ou Granovetter propuseram. No caso do microcrédito, entendemos que o cumprimento dos reembolsos pelos mutuários pode associar-se à importância das redes sociais em que estão inseridos e da reputação e posição social que aí gozam (não apenas os grupos de empréstimo, como associações, familiares ou de vizinhança) e é favorecido pelo conhecimento e relacionamento próximo que exista entre instituição financeira e mutuário.

Se pode admitir-se que em qualquer atividade ou relação económica o indivíduo procura um ganho, este pode ser para si, para a sua família, vizinhos, grupo de empréstimo, ou comunidade, ou seja, argumentamos que o homem, mesmo no plano material da sua existência, enquanto ser social não é necessariamente egoísta, e que tanto ao nível das sociedades humanas como noutras espécies (em que também encontramos formas de divisão do trabalho, socialização, ou estratificação social) encontramos comportamentos altruístas. A nossa perspetiva é que, partindo da biologia evolutiva e aceitando que natureza seleciona as maneiras mais eficazes dos indivíduos se relacionarem com o ambiente e com os outros para sobreviver (na perspetiva biológica de atingirem o sucesso ao transmitir os seus genes a gerações futuras), então o altruísmo (e não o egoísmo) pode ser visto não apenas como valor ou princípio ético de que o ser humano tem consciência, mas como a estratégia que se revelou mais bem sucedida para a sobrevivência de um grupo ou comunidade.

Não pretendendo aqui medir o sucesso das estratégias económicas através da aptidão biológica, podemos argumentar que a cooperação e, especificamente, o altruísmo recíproco, não só estão presentes na ação económica, como podem ser as melhores soluções para o benefício dos indivíduos envolvidos, constituindo, pois, uma vantagem adaptativa que evoluiu culturalmente na forma de instituições.

Mesmo Weber, a quem é associado o individualismo metodológico na Sociologia, embora sustente que a sociedade moderna capitalista se caracteriza por um ator social com motivações racionais das quais tem consciência e cujos interesses são potencialmente opostos a outros que encontra, designadamente numa relação de troca mercantil em que ambos procurarão conseguir o maior benefício (sendo que o benefício para um vendedor poderá ser o prejuízo do comprador e vice-versa), admite igualmente as suas ações que se fundamentam em costumes e tradições ou laços afetivos de que o próprio tem pouca consciência. A Economia clássica concebe igualmente um indivíduo atomizado, racional, consciente, mas separado do contexto social envolvente, quando na realidade o ator económico muitas vezes age na ausência de informação necessária a tomar a melhor decisão racional, a motivação para ação pode não ser racional e pode ser influenciada pelos outros, desde logo ao nível das preferências do indivíduo, pelo que mesmo quando age sozinho não age isoladamente do contexto social do qual faz parte.

Esta é a separação que a Sociologia Económica e o Institucionalismo vêm contrariar, dando relevância às relações sociais e instituições para a explicação de fenómenos económicos. Nas ações económicas como a troca é possível conceber que preferências, decisões e ações sejam influenciadas pelo contexto social, a ocasião, os intervenientes, as tradições, convenções sociais, a moda, entre muitos fatores; nem sempre o comprador procura comprar o bem com o preço mais baixo possível porque a decisão de compra pode depender tanto a utilidade do bem em si como do prestígio social que julga associado à sua posse ou até à ostentação das suas possibilidades aquisitivas e o indivíduo pode sacrificar a quantidade de bens que compra para si para poder oferecer mais a outros, a quem está ligados por vínculos que se sobrepõem ao cálculo económico. Citando N. Georgescu-Roegen, Hodgson afirma que um dos motivos de autocrítica da Economia enquanto ciência é a ficção do *homo economicus* que “despoja o homem de qualquer propensão cultural”

(Hodgson, 1997: 132) e considera que a perspectiva institucionalista de Veblen assenta, ao contrário da neoclássica, na ideia que o indivíduo não pode ser considerado como um agente hedonista, imutável tomado como dado, mas antes que a natureza humana em geral, como as funções de preferência de um agente económico, se enquadram em hábitos, normas, tradições, fazendo parte de um processo cumulativo de mudança.

O *estado natural* com que Hobbes (1651) caracteriza homem como ser naturalmente egoísta e inseguro, propenso à competição e ao conflito, é de onde surge a necessidade de um contrato social e de um poder absoluto. Esta perspectiva normativa não parece confundir-se com uma visão naturalista de um mundo de indivíduos egoístas agindo isoladamente em função do seu próprio interesse. A Biologia evolutiva mostra como na natureza várias espécies exemplificam como a evolução favoreceu estratégias de altruísmo em que os indivíduos sacrificam o seu benefício aparentemente em favor do outro, tornando-se estas estratégias estáveis. Ainda que não se possa dizer que os animais tenham consciência disso ou que o sucesso avaliado pela transmissão dos seus genes se possa transpor para a análise de estratégias de colaboração em coletividades humanas, o certo é que o paradoxo que Axelrod (1984) refere mostra como estas podem ser a solução melhor para o todo. E é fácil conceber esse todo como os grupos de empréstimo em que há sempre o risco de comportamento oportunista, mas em que a consciência do bem comum, da importância da manutenção da reputação social e dos laços (de parentesco ou não) o impedem. Se no caso de empréstimos poderia esperar-se que na última vez que o mutuário obtivesse um empréstimo a sua decisão económica «lógica» fosse a de não cumprir o reembolso, se não o faz é porque motivos que não o ganho pessoal, mas questões éticas, reputação, normas sociais e as relações duradouras que foi criando com membros de grupos de empréstimo ou intermediários de instituições financeiras o previnem. Pode argumentar-se que a reputação de bom pagador e de vizinho solidário têm um valor económico ou implícita uma retribuição futura; no entanto, há ainda outras ações, como a do indivíduo que faz doações anónimas a entidades ou pessoas com as quais não voltará a encontrar-se, que não se explicam pela antecipação de reconhecimento social ou contrapartida futura, em que é difícil encontrar motivações que não valores de justiça, equidade ou solidariedade.

O agente económico da perspectiva clássica enquanto ator social racional age egoisticamente, consciente dos seus meios e fins, na tentativa de maximizar o benefício pessoal, o que num contexto de mercado concorrencial pode facilmente considerar-se contrário aos interesses da outra parte, numa transação, por exemplo. As referências ao homem no seu *estado natural* de Hobbes ou a analogia do mercado com um contexto de *sobrevivência do mais apto* de Spencer parecem antever, da parte da teoria da evolução e seleção natural uma confirmação da predisposição do homem (como os membros de outras espécies) para competir com ou contra outros por recursos necessários à sua sobrevivência e à da sua descendência. No entanto, e particularmente no que se refere à espécie humana, a evolução de formas de cooperação em larga escala é aparentemente uma negação daquela perspectiva. Como referido, Axelrod e Hamilton (1981) sustentam que a teoria evolutiva, baseada na sobrevivência do mais apto, tem há muito lidado com a ocorrência de cooperação, analisando comportamentos altruístas e redução da competição, justificando-os tanto do ponto de vista do parentesco (e, portanto, de uma perspectiva genética) como da reciprocidade. Com base na noção de estratégia evolutiva estável no contexto do *Dilema do Prisioneiro* estes autores concluíram que, mesmo num mundo associal, a cooperação traduzida em altruísmo pode traduzir-se numa estratégia bem-sucedida relativamente a outras, tornando-se evolutivamente estável. Se são reconhecidas a

simbiose e mutualismo em muitas espécies, a cooperação não baseada nas vantagens imediatas para o próprio nem relacionadas com as vantagens dos seus parentes merecem maior atenção. Segundo estes autores, a versão iterada do Dilema do Prisioneiro em que existe a hipótese de ambas as partes e voltarem a encontrar e recordar o comportamento do outro em rondas anteriores, e na ausência de um fim definido para as interações – que Axelrod e Hamilton (1981) consideram mais próxima das situações de vida real nas sociedades humanas dadas a maior “esperança média de vida, mobilidade (...) e saúde dos indivíduos” (1981: 1392), que aumentam a probabilidade desses reencontros - abre um novo conjunto de possibilidades em que a traição (*defection*) não é necessariamente a estratégia que se tornará dominante. As maiores capacidades de memória e complexidade no processamento de informação dos seres humanos permitem a antevisão dos resultados de interações futuras e a discriminação entre indivíduos e, neste contexto, a estratégia TIT-FOR-TAT, que representa a retribuição de atos altruístas e a punição de oportunistas, uma vez em que se reciproca a ação do outro, revela-se resistente relativamente a outras.

Relacionando a forma ou tipologia das instituições com a promoção do desenvolvimento económico, Chang (2006) considera que muitos dos problemas da literatura ortodoxa advêm de uma visão materialista da mudança institucional e dos direitos de propriedade privada como o único incentivo para um bom desempenho económico. Na linha dos argumentos de outros autores sobre as motivações para a ação económica que discutimos anteriormente, Chang argumenta que existem muitos comportamentos não egoístas que só são compreensíveis se admitirmos um conjunto variado de motivações que não se resume à intenção de maximização do ganho individual associada ao ator económico da teoria económica clássica. Assim, para o autor, têm que haver explicações alternativas para o sucesso de iniciativas económicas em que se misturam propriedade pública, privada e formas híbridas que contribuíram para o desenvolvimento económico³⁵. Também de acordo com Chang, as teorias *mainstream* consideram as instituições num plano estático, estabelecendo um certo tipo de interação social que tende a perpetuar-se – numa visão simplista como a da corrente funcionalista e em oposição à perspectiva evolucionista das instituições que encontramos desde os primeiros institucionalistas como Veblen – determinadas por dotações de recursos ou tradições culturais que dificilmente mudam. Para Chang, ainda que das instituições se espere, exatamente, estabilidade, persistência e também auto perpetuação, na sua relação com a economia existe em cada sociedade um complexo institucional multifacetado. Assim, consoante o elemento que destacamos, as instituições e a cultura podem ser vistas tanto como pro-desenvolvimento quanto obstáculo ao desenvolvimento económico (como quando consideramos a sua componente de educação ou alternativamente a sua componente hierárquica, como refere). Adicionalmente, ao escolher um país com o baixo desenvolvimento económico é sempre fácil encontrar na sua cultura e instituições elementos que o justifiquem, e o mesmo é possível no caso de países com sucesso económico (uma justificação *ex-post*). Tal

³⁵ Para Chang, se uma proteção fraca dos direitos de propriedade privada ode ter maus resultados, o mesmo se verifica no caso de uma protecção excessivamente forte, pelo que a relação entre esta e o desenvolvimento económico não é linear como propõe a perspectiva ortodoxa. Ao longo do tempo e consoante o contexto tecnológico, social ou político, os direitos de propriedade podem variar em termos do impacto positivo ou negativo que têm numa sociedade, que exemplifica como caso da “transferência de certas propriedades industriais de uma classe capitalista conservadora e não dinâmica para gestores do sector público profissional com uma propensão para tecnologia moderna e investimentos agressivos” na Áustria e França no período pós- segunda guerra mundial (*Idem*: 7), entre muitos exemplos. Em síntese, como refere, assegurar os direitos de propriedade não algo bom intrinsecamente, e o que importa é saber que direitos de propriedade proteger em que condições.

como para sociólogos e antropólogos, para Chang, culturas e instituições mudam. De um ponto vista da teoria do sistema social, poderá mesmo dizer-se (apesar das limitações apontadas às perspetivas estruturalistas de Parsons e Merton) que a capacidade de evolução e adaptação das instituições às mudanças porque passam as sociedades, e não a sua rigidez, explica a sua persistência ao longo do tempo; que a diversidade de formas que assumem explica que algumas tenham um carácter de imperativo funcional, encontrando-se em várias sociedades em pontos diferentes do planeta. Para Chang (2006), mudanças ao nível das instituições estiveram associadas ao desenvolvimento económico. Como referimos, o desenvolvimento da economia de mercado subsequente à industrialização no ocidente ocorreu em simultâneo com mudanças no exercício do poder político, na emergência de novas classes e clivagens sociais e na afirmação do Estado-Nação centralizado e seu aparelho administrativo. O desenvolvimento económico ocorre numa sociedade e, portanto, num enquadramento cultural mais amplo³⁶. Chang refere-se aos mecanismos de imitação, adaptação e inovação na evolução institucional de forma semelhante à apropriação da metáfora evolucionista pelos institucionalistas económicos. As instituições surgem como respostas a desafios colocados pelo ambiente, o que na perspetiva de Chang se pode traduzir na necessidade da existência de bancos centrais em resposta aos problemas decorrentes de crises financeiras. Tal como Henrich e McElreath (2003) argumentaram, a aprendizagem por imitação permite aos indivíduos não incorrer nos custos de experimentar os comportamentos errados e a sobrevivência seria muito difícil se a espécie humana não contasse com uma acumulação de conhecimento que é transmitido de geração em geração e confere a aptidão a sobreviver em determinados ambientes. Para Chang (2006), também os países em desenvolvimento podem imitar e adaptar às suas realidades as instituições das sociedades mais bem-sucedidas. Assim, no caso de uma instituição reguladora como um banco central, ele pode permitir hoje aos países recentemente desenvolvidos lidar melhor com crises financeiras do que os países mais desenvolvidos.

As limitações das categorias da Economia clássica para a abordagem dos fenómenos e, concretamente, para o enquadramento e a análise do microcrédito prendem-se, pois, com pressupostos, como o da existência de atores económicos racionais e conscientes das suas preferências, na posse da informação relevante para tomar decisões sustentadas de onde resultaria um comportamento lógico em mercados de concorrência perfeita, em que naturalmente, através da «mão invisível» os interesses da procura se harmonizam com os da oferta através de uma sistema de preços. Ora as falhas de mercado dizem-nos que nem sempre existe concorrência perfeita de onde resulta que o consumidor não pode beneficiar com os seus votos monetários, e relativamente às concorrentes, a empresa cujos bens e preços (pelo seu melhor desempenho) favorecem a utilidade do comprador. Por outro lado, o «efeito de Veblen» diz-nos que nem sempre se pode assumir que a procura expresse uma relação inversa entre preços e quantidades procuradas de um dado bem quando esse é um bem de luxo, o seu consumo tem um valor de ostentação social, pelo que um preço elevado pode não desencorajar, mas antes atrair certo tipo de consumidores que não têm grandes restrições orçamentais.

³⁶ No entanto, ao mesmo tempo que uma determinada cultura afeta as preferências e possibilidades de ação dos atores económicos, a causalidade pode, porém, ocorrer no sentido inverso, i. e., do desenvolvimento económico para a mudança institucional (Chang e Evans, 2005 *in* Chang, 2006:9). Tomando também como exemplo a industrialização, Chang (2006) defende que foi esta que tornou membros de sociedades como a japonesa ou alemã mais racionais e disciplinados e não o oposto. A emergência de indivíduos mais racionais ou a necessidade de um aparelho administrativo e burocrático mais forte, já referida por Weber sobre a mudança social ocorrida com a passagem para o período industrial no ocidente.

Enquanto a Economia tem feito do mercado uma abstração simplificada do contexto em que decorre a ação económica, a Sociologia institucionalizou-se num momento em que se afirmava a economia de mercado o que marcou a sua leitura do desenvolvimento das sociedades ocidentais concomitante com o declínio de formas de organização social associados a uma comunidade simples, de reduzida dimensão e com um grande homogeneidade de condutas e valores partilhados, para uma sociedade moderna em que a o desenvolvimento económico e a divisão do trabalho ditaram novas formas mais complexas de organização da vida coletiva, maior diferenciação social ou novos conflitos. Se as perspetivas funcionalistas e estruturalistas sucessoras de Durkheim se distinguem por considerar o peso da sociedade sobre o indivíduo, centrando-se na importância do controlo social para a manutenção do consenso, equilíbrio e previsibilidade na vida social, as correntes interaccionistas inspiradas em Weber caracterizam por conceber as facetas da vida coletiva como resultado das interações entre indivíduos considerando as suas motivações, no fundo em ambas se nota o papel preponderante do mercado e da nova forma de organização económica que está na origem de transformações dessas sociedades a todos os níveis, como referido; em ambas se descreve a passagem de uma comunidade rural, tradicional, fortemente integrada para uma sociedade urbana, marcada por divergências, nova estratificação social e pelo surgimento de uma ação ditada mais pelos interesses pessoais racionais do que por costumes, tradições ou vínculos de parentesco ou vizinhança, entretanto quebrados. Com a industrialização e o surgimento da economia capitalista o mercado não parece ser apenas o centro da atividade económica, mas da vida coletiva.

É referindo-se à noção de J. Duesenberry (1960) de que enquanto que a Economia é a ciência das escolhas e a Sociologia de que “não existem escolhas a fazer” que J. Goldthorpe (2016: 38) caracteriza a ênfase da economia ortodoxa na escolha consciente, racional e egoísta do agente económico em função do seu maior benefício individual, por um lado, e a ênfase da Sociologia, sobretudo funcionalista e estruturalista associada ao holismo metodológico, num indivíduo enquanto ser social como produto dos valores, normas e representações próprias do contexto em que foi socializado e ao qual está submetido, por outro. Também Granovetter (1985) caracteriza estas ciências citando Duesenberry quando este diz que “*economics is all about how people make choices; sociology is all about how they don’t have any choices to make*” (1960: 233). Mas, para Granovetter, o importante não é o contraste ou exagero entre estas duas posições teóricas, mas o facto de ambas conceberem as decisões e ações levadas a cabo por indivíduos atomizados, em que interesse pessoal ou padrões, valores e regras internalizados relegam para segundo plano a relevância das relações sociais contínuas. Se a Economia clássica concebe um agente social aparentemente implacável na persecução dos seus interesses, alheio a tradições ou valores sociais, os fundadores da Sociologia ou o consideram como mero reflexo dos valores dominantes da sociedade do seu tempo que ditam o seu comportamento (alheio a preferências pessoais) ou lhe conferem a capacidade de agir lógica e intencionalmente num contexto em que laços sociais afetivos e hábitos estão cada vez mais em declínio relativamente aos interesses racionais, utilitários pessoais que tornam necessários mecanismos formais de controlo que mantenham a ordem social. Em ambos os casos as ações económicas não estão enquadradas no seu contexto de relações sociais a que Granovetter com Polanyi aludem e que em nosso entender é explicativo da diversidade de experiências de microcrédito e dos resultados associados.

É fácil fazer um paralelo entre a sobrevivência do mais apto de Spencer, em que o mais fraco está condenado a sucumbir, com e o tipo de relações que se estabelecem entre ambas partes de uma transação económica num mercado concorrencial, em que também a competição ditará a sobrevivência dos agentes

com maiores capacidades e melhor desempenho e o fim dos outros. Um ato simples como a aquisição de um bem pode ter na sua base uma decisão de conseguir a melhor qualidade por um preço menor, que é contrária à do vendedor, e que foi possível graças à luta por uma posição social que garantisse ao indivíduo maiores possibilidades aquisitivas. Mas, como referido, o facto é que há fenómenos económicos em que o bem comum, a reciprocidade, a tradição e a manutenção de relações próximas duradouras se sobrepõem ao mero ganho pessoal, e há outros, como referido, que são explicados pelo «efeito de Veblen» que faz com que indivíduos tenham preferências aparentemente «irracionais». Assim, importa saber se é possível admitir que, na ausência de valores coletivos partilhados, costumes, normas e sua formalização em instituições, o homem num «estado natural» primordial seria um competidor egoísta, implacável como parece subjacente à noção de *homo economicus*; ou se pelo contrário, desde cedo a propensão para a reciprocidade, a ideia de bem comum e a conformidade com valores e instituições conferiu vantagens à evolução da espécie humana, designadamente na cooperação necessária à sua subsistência material na partilha de recursos e esforços, desde os primeiros grupos de caçadores-recolectores. Por esse motivo, procurámos encontrar na Biologia como na Sociobiologia a explicação evolutiva para do comportamento social humano, nomeadamente, o desenvolvimento de formas amplas e complexas de cooperação, como o altruísmo recíproco, que nos afastam da ideia de que o homem seja, em termos biológicos, «programado» para o egoísmo, a competição como condição de sobrevivência num ambiente hostil. E nesse sentido consideramos que a explicação da evolução por selecção de certos comportamentos como evolução cultural, enquanto capacidade única do homem que lhe possibilitou adaptar-se com sucesso a uma diversidade de ambientes, contraria a ideia de que o comportamento egoísta ou oportunista seja mais vantajoso mesmo para o próprio ou que os instintos naturais do homem apenas sejam refreados à força da imposição de sanções e limites pelas instituições para que a vida coletiva seja possível. Da mesma forma, consideramos contestável que a ideia de Spencer de que qualquer intervenção social no sentido de providenciar apoio sobretudo aos menos favorecidos possa ter consequências negativas para a sociedade ou que se possa aceitar que as condições de existência decorram unicamente das faculdades com que cada indivíduo foi naturalmente beneficiado, até por que estas não lhes são conferidas apenas desde o nascimento por hereditariedade, mas por oportunidades e limitações impostas pelo meio social envolvente. Inversamente a civilização, ou o resultado de um longo período de vida coletiva, traduzido na evolução da cultura e das instituições, associada às maiores capacidades cognitivas da espécie humana, conferiu-lhe uma maior capacidade de dominar a natureza.

Referindo-se ao papel das instituições no plano do desenvolvimento económico e à relação entre constrangimento e mudança cultural/institucional – em que instituições têm um carácter estruturante na vida dos indivíduos mas em que estes podem ser, simultaneamente, agentes de mudança cultural – Chang (2006) refere que existe razão para a mudança institucional pois, como defendeu Marx, são os homens que mudam as instituições ainda que não no contexto institucional que escolheram; já na teoria *mainstream* tal não é possível, pois são interesses materiais e condições objetivas que constituem o motivo para essa mudança, pelo que não existe uma real escolha na ação individual (Chang e Evans, 2005 *in* Chang, 2006); outra explicação alternativa é a ideia de que somos meros hospedeiros de memes, como Dawkins defendeu. Mas na realidade, para Chang, as pessoas fazem escolhas que não são totalmente determinadas pelos seus interesses económicos “objetivos” porque as ideias e as instituições que as incorporam influenciam a forma como as pessoas percebem os seus interesses (e consequentemente não existe algo como interesse ‘objetivo’ em última análise) e por vezes as instituições até fazem com que as pessoas desafiem os seus

próprios interesses ‘objetivos’ devido às ideias que transportam. Como sintetiza, apenas conseguimos escapar ao determinismo cultural/institucional prevalecente no discurso *mainstream* se compreendermos a complexidade das instituições, mas, simultaneamente, aceitarmos a importância da ação humana na mudança institucional: “Apenas quando aceitamos a natureza multifacetada da cultura/instituições e a existência de ‘tradições’ culturais/institucionais em competição numa sociedade, começamos a compreender que aquilo em que as pessoas acreditam e o que fazem” (Chang, 2006: 10) é efetivamente importante

Para Hodgson, também Veblen aplicou a perspectiva de Darwin não só ao comportamento do indivíduo como à transmissão/herança e seleção de hábitos e instituições sociais, ou seja, reconheceu que os princípios darwinistas de evolução se aplicam a fenómenos biológicos como a sociais, designadamente, à evolução económica. Hodgson refere que a adoção dos princípios darwinistas em Veblen não significa reduzir os comportamentos a resultados de determinismos biológicos, mas antes, como Darwin observou, a propósito da explicação dos atos de altruísmo, “grupos tribais com ideias éticas que serviram o bem comum seriam favorecidas por “seleção natural tribal” (Hodgson, 2008: 400) e que podemos encontrar na sua teoria a explicação para a evolução social e cultural, de políticas, ideias, princípios morais ou instituições. A generalização do darwinismo não significa simplesmente fazer uma analogia entre mecanismos de evolução biológica e social, ou traduzir-se em darwinismo social. Mas, considerando que ele aborda, como refere Hodgson, sistemas populacionais complexos, sejam eles naturais ou socioculturais, a proposta é que todos tais sistemas “podem ser analisados em termos de princípios Darwinistas gerais” (*Ibidem*), sendo que todos dependem das suas capacidades para conseguir sobreviver em determinados ambientes em que os recursos são escassos, capacidades que incluem informações, técnicas, hábitos que constituem soluções transmitidas e herdadas para o problema da sobrevivência.

3. A explicação biológica do comportamento social: seleção natural e altruísmo

O homem enquanto agente económico considerado na teoria clássica ortodoxa como um indivíduo egoísta maximizador é frequentemente associado ao homem no «estado natural» definido por Hobbes (1651), como referido, agindo num mercado que é encarado, também no discurso de senso-comum, como um contexto de competição implacável em que domina *a lei do mais forte*, fazendo-se aqui igualmente um paralelo com a perspectiva de evolução por seleção natural de Darwin (1859) que determinaria o sucesso dos indivíduos mais aptos. Neste ponto de vista, parece fácil aceitar a ideia de que o homem nasce naturalmente egoísta, que atos de ajuda ou cooperação com outros lhe poderiam ser prejudiciais e que as suas aspirações, ambições, interesses, maquinações ou traições apenas seriam travados pela força da sociedade e a forma como esta se impõe ao indivíduo, designadamente, através das instituições ancoradas nos sistemas de valores partilhados por um dado grupo social que conferem um carácter estrutural e permitem atingir um consenso que favoreça a ordem ou evite o caos social.

O olhar para a teoria evolutiva e para os determinantes biológicos do comportamento social do homem que se faz nesta capítulo pretende mostrar que esta visão do ator económico é errónea e que mesmo a perspectiva das ciências naturais do comportamento humano admite que, se à partida ser egoísta compensaria ao homem uma vez que conceder ajuda aos outros se traduz, no imediato, na perda de aptidão

(*fitness*), também é verdade que se verificam no homem, como noutras espécies animais, casos de altruísmo que, embora requeiram que se verifiquem certas condições, demonstram que a cooperação pode ser uma melhor opção estratégica do que o egoísmo, mesmo considerando-se os ganhos para o próprio. Tentou-se explicar a cooperação recorrendo ao Dilema do Prisioneiro (A. Tucker, 1950) em que, perante as opções cooperar ou trair, se demonstra que trair o oponente compensa sempre, no caso em que dois indivíduos se encontram uma única vez e, portanto, sem oportunidade de punir o que trai, esta se torna uma estratégia evolutivamente estável (EEE) (*Evolutionary Stable Strategy* (ESS) na designação original de Maynard Smith (1972)); uma vez adotada por uma população, tal estratégia não pode ser invadida por uma estratégia alternativa que seja inicialmente rara, pelo que ela é um refinamento do equilíbrio de Nash (1950), ou seja, um equilíbrio evolutivamente estável pois, uma vez fixo na população, a seleção natural por si só é suficiente para prevenir estratégias alternativas (mutantes). Em certos casos as EEE coincidem com equilíbrios de Nash, mas, quando as interações são repetidas como no Dilema do Prisioneiro iterado de Axelrod (1954), «trair sempre» deixa de ser a estratégia que se torna estável. Considerando as opções principais «cooperar sempre», «trair sempre» ou «TIT-FOR-TAT» (fazer ao outro como ele fez a nós) para resolver o *Itered Prisonner's Dilemma* do torneio de Axelrod de 1980, a estratégia mais simples e bem-sucedida foi a TIT-FOR-TAT (A. Rapoport, 1980).

A relevância da prevalência da TIT-FOR-TAT é que ela permite justificar o altruísmo recíproco entre não-parentes demonstrado por Trivers (1971), baseando-se então o comportamento do indivíduo não apenas na vantagem para o próprio em termos dos recursos ou transmissão dos seus genes, mas na reciprocidade, ou seja, na capacidade de os indivíduos reconhecerem e retribuírem a ajuda recebida, retaliar ou perdoar a traição dos outros e preferirem a cooperação ao comportamento egoísta. Assim, a TIT-FOR-TAT permite perceber como o altruísmo, aparentemente um comportamento contrário aos princípios da seleção natural e que não é justificável apenas pelos laços de parentesco (Hamilton, 1963 e 1964), pode evoluir tornando-se a cooperação a estratégia ou comportamento prevalecente, designadamente nas sociedades humanas. Mesmo quando um indivíduo não é ele próprio altruísta, mas carrega um gene altruísta, esse gene irá transmitir-se às gerações seguintes, pois como refere R. Dawkins (2006) [1976], o gene é a unidade sobre a qual a seleção natural atua, independentemente do seu veículo, o indivíduo. Para além disso, o homem em sociedade está sujeito a formas de socialização e controlo social com sanções positivas para a conformidade com valores e regras vigentes e penalizações para os infratores, traidores ou oportunistas, o que impede o crescimento exacerbado de *free-riders*. Esta mesma ideia está presente noutra conceito proposto pelo mesmo autor (Dawkins, 1976), o «meme» que, sendo uma unidade cultural, se comporta de forma análoga ao gene ao constituir unidades de seleção passíveis de se acumular numa população, conferir aptidão ao seu portador e transmitir-se (culturalmente) às gerações futuras.

Desde a teoria da seleção natural de Darwin ao «gene egoísta» de Dawkins, paralelamente à conceção do indivíduo egoísta da Economia que compete com outros por recursos, encontramos da parte das perspetivas naturais do comportamento humano fundamentação para a reciprocidade, o altruísmo, a propensão para a sociabilidade ou a colaboração em geral. Estes traços constituem um retrato muito diferente do indivíduo atomizado do seu contexto social, que age em função de motivos racionais e egoístas em favor apenas do ganho próprio, como sugere o agente económico da Economia clássica, mas também o ator racional da abordagem mais individualista da Sociologia. O homem enquanto agente económico caracterizado naquelas perspetivas como um indivíduo que age em função das suas preferências pessoais e

da maximização da sua vantagem (utilidade) num mercado facilmente percebido como um contexto de competição entre interesses pelo menos potencialmente antagónicos, e a ideia de sobrevivência do mais forte é erroneamente associada à perspectiva de evolução por selecção natural de C. Darwin (1861) [1859]. Por outro lado, o indivíduo mais apto, implacável, que sobrevive em prejuízo do mais fraco que está condenado a sucumbir de H. Spencer (1992 [1884]) e a ideia de egoísmo, competição ou imoralidade do «estado natural» de T. Hobbes (1651) dão uma imagem fácil, mas ilusória de que, se sujeitos apenas a determinismos biológicos, a humanidade viveria num estado de «cada um por si», que apenas a cultura e a socialização poderiam contrariar. Ora, uma breve análise dos fundamentos naturais do comportamento social do homem não comprova tal perspectiva. A Biologia e Psicologia Evolutivas, a Sociobiologia, bem como a Antropologia e Economia que foram influenciadas pelas correntes evolucionistas, apresentam um quadro teórico muito mais complexo.

Se, inicialmente, se explicou o egoísmo como característico de um indivíduo (de uma qualquer espécie) que compete com outros num dados *habitat* (ambiente/contexto) por recursos limitados e será favorecido pela seleção natural ao sobreviver e transmitir os seus genes à sua descendência, quando a teoria evolucionista se debruça sobre o altruísmo começou por explicá-lo, ainda em termos da maior aptidão biológica, como forma de um indivíduo se sacrificar e, com isso, beneficiar os seus parentes que transmitiriam os seus genes. Nesta visão, casos de altruísmo aparente são explicados pela regra de Hamilton (1964) em que compensa, em termos de selecção natural, ajudar os parentes com os quais se tem um elevado coeficiente de parentesco ($rB > C$), sendo que os genes transmissores do altruísmo aumentam na população quando o benefício reprodutivo adicional (B) ponderado pelo coeficiente de parentesco ($r = relatedness$) excede o custo (C) reprodutivo do indivíduo que exibiu o comportamento egoísta. Nesta situação, embora o indivíduo que exhibe o comportamento altruísta não receba, no imediato, uma recompensa para esse ato, ele pode aumentar a sua probabilidade de transmissão dos seus genes (aos seus parentes que recebem o seu gesto altruísta); mas também, e por essa razão o altruísmo será relevante para explicar os comportamentos humanos, o seu ato poderá ser retribuído no futuro como se discutirá. Assim, se a evolução por seleção natural parece favorecer a sobrevivência do mais apto e explica facilmente no homem o egoísmo ou a ganância, o altruísmo é um comportamento que, no imediato, reduz a aptidão de um indivíduo em favor do outro, mas que, paradoxalmente, se encontra com frequência em grupos cooperativos.

Percursor da Sociobiologia, W. D. Hamilton (1964) oferece uma explicação genética para o comportamento altruísta sustentando que a seleção natural pode favorecer o altruísmo, enquanto ato que beneficia o outro às custas da perda de benefício do próprio porque o altruísmo pode ser a estratégia com maior vantagem adaptativa. A *regra de Hamilton* é que a seleção natural favorece o comportamento altruísta quando os benefícios para o recetor de tal comportamento excedem os custos para o indivíduo altruísta (sendo estes custos não económicos, mas em termos reprodutivos) ponderando-se a sua proximidade em termos de parentesco. A explicação da evolução do altruísmo baseada nos laços de parentesco - *Kin Selection* – é que a troca de atos altruístas em favor de parentes de sangue – ex. um irmão com que se partilha laços de sangue (coeficiente r de *relatedness* de 0,5) –, mesmo que possa reduzir a aptidão de certos indivíduos, globalmente favorece aptidão genética média dos membros de uma dada rede no seu conjunto. Como refere, num argumento próximo do que Dawkins irá defender, existe uma extensão da teoria clássica que permite a ocorrência de altruísmo não associado ao cuidado parental: “Apesar do princípio de ‘sobrevivência do mais apto’ o derradeiro critério que determina a disseminação do gene [altruísta relativamente a um gene não-

altruísta]” não é se o comportamento [altruísta] beneficia o indivíduo mas se é para benefício do gene (...) e tal será o caso” se o comportamento altruísta aumentar a presença desse gene na *pool* de genes. (Hamilton, 1963: 354-355). A explicação do altruísmo para Hamilton tem, pois, uma fundamentação genética que limita a ocorrência deste tipo comportamento a indivíduos que partilham os mesmos genes: “Com o altruísmo isto acontecerá apenas se o indivíduo afetado é parente do altruísta, portanto tendo uma oportunidade aumentada de transmitir (...) um gene que causa o comportamento altruísta em relação a irmãos e irmãs [e]será selecionado apenas se (...) o ganho é duas vezes superior à perda (...) um animal agindo segundo este princípio sacrificaria a sua vida se assim salvasse a de mais de dois irmãos” (*Idem*: 355). Mais, de acordo com Hamilton, o indivíduo altruísta pode beneficiar desse comportamento mesmo quando não tem descendência, uma vez que o seu ato em favor do irmão e da descendência daquele fez com que os seus genes fossem transmitidos à geração seguinte numa proporção que compensa o sacrifício que fez (e beneficiar três sobrinhos significa uma aptidão (*fitness*) superior à transmissão dos seus genes a um único filho).

No entanto, fora do contexto da *Kin Selection* tal sucede também quando o comportamento altruísta que tem pequeno custo e constitui um ato que será no futuro reciprocado: o conceito de altruísmo recíproco. Esta perspectiva será confirmada por R. Dawkins que considera (tal com Hamilton) que a seleção ocorre não ao nível do indivíduo, mas ao nível do gene, ainda que, para se replicar e transmitir às gerações seguintes o gene necessite do indivíduo, como se discutirá. Na Biologia evolutiva de R. Dawkins (2006), as formas de vida evoluem todas através da sobrevivência de unidades de replicação, sendo os genes a principal unidade de seleção. Dawkins considera que a evolução se dá através de processos adaptativos ao nível do gene e, à semelhança de outros autores, também é partidário da noção de que o altruísmo não é explicado pela seleção de grupo. Se, como referido, o altruísta ajuda os outros a expensas da sua própria *fitness*, alguns autores explicaram-no como uma faceta do *Group Selection* no sentido em que é a estratégia que melhor assegura a sobrevivência de uma população no seu conjunto. No entanto, nesse caso, os indivíduos egoístas contribuiriam mais para as gerações futuras e, na ausência de outro tipo de pressão seletiva, os indivíduos altruístas transmitiriam menos os seus genes e acabariam por extinguir-se, pelo que a justificação do altruísmo recíproco repousa na vantagem que o altruísta obterá de um não parente em função do reconhecimento e retribuição da sua dádiva ou sacrifício.

A Sociobiologia que procura explicar as bases biológicas para os comportamentos sociais, designadamente, a contribuição da teoria evolucionista para a compreensão da organização social e dos comportamentos humanos pelas ciências sociais, nasce «oficialmente» associado a E. O. Wilson (1975) e, especificamente, à obra “*Sociobiology: The New Synthesis*”. A Sociobiologia analisa os comportamentos sociais humanos como tendo sido selecionados em termos da sua vantagem adaptativa e sucesso evolutivo, sendo transmitidos entre gerações. Se o altruísmo não é explicado apenas em termos de transmissão de genes, podendo ocorrer entre não-parentes, como visto, importa perceber a leitura da Sociobiologia deste comportamento. Wilson encontra o problema da justificação do altruísmo de um ponto de vista de evolução genética, pois a sobrevivência deste tipo de comportamentos dependeria da maior capacidade dos indivíduos altruístas em sobreviver e transmitir os seus genes. Ora é difícil explicar a maior capacidade de sobrevivência de indivíduos que assumem maiores riscos ou estão mais dispostos a ajudar e partilhar recursos com outros, quando estes outros podem ser indivíduos egoístas sendo que, neste sentido, os indivíduos egoístas teriam

maiores probabilidades de transmitir os seus genes. Wilson partilha com Dawkins a perspetiva de que as unidades de seleção natural são os genes e é a hereditariedade que explica a evolução dos comportamentos.

O altruísmo é dificilmente compreensível de um ponto de vista genético, a não ser que se considere o que foi um contributo fundamental de Trivers, o altruísmo recíproco, em que o gesto altruísta confere uma vantagem em termos de aptidão pois implica uma contrapartida ou retribuição futura (da ajuda ou bem partilhado). Abordando a propensão para várias espécies animais viverem em grupos, Dawkins ilustra com o exemplo do som de alarme que um pássaro emite avisando os restantes da proximidade de um predador como um comportamento aparentemente altruísta é, na realidade, vantajoso para o indivíduo que o exibiu (no caso em termos de maior proteção numa situação de perigo). Se para Hamilton o “comportamento altruísta que beneficia os vizinhos independentemente de laços de parentesco (tal como os gritos de aviso de pássaros) só surgirá quando (a) o risco ou desvantagem envolvido é muito reduzido, e (b) o vizinho típico não é muito distante em termos de relações” (Hamilton, 1963: 355), já Dawkins considera também “a importante ideia do altruísmo recíproco, o princípio 'You scratch my back, I'll scratch yours'” (Dawkins, 1989:166). Para este autor “Membros de diferentes espécies frequentemente têm muito que oferecer mutuamente porque podem aportar diferentes 'skills' à sua parceria. Este tipo de assimetria fundamental pode conduzir a estratégias evolutivamente estáveis de cooperação mútua” (*Idem*: 181). Como refere Dawkins, nas associações para benefício mútuo, cada indivíduo obtém do comportamento mais do que concedeu e os favores são dados e recebidos continuamente, pelo que tais comportamentos são facilmente explicáveis (e existem vários exemplos em diferentes espécies animais). Mas o que acontece nas formas adiadas de TIT-FOR-TAT a que associámos ao altruísmo recíproco coloca o problema de poder existir um hiato de tempo entre a dádiva e o pagamento de um dado favor, em que aquele que beneficiou inicialmente de um favor pode ser tentado a recusar a sua retribuição. Neste contexto, Dawkins questiona se a teoria dos genes egoístas pode suportar o altruísmo recíproco, quando existe um tal adiamento da retribuição de uma boa ação). Este é precisamente o tipo de risco de *moral hazard* que se coloca ao credor que concede um empréstimo. Dawkins prossegue na resposta a esta questão afirmando que Williams “concluiu, como o fizera Darwin, que altruísmo recíproco adiado pode desenvolver-se em espécies que são capazes de reconhecer e recordar-se [mutuamente] como indivíduos (*Idem*:183).

Em suma, se Hamilton aplicou o altruísmo em animais humanos e não-humanos fazendo-o depender da proximidade genética, Trivers conseguiu explicá-lo pela antecipação de uma retribuição futura da ação altruísta. Para Hamilton (1964), a *Inclusive Fitness* refere-se ao conjunto da aptidão do indivíduo mais todos os efeitos que este tem na aptidão de todos os seus parentes³⁷, mas Hamilton não considerou, como Trivers, a possibilidade de entre indivíduos, o reconhecimento de um ato altruísta, como a partilha de recursos, vir a ter como contrapartida a sua retribuição futura. Tal sucede mais facilmente em grupos humanos que estabeleçam relações sociais próximas e duradouras que permitam o reconhecimento mútuo e permite, em nosso entender, perceber a dimensão relacional do microcrédito a vantagem do mecanismo de empréstimos de grupo e de contextos institucionais que favoreçam um conhecimento e acompanhamento próximo dos mutuários pelas MFIs.

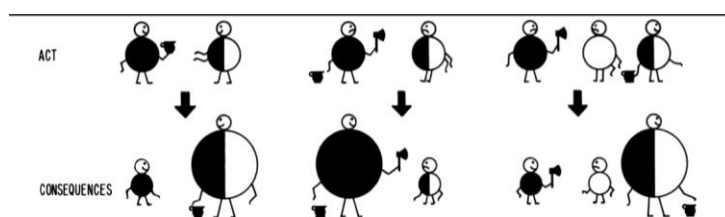
³⁷ Assim, quando um indivíduo dirige um ato altruísta por exemplo – oferecer comida, abrigo ou proteger do perigo - a um parente como um irmão, por exemplo, aumenta não só a aptidão deste, como dele próprio porque favorece que os genes que partilham sejam transmitidos às gerações seguintes.

Para Wilson (1998), as ações de um indivíduo em relação aos outros podem classificar-se em três tipos:

- o egoísmo do indivíduo que aumenta a sua aptidão em prejuízo dos outros que pode não ser louvável, mas é facilmente compreensível em termos lógicos;
- o rancor de um indivíduo que não ganha nada em prejudicar o outro, mas, ainda assim, o faz, cometendo um ato de malícia que, como referido é um comportamento que se observa apenas em humanos e para o qual é difícil encontrar uma motivação racional.
- altruísmo quando o sacrifício de um indivíduo (porque a sua própria *fitness* é medida pelos seus descendentes que sobrevivem) que beneficia a aptidão (*fitness*) de um parente em favor da sua descendência, que é altruísmo no sentido genético, favorecendo a transmissão dos genes que são partilhados; altruísmo dirigido a estranhos que implica uma explicação teórica.

De acordo com Wilson, a explicação de um ato de malícia remonta a Darwin e a *On The Origin of Species*: confrontado com a dificuldade em explicar a evolução de castas estéreis em sociedades de insetos, Darwin introduziu a ideia de seleção natural ao nível da família e não do organismo, que explica que a infertilidade de alguns membros pode contribuir para o bem-estar dos membros férteis, donde a capacidade de gerar parentes altruístas tenham evoluído por seleção natural (genética), sendo a unidade de seleção a família. Um mesmo argumento poderia aplicar-se à descendência do indivíduo que por altruísmo arrisca a sua vida num ato heroico. A teoria contemporânea sobre atos de altruísmo, egoísmo e *spite* (malícia/rancor) tem também na base, segundo este autor, o conceito fundamental de *Inclusive Fitness* de Hamilton (1964): “Um ato geneticamente baseado de altruísmo, egoísmo, ou malícia evoluirá se a aptidão inclusiva média [*average inclusive fitness*] dos indivíduos em redes que os exibem for maior que a aptidão inclusiva de indivíduos de outras redes, de outro modo comparáveis que não o exibem.” (Wilson, 1998: 57). Assim, embora o sacrifício do altruísta possa, num ponto de vista evolutivo, significar a perda de aptidão genética (*genetic fitness*) para o indivíduo, por este ter menor probabilidade de sobreviver e se reproduzir, na realidade ele pode garantir a presença dos seus genes nas gerações seguintes. Como muitos dos genes partilhados entre parentes serão os que codificam a tendência para o comportamento altruísta, a aptidão inclusiva, como por exemplo determinada pela contribuição de um irmão, será suficiente para que genes altruístas sejam espalhados pela população e assim se explica a evolução do comportamento altruísta.

Fig. 22 – Evolução dos atos de Altruísmo, Egoísmo e *Spite* por *Kin Selection*, segundo Wilson:



(Fonte: E. Wilson, 1998: 57)

No caso representado na figura, considerando uma família composta apenas por dois irmãos, o altruísmo aumenta a *aptidão* do irmão do indivíduo e, conseqüentemente, dos genes partilhados nas gerações seguintes; o egoísmo favorece o indivíduo a despeito do irmão num grau em que compensa fazê-lo em termos de maior aptidão do próprio; a malícia/rancor reduz a aptidão de um indivíduo com que não se partilha laços de parentesco – competidor – o que não aumenta a sua própria fitness, mas aumenta a do seu irmão. Todos os comportamentos evoluirão se/por aumentarem a *inclusive fitness*, mas o indivíduo tem que ser capaz de reconhecer parentes próximos, distantes e não-parentes (porque depende do facto de compensar ou não em termos de genes partilhados com eles e transmitidos à sua descendência). Se qualquer um destes comportamentos favorecer a transmissão dos genes do próprio diretamente ou através da descendência dos seus parentes, em relação aos outros tipos de comportamento, serão os genes que transmitem esse comportamento que aumentarão na população como um todo³⁸.

Se a noção de *inclusive fitness* explica biologicamente o altruísmo dirigido aos indivíduos que partilham os mesmos genes, a rejeição da *group selection* deixou a Sociobiologia sem uma teoria que explicasse altruísmo e cooperação entre não parentes. É aqui que reside, portanto, a relevância do trabalho de Trivers, que esclarece a questão que a Sociobiologia não conseguiu resolver, propondo uma noção de altruísmo recíproco que pode ser considerada como uma forma de *delayed tit-for-tat*, de cooperação adiada ou de reciprocidade contingente.

4. O conceito de altruísmo recíproco

Posteriormente à fundamentação dos atos de generosidade com o favorecimento da aptidão em termos genéticos, a perspectiva evolutiva conseguiu explicar o altruísmo entre não-parentes com a ideia de reciprocidade esperada como resposta à dádiva concedida. Tal implica espécies evoluídas capazes de reconhecer aqueles com quem colaboraram, aqueles que falharam em reciprocitar a ajuda, e assim se explicou o altruísmo recíproco com o qual queremos fazer um paralelo com o que os autores designam de cooperação adiada, economia de confiança, reciprocidade ou outros adjetivos para o que descrevemos ser o estado de relações de comunidade que se verificam na espécie humana e que encontram tradução nas relações económicas nas dádivas de bens, tempo, prestação de serviços, auxílio, voluntariado, troca, etc.).

Os casos de verdadeiro altruísmo foram analisados por Trivers (1971) que definiu o altruísmo recíproco como implicando custos para o indivíduo que exhibe o ato altruísta inferiores ao benefício para o receptor, a capacidade de reconhecer tanto a reciprocidade da ajuda quanto a batota e, em consequência, retribuir ou recusar ajuda no futuro quando os papéis se revertem.

Se os argumentos puramente biológicos explicam facilmente a evolução do egoísmo (que beneficia o próprio ou os seus parentes) ou o altruísmo entre parentes, o altruísmo para estranhos requer, como referido por Wilson, outro tipo de explicação. Porém, a teoria da seleção natural pode englobar também o conjunto complexo de relações que R. Trivers (1971) designou de altruísmo recíproco, que não requer que

³⁸ Enquanto que altruísmo e egoísmo são comportamentos frequentes entre espécies animais, o rancor ou malícia (*spite*) é encontrado frequentemente apenas em humanos que, não só têm maior memória das ações dos outros e consciência dos vínculos familiares, como a capacidade de mentir e criar intrigas que prejudicam outros em favor da sua família.

exista entre os indivíduos em causa um vínculo de parentesco, baseando-se antes na possibilidade de um indivíduo que recebeu a dada altura ajuda de outro, vir numa ocasião futura reciprocá-la, o que beneficia ambos, no final. Para Trivers, entre os seres humanos, sentimentos como gratidão, simpatia, desconfiança ou hipocrisia constituem adaptações para regular o altruísmo e nesta perspetiva cada ser humano é visto como possuindo tendências altruístas e de batotice, sensível aos ambientes sociais e ecológicos locais (Trivers, 1971:1). Trivers defende a existência de altruísmo recíproco – que inclui nos humanos a ajuda (a doentes, crianças, idosos ou indivíduos em situações risco) e a partilha (de alimento, utensílios ou conhecimento) – que se caracteriza pelo pequeno custo para quem dá e grande benefício para quem recebe, em todas as culturas. A observação deste tipo de comportamento entre não-parentes e a discriminação contra “indivíduos não reciprocadores não pode ser explicada na base da *kin selection*” (*Idem*: 46) que se baseia na recompensa associada à reciprocidade. O altruísmo ocorre então, entre não parentes, porque os custos de doar para o próprio são inferiores não apenas aos benefícios para o outro, mas à retribuição recebida posteriormente pelo próprio si, e quando este é capaz de reconhecer aqueles com quem interagiu bem e a batota, reciprocando ou recusando a ajuda.

Poderá dizer-se que só espécies evoluídas terão capacidades cognitivas para distinguir oportunistas que possam por em causa situações (ou estratégias evolutivas estáveis) de cooperação e também que apenas o homem produz uma cultura e, portanto, a adesão a valores, normas, costumes como a justiça ou solidariedade. No entanto, o próprio Darwin encontrou no homem um impulso inato para a sociabilidade, a equidade e a moral (Darwin, 1888 *in* Klein, 2014), pelo que Klein afirma que não necessitamos sequer de nos refugiar na cultura para explicar o altruísmo recíproco, pois a história da Humanidade e do seu sucesso evolutivo foi também a evolução da propensão para a comunidade e da capacidade de cooperar e partilhar.

Ainda que haja ganhos mútuos do altruísmo recíproco há sempre a possibilidade de ocorrência de um comportamento oportunista (seja entre animais seja entre humanos), pelo que é necessário ser possível discriminar “*free riders*”. Se um comportamento oportunista ocorrer, o indivíduo que concedeu ajuda inicialmente deixará de exibir tal comportamento a quem não reciprocou a ajuda recebida. A Biologia evolutiva explica o altruísmo pelo facto de ajudar um parente constituir uma maneira indireta de o indivíduo em causa transmitir parte dos seus genes, como visto, mas demonstra também que o altruísmo surge quando está associado a uma contrapartida futura; o altruísmo recíproco surge pois como estratégia de cooperação entre indivíduos sem relações de parentesco que teriam menores capacidades de sobreviver se não cooperassem entre si, mas, novamente, acontece entre espécies gregárias e nos casos em que os indivíduos conseguem identificar o indivíduo com que tem essa relação de colaboração (o que é aplicável a coletividades humanas e não-humanas). Neste sentido, G. Wilkinson (1984) sustenta que o altruísmo recíproco pode ser evolutivamente estável, dependendo da possibilidade de os altruístas interagirem predominantemente com altruístas, não só associando-se a indivíduos com os quais têm laços de parentesco, mas também com aqueles que são capazes de reconhecerem como altruístas e a quem vão reciprocamente ajudar, e vice-versa (no caso, na forma de partilha de alimentos).

Para Dawkins, em 1971 Trivers conseguiu levar mais longe a explicação de atos de altruísmo reciprocados, não no imediato, mas cuja retribuição é diferida no tempo, como refere, “Quando ele escreveu, ele não tinha disponível o conceito de Maynard Smith de *evolutionarily stable strategy* (ESS). Se o tivesse, a minha suposição é que teria feito uso dele, pois ele proporciona uma forma natural de expressar as suas ideias. A sua referência ao ‘Dilema do Prisioneiro’ – um puzzle favorito na teoria dos jogos – mostra que ele

já estava na mesma linha de pensamento” (Dawkins, 1989: 183). De acordo com F. Nielsen (1994), a evolução do altruísmo recíproco de Trivers foi então interpretada por Maynard Smith naquilo que, para este autor, constituiu um desenvolvimento conceptual muito importante para a Sociobiologia: a noção de *evolutionarily stable strategies* (estratégias evolutivamente estáveis ou EEE, como referido). Ora a noção de EEE tem uma propriedade fundamental pois, envolvendo apenas seleção ao nível individual, como sustenta Nielsen, fornece-nos os “mecanismos de evolução de comportamentos que aparentemente são “funcionais” ao nível do grupo sem a necessidade de assumir a seleção de grupo” (2014: 278), uma vez que o comportamento que otimiza a aptidão ao nível do indivíduo (ou seus genes) – que o autor identifica com comportamento racional – produz resultados positivos para o grupo. Como aponta, “Tais características do conceito de EEE deveriam mostrar-se apelativas a sociólogos na busca de explicações não funcionalistas para fenómenos coletivos, e para relações entre os aspetos micro e macro do comportamento social” (*Ibidem*). Para Nielsen (1994), a selecção de grupo é a equivalente biológica do funcionalismo nas ciências sociais e a rejeição daquela é paralela à decrescente popularidade das perspetivas funcionalistas. Por outro lado, a ênfase na selecção em unidades abaixo do nível do grupo (organismo, gene) têm para o autor um paralelo com o individualismo metodológico associado a modelos de *Racional Choice* mais populares em ciências sociais como Sociologia e Economia Clássica. No entanto, como refere, “As explicações da Sociobiologia e da escolha racional não são equivalentes (...) uma vez que a evolução pode produzir comportamentos, tais como os relacionados com altruísmo (...), que parecem “irracionais” do ponto de vista da maximização da utilidade individual” (*Idem*), como também é patente na argumentação de Wilson (1998) e Ruhela e Sinha (2010). Mais ainda, como refere Nielsen, a rejeição da selecção de grupo “deixa a explicação do altruísmo como o problema central da Sociobiologia (Wilson 1975:3, Lopreato 1984, 1992)”; se o comportamento altruísta não têm origem na selecção de grupo, ele “tem que ter evoluído de uma de três maneiras: (i) é apenas a aparência de altruísmo, o resultado de selecção ao nível do indivíduo (...) (ii) altruísmo a nível individual que beneficia parentes é egoísmo ao nível do gene, tal como na teoria de Hamilton (1964) de proximidade genética ou relação de parentesco (*relatedness*) e aptidão inclusiva (por vezes chamada “*kin selection*”); (iii) altruísmo aparente e cooperação são combinações de equilíbrio estáveis de várias estratégias comportamentais, as estratégias evolutivas estáveis (EEE) de Maynard Smith (1989:126-36)” As duas últimas possibilidades são, para o autor, relevantes para a explicação da evolução da cooperação nas sociedades humanas. (*Idem*: 271-272).

Como demonstraram Trivers (1971) e Axelrod (1984) para a seleção natural, em que o altruísmo pode ter maior sucesso em termos evolutivos porque os indivíduos têm maiores probabilidades sobreviver e transmitir os seus genes, o altruísmo entre humanos, mesmo admitindo-se a existência de *free-riders*, pode ser considerado como a melhor estratégia, não só para um dado grupo, como para cada um dos seus membros considerados individualmente. Neste caso, ela pode tornar-se o que os teóricos da evolução e selecção natural designam de estratégia evolutiva estável porque tende a perpetuar-se no tempo entre os elementos de um grupo sem que um evento ocasional – como um comportamento oportunista – possa por em causa, não tendente, então, a sofrer mutações, e só se alterando perante um evento de grande magnitude de mudança no seu ambiente. Nestas situações, em que não há ganho de nenhum para cada um dos membros de uma população em mudar de estratégia, foi então atingido o equilíbrio de Nash, pelo que

ela adquire o carácter estável.³⁹ O Altruísmo Recíproco (Trivers, 1971; Wilkinson, 1984) pode considerar-se uma forma de Cooperação ou de TIT-FOR-TAT adiada, porque a ajuda que um indivíduo concede não é retribuída no imediato, mas mais tarde, quando os papéis se invertem (o que, novamente, ocorre entre indivíduos que se conhecem), pois no longo-prazo compensa a todos ajudar o outro para receber ajuda noutras ocasiões (ex. a partilha de sangue entre morcegos vampiros (Wilkinson, 1984) ou de colheitas entre membros de uma mesma comunidade rural). Por último, se a Sociobiologia tem dificuldades em encontrar uma explicação evolutiva para comportamentos altruístas (que não se resumam ao aumento da possibilidade de transmissão de genes entre parentes), para Trivers, até as emoções humanas estão baseadas no altruísmo recíproco, e a perspetiva deste autor consegue oferecer uma explicação evolutiva para uma variedade de comportamentos e emoções humanas: a simpatia que leva um indivíduo a ter a iniciativa ajudar, a raiva que o protege contra os oportunistas que aceitam mas depois não retribuem a ajuda, a gratidão que o conduz a retribuir a quem o ajudou no passado ou a culpa que faz com que, temendo ser descoberto como oportunista, o indivíduo procure retratar-se, a tentar compensar o ato de batota ou a tentar provar que de futuro terá boas intenções, as ações e os discursos morais agressivos que desencorajam oportunistas e batoteiros, a simpatia que aumenta a probabilidade de receber um ato altruísta ou o alívio sincero ao ver que o seu ato altruísta diminuirá o desconforto de outro indivíduo (Wilson, 1998; Ruhela e Sinha, 2010). Também considerando o altruísmo como tema central na investigação sobre a evolução da espécie humana e as suas relações e organização social, Fehr e Fischbacher (2003) sustentam que a sua explicação terá que levar em conta não só a evolução genética como a cultural. De forma análoga àquela com que caracterizámos a emergência da sociedade moderna de mercado, estes autores consideram a elevada complexidade, divisão do trabalho associada à cooperação (que Durkheim já referira) característicos da espécie humana, que é óbvia na sociedade moderna, mas também está presente em comunidades de caçadores-recolectores “que tipicamente têm redes densas de elações de troca e praticam formas sofisticadas de partilha de alimentos, caça cooperativa, e arsenal coletivo” (Fehr e Fischbacher, 2003: 785). Em síntese, no artigo publicado em 2003 na revista *Nature* que dá conta da evidência de vários estudos experimentais, Fehr e Fischbacher consideram que o altruísmo recíproco na forma de TIT-FOR-TAT em situações de repetição do Dilema do Prisioneiro oferece uma explicação robusta para a ocorrência de altruísmo em grupos pequenos e estáveis, nos quais que se preveem interações repetidas.

É neste contexto de grupos pequenos e com relações sociais duradouras que consideramos ser possível explicar o sucesso das iniciativas de microcrédito tradicionais, bem como a dificuldade de um crescimento rápido e em larga escala do mesmo. Os autores identificam, por um lado, limites ao comportamento altruísta, mas também uma outra característica particular da espécie humana que é o altruísmo do indivíduo que acarreta os custos de, através do seu comportamento, recompensar os que colaboram e punir os oportunistas. Tal que reflete uma forte reciprocidade na espécie humana que, associada a noções de equidade e justiça, como já Darwin sustentara, poderá explicar a prevalência de cooperação em larga escala.

³⁹ Noção de *Evolutionary Stable Strategy*: segundo Alexander (2009), o interesse das ciências sociais na teoria dos jogos evolutiva resulta do facto de a evolução não ser aí necessariamente biológica, mas cultural, referindo-se a mudanças em crenças, valores e normas ao longo do tempo. Se a Teoria dos Jogos foi criada para analisar o comportamento económico mas veio a ser mais aplicada na biologia é duplamente paradoxal, como refere citando J. Maynard Smith, que o desenvolvimento subsequente da Teoria dos Jogos Evolutiva se tenha revelado promissora para as ciências sociais em geral e aplicável ao estudo do comportamento económico.

Em contraste com outras espécies em que a cooperação se baseia sobretudo na proximidade genética ou *kin selection* (como referido a propósito da regra de Hamilton) e onde há reduzida evidência de altruísmo recíproco, o mesmo se verificando no que toca aos efeitos da reputação na cooperação, para estes autores, a espécie humana caracteriza-se pelo altruísmo entendido como “atos onerosos que conferem benefícios a outros indivíduos” (Fehr e Fischbacher, 2003: 785), não só por maior ocorrência daqueles dois traços, mas também pelo que designam de «forte reciprocidade» que é “uma combinação de recompensa altruísta, que é uma predisposição para recompensar outros por comportamentos cooperativos (...), e castigo altruísta, que é a propensão para impor sanções a outros por violação de normas” (*Ibidem*). É por estes motivos que para os autores, e dependendo do ambiente, uma minoria de altruístas constituída por indivíduos fortemente reciprocadores consegue forçar e a cooperação a uma maioria de egoístas assegurando a sua dispersão, mas também é possível a uma minoria de egoístas possa conduzir a maioria de altruístas a trair (*trair*) e desencadear a dissolução da cooperação num grupo.

5. O Dilema do Prisioneiro, as Estratégias Evolutivamente Estáveis e a explicação da cooperação

O *Dilema do Prisioneiro* é um exemplo clássico da Teoria dos Jogos que foi formalizado por A. W. Tucker em 1950 e demonstra como dois indivíduos entrevistados isoladamente pela polícia que decidem racionalmente trair o outro, ainda que globalmente fosse melhor para ambos cooperar. No exemplo, a cada prisioneiro acusado de violar a lei é dito que (i) se um confessa e o outro não, o primeiro receberá uma recompensa de 1 unidade e o outro uma penalização de 2 unidades (ii) que se ambos confessarem ambos receberão uma penalização de apenas 1 unidade ao mesmo tempo que (iii) ambos têm razões para crer que se nenhum confessar ambos serão libertados (*payoff* de 0 unidades). Esta situação traduz-se na matriz:

Fig. 23 – Matriz do Dilema do prisioneiro de A. W. Tucker 1983 [1950]:

		II	
		confess	not confess
I	confess	(-1, -1)	(1, -2)
	not confess	(-2, 1)	(0, 0)

(Extraído de A. W. Tucker 1983, p. 228)

Ambos prisioneiros podem escolher confessar ou não o crime, o que pode ser visto como trair o outro incriminando-o, ou cooperar com o outro ficando em silêncio. Como refere Tucker, para ambos indivíduos a estratégia «confessar» domina a «não confessar», porque compensa tendo cada um tendo em conta os possíveis *payoffs*; como trair permite um maior *payoff* que cooperar, para cada um, qualquer indivíduo racional e agindo em função do seu interesse pessoal irá trair, e será esta a solução que constitui o equilíbrio de Nash. Porém, e como refere Tucker, em contraste com esta solução não-cooperativa, verifica-se que, globalmente, haveria benefícios mútuos se ambos aderissem à decisão de não confessar. Ou seja, e este é o aspeto relevante desta situação hipotética, ainda que fosse preferível que ambos optassem por colaborar,

no entanto, indivíduos buscando logicamente o seu benefício individual conduzem a uma situação que produz resultados piores que a colaboração.

A dificuldade da cooperação entre humanos resulta –no exemplo da *Stag Hunt* de J. J. Rousseau como no *Dilema do Prisioneiro* – do facto de o homem, em situações em que todos poderiam ganhar se cooperassem, na tentativa de proteger o seu interesse no imediato e não ser explorado pelo oportunismo dos outros, age egoisticamente, o que resulta numa solução que em que todos ganham menos do que aquilo que seria possível. Para J. Von Neuman existem cálculos estratégicos por trás de ações humanas que podem explicar que exista cooperação entre indivíduos egocêntricos; inversamente, a sua teoria dos Jogos diz que na vida, como num jogo, os indivíduos têm que estar um passo à frente e saber antecipar as jogadas dos outros indivíduos para ter sucesso. A decisão ótima neste cenário é o melhor resultado para o indivíduo pelo que, no curto-prazo, numa situação como a caça ao veado (*stag hunt*) qualquer indivíduo decidiria egoisticamente matar o animal mais pequeno para si preferindo prescindir de dividir uma presa maior, do que arriscar ficar sem nada antecipando que o outro pode fazer exatamente o mesmo. Assim, também para Von Neuman, o homem é por natureza um ser egoísta que não quer que os outros se aproveitem dele e a Teoria dos Jogos explica como o comportamento egoísta pode prevalece resultando numa perda para o grupo, quando uma solução benéfica poderia ser melhor para todos (Von Neuman *in* Klein, 2014).

Como refere Straffin, o Dilema do Prisioneiro ultrapassou os domínios da Matemática e Economia tornando-se popular entre as Ciências Sociais em geral como forma de explicação do comportamento humano em situações sociais, e especificamente demonstrando que a «mão invisível» nem sempre “governa as economias de tal forma que o comportamento racional individual conduza sempre a um resultado socialmente ótimo” (Straffin, 1980: 229). Para o autor, o dilema do prisioneiro com um número mais extenso de jogadores é a ilustração da *Tragédia dos Comuns* de Hardin demonstrando como a sobre-exploração insustentável de recursos se pode tornar a estratégia dominante com “consequências sociais desastrosas” (*Ibidem*). Nesta situação, a reputação ou possibilidade de responder punindo ou retribuindo o outro não são consideradas, pois trata-se de «*one-shot game*», e daí a solução ser não-cooperativa, fazendo com que o egoísmo de procurar o benefício pessoal resulte numa situação em que ambos indivíduos traem o outro, quando ambos beneficiariam mais da cooperação. Esta situação não se resume ao exemplo clássico dos prisioneiros, mas a outras situações, considerando a possibilidade de interações futuras, em que diferentes indivíduos poderiam obter vantagem da cooperação mútua afastando-se da visão simplista da ação egoísta racional, consciente e interessada do ator da Economia e Sociologia, como referido. Neste sentido, a versão iterada do Dilema do prisioneiro consiste na situação em que o jogo (a interação) é repetido de tal forma que é possível a cada jogador retaliar a decisão anterior do outro, punindo a não cooperação ou recompensando a cooperação, e aqui confessar deixa de ser a estratégia ótima. Ora a capacidade de recordar as ações passadas, inverter os papéis e sancionar o comportamento em interações repetidas são, pois, aspetos relevantes do altruísmo recíproco.

Se na versão clássica do *Dilema do Prisioneiro* a opção «trair sempre» compensa, considerando uma alternativa à “Tragédia dos Comuns”, a versão repetida demonstrou que se obtém a cooperação como resultado de equilíbrio se a estratégia utilizada for a TIT-FOR-TAT (Rapoport, 1980), quando o jogo se inicia com um ato de colaboração e se responde jogando como o outro jogou, ainda que haja também a possibilidade de perdoar, atingindo-se nesta situação o equilíbrio de Nash; contudo, inversamente, na

presença de muitos indivíduos batoteiros, e dado que se recorda, repete e retalia o comportamento do outro, o equilíbrio de Nash torna-se, neste caso, a opção de «trair sempre».

Para Fehr e Fischbacher (2003), nos indivíduos fortemente reciprocadores existem motivos tanto altruístas como egoístas em sancionar de forma positiva ou punitiva o comportamento dos outros, pois se tal comportamento de reciprocidade ocorre mesmo em interações «*one shot*» ele é mais frequente quando se trata de interações repetidas; simultaneamente, nestas situações é possível a construção de reputação e os custos deste comportamento são inferiores. Quando se trata de altruísmo recíproco também há mais cooperação no caso de interações repetidas, mas ele apresenta algumas limitações; como sustentam, resulta que “num dilema do prisioneiro repetido com n pessoas, a única estratégia condicionalmente cooperativa evolutivamente estável, prescreve a cooperação apenas se todos os outros membros do grupo cooperaram no período anterior” (Fehr e Fischbacher, 2003: 789), sendo que neste caso, também para estes autores, bastaria um pequeno número de jogadores egoístas para eliminar a cooperação por parte dos indivíduos condicionalmente cooperadores, ou seja, indivíduos com uma estratégia semelhante a TIT-FOR-TAT. Por outro lado, referem outra limitação que se prende com o facto de os humanos em situações de vida real, como mostra a sua história evolutiva, não se verem obrigados a estar juntos por determinado período e poderem escolher deixar de interagir com indivíduos com os quais não estão geneticamente relacionados. Assim, concluem, a escolha da cooperação tem que ser equacionada considerando a formação de reputação, sendo que o altruísmo recíproco, baseando-se na ideia de uma retribuição económica futura “tem dificuldades em [explicar] o comportamento fortemente reciprocador, que se caracteriza pela ausência de benefícios líquidos futuros” (*Ibidem*). Assim, por um lado, apesar da importância do conceito de altruísmo recíproco e da estratégia TIT-FOR-TAT na resolução de situações como o Dilema do Prisioneiro, a cooperação entre humanos, ainda que tenha obtido suporte das teorias evolutivas e comprovação empírica, exige outro tipo de explicação da cooperação; por outro lado, a perspectiva destes autores também corrobora a ideia de que os motivos por trás dos comportamentos sociais humanos vão muito além do cálculo de possíveis benefícios pessoais, presentes ou futuros.

O aspeto que Fehr e Fischbacher (2003) salientam da sua investigação sobre o altruísmo em seres humanos e que se pode designar de «altruísmo na sanção social» é que a elevada reciprocidade ocorre implicando custos de punir ou recompensar os outros, mesmo quando tal não se traduz em nenhum benefício económico para o indivíduo que exhibe tal reciprocidade no seu comportamento. Este aspeto contrasta com o altruísmo recíproco do ponto de vista biológico em que a recompensa ou punição do outro ocorre se for do interesse do próprio a longo-prazo. Como concluem, a “forte reciprocidade constitui, pois, um poderoso incentivo para a cooperação mesmo em interações não-repetidas e quando os ganhos da cooperação estão ausentes, porque os [indivíduos] fortemente reciprocadores irão recompensar aqueles que cooperam e punir aqueles que desertam” (*Idem*: 785). Para estes autores, os limites ao altruísmo decorrem dos custos associados e é essencial analisar a interação entre indivíduos egoístas e fortemente reciprocadores (*reciprocals*) para se compreender a cooperação em larga escala entre não parentes, que ocorre entre humanos e não noutras espécies animais. No seu trabalho sobre os diferentes motivos para os atos altruístas, Fehr e Fischbacher referem-se a pesquisas experimentais (em que controlaram a ocorrência de interações entre parentes e não-parentes, encontros repetidos e a formação de reputação) em todas estando sempre em causa dinheiro e verificando-se que os indivíduos não conheciam os outros com quem interagem nem podiam observar as suas ações para evitar efeitos de pressão social. Ora os autores registam

a ocorrência do castigo altruísta, ou seja, a disponibilidade dos indivíduos analisados em punir outros, mesmo quando tal representava um custo para si próprios, de forma a castigar e prevenir a ocorrência futura de comportamentos injustos. Em concreto, as experiências consistiam em analisar como dois indivíduos decidiam a divisão de um dado montante de dinheiro entre si, em que o primeiro faz uma proposta que o segundo pode aceitar e recusar, sendo que no primeiro caso a decisão é implementada e no último caso ambos nada recebem. Como referem, o resultado robusto e relevante deste estudo é o facto de “que propostas oferecendo (...) montantes inferiores a 25% do dinheiro disponível são rejeitadas com uma probabilidade muito elevada [o que revela] que os respondentes não se comportam no sentido de maximizar o seu próprio interesse, porque um respondente egoísta aceitaria qualquer quinhão. Em geral, o motivo indicado para a rejeição de ofertas positivas, contudo baixas, é o facto de os respondentes as considerarem injustas” (Fehr e Fischbacher, 2003: 786). A rejeição de uma proposta de oferta baixa é um ato altruísta porque o indivíduo deixa de receber essa quantia por considerar injusta uma divisão não equitativa do montante em causa, ou seja, é um ato com um custo para o próprio, mas é também um castigo para o proponente pela violação de uma norma social. E é em consequência deste comportamento que, no futuro, o proponente esteja encorajado a “obedecer à norma fazendo propostas menos gananciosas” (*Ibidem*). Repetindo esta experiência em dez rondas sucessivas, estes investigadores verificaram que os proponentes que na ronda anterior tinham recebido uma rejeição aumentaram o valor das suas ofertas. Mas mais relevante é o facto de que para a imposição de muitas normas sociais seja necessário que os que as violam sejam castigados, não por aquilo que fizeram ao indivíduo que castiga, mas pelo que fizeram aos outros, mesmo por parte daqueles que economicamente não são prejudicados pela violação da norma em causa. O benefício de punir comportamentos egoístas é para o grupo e não para o indivíduo que exhibe tal comportamento.

Esta conclusão é a nossa ver fundamental, quando nos referimos ao microcrédito para explicar o carácter social e normativo do contexto que explica os comportamentos de cumprimento ou não dos reembolsos, em função de noções de reciprocidade e justiça que se referem mais aos grupos ou redes estáveis de relações sociais do que ao indivíduo considerado isoladamente, ou seja, que incorre num custo pessoal para forçar a equidade e a conformidade com as normas sociais vigentes.

Apesar de ser expectável que o castigo não ocorra sempre que represente um custo para o indivíduo, o facto é que este comportamento de castigo altruísta ocorre quando uma norma social de equidade se aplica. E, de facto, na situação de uma terceira parte que pode, às suas expensas, castigar um indivíduo que foi egoísta na partilha de uma soma de dinheiro com outro como numa situação de Dilema do Prisioneiro, Fehr e Fischbacher (2003) observam que a grande maioria dos sujeitos envolvidos espera que aqueles que se comportam de forma injusta - *traitors* - (perante oponentes que cooperam) sejam punidos. Como concluem, a antecipação de tal ocorrência permite prevenir a não-cooperação. Também este estudo demonstra que é possível verificar que num grupo social em que vigore a reciprocidade mesmo um indivíduo egoísta é levado a cooperar sob pena de receber uma sanção social punitiva. Daqui decorre também a necessidade de enquadrar relações económicas em contextos sociais em que valores, normas, reputação e preservação da coesão social são relevantes para explicar os comportamentos.

Para o caso do microcrédito que aqui consideramos, entendemos que é verdade que relações sociais estáveis de solidariedade e reciprocidade num dado grupo social reduzem a possibilidade de um mutuário trair um grupo de empréstimo ou perder a sua boa reputação traindo a MFI. Mas também é verdade que se

a relação ocorre, não entre amigos, vizinhos ou funcionários de instituições com quem se tem uma relação de proximidade, mas com uma instituição financeira que não goza de grande reputação, imagem ou relacionamento próximo o contexto social pode ser, pelo contrário, favorável ao não reembolso, ou seja, a trair o credor. Salientamos novamente a importância do conhecimento próximo dos mutuários pelos intermediários da microfinança e, como referem Morvant-Roux *et al.* (2012), que o microcrédito não é o resultado de um confronto de agentes económicos no mercado, mas socialmente instituído, e é esta visão que se encontra na visão não-ortodoxa da economia institucional.

A cooperação não será sempre possível, mas a teoria evolutiva esclarece, em suma, que a seleção natural não favorece sempre necessariamente o comportamento egoísta e, com fundamentos biológicos, quais condições são necessárias para a cooperação, sendo que estas são, sociologicamente, fáceis de entender: reconhecimento pessoal, interações repetidas, reciprocidade e discriminação de oportunistas.

O conceito de *Evolutionary Stable Strategy* (ESS) (Estratégia Evolutivamente Estável) é o principal instrumento de análise da abordagem da *Evolutionary Game Theory* por J. Maynard Smith e G. Price, que corresponde à análise conceptual da estabilidade evolutiva - sem fazer referência aos processos que estiveram na base de mudanças de comportamentos ou estratégias numa população. Um exemplo desta conceptualização é o *Jogo Falcão-Pombo* que Smith e Price analisaram em *The Logic of Animal Conflict* (Maynard Smith e Price, 1973). Neste trabalho, os autores sustentam que se o conflito entre animais da mesma espécie é normalmente reduzido, o que é explicado por seleção de comportamentos que beneficiam as espécies em vez do indivíduo, a teoria dos jogos veio demonstrar que uma estratégia de «guerra limitada» beneficia não só os animais individualmente como as espécies. Smith e Price concluem que, embora os animais possam infligir ferimentos graves noutros indivíduos da mesma espécie, raramente o fazem e uma escalada de violência demonstrou-se rara ou inexistente. Nesse caso, para poderem ser resolvidas as disputas tem que existir, além da recompensa para o vencedor (V), uma desvantagem associada a uma disputa que se prolonga no tempo. Assim, como referem, a única escolha estratégica disponível “é o período que ele está preparado para continuar, e assim o *payoff* (...) que ele está preparado para aceitar” (Maynard Smith e Price, 1973: 17)⁴⁰. Considerando o exemplo do *Jogo Falcão – Pombo* em que dois indivíduos competem por um recurso de um dado valor V (em termos biológicos, maior aptidão evolutiva e em termos culturais, um dado recurso) e em que cada um segue uma das seguintes estratégias, tem-se que:

- o falcão inicia o comportamento agressivo e só pára se for ferido ou quando o seu oponente desistir;
- o pombo retira-se imediatamente se o seu oponente iniciar um comportamento agressivo:

⁴⁰ O vencedor será aquele que optar pela estratégia que receberá a recompensa e a questão torna-se então saber escolher o que constitui uma EEE. A estabilidade evolutiva requer que o *payoff* esperado de uma estratégia I contra uma estratégia J seja superior ao *payoff* desta última. Se uma população adota uma estratégia I e é invadida por uma mutante J então “J aumentará por deriva genética até que encontros entre dois Js se tornam um evento comum” (Maynard Smith e Price, 1973: 17). Os autores concluem que aqui não existe nenhuma estratégia pura que constitua uma EEE; não havendo uma EEE, não existirá uma população uniforme em termos comportamentais, e a estabilidade evolutiva requereria ou que a população em causa fosse geneticamente polimórfica ou que os indivíduos variassem o seu comportamento de disputa para disputa” (*Idem*:18).

Assumindo que sempre que dois indivíduos iniciam o comportamento agressivo o conflito resulta em que ambos indivíduos se podem ferir e o custo do ferimento reduz a aptidão (*fitness*) individual (num valor constante C), quando um falcão encontra um pombo este imediatamente retira e o falcão obtém o recurso, e que quando dois pombos se encontram o recurso é dividido por ambos, tem-se que:

Fig. 24 - Ilustração da *Evolutionary Game Theory* no Jogo Falcão-Pombo:

	Falcão	Pombo
Falcão	$\frac{1}{2}(V - C)$	V
Pombo	0	$V/2$

(Extraído e adaptado de: Alexander, J. M. (2009) in <https://plato.stanford.edu/entries/game-evolutionary/>)

Para uma estratégia ser evolutivamente estável é necessário que, se quase todos os membros da população a seguirem, nenhuma estratégia mutante (nova) a possa invadir com sucesso, por ser uma estratégia com maior *payoff*. No exemplo atrás referido a estratégia Pombo não é uma EEE porque uma população de pombos pode ser invadida por uma estratégia Falcão (mutante). Se o valor (V) do recurso é superior ao custo (C) do ferimento, então compensa arriscar ser ferido para obter o recurso, e assim Falcão é uma EEE. (No caso de o valor do recurso ser inferior ao do ferimento não há EEE.)

Alexander (2009) sustenta que, na sequência do trabalho de Smith e Price (1973) a respeito da Teoria dos Jogos Evolutiva, foram propostas soluções conceptuais alternativas de que destaca a ideia da extensão do conceito de EEE a jogos de dois jogadores na forma extensiva. Um exemplo desta é o modelo dinâmico do *Dilema do Prisioneiro* em que a resposta à questão «*como evoluirá uma população de indivíduos que jogue repetidamente este jogo?*» é: os indivíduos que optarem pela cooperação acabarão extintos e «trair» torna-se a estratégia estável. A situação em que todos os membros da população cooperavam é um equilíbrio instável porque basta uma pequena parte dessa população opte por trair para que o equilíbrio inicial em que todos cooperavam seja rompido e, com o tempo, cada vez mais indivíduos optam por trair. A dinâmica evolutiva levará toda a população a trair ou desertar, que se torna então a única EEE, pois não poderá ser invadida por uma estratégia de cooperação: se surgir um elemento mutante que coopere ele será prejudicado em termos de *payoffs*. Para Alexander, podemos encontrar proximidade entre as duas abordagens da Teoria dos Jogos Evolutiva no sentido em que o único equilíbrio estável sob a dinâmica replicadora ocorre quando toda a população opta pela única EEE. Porém, o argumento inverso ao exemplo de trair como EEE é também então possível: a cooperação na forma de altruísmo recíproco pode ocorrer (independentemente da fundamentação da ligação genética) nas condições definidas por Trivers e Wilkinson, em que os indivíduos de uma população reconheçam a vantagem desse comportamento, em termos de custos e benefícios, i. e. de ajudar o outro sem obter uma contrapartida imediata, mas que será reciprocada pelo beneficiário em interações futuras, desde que exista na população a capacidade de reconhecer e punir egoístas ou batoteiros (recusando ajuda no futuro) e retribuir a ajuda dos que cooperaram. Novamente, é

assim, possível nestas condições conceber que o altruísmo recíproco se torne uma EEE, designadamente em populações humanas.

No aspeto aqui analisado, o altruísmo recíproco, conclui-se que ele é mais provável de ocorrer entre indivíduos que vivem em populações estáveis onde ocorrem interações repetidas e entre animais mais desenvolvidos (para alguns, apenas na espécie humana) cujas capacidades lhes permitem reconhecer aqueles que beneficiaram com o seu ato altruísta e o reciprocaram e distingui-los daqueles que não o fizeram. Assim se pode definir em que condições o altruísmo recíproco se torna uma EEE e fazer um paralelo com a ocorrência de altruísmo recíproco entre humanos e a sua capacidade de evitar que, nas relações económicas, a sua população seja invadida por oportunistas (estratégias mutantes de *free-riders*).

A noção de *Evolutionary Stable Strategy* tornou-se central na Teoria dos Jogos, foi aplicada a vários processos de tomada de decisão e comportamentos relacionais entre humanos ou animais e utilizada para explicar a evolução do comportamento humano em diferentes contextos, por vários ramos disciplinares. Foi também um elemento fundamental da obra central R. Dawkins *The Selfish Gene* (1976) e, posteriormente, utilizada nas ciências sociais, designadamente por R. Axelrod em *The Evolution of Cooperation* (1984). Considerando o comportamento social humano e relacionado as EEE com a Teoria dos Jogos e o Equilíbrio de Nash tem-se que na Teoria dos Jogos se atinge o equilíbrio de Nash quando dois ou mais jogadores, que conhecem as estratégias dos restantes, não têm qualquer vantagem (em termos de *payoffs*) em alterar as suas estratégias. Uma EEE é, pois, uma forma de equilíbrio de Nash porque, não havendo vantagem em mudar de estratégia para nenhum indivíduo, ela é mantida por uma população, sendo que uma EEE requiere ainda que, em termos de *payoffs*, não seja possível que uma estratégia nova possa invadir uma população em que existe outra estratégia predominante. Embora nas soluções de equilíbrio de Nash os jogadores tenham conhecimento do jogo e capacidade de antecipar as jogadas dos outros indivíduos, procurando maximizar os seus *payoffs*, enquanto que nas EEE a motivação é biologicamente transmitida sem que os indivíduos tenham consciência das estratégias ou do jogo (sendo aquelas perpetuadas pela selecção natural que favorece o *payoff* em termos de sucesso reprodutivo ou aptidão biológica), em ambos os casos as estratégias resistem a estratégias alternativas ou a mutações. Pode dizer-se, assim, que cada estratégia evolutiva estável corresponde a um equilíbrio de Nash.

O *Dilema do Prisioneiro* anteriormente referido é, em suma, uma ilustração da relevância do altruísmo recíproco demonstrando que, ainda que cada indivíduo tenha um incentivo para trair (porque é a estratégia que lhe confere o maior *payoff* e tende a tornar-se a EEE), a melhor solução para o coletivo pode ser a cooperação. Isto porque, se as duas estratégias são cooperar ou trair, quando as interações se repetem os indivíduos podem desenvolver várias estratégias de retaliação ou planos de contingência. Considerando que existem três estratégias principais: *colaborar sempre*, *trair sempre* ou *TIT FOR TAT* (responder com cooperação se o outro anteriormente cooperou e retaliar com traição se o outro traiu anteriormente) sempre, e relacionando a EEE com o Dilema do Prisioneiro, tem-se que:

- Numa população caracterizada pela estratégia TIT-FOR-TAT a chegada de um mutante que escolhe trair sempre não destabiliza a estratégia prevalecente (porque os que optam por TIT-FOR-TAT são beneficiados relativamente ao elemento mutante, em termos de *payoffs*). Ela é, então, uma EEE e no caso da chegada de um elemento que opta por cooperar sempre, como o mutante coopera sempre, aquele será sempre recompensado, pelo que ambas estratégias podem coexistir.

- Se numa população a estratégia comum é sempre trair, ela também é estável contra a chegada de jogadores que optarem por TIT-FOR-TAT ou colaborar sempre, uma vez que estes últimos serão prejudicados em termos de *payoffs*).

Mas tal já não acontece se um grande número de jogadores que optam por TIT-FOR-TAT chegar; de forma análoga, se se introduzir a estratégia de sempre cooperar numa população caracterizada por TIT-FOR-TAT esta última deixa de ser uma EEE porque os indivíduos que praticam TIT-FOR-TAT irão sempre cooperar em resposta a um grande conjunto de elementos novos/mutantes que cooperam sempre, e não os eliminar, evoluindo para a estratégia cooperar sempre. Tudo depende se a população é invadida por um grande número de indivíduos que praticam uma estratégia diferente ou se esta mutação é ocasional.

Em termos lógicos e procurando sintetizar as diversas possibilidades considerando exemplos de três populações caracterizadas pelas três estratégias principais, poderia pensar-se que:

- TRAIR SEMPRE (DEFECT) é invadida por TIT-FOR-TAT ou COOPERAR SEMPRE: estas duas são eliminadas; TRAIR SEMPRE é uma EEE.

- COOPERAR SEMPRE é invadida por TRAIR SEMPRE: se o número de mutantes for suficientemente grande, COOPERAR SEMPRE é eliminada.

- COOPERAR SEMPRE é invadida por TIT-FOR-TAT: COOPERAR SEMPRE prevalece, pois o indivíduo que pratica TIT-FOR-TAT irá reciprocamente sempre a ajuda/colaboração recebida.

- TIT-FOR-TAT é invadida por TRAIR SEMPRE: TRAIR SEMPRE é prejudicada e TIT-FOR-TAT mantém-se.

- TIT-FOR-TAT é invadido por COOPERAR SEMPRE: TIT-FOR-TAT coexiste com COOPERAR SEMPRE ou passa a COOPERAR SEMPRE.

No global, a evidência demonstra que nas várias tentativas para resolver o Dilema do Prisioneiro na versão alargada a interações repetidas a TIT-FOR-TAT é a única EEE.

Retomando o exemplo do Dilema do Prisioneiro atrás referido, verifica-se que embora ambas as partes fiquem pior se forem egoístas do que se cooperassem, se um indivíduo decide cooperar, globalmente, ficará prejudicado (obtendo um bom *payoff* se o outro cooperar, mas não se o outro decide ser egoísta) relativamente aos ganhos se decidir trair (pelas mesmas razões). Em resultado, ambos decidem ser egoístas apesar de esta situação ter menos ganhos para ambos que a cooperação mútua e esta torna-se uma EEE e, tendo-se atingido o equilíbrio de Nash, não existe então incentivo para que nenhuma das partes mude de estratégia. No entanto, fazendo um paralelo entre a estratégia TIT-FOR-TAT repetida no tempo e o altruísmo recíproco, o *“Iterated Prisoner’s Dilemma Tit-for-Tat (TFT) – o Axelrod’s Tournament de 1980 ou o “Axelrod-Hamilton Tournament” (1981) - diz que, se não nos referimos a one-shot game, mas a interações repetidas, o indivíduo pode observar e responder à ação do outro começando por cooperar e, no caso de o outro*

cooperar, retribuir a cooperação, e se o outro trair, responder também com traição. Utilizando computadores que jogaram o jogo repetidamente entre si, podendo escolher diferentes estratégias e sendo as principais cooperar sempre, trair sempre ou TIT-FOR-TAT, a estratégia vencedora foi esta última. Verificou-se, portanto, que a TIT-FOR-TAT é a única estratégia que prevalece e a explicação reside no facto de que, embora «trair sempre» pareça a opção mais segura ela significa perder a oportunidade de ganhar os benefícios que poderiam ocorrer de um oponente com quem se optasse por colaborar mutuamente; «colaborar sempre» tem esta última vantagem mas apresenta o risco de um mau *payoff* caso o oponente opte por «trair» e, assim, ganha a TIT-FOR-TAT que se inicia com cooperação na primeira jogada e seguidamente com a imitação do comportamento do oponente na jogada anterior.

A estratégia TIT-FOR-TAT, que como referimos mais se aproxima do altruísmo recíproco, recompensa o gesto altruísta e pune o oportunismo ou a traição, como também observaram Fehr e Fischbacher (2003), pois, quando jogada contra qualquer outra estratégia, a estratégia TIT-FOR-TAT responde à estratégia «trair sempre» traíndo após a primeira ronda e quando combinada com a estratégia «cooperar sempre» a TIT FOR TAT coopera sempre. “Esta estratégia tem o benefício de ambos cooperarem com um oponente amistoso, obtendo todos os benefícios da cooperação, e de trair quando combinada contra um oponente que trai” (<https://cs.stanford.edu/people/eroberts/courses/soco/projects/1998-99/game-theory/axelrod.html>)

Concebendo o altruísmo recíproco como uma situação de TIT-FOR-TAT adiada em que a contrapartida pode ser recebida mais tarde, conclui-se, pois, que a TIT FOR TAT tende a ser uma estratégia estável (a não ser que invadida por uma estratégia que surgiu por mutação e tem um *payoff* mais elevado, embora tal só suceda desde que tal ocorra não apenas ocasionalmente, mas em grande frequência). Em termos de *payoffs*, «cooperar sempre» ou TIT-FOR-TAT podem ainda continuar estáveis se um comportamento de traição não for detetado ou, embora detetado, não faça com que os restantes indivíduos desistam de cooperar.

Transpondo para as sociedades humanas e para o comportamento económico, assim se compreendem a reciprocidade e o altruísmo em grupos sociais estáveis, em que as relações sociais são globais e onde a reputação tem um grande valor social, pois se os altruístas obtêm dos outros um reconhecimento e retribuição da sua generosidade, um egoísta perceberá as punições associadas a trair a confiança e, no seu próprio interesse, optará por colaborar. De qualquer modo, o que a perspectiva da biologia evolutiva vem esclarecer também é que o altruísmo recíproco pode prevalecer e manter-se estável numa dada população (quando se trata de relações duradoras) mesmo que nesta se encontrem alguns indivíduos egoístas e oportunistas.

No global, pode concluir-se, portanto, que, embora TIT-FOR-TAT e «cooperar sempre» sejam estratégias que podem coexistir, a TIT-FOR-TAT é mais vantajosa relativamente à estratégia «cooperar sempre» no caso de uma pequena parte da população optar por «trair sempre», porque a pressão seletiva favorece, em termos de *payoffs*, a estratégia TIT-FOR-TAT. Tudo depende da frequência das diferentes estratégias, pois se uma parte considerável começar a optar por «sempre trair», a estratégia «cooperar sempre» previamente dominante deixa de ser estável e, fazendo novamente um paralelo com o comportamento económico, os comportamentos de cooperação que caracterizaram uma população durante muitos anos poderão desaparecer, perante os comportamentos oportunistas cuja frequência veio por em causa a estratégia prevalecente no grupo. Assim se poderá explicar, a nosso ver, que um mesmo indivíduo que num contexto alargado, de relações impessoais ou esporádicas, de carácter meramente formal ou mercantil se possa comportar tendo como principal motivação evitar que outros se aproveitem de si ou garantir a sua parte dos

recursos; ao mesmo tempo, que num contexto de relações próximas, duradoras onde prevalece a confiança mútua, ele exiba comportamentos em que se manifesta o interesse comum, a solidariedade e reciprocidade.

É pois neste sentido também que julgamos poder fazer-se um paralelo com grupos humanos em que o ato altruísta que espera uma retribuição futura, mas não imediata – comportamentos que à luz da biologia evolutiva inicialmente como da economia clássica não eram explicáveis – pode ser o comportamento comum, desde que se verifique, como referido, que o grupo social seja uma pequena comunidade e não uma coletividade de grande dimensão, que as pessoas se conheçam mutuamente e as relações que estabelecem entre si tenham um carácter duradouro. Assim, perante indivíduos que optam por trair, no caso do comportamento económico de indivíduos que optariam por incumprimento num empréstimo de grupo, por exemplo, a estratégia TIT-FOR-TAT tem uma vantagem sobre a «cooperar sempre», pois a primeira pune enquanto que a segunda beneficia o comportamento do oportunista.

Apesar da grande complexidade em prever o comportamento humano, uma vez que os valores e práticas que caracterizam uma comunidade podem sofrer alterações perante a chegada de membros de outras culturas, já que os genes têm aqui como semelhança com os memes (as unidades de transmissão cultural definidas por Dawkins) o fato de evoluírem consoante adaptações solicitadas pelo ambiente externo, no final, a possibilidade de uma estratégia dominante sofrer uma mutação dependerá do número de indivíduos com nova estratégia, pois se o homem tem a capacidade de reconhecer e punir um oportunista, também tem a oportunidade de perdoar. Assim, concluiu-se que a estratégia TIT-FOR-TAT, que é a estratégia que mais se aproxima do altruísmo recíproco, pode tornar-se uma EEE, todavia implicando, uma vez que ao recebimento da contrapartida é deferido no tempo, que se verifiquem as condições já referidas: interações repetidas, possibilidade de reconhecer os outros e recordar as suas ações no passado e de as reciprocamente aquando da inversão de papéis.

Também F. Nielsen (1994) considera que a cooperação pode evoluir em jogos repetidos utilizando-se a estratégia TIT-FOR-TAT, referindo que “Pode ser demonstrado que [a]TFT, uma vez que evolua, é (quase, ver Dawkins, 1989:216-33) uma estratégia evolutivamente estável, ou EEE (...) que nenhuma estratégia alternativa pode invadir a população. Em jogos repetidos (...) um único traidor interagindo com uma população de TFTs terá menor aptidão, e a estratégia não se expandirá nessa população” (Nielsen, 1994: 277). Como também refere, com base na série de torneios entre programas de computadores que representavam diferentes estratégias (o *Iterated Prisoner's Dilemma* atrás mencionado), Axelrod concluiu que a TIT-FOR-TAT era notoriamente robusta contra uma grande variedade de outras estratégias e Wilkinson conseguiu comprovação empírica para a partilha de comida entre morcegos vampiros não-parentes baseada no altruísmo recíproco, chegando à conclusão fundamental de que a reciprocidade contingente é mais relevante que os vínculos de parentesco em grandes grupos.

Em sentido idêntico, também Klein (2014) observa que «cooperar sempre» é uma estratégia em que o indivíduo pode ser explorado pelos outros, mas decidir cooperar ou não em função do comportamento dos outros já não. Quando se alarga o período de uma situação de jogo como o *Dilema do Prisioneiro* no torneio de Axelrod, em que cada jogador pode julgar e responder às ações do outro, a estratégia com mais sucesso é a TIT-FOR-TAT que começa com cooperação e responde ao altruísmo com uma retribuição e penaliza o egoísta a quem, na interação seguinte, é recusada a cooperação. Klein vai mais longe considerando que esta estratégia sobrevive mesmo num mundo povoado de egocêntricos, sendo generosa, otimista e clemente, como refere, pois, assume a cooperação do outro até prova em contrário e se retalia com hostilidade o

egoísta, perdoa-o assim que ele se demonstre capaz de cooperar. O resultado do trabalho Axelrod é a comprovação de que uma estratégia que começa sempre com cooperação e se caracteriza pela generosidade pode ser a mais bem-sucedida, pois deixa de compensar tentar ganhar mais que o outro e às custas do outro. A conclusão é que mesmo indivíduos preocupados apenas com o seu bem-estar devem, no próprio seu interesse, mostrar-se generosos e benevolentes (Axelrod, 1984 e 1997 *in* Klein, 2014), e aqui reside uma resposta contemporânea à questão da origem da moralidade que já Darwin analisara.

Segundo Fehr e Fischbacher (2003), já existe investigação teórica e evidência empírica de que os indivíduos têm motivos, para além do seu interesse económico pessoal, como a aversão à iniquidade ou propensão para a justiça recíproca, que Darwin identificara, que predizem que em muitas situações do dilema do prisioneiro preferirão cooperação mútua à traição, mesmo que esta fosse do seu interesse. Para Fehr e Fischbacher, o ponto fundamental é que os indivíduos estão dispostos a cooperar se acreditam que o outro cooperará, mas o mesmo se passa com a traição mútua, constituindo ambas estratégias em equilíbrio, sendo o factor crucial as crenças do indivíduo a respeito das ações do outro. Para estes autores, o altruísmo entre não-parentes tem associada na Biologia evolutiva a ideia de reciprocidade, como referido, que se traduziria em benefícios económicos para os seres humanos, e não explica o comportamento fortemente reciprocador em que não existem tais benefícios futuros. A evidência sugere, na sua perspectiva, que a opção entre cooperar ou trair tem a ver com quais as pessoas com quem se interage e as oportunidades de batota, sendo que da mesma forma que ocorre o castigo altruísta, ocorre também a recompensa altruísta. Não só o altruísmo recíproco é muito mais frequentemente entre humanos, como a cooperação em larga escala é, como referido, um traço particular da espécie humana, como também afirma Klein (2014), pois, como sustentam, mesmo nas espécies animais em que existe grande divisão do trabalho, a cooperação baseia-se em vínculos genéticos; o homem, pelo contrário, está disposto a arcar com os custos decorrentes de sancionar o comportamento dos que que violam normas sociais ainda que tal não configure no futuro uma vantagem económica. De acordo com uma variedade estudos experimentais em que estavam em casa benefícios monetários, Fehr e Fischbacher (2003) verificaram que os indivíduos não se comportam de forma a maximizar o seu interesse próprio nem se limitam a agir antecipando a retribuição do seu ato altruísta; pelo contrário, os motivos por trás dos seus comportamentos não têm a ver com vantagens pessoais, mas com a observância de normas sociais, a rejeição de distribuições desiguais, a prevenção da ocorrência de situações injustas no futuro e da ganância, ainda que tal comportamento seja a favor dos outros em geral e às suas expensas. Tal evidência sugere um altruísmo que ultrapassa o altruísmo recíproco que a Biologia evolutiva explica, mas também uma predisposição forte para a reciprocidade que supera benefício/ganho do próprio (pelo contrário, é altruísta no sentido em que o faz incorrer em custos ou prescindir de ganhos pessoais), o que para os autores ajudará a compreender a cooperação como traço das sociedades humanas que apela a uma explicação genética, mas também cultural dos motivos para os comportamentos. Como referem, os jogos de dilemas sociais são muito relevantes para estudar a recompensa altruísta, e num dilema do prisioneiro que conduziram concluíram o cumprimento de normas “envolve o castigo de violações de normas mesmo por aqueles que não são economicamente afetados pela violação (...). Porque é oneroso castigar, nenhum egoísta puniria. Mas se uma norma de equidade se aplicar à situação, é expectável que castigadores altruístas castiguem transferências injustas (...) Neste caso, eles frequentemente castigam um traidor se o seu oponente cooperou. Se é antecipado, o castigo por terceiros então dissuade a não-cooperação (*Idem*: 786).

Ainda mais importante, a nosso ver, para a compreensão de relações que estabelecem no contexto de diferentes modalidades de microcrédito, é a experiência que estes autores conduziram em que dois indivíduos a quem eram dadas determinadas unidades monetárias; o primeiro podia decidir quanto transferir para outro e este que parte da doação dar ao primeiro, sendo que em resultado cada um recebe o dobro do montante transferido, pelo que ambos seriam tão mais beneficiados quanto maior for a parte da doação que transferirem ao outro (sendo a transferência totalidade da doação que receberam o melhor resultado possível para ambos). Porém, como afirmam, “um curador egoísta não transferirá nada, independentemente de quanto recebeu e, conseqüentemente, um fiel egoísta que antecipe este comportamento nunca transferirá nada em primeiro lugar” (Fehr e Fischbacher 2003: 786), situação que para os autores é comum a muitas situações reais de troca sequencial na ausência de contratos assegurados por tribunais. Neste tipo de situações, tal como nos exemplos atrás discutidos (Strafin, 1980; Tucker, 1983; Von Neuman *in* Klein, 2014), ambos jogadores beneficiariam se concedessem e retribuíssem dádivas ou favores, mas a tentação para a batota ou a vontade de evitar perder à custa do outro está presente, à semelhança do que acontece no dilema do prisioneiro clássico. No entanto, os autores verificaram que, apesar do incentivo para a batota ou traição, a maioria dos administradores (*trustees*) transferiu dinheiro e em montantes mais elevados que o que o *truster* tinha transferido inicialmente. E este é um resultado (recompensa altruísta) que, tal como o castigo altruísta, os autores referem não se limitar a esta experiência concreta, mas ter sido documentado em diferentes países e populações com diferentes características demográficas. Tal como para autores atrás referidos, também para Fehr e Fischbacher (2003) a reputação associada ao comportamento altruísta, possível em situações de interação repetida, é um poderoso incentivo à cooperação, o que é comprovado em jogos de reciprocidade indireta em que um dador (cujo custo de dar é inferior ao benefício para o recetor) decide a sua doação em função da reputação do recetor que foi definida pelo seu comportamento – se ajudou ou foi egoísta - em rondas anteriores do jogo. Tal conduz à conclusão de que um historial de reputação de generosidade é importante para receber ajuda no futuro, em situações de reciprocidade indireta, ou seja, em que não é possível recompensar com as decisões de dádiva aqueles que foram generosos connosco em momentos anteriores. Mesmo em experiências que consideram dadores que podem ou não podem ganhar reputação com base nas suas decisões de dádiva, estes autores concluem, à semelhança de Fehr e Henrich (*in* Hammerstein, 2003) que nas situações de reciprocidade indireta, em que se retribui o comportamento que um dado indivíduo teve para com outros elementos do grupo, tanto a recompensa altruísta como a busca de uma boa reputação são determinantes importantes do comportamento de cooperação. No entanto, a reciprocidade indireta associada à reputação verifica-se, mas nos grupos pequenos e isolados. Para estes autores é a teoria dos custos de sinalização que oferece a explicação derradeira para a ocorrência de altruísmo recíproco associado à reputação: com atos altruístas os indivíduos sinalizam traços favoráveis sendo que para os indivíduos com estes traços os custos de sinalização são menores. Se esta abordagem da sinalização tem limitações pelo facto de poder ocorrer de outras formas que não gestos altruístas, ela pode ser complementada com outros mecanismos que explicam o altruísmo humano, como é o caso da seleção de grupo cultural: como referem Fehr e Fischbacher, “Se grupos em que a sinalização ocorre via comportamento altruísta têm melhores probabilidades de sobrevivência, a seleção entre grupos favorece aqueles (...) que estabeleceram um equilíbrio de grupo pro-social” (2003: 790), contexto em que não há seleção intra-grupos que não favoreça os indivíduos altruístas.

Para Fehr e Fischbacher (2003), os humanos são muito atentos ao comportamento dos outros, antevendo a probabilidade de repetição de interações e a reciprocidade direta associada, mas também a oportunidades de formação de uma reputação enquanto indivíduos generosos, caso em que tendem a conceder mais ajuda aos outros. Os estudos considerados por Fehr e Fischbacher (2003) sugerem que os indivíduos são capazes de reconhecer ainda as vantagens de adquirir uma reputação individual de negociador duro, sendo que, à semelhança de Fehr e Henrich *in* Hammerstein, 2003, aqui se conclui que, tendo uma predisposição para a recompensa altruísta, a cooperação entre humanos também é favorecida pela punição altruísta.

A Biologia e Psicologia evolutivas também se debruçaram sobre outras formas de cooperação entre indivíduos - não necessariamente entre os que partilham vínculos de parentesco – que foram favorecidas pela evolução natural, no sentido em que, na sua ausência, dificilmente os indivíduos de certos grupos sobreviveriam. Não se pode concluir desta discussão, pois, que biologicamente, comportamentos egoístas tenham um maior *payoff* que os altruístas ou de cooperação, embora haja que considerar as variáveis repetição, dimensão e complexidade ao tentar aplicar estas estratégias a grandes populações ou interações entre vários grupos pois, na impossibilidade de reconhecimento mútuo, por exemplo, um oportunista poderá praticar sempre «trair» sem vir a ser penalizado pelos outros em termos de *payoff*.

6. As perspetivas biológicas e sociais da cooperação e sua aplicabilidade à compreensão das relações económicas

No caso do altruísmo recíproco que associámos a situações de TIT-FOR-TAT adiadas no tempo, e fazendo um paralelo com relações económicas como no caso do microcrédito, uma vez que se responde imitando o comportamento do outro, a cooperação tem início com uma dádiva ou partilha que, se for reciprocada constituirá, com o tempo, relações de reciprocidade, confiança e solidariedade, uma vez que os indivíduos reconhecem a observância dessa reciprocidade que se torna regra comumente aceite; uma vez a tornada a prática comum, o seu não-cumprimento acarreta uma punição e a sua observância uma vantagem para o indivíduo que conta com a retribuição da sua contribuição.

Mas, se estes comportamentos remetem para a obrigação social de dar, aceitar e retribuir analisada por M. Mauss no estudo da dádiva, enquanto fonte de coesão nas coletividades humanas, também é verdade que a continuidade da cooperação, partilha e confiança depende do facto de conhecermos e mantermos relações de proximidade com os membros de um dado grupo social, como referido. Num tal contexto, a chegada de elementos oportunistas pode ser momentaneamente ignorada ou perdoada, mas, ou é punida, de tal forma que não compense em termos de *payoffs*, ou a chegada de um número considerável de indivíduos egoístas ou oportunistas pode destruir as práticas de cooperação até então prevalentes. Numa sociedade mais ampla e complexa, onde aquele tipo de relação é mais raro, a informação é incompleta e é difícil identificar os oportunistas, pelo que o controlo social terá que passar a ter um carácter formal e depender de uma autoridade que, neste caso, regule e supervisione as relações económicas, como já clássicos da Sociologia haviam afirmado.

Centrando-nos na espécie humana e considerando, em suma, que a evolução não favorece sempre o indivíduo mais egoísta e que o altruísmo recíproco evoluiu por seleção natural, importa referir, por fim, que

Nielsen (1994) encontra noutros autores vários exemplos de comprovação empírica tanto da evolução de tendências de altruísmo ou malícia, que economicamente podem ser mais vantajosas do que o comportamento ditado pela racionalidade maximizadora, quanto de capacidades mentais de reconhecimento de oportunistas, de recordação de atos de “batota” ou de deteção de violação de contratos sociais⁴¹.

Considerando hipoteticamente, como propõe Wilson, a Antropologia e Sociologia como constituindo a Sociobiologia de uma única espécie de primatas, o homem é uma espécie muito particular, tanto na amplitude e densidade da sua distribuição geográfica, quanto pelo facto de uma só linha de evolução de homem ter sobrevivido até às sociedades mais avançadas. O homem moderno tem características anatómicas únicas que se podem associar à sua crescente inteligência e criatividade (que não tem comparação com outras espécies) como a modificações de padrões de comportamentos e interações. No que se refere especificamente ao altruísmo e à cooperação, também Wilson considera que “Laços e práticas de altruísmo recíproco são rudimentares noutros primatas; o homem expandiu-os a grandes redes [sociais] em que indivíduos conscientemente alteram papéis (...) [constantemente]” (1998: 272), competindo à Sociobiologia acompanhar estes traços humanos ao longo do tempo o que ajudaria “a identificar os comportamentos e regras pelas quais os seres humanos aumentam a sua aptidão darwiniana através da manipulação da sociedade” (*Ibidem*). Contrariamente à ideia de tábua rasa de que o homem adquire conhecimento que favorece a sua capacidade de sobrevivência através da cultura e aprendizagem social, Wilson considera que o comportamento humano, como as interações sociais, também é condicionado pela herança genética e que há limites na influência dos fatores socioculturais. Se o homem se caracteriza por se adaptar a contextos sociais e ambientes naturais muito diversos de onde surgem respostas culturais variadas, estas não podem, todavia, ser facilmente transpostas de um contexto espacial para outro, como referem Henrich e McElreath (2003). Wilson considera que a evolução por seleção natural fez da espécie humana a mais flexível em termos da sua organização social, argumento que, como referido, também a Antropologia já tinha apontado enquanto ciência que se debruça sobre a variedade do que constituem as sociedades humanas no espaço e tempo. Tal como reconhecido pela Antropologia, a diversidade de formas de organização social e cultural é traço particular da espécie humana e, para Wilson, esta flexibilidade resulta em parte da variedade do comportamento dos seus membros e dos resultados que conseguem atingir na sua relação com o ambiente natural, bem como com os membros dos seus grupos sociais. A esta variação de comportamentos associa-se, na perspetiva de Wilson como de Dawkins, uma diversidade de estatutos e

⁴¹ Tendo em conta que os fenótipos constituem as características de um indivíduo resultante da interação do seu genótipo com o ambiente, de acordo com E. O Wilson (1998) a organização social é uma classe de fenótipos, a mais distante dos genes, resultando das características da população em causa, sendo que uma pequena alteração evolutiva nos comportamentos dos indivíduos pode ter grandes efeitos sociais afetando diferentes facetas da vida colectiva, o que designa de efeito multiplicador. Os efeitos multiplicadores podem acelerar a evolução social à medida que a socialização sobressai quando nos aproximamos de espécies mais inteligentes. Wilson considera que a socialização amplifica diferenças de fenótipos entre diferentes espécies de primatas e apresenta exemplos de como a socialização afecta a estrutura social e a interação entre indivíduos. Seja determinado geneticamente, com base na socialização ou outras formas de aprendizagem, o efeito multiplicador faz com que o comportamento seja, para Wilson, “a parte do fenótipo mais provável de mudar em resposta a mudanças de longo-prazo no ambiente” (p. 10) donde decorre “que quando a evolução envolve simultaneamente estrutura e comportamento, o comportamento deverá mudar primeiro e depois a estrutura” (*Ibidem*). Sendo os comportamentos percursos, no sentido em que as alterações nos órgãos são, à luz da teoria da evolução, resultantes das experiências por que os organismos/indivíduos passam, também o comportamento social é, nesta perspetiva, precursor da evolução social.

papéis sociais que é amplificada por outras particularidades humanas como um período extenso de socialização, grande capacidade de criação de vínculos sociais, de comunicação e transmissão de elementos culturais em termos espaciais e temporais Mas Wilson adverte para o facto de esta variedade não resultar apenas da diversidade dos comportamentos dos indivíduos e da seleção dos genes que promovem variação social, mas também de diferentes sociedades humanas – contrariamente às outras espécies que tendem para a convergência – conseguirem sobreviver através de diferentes formas societárias ou de diferentes processos adaptativos. Simultaneamente, o controlo e pressão para a conformidade não são, para si, tão fortes nas sociedades humanas, onde o desvio, as disfunções ou ineficiências não têm consequências tão graves. Mesmo em sociedades em que condições básicas para uma vida social normal não existiam ou eram distorcidas (exploração, promiscuidade, desintegração da tradição, ausência de justiça, educação ou outras formas de integração social, com que o autor caracteriza a sociedade escravagista da Jamaica). Como refere, “No entanto este mundo Hobbesiano perdurou por quase dois séculos. A população multiplicou-se enquanto a economia floresceu. Como pode tal variação na estrutura social persistir? A explicação pode ser a falta de competição com outras espécies, resultando no que os biólogos chamam de libertação ecológica. Durante os últimos dez mil anos ou mais, o homem como uma todo tem sido tão bem-sucedido em dominar o seu ambiente que quase qualquer cultura pode ter sucesso por um tempo, desde que tenha um modesto grau de consistência interna e não ponha completamente de fora a reprodução” (Wilson, 1998:273). Tal não sucede noutras espécies que estão sujeitas à competição que é mais eficaz na redução da variação do que a competição cultural; a variação cultural tem uma variação que na sua base é mais fenotípica do que genética, capaz de ocorrer no espaço de uma geração, i.e., muito mais rapidamente que a evolução natural Se a evolução dos comportamentos tem uma base biológica ou genética (no sentido em que a forma de os comportamentos mais aptos num dado ambiente serem seleccionados porque aquele que os exibem têm maior probabilidades de sobreviver e passar os seus genes aos seus descendentes), os comportamentos humanos também têm uma base cultural, e também ela é sujeita a evolução, transmissão por imitação ou aprendizagem e selecção em função da sua maior ou maior aptidão em função do grupo social e contexto natural em que se encontra (Henrich e McElreath, 2003; Dawkins, 1989 e 2006).

O mesmo se passa, cremos, com as instituições que constituem o contexto normativo que caracteriza determinados comportamentos e interações que se alteram em distintos ambientes, e que no caso do microcrédito explicam porque com uma mesma designação nos estamos a referir a representações e práticas distintas, de atores de diversos estatutos.

Tal como a Antropologia defende que os traços culturais evoluem com o contacto entre grupos humanos, não sendo necessariamente copiados na íntegra e inalterados, mas antes adaptados, modificados e seleccionados, retendo e transmitindo algumas das suas características, também Dawkins considera que os memes partilham com os genes a sua capacidade de transmissão, mas evoluíram enquanto formas eficientes de replicar comportamentos e ideias que, nesse processo, sofreram refinamentos, mutações e combinações de onde resulta o surgimento de novos memes, o que explicaria assim a sua perspectiva de evolução cultural. A noção de meme como entidade capaz de se replicar permite explicar o comportamento humano e a evolução cultural, no sentido que um comportamento de uma espécie ou coletividade estará submetido a pressões de competição e selecção dos mais aptos. Ao contrário dos genes, no entanto, os memes não têm a sua propagação dependente da reprodução/descendência dos seus hospedeiros podendo, enquanto elementos culturais (como teorias ou obras de arte de autores muito antigos), continuar a influenciar os

comportamentos de gerações por muitos séculos, transmitidos por imitação, memória e comunicação entre indivíduos (Dawkins) mas também influenciar rapidamente membros de culturas que até há pouco tempo estavam isoladas e que podem mudar no espaço de poucas gerações (Wilson).

Considerando a ética enquanto traço distintivo da humanidade, como Darwin já identificara, sob um ponto de vista evolutivo, Wilson chama a atenção para a dificuldade de retirar da capacidade do homem de distinguir o bem do mal a possibilidade de prever o seu comportamento, pois se os genes altruístas podem ter sido estabelecidos numa dada população, eles irão sofrer as pressões competitivas dos genes favorecidos por seleção individual. O pluralismo cultural traduz-se no que Wilson designa de ambivalência moral que resulta do facto de os códigos de ética dependerem de características biológicas dos indivíduos (como sexo ou idade), como de variarem entre as fases de estabelecimento, crescimento até à sobrepopulação de um agregado humano, o que requer uma explicação evolutiva. Assim, “Deverá ser também claro que nenhum conjunto específico de padrões morais pode ser aplicado a todas as populações humanas (...). Para impor um código uniforme é então criar dilemas morais complexos, inabordáveis – estes, claro, são a condição atual da humanidade” (Wilson, 1998: 288).

Também T. Parsons se debruçou sobre as dimensões cultural e natural da evolução humana. Interessado nas relações entre teoria social e natural e entre sistemas naturais e sociais, no início da década de 70, Parsons promoveu conferências com o objetivo de estabelecer os fundamentos de uma teoria dos «*living systems*» em que esteve presente a grande figura da Sociobiologia, Wilson. Se o sistema AGIL (*Adaptation, Goal Attainment, Integration, Latency*) se refere a todos os sistemas vivos, ao nível do sistema social, a economia constitui a forma de adaptação humana às condições do ambiente para a sobrevivência dos seus membros e a «*societal community*» assegura a integração dos seus diferentes componentes. Parsons referiu-se à solidariedade social nas comunidades locais adotando o termo «*diffuse enduring solidarity*» de D. Schneider, para a construção do que designou como conceito de «*societal community*». Para Schneider, tanto a evidência etnográfica da perspectiva antropológica, como da a perspectiva evolutiva (biológica) suportam a ideia da maior importância de «*nurture*» - resultado da experiência do ambiente e aprendizagem social – relativamente à «*nature*» - ou dos laços de sangue - na definição das relações sociais humanas. Também para Parsons, como para outros cientistas sociais, a solidariedade a nível da comunidade local está associada a outros fatores que não o parentesco (ou a proximidade genética), como classe social, estatuto profissional religião ou o papel das estruturas de relações sociais (T. Parsons, 1977: 385-386 in Kwang-ki Kim, 2012: 50-51). “A diferenciação, autonomia e pluralismo crescentes dificultam a integração do indivíduo no sistema social, e os seus direitos, liberdades coexistem com maior insegurança e ansiedade. A inclusão, na sociedade moderna, passa então, para Parsons, pela capacidade de adaptação e aceitação da diversidade pela sociedade, mas também por uma generalização de valores que permite a existência de laços soltos entre os indivíduos e uma sociedade que estabelece as regras do jogo, mas nada tem a dizer sobre a forma como cada ator faz as suas jogadas” (Bourricaud in Kwang-ki Kim, 2012: 50).

Embora a evolução natural tenha sempre em referência a aptidão do indivíduo em termos da sua capacidade em transmitir os seus genes, Dawkins fez, como visto, um paralelo entre a evolução natural e a evolução cultural em torno do conceito de meme, circunstância em que é possível explicar os traços, costumes, ideias, valores, hábitos etc. que são ou não retidos e transmitidos às gerações seguintes em coletividades humanas. Citando Dobzhansky (1963), Wilson expõe um argumento que se aproxima da visão de Dawkins de genes e memes: “A cultura não é herdada através dos genes, é adquirida pela aprendizagem

[social] (...). De certo modo, os genes humanos renunciaram à sua supremacia na evolução humana a um agente não-biológico ou super orgânico, inteiramente novo, a cultura. Contudo, não deve ser esquecido que este agente é totalmente dependente do genótipo humano” [mantendo-se que] “Apesar de os genes terem abdicado da maior parte da sua soberania, eles mantêm um certo grau de influência (...) nas qualidades comportamentais subjacentes a variações entre culturas” (Wilson, 1998: 274) e, simultaneamente, a variação nas normas de diferentes culturas pode explicar diferenças genéticas.

No entanto, como referido, já o próprio Darwin encontrara no homem (na Terra do Fogo) uma tendência para cooperar e um sentido inato de equidade. A compreensão do altruísmo é possível, não só através de explicações de natureza social e cultural, como também à luz da Biologia. E o próprio autor de “O Gene Egoísta” considera que a humanidade pode ganhar poder sobre o determinismo daquela entidade replicadora e que a perspectiva evolucionista apresenta evidência de que estratégias TIT-FOR-TAT acabam por se revelar mais bem-sucedidas e vantajosas para os praticantes, como demonstra a solução cooperativa na teoria dos Jogos, como na versão repetida do Dilema do Prisioneiro. Apesar de considerar a espécie humana particular em termos da sua inteligência, consciência e livre arbítrio, em *The Selfish Gene*, Dawkins considera o comportamento altruísta como algo que não tem lugar na natureza e explicável apenas na perspectiva de este favorecer a sobrevivência/aptidão do altruísta ou beneficiário. O gene substitui, na visão de Dawkins, a importância que outros autores deram aos organismos e grupos na evolução e, no que respeita ao comportamento social humano, faz sentido para Dawkins que o homem se comporte, não como uma egoísta, mas como altruísta para com aqueles com que está ligado por laços de parentesco, ou seja, que poderão contribuir para maximizar a transmissão dos seus genes na descendência maximizando assim a aptidão biológica do grupo, continuando a justificação do altruísmo a ter uma justificação genética. Mas esta visão do gene egoísta tem, como outras concepções, implícita uma justificação «natural» do comportamento egoísta e suas consequências negativas na sociedade moderna e, por outro lado conduz, à ideia que na realidade o altruísmo, uma vez justificável do ponto de vista evolutivo (maior aptidão) e a partir dos sentimentos positivos para o indivíduo, é então, no fundo, uma forma de egoísmo (M. Midgley, 2009; S. Klein, 2014). À semelhança de W. Hamilton, R. Dawkins opôs-se à ideia de selecção de grupo e considera que o altruísmo, em concreto, é um resultado de um processo de selecção natural que ocorre ao nível do gene e do indivíduo que o transporta. Também na perspectiva de Hamilton do altruísmo, “Apesar do princípio de ‘sobrevivência do mais apto’ o critério derradeiro que determina se G se propagará não é o facto de o comportamento ser para benefício do próprio mas se é para benefício do gene G (...) Com o altruísmo isto acontecerá apenas se o indivíduo afetado é um parente do altruísta, consequentemente tendo uma oportunidade aumentada de transportar o gene, e se a vantagem conferida é suficientemente grande comparada com a desvantagem pessoal” (Hamilton, 1963: 354–355). Dawkins esclarece a relação entre egoísmo, gene e indivíduo ao distinguir o gene como egoísta no sentido em que é replicador, ou egoísta no sentido da selecção de Darwin; são os genes que são objeto de selecção se sobreviverem e forem transmitidos às gerações seguintes (Dawkins, 2006) embora, para que tal ocorra, seja necessário que o organismo sobreviva. Se os genes, por seu turno, deveriam constituir um benefício para o indivíduo em termos de sobrevivência, tal nem sempre acontece, quando a replicação por reprodução se sobrepõe à sobrevivência. Considerando que o egoísmo do gene se traduz nos comportamentos dos indivíduos, também existe, para Dawkins, uma explicação genética para o altruísmo que se baseia, como referido, na ajuda à reprodução de parentes (que transportam os mesmos genes), porém ele está associado também nos benefícios para o

indivíduo de comportamentos de reciprocidade como TIT-FOR-TAT, como discutido anteriormente. Não querendo deter a discussão no tema controverso da influência da cultura *versus* natureza nos comportamentos, pretendemos ainda referir ainda que Dawkins reconhece que o indivíduo inteligente, com consciência e vontade própria se pode opor à «vontade» dos genes e, ao mesmo tempo, como mencionado, os memes também têm um papel importante na definição dos comportamentos quando nos referimos a seres humanos, que pode perdurar por gerações. Reconhecendo o carácter fundamental da obra de Darwin na explicação da razão de existência do homem, em *The Selfish Gene*, Dawkins propõe-se desenvolver a perspectiva evolucionista para analisar a base biológica do egoísmo e do altruísmo, no sentido de que o fundamental na evolução não é o benefício da espécie ou grupo, mas sim do indivíduo ou o gene. Para Dawkins, a importância humana do egoísmo e altruísmo “para além do seu interesse académico (...) é óbvia. Ela toca cada aspeto das nossas vidas sociais, os nossos gostos e ódios, lutas e cooperações, dádivas e roubos, a nossa ganância e generosidade” (Dawkins, 2006:1-2). Para Dawkins, o gene é a unidade fundamental de selecção e, conseqüentemente, da evolução (e não o organismo individual ou o grupo), e neste ponto tem uma perspectiva idêntica à de Wilson. No entanto, como observa Nielsen (1994), também é verdade que os comportamentos que tendem a beneficiar o indivíduo (organismo) são os que beneficiam os genes, designadamente em maximizar a sua capacidade de sobrevivência e reprodução. Se a explicação centrada nos genes consegue explicar biologicamente, como referido, o altruísmo em relação a parentes, a explicação baseada na selecção de grupo, explicação de tipo funcionalista da evolução/selecção natural de comportamentos, como o altruísmo que beneficia o grupo, sofreu muita contestação, sobretudo por Trivers e Dawkins. O certo é que se o comportamento altruísta pode conferir uma vantagem adaptativa a determinado grupo em relação a outros (como já Darwin fizera notar), na perspectiva evolucionista tal vantagem é transmitida geneticamente e, portanto, a selecção continua a fazer-se ao nível de grupos de parentesco. O homem é para Dawkins, o resultado de milhões de anos de competição em ambientes hostis o que faz com que o egoísmo implacável seja, do ponto de vista evolutivo, uma qualidade dos genes bem-sucedidos. Não querendo defender que a humanidade seja um conjunto de indivíduos egoístas, o autor considera que não existe uma base biológica para a busca do bem-estar geral, uma vez que o egoísmo do gene se traduz em comportamentos egoístas. No entanto, admite que em circunstâncias especiais e a nível individual um gene consiga atingir o sucesso através de formas limitadas de altruísmo. Dawkins limita-se a afirmar que, sendo desejável, a moralidade não tem uma justificação evolutiva, como refere: “A minha própria impressão é que uma sociedade humana baseada apenas na regra do gene de egoísmo implacável universal seria uma sociedade muito vil para viver. Mas infelizmente, por muito que deploremos algo, tal não deixa de ser verdade. (...) se se quer, como eu quero, construir uma sociedade em que os indivíduos cooperam generosa e altruisticamente em prol de um bem comum, pode esperar-se pouca ajuda da natureza biológica. Tentemos ensinar generosidade e altruísmo, porque nascemos egoístas” (Dawkins, 2006 [1976]: 3). Mas, novamente, identificando já no homem a capacidade de não se limitar aos determinismos genéticos, também sustenta que os seres humanos, ao contrário de outras espécies, podem tentar compreender aquilo de que os seus genes são capazes, para pelo menos termos a oportunidade de contrariar os seus planos: “Os nossos genes podem instruir-nos a ser egoístas, mas nós não somos necessariamente compelidos a obedecer-lhes por todas as nossas vidas (...) Entre os animais, o homem é unicamente dominado pela cultura, por influências aprendidas e transmitidas” (*Ibidem*).

Se os indivíduos não se replicam, mas antes transmitem os seus genes que na perspectiva de Dawkins são a unidade de seleção que dará lugar a processos adaptativos, pois se replicam, no entanto há casos em que, se um grupo fracassa, o indivíduo isoladamente falha, porque não é capaz de se reproduzir sozinho. J. Maynard Smith também faz a contestação do argumento da seleção de grupo afirmando que um ato altruísta, por definição, beneficia a população local com um custo para o indivíduo que o exhibe. Em termos de taxas de transmissão, um grupo de altruístas pode então ter uma taxa menor de extinção do que um grupo de egoístas, como também Wilson observou. Porém, também argumenta que, como os indivíduos egoístas têm maior aptidão quando competindo individualmente com altruístas, uma população de altruístas pode ser invadida por egoístas, por imigração ou mutação, o que iria afastar o gene altruísta do grupo local, pelo que a “selecção de grupo de um traço altruísta depende conseqüentemente na taxa de selecção de grupos (...) ser maior do que o efeito combinado de selecção individual do traço egoísta e da taxa de migração” (Maynard Smith 1989 *in* Nielsen, 1994:270).

Dawkins chega a conclusões semelhantes no que se respeita à possibilidade de o altruísmo recíproco se tornar uma estratégia evolutiva estável, considerando os ganhos relativos a cada estratégia comportamental (Cooperar Sempre, Trair Sempre ou TIT-FOR-TAT), a possibilidade de detetar e punir oportunistas e reciprocamente a ajuda recebida, quando estão em causa interações repetidas no tempo. Como refere, os batoteiros têm maior sucesso do que os “altruístas indiscriminados porque ganham os benefícios sem pagar os custos. (...). Considerando uma população composta por indivíduos que adotam uma de duas estratégias: *Sucker* e *Cheat*. Os *suckers* catam qualquer indivíduo que necessite, indiscriminadamente. Os *cheats* aceitam altruísmo dos *suckers*, mas nunca catam ninguém, nem mesmo alguém que previamente os tenha catado” (Dawkins, 2006: 184). Como no exemplo *falcão-pombo*, atribuindo valores à matriz de *payoffs*, o benefício de ser ajudado excede o custo dessa ajuda - no caso catar parasitas (*grooming*). Se a incidência de parasitas é elevada um *sucker* numa população de outros *suckers* receberá ajuda tanto quanto concede ajuda, pelo que o *payoff* será positivo para todos os membros dessa população. No entanto, novamente se verifica que a chegada de um *cheat* que recebe ajuda, mas não a retribui fará com que obtenha um *payoff* superior aos outros, e os seus genes irão espalhar-se na população até ao ponto de extinguir os dos *suckers*, pois em qualquer caso os *cheats* são mais bem-sucedidos que os *suckers*. Em conclusão, “desde que consideremos estas únicas estratégias, nada pode deter a extinção dos *suckers* e, muito provavelmente, a extinção de toda a população também” (*Idem*: 185). Porém, a situação muda no caso de uma estratégia que Dawkins nomeia *grudger* e se refere ao indivíduo reciprocador, ou seja, àquele que retribui a ajuda àqueles de quem a obteve previamente, mas que recorda quem o traiu e passa a recusar ajuda a esse indivíduo. As experiências de Axelrod e Hamilton (1981) levaram os autores a concluir a respeito da robustez da estratégia TIT-FOR-TAT – a capacidade de se impor num ambiente em que coexistiam outras estratégias, desde que se verificasse que nunca se iniciava com um ato de traição, reciprocava a ajuda, retaliava a traição mas estava disposta a perdô-la – a sua estabilidade enquanto capacidade de resistência a invasão por estratégias mutantes bem como a sua viabilidade associada à possibilidade de interações futuras que, havendo a capacidade de reconhecimento e discriminação, por seu turno, permitem a reciprocidade da cooperação (Axelrod e Hamilton, 1981) . À semelhança de Axelrod (1980), Axelrod e Hamilton (1981) e Dawkins (1989), também aqui Dawkins considera que numa população de indivíduos que cooperam sempre ou praticam TIT-FOR-TAT, todos se comportam de forma altruísta obtendo os mesmos ganhos; já numa população de oportunistas, os que praticam TIT-FOR-TAT serão prejudicados e se existirem num número reduzido estão condenados à extinção. No entanto,

se atingirem um número elevado de indivíduos com oportunidades de interagir (que ultrapassa os gastos com os oportunistas) poderão acabar com uma proporção de *payoffs* superior ao dos oportunistas, e conseqüentemente, serão os oportunistas a começar a extinguir-se, sendo que só uma proporção muito pequena de oportunistas consegue permanecer sem ser notada. Descrevendo o torneio acima referido, Dawkins (2006) afirma ter tido a precaução de simular em computador algo que já intuía, ou seja, *Grudger* – que corresponde a uma estratégia comportamental TIT-FOR-TAT - torna-se de facto uma EEE relativamente às outras duas estratégias no sentido em que uma população constituída na sua maioria por este tipo de indivíduos não será invadida por nem por *cheats* nem por *suckers* (apesar de o mesmo se verificar para uma população maioritariamente de *cheats*). Assim, tanto a reciprocidade como o comportamento oportunista poderão tornar-se estratégias evolutivamente estáveis. Descrevendo essa simulação destas situações em computadores, Dawkins explica como, com o tempo, embora o comportamento oportunista possa favorecer inicialmente alguns indivíduos, o egoísmo poderá ser conduzido à extinção e a reciprocidade prevalecer: numa simulação com computadores que começou com uma população com uma grande maioria de *suckers* e uma minoria de *grudgers* e de *cheats*, começa por observar-se uma diminuição drástica da população de *suckers* que são explorados implacavelmente pelos *cheats* cuja população aumenta até à extinção dos *suckers*. A partir deste momento, os *grudgers*, que também tinham entrado num lento declínio, já não permitem que os *cheats* sobrevivam facilmente às custas da exploração egoísta dos outros e a sua população começa a aumentar a um ritmo crescente até que a população de *cheats* se aproxima da extinção e “lenta e inexoravelmente os «cheats» são conduzidos à extinção, e os «grudgers» tomam posse exclusiva” (Dawkins, 2006: 186)”. Mais relevante ainda, a nosso ver, é o facto de Dawkins reconhecer que, sendo a memória e a capacidade de reconhecimento individual desenvolvidas nos humanos, devemos considerar que “o altruísmo recíproco tenha desempenhado um papel importante na evolução humana” referindo que “Trivers vai tão longe quanto sugerir que muitas das nossas características psicológicas – inveja, culpa, gratidão, simpatia, etc. – foram definidas por seleção natural para melhorada capacidade de enganar, detetar batoteiros, e para evitá-los” e afirma que o “dinheiro é um símbolo formal de altruísmo recíproco adiado” (*Idem*: 187-188).

7. Seleção natural e evolução cultural

Midgley, que defende a perspetiva evolucionista de Darwin, contesta a ideia de meme de Dawkins, enquanto elemento cultural que só é compreensível no conjunto complexo que constitui a cultura, bem como a apropriação distorcida daquela perspetiva pela Psicologia evolutiva e Sociologia, que conduziu à conceção do indivíduo como “*a lone self driven by biological directives to compete for scarce resources*” (Midgley, 2012: 205). Na sua opinião, tal conceção do homem serve como justificação científica para o egoísmo e considera que o indivíduo egoísta é um mito que “combina duas formas de reducionismo: o atomismo social, uma crença em indivíduos isolados que usufruem da sociedade de uma forma apenas não- natural, e o reducionismo físico, que reduz o ser individual aos componentes isolados do seu corpo (...). Nem a teoria evolutiva nem Darwin apoiaram tal reducionismo (*Idem*:206). Para esta autora, apesar do atrás exposto, Dawkins vai mais longe que Hobbes na defesa de que não há lugar para altruísmo na natureza e que tais atos visam favorecer, na realidade, os interesses do próprio, uma vez que Hobbes pretendia somente argumentar que o homem pretende apenas mostrar-se virtuoso porque lhe é vantajoso ter essa aparência em sociedade

(sendo na essência um indivíduo que só pensa no seu melhor interesse) - criticando, no fundo, como T. Moore uma sociedade em que guerras e conflitos religiosos ocorrem pela defesa dos interesses próprios da aristocracia, burguesia e Igreja e em prejuízo do bem-estar dos cidadãos em geral. Mas o facto de o altruísmo como a lealdade, moralidade, gratidão ou solidariedade existirem, não apenas como conceitos abstratos, mas como comportamentos que subsistiram até hoje, coloca um grande obstáculo à visão do egoísmo como determinação natural do homem. Dawkins, como refere Midgley, considera que o homem nasce egoísta, mas, à semelhança do argumento de Hobbes, tem uma inteligência que lhe confere a capacidade de perceber os benefícios a longo-prazo de ocultar o seu egoísmo. No entanto, também reconhece que Dawkins vai mais longe que Hobbes ao afirmar que o homem, ao contrário das outras espécies, tem também a capacidade de ir contra os interesses egoístas dos nossos próprios genes, ou seja de conseguir, por uma decisão da nossa consciência e vontade, ultrapassar as causas biológicas do nosso comportamento (como atrás descrito). Para Midgley, a grande fraqueza da perspectiva de Hobbes é a simplicidade e arbitrariedade da psicologia subjacente que contrasta com a visão biológica e mais realista de Darwin sobre as bases para o comportamento social humano descritas em *The Descent of Man* (Midgley, 2009) em que considera, como Klein (2014), que a maior figura da teoria evolucionista percebeu a moralidade e o sentido de justiça do homem como resultando tanto da sua inteligência particular, como da sua capacidade de partilha, cooperação e busca de sociabilidade.

A respeito do desenvolvimento das faculdades intelectuais e morais do homem, Darwin sustenta que “O sentido moral confere possivelmente a melhor e maior distinção entre o homem e os animais inferiores” e que “os instintos sociais, - o princípio primeiro da constituição moral do homem (...) – com a ajuda de poderes intelectuais ativos e dos efeitos do hábito, naturalmente conduziram à regra de ouro, “*As ye would that men should do to you, do ye to them likewise*”; e aqui residem os fundamentos da moralidade” (C. Darwin, 1874: 70), numa perspectiva que oferece já um reconhecimento da propensão humana para a reciprocidade. Ainda que este argumento demonstre como sentimentos de solidariedade, compaixão ou atos heroicos possam ter evoluído naturalmente ao beneficiar os grupos sociais em que esses traços predominavam relativamente a populações compostas por egoístas, para Darwin, à medida que a humanidade evolui, “Em última análise o nosso sentido ou consciência moral torna-se um sentimento altamente complexo – com origem nos instintos sociais, amplamente guiado pela aprovação pelos nossos parceiros, governado pela razão, interesse pessoal, e mais ultimamente por sentimentos religiosos profundos, e confirmado pela instrução e pelo hábito” (*Idem*: 76)”.

A explicação dos fundamentos biológicos dos comportamentos, designadamente, da pressão evolutiva sobre forma de interação entre indivíduos e adaptação ao seu ambiente, incluindo os efeitos da selecção natural nos comportamentos sociais humanos (com maior vantagem em termos de aptidão) – a Sociobiologia – tem na sua origem o trabalho de Trivers e Hamilton, mas foi a obra *Sociobiology: The New Synthesis* de Wilson (1975) que marcou o nascimento oficial da disciplina e que, conjuntamente com a obra *The Selfish Gene* de Dawkins (1976), lhe conferiu maior visibilidade. Após anos de controvérsia, a Sociobiologia veio a ter um impacto considerável noutras disciplinas, como a Antropologia, Psicologia e Sociologia - apesar da controvérsia a respeito dos efeitos da selecção natural e da cultura no condicionamento do comportamento humano - e suscitando, como refere Nielsen (1994), da parte da Economia o argumento de ter contribuído para o desenvolvimento das suas ferramentas de análise como os modelos de optimização ou Teoria dos Jogos.

Para além de ser senso-comum que outras espécies animais terem características de organização social semelhante às humanas (como estratificação social, divisão do trabalho, ou socialização) verifica-se que de Darwin em *“The Descent of Man”*, à perspetiva genética de Dawkins em *“The Selfish Gene”* se procuram as bases biológicas do comportamento social humano. Embora Wilson não tenha afirmado que todo o comportamento é biologicamente determinado, e portanto não tenha negado a capacidade de autoconsciência, a moral ou livre-arbítrio do homem, a sua Sociobiologia gerou controvérsia, não apenas por se inserir no debate clássico *nature vs. nurture* como pelo facto ter, embora demonstre as bases biológicas do desenvolvimento das sociedades humanas complexas, inerente uma ideia de evolução no sentido de progresso (quando as consequências do desenvolvimento tecnológico ou económico das sociedades humanas no passado recente tiveram efeito muito negativos em termos de conflitos, pobreza, ou ameaças ao meio ambiente). Esta perspetiva pode ser vista como determinismo biológico (ou genético) de fenómenos sociais, que na realidade são morais, cognitivos e culturais, e não apenas resultados de processos evolutivos baseados apenas em vantagens adaptativas – que não se resume à aptidão (*fitness*) biológica, mas à aprendizagem não genética e antes evolução cultural de Dawkins (que se refere tanto a genes como a memes como unidades de seleção e evolução).⁴².

Wilson procurou o comportamento altruísta, partilhando com os restantes teóricos da Sociobiologia a perspetiva de que os comportamentos humanos, como os de outras espécies, estão sujeitos a pressões da selecção natural e que só são compreensíveis se tomarmos em consideração os seus aspetos evolutivos. Como sustenta Nielsen (1994), a contribuição da Sociobiologia para alargar a nossa compreensão do comportamento humano no contexto da teoria evolutiva - como a ação coletiva - é marcada por orientações teóricas principais entre as quais estão a identificação do gene como unidade básica de selecção, os modelos de altruísmo recíproco e os conceitos de aptidão e de estratégia evolutivamente estável. Se em *Sociobiology: The New Synthesis* (1975) Wilson estabelece as bases da disciplina, afirmando que o comportamento depende da hereditariedade e da capacidade de resposta dos organismos a estímulos do ambiente, sendo o seu sucesso avaliado pela capacidade de transmitir os seus genes às gerações seguintes, em *Sociobiology* (1998) o autor contrasta a perspetiva estruturalista e não-genética ou não-evolutiva da Sociologia com o carácter adaptativo da organização social. Este último sobressai na Sociobiologia e de certa forma ajuda perceber a análise das instituições e estruturas sociais pela Economia. Na sua perspetiva, que também é partilhada com outros autores, não só as características físicas como os comportamentos estão sujeitos a evolução, sendo retidos e transmitidos às gerações seguintes, através dos genes, aqueles que se provaram como mais bem-sucedidos no passado. Consideramos relevante que Wilson admita, para além da selecção individual do mais apto, que, havendo várias formas sociais de altruísmo em diferentes espécies, não se possa ignorar a hipótese do papel das convenções sociais na evolução do altruísmo: “Suponha-se que os

⁴² Mas a crítica à sua obra prende-se também com o facto de a sua perspectiva da evolução das sociedades humanas ser também semelhante à noção de progresso que tem conotações políticas negativas, presente no positivismo das Ciências Sociais em geral no início do seu desenvolvimento, nas perspectivas evolucionistas etnocêntricas da Antropologia, tal como no funcionalismo sociológico. A nosso ver, a obra de Wilson (designadamente o capítulo sobre o homem em *Sociobiology a new Synthesis*), baseando o sucesso dos indivíduos em termos de transmissão de genes, peca por explicar o altruísmo apenas em termos biológicos (*kin selection*) mas ultrapassa um aspecto que achamos negativo na Sociologia, que poderia ter como objecto as formas de vida em colectividade, mas tem ignorado as sociedades não humanas, enquanto, inversamente, a Antropologia, ciência do estudo da espécie humana, não se resume a estudar a cultura que o distingue, mas inclui na sua análise os aspectos biológicos com os socioculturais., considerando coletividades humanas e não-humanas

altruístas também têm uma tendência para cooperar entre si de uma forma que em última análise beneficia cada altruísta a expensas dos não-altruístas. Grupos e comunas podem requerer sacrifício pessoal, mas se estiverem ligados pela posse de um traço herdado, o traço pode evoluir à medida que os grupos triunfam sobre unidades de outra forma comparáveis de grupos não cooperantes. A ligação não requer nem mesmo um sacrifício prolongado, apenas os *trade-offs* do altruísmo recíproco” (Wilson, 1998: 54), num argumento semelhante ao de Dawkins, como atrás exposto. Referindo-se ao trabalho de Trivers (1971) e Wilkinson (1975), também Wilson (1998) sustenta que as características altruístas podem evoluir, enquanto vínculo entre indivíduos, quando os grupos caracterizados por estes traços prevalecem relativamente a unidades formadas por grupos não-cooperativos. Como referido, tais vínculos podem não implicar grandes sacrifícios, mas trocas de altruísmo recíproco e as redes constituídas desta forma podem resultar tanto de uma muito grande frequência/prevalência genética inicial, como de um grande número de contactos aleatórios que constituam oportunidades para tais *tradeoffs*, havendo condições que possibilitam a transmissão de genes altruístas.

Julgamos que as condições de altruísmo recíproco referidas por Trivers (1971) e Wilkinson (1984) poderão aplicar-se em situações que caracterizam casos de sucesso do microcrédito tradicional que se apoiam na selecção de grupos que previamente já se conheciam e partilhavam características comuns, vínculos de parentesco ou vizinhança e na promoção de encontros frequentes entre mutuários e MFIs que revelam perante todos o cumprimento ou não de cada membro. Uma última condição é, no entanto, como referido, a não existência de um término estabelecido para a interação entre os participantes que poderia constituir um incentivo para trair (*defect*) na última interação, no caso do microcrédito, para incumprimento do reembolso na última ronda de empréstimos. Julgamos que as virtudes do modelo tradicional de microcrédito não têm a ver apenas com os empréstimos progressivos em que a MFI reduz o risco só aumentando os montantes de empréstimo em resultado do cumprimento do mutuário no passado, mas, e no que se refere a esta última condição, porque ele equaciona o valor de não cumprir no último empréstimo face às relações sociais duradouras e próximas que desenvolveu, não apenas com outros membros do grupo de empréstimo ou com o intermediário de microfinança, como à importância de manter uma reputação de cumpridor junto das redes de relações sociais em que está inserido e em referência aos valores e normas de comportamento que são relevantes nesse contexto.

É neste sentido que, procurando fazer um paralelo entre o conceito de altruísmo recíproco e formas de organização económica em que a cooperação, solidariedade ou reciprocidade se sobrepõem ao ganho económico individual, procuramos igualmente explicar distintas formas de microcrédito como exemplos dos diferentes princípios que orientam a ação económica e a importância do seu enquadramento na sociedade e suas instituições, como Polanyi, Granovetter e Hodgson propuseram.

Também para Trivers, se seria expectável que um indivíduo beneficiasse do facto de manter o maior número possível de relações de altruísmo recíproco, o facto é que este tipo de relações se caracteriza também pela exclusividade, no sentido em que a pertença a um subgrupo faz com que tendencialmente ocorram mais trocas altruístas dentro deste e menos com outros subgrupos. De acordo com este autor, a Antropologia reconheceu a importância da reciprocidade como factor de coesão e sobrevivência de grupos humanos, mas não é necessário considerar a vantagem do grupo em si para explicar o altruísmo, nem é necessário procurar uma explicação genética para o mesmo pois, como refere, atualmente o altruísmo recíproco é, de facto, uma prática quotidiana universal. Dado que o ser humano tem em si tendências

altruístas e oportunistas, a ocorrência destes comportamentos dependerá de situações em que compense ou não trair e da evolução da capacidade de o fazer, como da de se proteger de oportunistas. Mas a tendência do homem de desenvolver sentimentos de amizade para com outros também explica que o ato altruísta ofereça uma recompensa emotiva, o que favorece este tipo de comportamento e a formação de alianças altruístas.

Já Darwin associara as capacidades de espécies mentalmente desenvolvidas e cujos indivíduos vivem em grupos sociais estáveis ao favorecimento de relações de amizade que transcendem os vínculos de parentesco que, como refere Trivers, “a seleção favorecerá ligando aqueles que são eles mesmos altruístas” (Trivers, 1971: 48). Assim, entre humanos, se a relação custo-benefício decide a ocorrência do ato altruísta, emoções como gratidão e simpatia serão motivadores deste comportamento, que também é favorecido pela escassez de recursos ou o grau de necessidade do outro. Assim, esta situação oferece uma resposta que é enquadrável numa explicação evolutiva, ainda que não se baseie na genética. Como sustentou G. Wilkinson (1984) com estudo da partilha de alimento entre morcegos vampiros, o altruísmo recíproco entre não-parentes pode constituir um comportamento evolutivamente estável, desde que os indivíduos consigam distinguir aqueles de quem obtiveram ajuda dos restantes. Neste sentido, tanto a proximidade genética como a oportunidade de reciprocidade a ajuda explicam a partilha de sangue entre os indivíduos (parentes ou não) analisados. Também para Wilson “Uma população que em geral ingressa numa série de (...) obrigações morais, isto é, atos reciprocamente altruístas, será uma população de indivíduos com uma aptidão genética no geral aumentada (...)” (Wilson, 1998: 58) e relativamente à questão “Porque deveria o indivíduo resgatado preocupar-se em reciprocidade? Porque não trair?” o autor responde afirmando que “numa sociedade personalizada, avançada, em que os indivíduos são identificados e o registo dos seus atos é avaliado pelos outros, não compensa trair mesmo no sentido puramente Darwinista. A seleção irá discriminar em prejuízo do indivíduo se a traição (o engano) tiver efeitos adversos posteriores na sua vida e reprodução que superam a vantagem momentânea adquirida” (*Ibidem*). Trata-se, pois, não apenas de vantagens momentâneas na transmissão de genes, mas de sanções e de reputação social, havendo suporte evolutivo para a prevalência de altruísmo em grupos em que os indivíduos se reconhecem mutuamente.

Ora tal conduz ao contexto social das trocas, designadamente as económicas nos grupos humanos, e à importância das redes de relações sociais duradouras em que o indivíduo está inserido. Wilson sugere que a maior prevalência de atos de altruísmo recíproco em sociedades humanas em comparação com outras espécies pode prender-se com o facto de que “nos animais as relações não são suficientemente duradoras, ou as memórias de comportamento individual suficientemente fiáveis, para permitir os contratos altamente personalizados associados com formas mais humanas de altruísmo recíproco” (*Ibidem*). É, assim, possível encontrar um paralelo entre a evolução da espécie humana e a de outras espécies para compreender a permanência de atos altruístas que, contrariamente aos egoístas, não são tão facilmente compreensíveis, mas têm um fundamento à luz do ponto de vista de selecção natural. Nesta linha de pensamento, Klein (2014) destaca a capacidade de partilhar com os outros – aqueles que reconhecemos e em quem confiamos - como característica específica da espécie humana e que o altruísmo constitui o comportamento em que um indivíduo incorre num sacrifício, risco ou gasto de recursos ou de tempo em favor do outro, mas que este “outro” pode não ser um indivíduo, mas um grupo ou um princípio abstrato como a justiça. Enquanto na teoria económica benefícios e custos são concebidos apenas em termos materiais, a explicação evolutiva consegue relacionar dinheiro, poder e estatuto com o objetivo último de competir por maior sucesso

reprodutivo. No entanto, esta última perspectiva encontra um obstáculo que já Darwin identificara: se o altruísmo não é uma vantagem, mas um *handicap* quando, por exemplo, um indivíduo mais corajoso e generoso arrisca a sua vida numa batalha para proteger outros, diminuindo as suas probabilidades de deixar descendência, como explicar que o «gene altruísta» tenha passado por gerações e gerações? A resposta da Sociobiologia e da Psicologia Evolutiva reside em colocar o altruísmo entre parentes e na transmissão deste comportamento através dos genes partilhados, uma vez que, como sustenta Dawkins, somos programados para sobreviver e transmitir genes; num ambiente competitivo, o egoísmo dos genes traduzir-se-á em egoísmo no comportamento (Dawkins, 1989). Porém os atos de altruísmo são extensíveis a não-parentes que os indivíduos reconhecem e com os quais têm relações duradouras, como referido, e já Darwin considerara que o homem «primitivo», para se tornar social “tem que ter adquirido os mesmos sentimentos instintivos, que impelem outros animais a viver em conjunto (...). Eles ter-se-iam sentido pouco à vontade quando separados dos seus camaradas, por quem teriam algum grau de afeição; eles ter-se-iam avisado mutuamente do perigo, e teriam concedido ajuda mútua em ataque ou em defesa. Tudo isto implica algum grau de simpatia, fidelidade e coragem. Tais qualidades sociais (...) foram sem dúvida adquiridas (...) através de seleção natural, ajudadas por hábito herdado (C. Darwin, 1874:75). Em termos evolutivos a seleção pode, para Darwin, explicar a vantagem destas características sociais e o sucesso de grupos mais empáticos, altruístas e solidários: “Quando duas tribos de homens primitivos, vivendo na mesma região, entraram em competição, se (...) uma tribo incluía um grande número de membros corajosos, compreensivos e fiéis, que estariam sempre prontos para se avisar (...), ajudar e defender uns aos outros, esta tribo teria mais sucesso e dominaria a outra. (...) Uma tribo rica [nessas] qualidades expandir-se-ia e seria vitoriosa sobre outras tribos (...). Portanto as qualidades sociais e morais tenderiam lentamente a progredir e ser difundidas pelo mundo (*Ibidem*). Poderia argumentar-se, contudo, que os indivíduos que se arriscam para proteger outros têm menores probabilidades de transmitir os seus genes do que os indivíduos egoístas e capazes de trair os outros. Porém, para Darwin, a explicação das virtudes não reside apenas na seleção natural, mas nas capacidades mentais superiores dos seres humanos que lhes permitiram, com o tempo, ter consciência e aprender as vantagens de ajudar e retribuir a ajuda de outros, tornando-se tal comportamento um hábito que, na visão de Darwin, ao ser seguido por muitas gerações tenderá a ser herdado; mas reside sobretudo no reconhecimento ou crítica que o seu comportamento tem dos seus pares, sendo que o sentimento de culpa ou remorso por trair certas regras, como o gosto pela felicitação, como referido, e até a vaidade fazem com que a manutenção daqueles hábitos tenha sentido.

Hábitos, regras, ideias de bem comum, sentimentos e sanções sociais já estão presentes na explicação da evolução do comportamento social do que Darwin designa como homem primitivo. Estranho seria, pois, que uma racionalidade egoísta fosse a única motivação para o comportamento do homem, ainda que no domínio económico ou que as instituições não fossem peça chave na sua explicação. E a perspectiva de Darwin explica já também a ocorrência de altruísmo recíproco – ou a estratégia TIT-FOR-TAT – entre elementos de um grupo social, como Dawkins e Trivers fizeram mais recentemente: «fazer aos o bem que eles deveriam fazer a mim» constitui o fundamento da moralidade, pelo que para Darwin, “é dificilmente possível exagerar a importância em tempos rudes do gosto pelo louvor e do medo da culpa” (Darwin, 1874: 75). E se uma tal moralidade é dificilmente explicável se tomarmos o indivíduo isoladamente e a sua descendência, como visto, tal já não sucede quando nos referimos à vantagem de um grupo, ou de uma tribo nas palavras de Darwin; coragem, obediência, simpatia, ajuda mútua e respeito pelo bem comum podem conferir uma

vantagem a esse grupo relativamente a outros e tal, sim, consistiria, como o autor conclui, em seleção natural. Assim, considerando um longo período de evolução de muitos grupos humanos, se explica a crescente importância da moralidade, dada a sua importância para o seu sucesso em termos evolutivos.

Em síntese, para Darwin, como para Wilson, o facto de encontrarmos com maior frequência o altruísmo recíproco na espécie humana tem a ver com o facto de que, com um aumento na inteligência, capacidade de comunicação e autoconsciência viriam também as memórias de longo-prazo das relações pessoais, e o reconhecimento explícito de “altruísmo recíproco (...) através de *trade-offs* equitativos, de longo-prazo” (Wilson, 1998: 154).

Tal como Wilson, Ruhela e Sinha (2010) consideram que os comportamentos altruístas, ao contrário dos egoístas e cooperativos, não são facilmente explicáveis em termos do mecanismo que os iniciou e apenas considerando os seus resultados em aptidão (*fitness*):

Fig. 25 - Classificação de comportamentos sociais (Ruhela e Sinha, 2010):

<i>Type of behaviour</i>	<i>Effect on the donor</i>	<i>Effect on the receiver</i>
Egoistic	Increases fitness	Decreases fitness
Cooperative	Increases fitness	Increases fitness
Altruistic	Decreases fitness	Increases fitness
Revengeful	Decreases fitness	Decreases fitness

(Extraído de: Ruhela e Sinha, 2010: 28)

Porém Rose-Ackerman (1996) refere que se a Sociobiologia não consegue explicar dádivas de tempo ou dinheiro entre não-parentes, no entanto, tal já é compreensível na noção de altruísmo recíproco de Trivers que, como visto, demonstra que em condições de reconhecimento mútuo, interação repetida, a reciprocidade do altruísmo sobrevive como estratégia compensatória.

Na perspetiva sociológica é difícil distinguir, naqueles comportamentos sociais, pressões evolutivas de condicionamento por fatores socioculturais como controlo social, reputação, estatutos ou papéis sociais⁴³. Esta é uma questão que já se afasta dos determinismos biológicos e aproxima dos sociais e culturais. Ora, em

⁴³ Em certas situações se podem traduzir-se em ainda em *role conflict, ambiguity and overload*, como observaram M. Peterson *et al* (1995). Tal coloca o problema da relação entre os papéis associados a essas funções e os valores das suas culturas de origem (como as diferenças culturais nos valores associados ao trabalho que Hofstede analisou em vários países ou a variedade de modelos de economia capitalista em resposta a diferentes contextos socioculturais). Referindo E. Goffman, Wilson enfatiza ambivalência e diversidade de papéis sociais como característica da espécie humana, em que os indivíduos têm códigos de conduta associados a um grande número de ocupações e posições sociais, por sua vez associadas a uma divisão do trabalho muito mais complexa. É fácil de perceber assim a dificuldade de um indivíduo em escolher ou conseguir cumprir todos os seus papéis sociais – enquanto os comportamentos que a sociedade espera de um indivíduo que ocupa dada posição social – quando possui vários estatutos em simultâneo e, conseqüentemente, é difícil conciliar em termos de tempo todos os deveres associados a cada estatuto ou fazer uma escolha entre eles que não coloque o indivíduo em conflito moral.

The Selfish Gene (1976), Dawkins apresentou, como referido, o conceito de meme que, enquanto equivalente comportamental do gene, se refere a qualquer entidade cultural que se possa considerar como replicadora de uma ideia ou conjunto de ideias que evoluíram como formas de transmissão cultural - de informação práticas, símbolos, competências, crenças, rituais - entre membros de uma dada cultura, pelo facto de poderem ser copiados ou imitados. Esta perspetiva conduz, portanto, a uma extensão do darwinismo para além do domínio da genética, isto é, no sentido de uma evolução cultural baseada em memes semelhante à evolução natural baseada nos genes, uma vez que também os memes se replicam nos comportamento dos indivíduos que são os seus anfitriões e estão sujeitos a mutação, herança, e competição, respondendo a pressões seletivas e condições do seu ambiente, contribuindo para a eficiência seu hospedeiro, ou seja, a evolução no sentido Darwinista.

H. Spencer (1992 [1884]) defende em *The Man Versus The State* que o processo de seleção natural é vantajoso, e que estabelecer sistemas legais, morais, de educação ou saúde privando o homem da necessidade de exercer as suas faculdades - que a natureza lhe proporcionou, tornando-o apto a sobreviver - poderá conduzir à sua degradação. Para Spencer, se as espécies se vão afirmando através de evolução como Darwin propôs, então o desaparecimento de formas de existência menos aptas é, nesse sentido, inevitável. À semelhança de Midgley (2012) também de acordo com Klein (2014), a perspetiva evolucionista de Darwin assume na noção de *sobrevivência do mais apto*, cunhada por H. Spencer, o carácter de uma má adaptação daquela perspetiva evolutiva à realidade económica, uma justificação para o individualismo, o egoísmo, a ganância e até a imoralidade. Ainda hoje as interpretações pouco rigorosas do trabalho de Darwin parecem querer dizer que, economicamente, o homem está em competição (mais do que em cooperação) com os restantes, dada a escassez de recursos, e a sua sobrevivência está mais assegurada em procurar egoisticamente o seu benefício às custas do prejuízo do outro e não o contrário. Tal acontece com a noção de *gene egoísta* de Dawkins de que os humanos são os veículos e estão programados para tentar proteger e propagar a todo o custo, sendo que, contudo, este autor considerou igualmente os memes enquanto unidades de evolução cultural como relevantes para a compreensão do comportamento social humano. Não era esta a visão de Darwin sobre a espécie humana, como referido, nem Dawkins se resume aos genes como determinantes dos comportamentos humanos ou que impliquem como vantajoso em termos evolutivos unicamente o comportamento egoísta. Apesar de apresentar os fundamentos biológicos para os comportamentos humanos não significar determinismo genético ou recusa da influência da moral, livre arbítrio ou da cultura, para Klein, justiça, moralidade, solidariedade surgem então como produtos da cultura inculcadas nos indivíduos contra a sua «natureza humana», argumento em que biólogos evolutivos e cientistas sociais estão de acordo (Dawkins, 1989 in Klein, 2014: 12). Mas esta é uma lógica que não consegue explicar como a moralidade sobreviveu até hoje, apenas transferindo a questão para o passado pois, como afirma Klein, “alguma coisa deve ter conduzido os nossos antepassados para ensinar às suas crianças uma certa medida de altruísmo contra o seu próprio interesse biológico” (*Idem*) e se afasta da perspetiva do próprio Darwin sobre a moralidade e o altruísmo, como visto.

Assim, podemos considerar que, se algumas espécies conseguiram sobreviver pela cooperação entre indivíduos, tal aconteceu é porque essa estratégia foi a melhor solução em termos de adaptação ao ambiente em que se encontravam e sobrevivência a partir deste (função identificada no sistema social de T. Parsons) e que o mesmo poderá aplicar-se ao comportamento entre humanos, designadamente ao acumular de conhecimentos, práticas, hábitos, rituais que conferem maior vantagem adaptativa e correspondem à

evolução cultural. Imitação, cognição, educação, motivação ou manutenção de tradição serão algumas das formas de propagação dos elementos culturais e que demonstram igualmente a importância da aprendizagem social – o aproveitamento pelo indivíduo do culminar de longos períodos de aprendizagem por outros seus antecessores, designadamente nas melhores formas de se adaptarem ao ambiente envolvente. Para Dawkins, ao contrário dos genes, os memes podem evoluir e ser transmitidos às gerações seguintes à maneira de Darwin, no sentido de resultarem da sobrevivência dos membros das culturas que, graças a essas ideias, capacidades ou técnicas tinham uma vantagem competitiva relativamente a outras, como transmitidas pela aprendizagem de determinadas capacidades que poderão ser úteis no ambiente em que o indivíduo se encontra. Na sua opinião, a evolução cultural ocorre porque ocorrem mudanças nos elementos culturais uma vez que os memes são replicados, mas também devido à sua diferente aptidão, ou melhor ou pior capacidade de se adaptar a um dado ambiente, ou seja, também existe uma selecção natural dos elementos culturais. De resto, encarando o património como cultura no sentido antropológico, é difícil separar o património cultural de património natural, uma vez que, como observa Carvalho (2017) o primeiro resulta, frequentemente, do segundo, como é observável na arquitetura, vestuário, arte, gastronomia ou atividades económicas em que os traços culturais de uma coletividade são influenciados pelo seu ambiente natural. Neste sentido o homem é capaz de dar uma resposta cultural aos desafios e oportunidades colocados pelo ambiente natural.

Se alguns elementos culturais são retidos, transformados e adaptados às solicitações que as coletividades sofrem variando ao longo do tempo, poderá dizer-se que tal evolução culmina nas instituições que possuem simultaneamente o carácter estruturante das relações que confere coesão e estabilidade aos conjuntos sociais e o carácter dinâmico perante as mudanças que a evolução das sociedades e do ambiente externo lhes colocam. Por este motivo, pela sua propensão à diversidade e mudança, o homem que desenvolveu formas (sociais e culturais) muito diferentes de se adaptar a *habitats* distintos tem vantagem em aumentar a sua probabilidade de sobreviver no meio onde ocorreu a sua aprendizagem social, mas obtendo conhecimentos, práticas, costumes que poderão já não conferir nenhuma vantagem competitiva/adaptativa noutros contextos ou locais, como sugerem Henrich e McElreath (2003). Para estes autores, “as adaptações comportamentais que explicam o imenso sucesso da nossa espécie são culturais no sentido de que são transmitidas entre os indivíduos por aprendizagem social e se acumularam entre gerações (...) [Os] humanos, ao contrário de outros animais, são fortemente dependentes da aprendizagem social para adquirir grandes e importantes porções do seu repertório comportamental” (2003: 123).⁴⁴. Ao contrário da aprendizagem noutras espécies, na espécie humana há uma acumulação de conhecimentos, capacidades, regras e técnicas que fazem parte do património cultural herdado de um dado grupo social e que um indivíduo não conseguiria sozinho aprender no tempo da sua vida, mas que não implicam a sua compreensão e sim aceitação.

Tendo um carácter adaptativo e simultaneamente local, a cultura pode conferir ao homem a capacidade de sobreviver em ambientes muitos distintos, mas a aprendizagem ocorrida num determinado contexto social e cultural poderá não ser útil quando o indivíduo muda para um ambiente muito diferente, em que a

⁴⁴ Relatando uma expedição mal sucedida de três homens que tentaram pela primeira vez atravessar a Austrália de Sul a Norte em que o único sobrevivente resistiu graças aos conhecimentos dos arborígenes locais, os autores referem que na ausência de conhecimento e práticas adequados especificamente àquele local a sua sobrevivência ficou em causa

sua sobrevivência depende da aquisição de outras competências. A compreensão das dinâmicas culturais é essencial para explicar comportamentos e aprendizagens sociais que expliquem processos de adaptação na espécie humana, para Henrich e McElreath. Como referem ao explicar por que a aprendizagem cultural é adaptativa, “Para entender a evolução da aprendizagem social, os teóricos desenvolveram modelos formais para estudar como condições ambientais que mudam espacial e temporalmente influenciam os *trade-offs* evolutivos” (Henrich e McElreath, 2003: 124) entre capacidades adquiridas individualmente ou por aprendizagem social. A conclusão é que a aprendizagem social é favorecida por ser aplicada a uma ampla variedade de alterações ambientais, permitindo aos indivíduos responder mais rapidamente a tais mudanças. Mas tal só é possível “explorando um corpo de conhecimento adaptativo armazenado no repertório comportamental aprendido da população” (*Ibidem*). Questionando-se sobre a maior capacidade dos primatas em se adaptarem a novos habitats, comparativamente a outros mamíferos, os autores referem que várias investigações apontam para a capacidade da aprendizagem social em favorecer a adaptação sem que os indivíduos incorram nos custos da aprendizagem individual em termos não só do tempo despendido, como do risco associado a certos comportamentos (como aprender, através de experiência, quais os cogumelos são venenosos). Mas o sucesso adaptativo da espécie humana não resulta apenas de poupar os seus membros da aprendizagem individual, pois a aprendizagem social só resulta numa maior aptidão da população em geral se permitir uma acumulação de comportamentos que o indivíduo não conseguisse sozinho aprender ao longo da sua vida ou uma maior eficiência dessa aprendizagem (Boyd e Richerson *in* Henrich e McElreath (2003). Em todo o caso, “existem poucas razões para acreditar que capacidades de aprendizagem não humanas possam gerar adaptação cumulativa. Em contraste, capacidades culturais e conhecimento acumuladas são características de todas as sociedades humanas” (*Idem*:127). De resto, a capacidade de produzir formas culturais que se alicerçam nos valores fundamentais de um grupo e são transmitidas entre os seus membros são diversas temporal e espacialmente, e constituem na perspetiva antropológica o traço distintivo da espécie humana. Na perspetiva de Ruhela e Sinha (2010), o comportamento humano é tão determinado por valores, coerção, normas sociais como por determinismos biológicos, pois tal como outros animais, os seres humanos necessitam de descansar, alimentar-se, reproduzir-se ou escapar do perigo. O homem é para Ruhela e Sinha o produto de milhões de anos de evolução que o tornou mais capaz de sobreviver, adaptando-se ao seu ambiente, não só em termos de características físicas como comportamentais. Alterações a nível anatómico, comportamental e sociocultural são consideradas na evolução que distingue a nossa das restantes espécies, residindo a particularidade da espécie humana na combinação entre natureza e cultura, pois a organização social e a interação têm no homem um grau de complexidade que não existe noutras espécies, para além de que uma capacidade única de perceção, comunicação, memória ou compreensão. Para as autoras, na nossa resposta a estímulos, filtramos a influência simultânea da sociedade e da biologia dos nossos comportamentos.

Como referido, Wilson (1998) destaca o rancor, despeito ou malícia como únicos da espécie humana, contrariamente ao egoísmo e altruísmo que podem ser explicados do ponto de vista biológico. Já para Ruhela e Sinha (2010) os três elementos biológicos do comportamento humano são a auto preservação, a reprodução e um modo de aumentar as anteriores: a ganância. A aptidão no homem é, como nos animais, a melhor capacidade de se alimentar, reproduzir, respirar ou descansar. Mas se a auto preservação é instintiva, a capacidade de um indivíduo sobreviver extraíndo os recursos de que necessita do seu ambiente depende, para Ruhela e Sinha, da sua saúde em termos psicológicos e económicos, mas como também referem os

autores atrás mencionados, dos artefactos, técnicas, conhecimentos com que a cultura apetrecha o homem para sobreviver em diferentes contextos. Na maioria dos animais os comportamentos não são conscientes, mas respostas a estímulos (fome, cansaço, medo, etc.) enquanto que nos humanos a resposta aos estímulos e a alteração dessa resposta são conscientes. Mais ainda, os humanos conseguem não só adaptar-se como transformar o seu ambiente de forma a maximizar as suas probabilidades de sobrevivência e, no entanto, viver em sociedades muito complexas também torna difícil a auto preservação. Assim, concluem, para “lidar com a complexidade, a sociedade humana tornou-se, em grande medida, uma sociedade económica. Isto é, as conexões entre pessoas não relacionadas [em termos de parentesco são] frequentemente baseadas na distribuição de recursos” (Ruhela e Sinha 2010: 273). Referindo-se especificamente à ganância, consideram que, se todo o organismo necessita de recursos para sobreviver, biologicamente a ganância é algo positivo, representando o organismo que consegue obter a maior proporção dos recursos necessários: a “ganância é uma reação instintiva. Quando na presença de recursos, o instinto é arrebatá-los, usá-los, tirar partido deles (...) não é uma decisão consciente” (*Ibidem*). De uma forma semelhante e numa perspetiva evolutiva, por outro lado, garantir a sobrevivência da descendência mesmo às custas da sua própria vida não é um ato altruísta de um organismo, mas um ato de egoísmo no sentido genético. Em contraste, a capacidade de conseguir relacionar memórias de eventos passados com condições presentes, para decidir possibilidades de ação e projetando as suas consequências futuras é específica da espécie humana. Na linha de pensamento de Henrich e McElreath (2003), Ruhela e Sinha (2010) consideram que esta capacidade permite, não só manipular o ambiente, como comunicar espacial e temporalmente (como na perspetiva de meme de Dawkins) e evoluir para sociedades e culturas muito complexas. Ao contrário da reação instintiva às situações que é incontroável, como referem, “a visão intelectual é aprendida e alterável, baseada na cultura e sociedade em que a pessoa vive” (*Idem*: 281)

Também a organização social, nos homens como noutros animais, tem o propósito de favorecer a sobrevivência dos membros de um grupo e, como referido, algumas espécies conseguiram sobreviver por encontrar formas de cooperação ou mutualismo. À semelhança de Darwin e Klein, também Ruhela e Sinha associam o desenvolvimento intelectual à relevância do grupo social para a sobrevivência dos seus membros, e a complexidade social à promoção do seu bem-estar (sejam aqueles ligados por laços de parentesco ou outro tipo de vínculos, como observado). Como também já autores clássicos da Sociologia afirmaram, as sociedades humanas são crescentemente complexas e a crescente divisão de funções também aumentou a complementaridade e interdependência entre os seus membros. Para Ruhela e Sinha a auto preservação nos humanos ultrapassa a sobrevivência física individual e são os grupos sociais – famílias, clãs, sociedades de proteção mútua, Estados, etc. – que aumentam a probabilidade de sobrevivência dos seus membros. Assim, a sobrevivência do grupo significa a do indivíduo, na medida em que no grupo vigora a reciprocidade do apoio concedido. A partilha de recursos e a cooperação existem desde os primeiros evoluiu por favorecer a sua sobrevivência grupos de caçadores de animais de grande porte (Richerson, Boyd e Henrich *in* Hammerstein, 2003; Fehr e Fischbacher, 2003; Klein, 2014) às sociedades de proteção mútua (Ruhela e Sinha, 2010).

Fazendo uma ligação entre a reciprocidade e as relações económicas de carácter monetário, Ruhela e Sinha (2010) sustentam que “qualquer esforço que um membro de um grupo faz que ajuda esse grupo a sobreviver é recompensado de uma forma a que o trabalho seja reconhecido mais tarde. Estes recursos são convertidos numa representação simbólica (...): dinheiro (...). As pessoas usam dinheiro para todos os aspetos da sobrevivência física: comprar comida, abrigo, roupa, serviços médicos, proteção” (*Idem*: 283). Como a

satisfação das necessidades de sobrevivência do indivíduo ou do grupo são asseguradas pelo dinheiro e expressas dessa forma, o dinheiro é uma preocupação central das pessoas ao se referir aos recursos que são indispensáveis para si. Mas tal como pode aliviar o stress da sobrevivência, o dinheiro pode ainda ser relevante para o alívio do stress psicológico quando, como referem, pode traduzir-se na compra de um seguro que compense a perda de recursos ou alivie a preocupação com a falta dos mesmos no futuro. Por fim, e à semelhança dos autores atrás mencionados que se pronunciaram a respeito da predisposição para a dádiva, o altruísmo e a reciprocidade associados à cooperação humana desde Darwin ou Mauss, Ruhela e Sinha ressaltam como características humanas a capacidade de recordar e projetar no futuro que nos leva a ajudar estranhos, lembrar-nos de dívidas, antecipar necessidades futuras. No mesmo sentido da reciprocidade indireta (Fehr e Henrich *in* Hammerstein, 2003) para Ruhela e Sinha concluem que os humanos estendem o sentido de obrigação e reciprocidade para além do indivíduo em concreto de quem se recebeu ajuda pois limitam-se a “acreditar que ajudar os outros resultará em [obter] ajuda quando necessária. Assim, ao ajudarmos outros, ajudamo-nos a nós próprios” (*Idem*:284).

8. Aprendizagem social, instituições e altruísmo na punição

No que se refere à seleção e evolução genética e cultural dos comportamentos de cooperação, verifica-se que é difícil interpretar o comportamento humano, simultaneamente sujeito a instintos ou fatores genéticos e influenciados por costumes, valores ou normas comuns a dados grupos sociais que também se alteram no tempo. O certo, parece, é que existe uma base tanto cultural quanto biológica para a seleção, transmissão e, conseqüentemente, manutenção de certos comportamentos sociais – no caso o altruísmo recíproco – seja por força da aptidão biológica, por uma propensão original da humanidade para a sociabilidade e partilha, seja por força das instituições que regulam as relações sociais entre humanos.

De acordo com Fehr e Fischbacher a Sociobiologia está associada a um ceticismo generalizado relativamente à seleção de grupo uma vez que, a não ser em pequenos grupos isolados, a migração e seleção intra-grupos que favorece o egoísmo é muito mais forte que a seleção entre grupos que, de acordo com Darwin, favoreceria grupos mais altruístas relativamente a outros. Como referem “a migração de traidores para grupos com um número comparativamente maior de altruístas mais a vantagem em termos de aptidão dentro do grupo de traidores elimina as diferenças genéticas entre grupos de forma a que a seleção de grupo tem um reduzido efeito na seleção de traços altruístas em geral” (Fehr e Fischbacher, 2003: 789), pelo que nem a seleção de grupo nem as abordagens de base genética conseguem explicar a “forte reciprocidade e cooperação em larga escala entre humanos” (*Ibidem*). No entanto, como também sustentam Fehr e Fischbacher, para Henrich e McElreath (2003) o argumento contra a seleção de grupo já não é tão plausível quando aplicado à seleção de traços culturais, ou seja, à sua transmissão através da aprendizagem social). À semelhança da perspectiva antropológica sobre a evolução e transmissão de elementos culturais, também Fehr e Fischbacher (2003) reconhecem a existência de ampla evidência etnográfica de grandes diferenças culturais entre grupos humanos e da importância da aprendizagem social de normas comportamentais. Considerando a evolução simultaneamente genética e cultural da cooperação, estes autores consideram que são os modelos teóricos de *gene-culture coevolution* que poderão explicar a forte reciprocidade e cooperação entre humanos, baseando-se na ideia de que normas e instituições apoiadas pela punição enfraquecem

decisivamente a seleção intra-grupo que contraria o traço altruísta. À semelhança Klein (2014), também para Fehr e Fischbacher (2003) é o castigo altruísta que permite que a seleção cultural de grupo consiga gerar cooperação em larga escala, punindo tanto os oportunistas que não retribuem os ganhos que obtêm dos outros, como os que não estão dispostos a incorrer no custo pessoal do castigo altruísta. Como referem, tal “deve-se ao facto de o castigo altruísta de não cooperantes combinado com a imitação de comportamentos economicamente bem-sucedidos previne a erosão das diferenças de grupo no que respeita à frequência relativa de membros cooperantes” (*Idem*: 790), bastando que exista um número suficiente de castigadores altruístas para que os cooperantes sejam favorecidos relativamente aos traidores. Dada esta vantagem é expectável a difusão do comportamento de cooperação e, conseqüentemente, uma necessidade cada vez menor de exercer a punição altruísta, bem como os menores custos e desvantagens associados. Por último, relativamente ao problema de saber até que ponto há evidência do papel da cultura no altruísmo entre humanos, estes autores referem experiências (jogos) intergeracionais que demonstram que conselhos dos que nelas participaram anteriormente aumentam a disposição para o castigo e recompensa altruístas favorecendo maior cooperação. Neste sentido não deve ser ignorado o papel de socialização e, portanto, da transmissão das normas culturais nos comportamentos. Referindo-se aos fundamentos evolutivos do altruísmo humano, também o trabalho Fehr e Henrich (*in* Hammerstein (edit.), 2003) sustenta que existe forte evidência empírica de forte reciprocidade também aqui entendida como a disposição para punir a violação de normas de equidade pelos cooperantes e retribuir as dádivas recebidas, mesmo em eventos *one-shot* e entre indivíduos não geneticamente relacionados, e que a forte reciprocidade deve ser considerada um traço adaptativo. Segundo estes autores, as abordagens evolutivas que sugerem a reciprocidade como uma má adaptação, apenas justificável por interações repetidas e pela importância da reputação que, em grupos relativamente pequenos, explicariam a vantagem de um indivíduo em cooperar para não lhe serem negadas, no futuro, interações proveitosas ou aplicado um castigo. Neste ponto de vista, a ocorrência deste tipo de comportamento em *one-shot* games que caracterizam as situações experimentais, é um erro, uma má aplicação de normas comportamentais.

Considerando que já existe ampla evidência que fundamenta a importância da forte reciprocidade no funcionamento das sociedades modernas - reciprocidade entre humanos no contexto de vizinhança, amigos, mercados, organizações ou economia política - Fehr e Henrich propõem-se criticar a hipótese da “*maladaptation*”, analisando o castigo e a retribuição altruístas em contextos de anonimato. Por um lado, argumentam que noutras espécies de primatas, em que também existem oportunidade de interações repetidas entre não-parentes e de formação de reputação, não se observa a forte reciprocidade existente entre humanos que têm a capacidade cognitiva de distinguir o estabelecimento de confiança e reciprocidade em situações de interações repetidas de experiências do tipo *one-shot*, ou seja, de interações esporádicas com estranhos (com que vários autores clássicos caracterizaram a modificação da natureza das relações sociais na transição das pequenas comunidades pré-industriais para a sociedade moderna). Por outro, estes autores vão para além do argumento do altruísmo recíproco sustentando que existe evidência empírica de que o castigo de não-cooperantes ocorre mesmo quando tal não afeta os *payoffs* para os que punem tais indivíduos, contestando os argumentos teóricos de que o castigo no caso de bens comuns se explicaria por uma vantagem dos que punem relativamente aos traidores em termos de *payoffs*. Citando outros estudos, Fehr e Henrich encontram justificação para a evolução da forte reciprocidade e da relevância do castigo altruísta para a manutenção da cooperação altruísta e, para estes autores, as críticas que se aplicam à seleção

genética de grupos não se aplicam a uma coevolução cultural-genética. Como referem, se a seleção entre grupos favorece a reciprocidade porque esta, por seu turno, favorece a sua sobrevivência comparativamente a outros grupos, a selecção intra-grupo desfavorece-a porque os fortemente reciprocadores beneficiam o grupo às suas custas. No conjunto, concluem, ambas pressões evolutivas existem tal como indivíduos egoístas e fortemente reciprocadores coexistem. Considerar a forte reciprocidade entre humanos uma má adaptação resulta da ignorância das perspetivas evolutivas do papel da estrutura social e transmissão da cultura, pelo que os “modelos de seleção de grupo cultural e os modelos coevolutivos cultura-gene são capazes de fornecer (...) explicações para a forte reciprocidade” (Fehr e Henrich *in* Hammerstein, 2003: 78).

Também Richerson, Boyd e Henrich (*in* Hammerstein, 2003) ao procurar por uma explicação para o egoísmo e cooperação entre humanos se baseiam tanto na seleção de grupo na evolução de instituições culturais quanto em aspetos inatos ou instintivos da psicologia social humana numa coevolução que produziu as características sociais e morais propostas por Darwin, como referem. Para estes autores uma explicação da cooperação humana terá que ter em consideração a complexidade, diferenciação e diversidade que caracterizam os sistemas sociais humanos. O que designam como evolução institucional requiere para os autores uma abordagem genética e cultural que co evoluíram durante um grande período da evolução humana em que a dimensão cultural liderou o processo, e num período posterior dos últimos 10000 anos da história da humanidade em que a sedentarização lançou as bases de sistemas sociais complexos, período em que as mudanças genéticas nos instintos sociais foram insignificantes, e a acumulação cultural de facetas institucionais evolui lidando, simultaneamente, com uma base psicológica que levou os homens (não necessariamente parentes, ou seja, geneticamente relacionados) a cooperar entre si e “com o facto de estes sistemas sociais sere, maiores, mais anónimos, e mais hierárquicos que os sistemas” (2003, 368) anteriores. À semelhança dos autores atrás mencionados, também para estes autores, se a seleção de grupo não tem grande relevância na variação genética ela tem-na na variação cultural que é transmitida entre gerações, ou seja, a cooperação entre caracteriza os contextos sociais humanos quando a cultura tem uma grande influência no desenvolvimento humano.

As sociedades contemporâneas são, ao contrário das tribos de caçadores-recolectores que na linguagem da Antropologia e Sociologia do séc. XIX foram designadas de primitivas ou arcaicas, de maior dimensão, desigualdade, e liderança ou coerção institucionalizada. Se, como Richerson, Boyd e Henrich referem, há uma predisposição inata do homem que favoreceu a cooperação, a evolução cultural aproveita-se destes instintos genéticos para lidar com as possíveis ameaças à coesão social (que já Marx ou Durkheim identificaram no advento da sociedade moderna) quando as instituições regulam as tendências subversivas de pequenos grupos promovendo a inclusão, mobilizando os “instintos tribais” a uma escala maior. A herança de traços culturais pode ser vista, neste sentido, como uma resposta a ambientes cada vez mais variáveis, conferindo uma maior vantagem adaptativa aos sistemas sociais em lidar com essa variabilidade (em que a seleção de grupo, como referido tem um papel maior na variação cultural do que genética). Em resultado, e concluindo que existe ampla evidência da justificação cultural para a cooperação entre humanos, ao longo de um grande período “de coevolução, as pressões culturais redefiniram a “natureza humana” (...) [e os humanos tornaram-se capazes de] usar sistemas de punição legítima para diminuir a menor aptidão dos desviantes, por exemplo” (Richerson, Boyd e Henrich, 2003: 378). A cooperação em agregados de grande dimensão enquanto traço distintivo da espécie humana fundamenta-se, também na visão destes autores, em características que a distinguem de outras espécies, como a importância da reputação e do prestígio, os mecanismos de reforço

e de punição de traidores, as maiores capacidades de aprendizagem social, coordenação ou comunicação, que fazem da cultura, um elemento chave da evolução da cooperação humana, e que no cerne desta está, como sustentam estes autores, a seleção de grupo na variação cultural.

Com estas perspetivas pretendemos argumentar, sem nos alongarmos em explicações biológicas do comportamento do homem que se afastam do âmbito desta discussão, apenas que a seleção não favorece sempre o comportamento egoísta do homem (ou membro de outra espécie) e que, conseqüentemente, atos de altruísmo e reciprocidade que encontramos nos grupos sociais humanos não são opostos ao que se poderia considerar o homem no seu estado «natural». Ou seja, pensamos que o homem, embora nasça biologicamente «programado» para procurar sobreviver e transmitir os seus genes, não nasce necessariamente egoísta, tendo as capacidades para cooperar com o seu semelhante, tal como os seus comportamentos não são totalmente racionais ou inteiramente ditados por motivações individuais, nem o comportamento oportunista tem necessariamente mais sucesso em termos evolutivos. É então à luz do conceito de altruísmo recíproco que tentaremos apresentar os fenómenos económicos que se caracterizam pela reciprocidade, colaboração ou primado do bem comum, como fenómenos que não são particularidades, atos contranatura ou apenas culturalmente construídos e socialmente impostos; simultaneamente, que o *homo-economicus* da teoria clássica, que procura racional e egoisticamente maximizar o seu benefício pessoal no mercado, é que é uma criação particular da perspetiva ortodoxa da economia e não a forma «natural» de existência humana, tanto mais que o comportamento do homem não é separável das dimensões culturais que caracterizam os contextos sociais em que se encontra e que o condicionam. O *homo-economicus* é, pois, uma construção teórica que, ao abstrair o indivíduo de outras dimensões que o caracterizam, permite explicar facilmente o seu comportamento como agente económico no mercado que procura unicamente maximizar o seu bem-estar, em termos da utilidade dos bens que compra e consome quando está do lado da procura, e da rendibilidade do seu investimento, quando representa o lado da oferta.

À semelhança do referido sobre os autores que descrevem outras formas de economia que não se centram no mercado concorrencial, mas nas relações sociais, procuraremos neste ponto contrariar que é tão válido pensar nas motivações racionais egoístas do homem como na importância das instituições e redes de relações sociais em que está inserido, no sentido de encontrar formas de organização económica que melhoram a sua capacidade em obter recursos do meio envolvente e distribuir os meios para a subsistência. É questionável pressupor que o homem seja sempre por natureza egoísta e que os seus desejos apenas sejam restringidos pela força das normas e sanções sociais ou de uma autoridade central para evitar o caos social, e ignorar assim a possibilidade de que a evolução das coletividades humanas tenha favorecido, em termos sociais e culturais, mas também biológicos, o altruísmo. Julgamos que o homem não é ou universalmente egoísta, mas, ao longo do tempo, se encontrou em distintas situações ambientais e sociais que podem, em termos biológicos ou sociológicos, ter favorecido o altruísmo recíproco (entendido como uma forma de cooperação em que a retribuição não é imediata, mas ocorrerá no futuro) explicando a sobrevivência destas características até à atualidade.

Sintetizando, a forma como o altruísmo, potencialmente prejudicial aos próprios indivíduos, foi transmitido durante tantas gerações é algo dificilmente explicável pela perspetiva da Biologia evolutiva, mesmo buscando respostas na influência da cultura (pois inato ou adquirido, o altruísmo seria sempre uma característica tendente a desaparecer coma a evolução). Na visão da Sociobiologia, como visto, este

paradoxo evolucionista foi objeto de tentativas de justificação em que o altruísmo se restringia a parentes, e portanto iria beneficiar a aptidão (*fitness*) da família (agora como unidade de seleção), mas tal interpretação continuava sem explicar formas de vida que incluem em coletividades que não são compostas unicamente por indivíduos unidos por vínculos de parentesco, e onde todavia se observam a partilha e um sentido inato de justiça, como observou o próprio Darwin. Mas tal ocorreu até à explicação da reciprocidade inerente ao comportamento altruísta demonstrada por Trivers e Wilkinson. De acordo com Klein, tal levou o próprio Darwin a responder “mais de um século à frente do seu tempo” (p. 15), argumentando que as capacidades intelectuais evoluíram como as características físicas e, se vários animais desenvolvem um «instinto social» que os leva a procurar outros e ter empatia e simpatia por membros da mesma espécie, na espécie humana, mais desenvolvida, foi tal instinto que conduziu a um sentido inato de justiça e moralidade (Darwin, 1888 *in* Klein, 2014), e é por este motivo que o altruísmo não desapareceu, mas sobreviveu em resposta à propensão do ser humano para a comunidade (*Ibidem*).

Alguns dos argumentos da teoria da evolução sofreram apropriação e distorção do seu sentido original e facilmente se compreende como podem ser úteis para defender uma sociedade marcada por individualismo, competição e materialismo. Associando significados errados aos termos «*survival of the fittest*» vários críticos consideraram que Darwin, à semelhança de Spencer, propunha ideias que poderiam conduzir ao racismo ou eugenia, quando, ainda assim, Spencer se insurgia contra a invocação de valores morais para justificar interesses materiais egoístas e, na realidade, Darwin acreditava na natureza sociável e justa do ser humano, e como refere Hodgson, a perspetiva de Darwin “não endossa nem desigualdade nem conflito” (Hodgson, 2008: 399).

Contribuindo para o entendimento das relações de troca, também para Wilson “A microestrutura da organização social humana é baseada em avaliações mútuas sofisticadas que conduzem à realização de contratos” (1998: 277). Referindo E. Goffman (1959), Wilson considera que quando um estranho é sondado para se avaliar o seu estatuto económico, inteligência ou confiabilidade, nessa avaliação ele tentará criar uma impressão nos outros que lhe dê a maior vantagem e evitará revelar informação que ponha em causa o seu estatuto. As manobras do indivíduo, as suas tentativas de enganar neste processo, são esperadas e as suas reais intenções, crenças ou atitudes só poderão ser verificadas indiretamente, sobretudo quando ele involuntariamente as manifesta no seu comportamento. Expressando muito claramente como a malícia não caracteriza um estado natural, nem a virtude moral caracteriza a evolução das sociedades humanas, Wilson afirma: “Deceção e hipocrisia não nem males absolutos que homens virtuosos suprimem para um nível mínimo nem traços animais residuais à espera de serem eliminados por maior evolução social. Eles são dispositivos muito humanos para conduzir o complexo negócio diário da vida social. O [seu] nível em cada sociedade particular pode representar um compromisso que reflete a dimensão e complexidade da sociedade. Se o nível é muito reduzido, outros irão aproveitar a vantagem e ganhar. Se é demasiado elevado, o resultado é o ostracismo” (*Ibidem*).

À semelhança do argumento da Antropologia e dos autores atrás referidos a propósito da evolução simultaneamente genética e cultural que conduziu à emergência de cooperação em larga escala entre humanos, também na perspetiva sociobiológica de Wilson a evolução cultural foi paralela à capacidade de aprender e ao aumento do contacto entre indivíduos e grupos. Adotando um ponto de vista que julgamos semelhante ao dos autores que advertem para a necessidade de considerar as especificidades sociais locais bem como os efeitos da mudança sociocultural antes de retirar conclusões globais da análise do microcrédito,

este autor também argumenta que “Sistemas socioeconómicos ótimos nunca podem ser perfeitos (...) porque os padrões éticos são inatamente pluralistas (...)” (Wilson, 1998: 300), para além de que no espaço de poucas gerações o fluxo de genes no mundo acelera ao mesmo tempo que as relações entre as comunidades locais diminuem o que, na sua visão, pode reduzir o comportamento altruísta e, paralelamente à cooperação entre elementos do mesmo grupo, poderá assistir-se a maior agressividade, ganância e vontade de dominar outros. Por fim, se visões mais estruturais da sociedade e ideias de evolução unilinear e progresso associadas no passado à Sociologia e Antropologia foram muito criticadas (mesmo pelo uso abusivo que se pode fazer daquelas correntes teóricas), inversamente à crítica do determinismo evolutivo e numa perspetiva sociobiológica que também se percebe facilmente contestável (pelas suas implicações teóricas e prática), Wilson defende que uma sociedade planeada que tentasse ultrapassar os desafios e conflitos associados à evolução humana no sentido Darwinista, num sentido puramente genético “o controlo social roubaria do homem a sua humanidade” (*Ibidem*).

Em suma, se é fácil encontrar na natureza, i.e., em diferentes espécies animais, muitos exemplos de mutualismo e cooperação quando indivíduos de diferentes espécies ou da mesma espécie, respetivamente, obtêm vantagens em termos de aptidão biológica da sua interação, como maior probabilidade de sobrevivência ou reprodução, (seja entre flores e polinizadores ou entre leões que caçam em conjunto), a hipótese de que a evolução não favoreça o egoísmo repousa na explicação de que se os indivíduos altruístas obtêm benefícios desse comportamento, são os seus genes que têm codificado o altruísmo que serão transmitidos às gerações seguintes, passando a ser predominantes na população. Se os exemplos de altruísmo recíproco são raros (Fehr e Fischbacher, 2003; Klein, 2014) e na forma de exposição a maiores riscos em favor do conjunto, como observado por Klein, o altruísmo como traço transmissível por hereditariedade dificilmente superaria o egoísmo, pelo que a explicação deste tipo de comportamento teria que ser de outra natureza. Não podendo falar na seleção de grupos porque os egoístas iriam prevalecer e considerando que é o gene (de que o indivíduo é o veículo) a unidade de seleção, o altruísmo é justificado não apenas na *kin selection*, mas como forma de reciprocidade entre não-parentes, tendo-se demonstrado como a evolução favoreceu o altruísmo recíproco enquanto comportamento necessário que conferiu uma vantagem adaptativa favorável à sobrevivência de certos grupos. Não querendo desenvolver a questão da relação entre natureza e cultura para a explicação dos comportamentos sociais, sintetizamos que a cultura é também uma resposta do homem ao seu ambiente natural que lhe pode conferir maior ou menor capacidade adaptativa. A explicação da evolução cultural em alternativa à evolução natural também é plausível no sentido que a cultura pode operar, como refere Wilson, mudanças nos comportamentos muito mais rapidamente e também os elementos culturais evoluem, na perspetiva de Dawkins, por seleção e transmissão. Sendo a cultura o traço distintivo da espécie humana, várias outras espécies não têm cultura, mas têm formas de organização social muito complexas, em que é difícil distinguir o social do natural⁴⁵.

O que Trivers conseguiu provar de fundamental com o conceito de altruísmo recíproco foi, pois, - contrariamente à ideia de que a seleção natural favorece o mais egoísta e que o egoísmo do homem num estado natural tem que ser refreado por instituições ou uma autoridade superior - que este tipo de comportamento pode ser mantido por seleção natural, no sentido em que favorece a maior aptidão do

⁴⁵ Se a teoria evolutiva explica que certas castas de insectos sejam estéreis, porque só determinados indivíduos têm a função reprodutora, outros defensiva e outros a de produzir alimento porque tal favorece a aptidão biológica do conjunto, há casos em que são as mudanças de comportamentos que provocam muito rapidamente alterações na organização social.

indivíduo e a sobrevivência do grupo (ao contrário do até então demonstrado em termos de selecção natural em que seria favorecido o comportamento egoísta porque aumentava a aptidão inclusiva dos indivíduos). Tal sucede no sentido em que o altruísmo se torna traço que caracteriza determinado grupo, que prevalece, é esperado, reconhecido e recompensado.

Se a Biologia evolutiva explica que a selecção natural favorece a manutenção de uma dada estratégia, pela sua vantagem adaptativa, a explicação pode estender-se à compreensão do comportamento humano pelas ciências sociais, como a Economia ou a Antropologia, em que o elemento genético está ausente e em que ela é entendida como resultado de um processo de evolução cultural. No que respeita à vida social, o próprio Dawkins admite que o ser humano pode ultrapassar o estado de máquina de sobrevivência programada para transmitir genes por possuir uma consciência de si mesmo. O altruísmo recíproco verifica-se em situações de interações repetidas em grupos de dimensão limitada em que é possível o reconhecimento do outro, mas, se para Trivers a explicação para estes comportamentos é a sua vantagem adaptativa e eles perduram porque transmitidos geneticamente, pode encontrar-se uma explicação não biológica no conceito de meme. No caso das coletividades humanas e da evolução cultural pode-se fazer um paralelo com a teoria da evolução natural a partir de conceito de meme como o equivalente social e cultural ao gene apresentado por Dawkins, que também explica de que forma se pode estabelecer um paralelo entre as estratégias evolutivas estáveis da biologia e as respeitantes a grupos sociais humanos.

Na nossa perspetiva do microcrédito, é possível também as interações frequentes, duradouras entre grupos que partilhavam certos traços culturais, sobretudo na modalidade de grupos de empréstimo, bem como a proximidade dos funcionários das MFIs com os mutuários, que poderá explicar o sucesso em termos de cumprimento de reembolsos uma vez que este é o comportamento visível, esperado, retribuído e sancionado pelos membros das redes de relações sociais relevantes.

Considerando a Troca e o Altruísmo Recíproco, à semelhança de S. Klein que considera a partilha como particularidade da espécie humana, Wilson considera que no homem ela é uma das suas características sociais mais salientes e daí resulta que só na espécie humana exista economia.(1988) A inteligência do homem permite que a troca possa ser estendida no tempo (Trivers, 1971) ou seja que ela adquira a forma de atos de altruísmo recíproco (dádivas, ajuda) de que o dinheiro é apenas uma medida de quantificação (Parsons *in* Wilson, 1998). No entanto, para S. Klein (2014) é comum às várias espécies o facto de, apesar de terem capacidade de ajudar outro indivíduo, terem dificuldade em lhe dar o que consideram seu. O homem distingue-se para Klein pela sua capacidade de partilha, mas ainda assim o altruísmo na forma de ajuda aos desfavorecidos em casos de emergência, atos heroicos, preocupações sociais seja muito mais fácil quando não se traduz em prescindir de utilizar um recurso, partilhar um bem ou pagar mais impostos (ainda que estes possam ter como objetivo ajudar aqueles outros com que o indivíduo é solidário). Como refere, é comprovado empiricamente que crianças que desde muito cedo demonstram vontade de ajudar o amigo, colega ou irmão têm maior dificuldade quando se trata de prescindir da posse do seu brinquedo nem que seja para o emprestar momentaneamente. Os adultos humanos dificilmente renunciam a uma posse no presente em favor de uma retribuição futura, porque esta é hipotética, implica risco, depende de relações de confiança e assim a partilha tende a cingir-se àqueles que o indivíduo conhece e de quem não antecipa um comportamento oportunista. Para este autor, o facto de para hoje darmos 100, exigirmos 105 no futuro traduz este facto – e é isto que se passa quando se concede um empréstimo ou se faz um investimento, em que se espera uma retribuição que compense pelo montante disponibilizado e considere o grau de risco de

não ocorrer a retribuição. Para Klein, a comprovação do altruísmo recíproco implica o reconhecimento dos indivíduos, a identificação e a recordação de comportamentos cooperativos ou oportunistas que são, para este autor, mais característicos da espécie humana e das suas distintas capacidades cognitivas do que dos morcegos vampiros estudados por Wilkinson.

Numa perspetiva análoga à de Darwin, Klein afirma que há registo de atos de cooperação desde as primeiras sociedades humanas, em que vários indivíduos tinham que colaborar para conseguir caçar de animais de grande porte e também Wilson refere que nas sociedades «primitivas» de caçadores-recolectores já existiam formas de trocas de alimentos, que depois se relacionavam com aspetos complexos de organização social como a divisão sexual do trabalho, com relações de parentesco, tabus de casamento (evitar incesto e consanguinidade), poder, formação de alianças, etc. A partilha e a reciprocidade têm um carácter humano no sentido em que, mesmo observando que nem todos os membros de um grupo social partilhavam da caçada, a todos era permitido ficar com uma parte do animal e, apesar do comportamento oportunista ser reconhecido, a partilha prevalecia. Ao contrário de outras espécies, o homem desenvolveu a capacidade de cooperar em muitas outras formas e ocasiões o que, na perspetiva de Klein, conjuntamente com a capacidade de perceber os benefícios e o hábito de punir os oportunistas, poderá explicar a evolução da cooperação humana. Ora, também analisando a relação entre a forte reciprocidade e cooperação, também segundo Fehr e Fischbacher (2003) já nas sociedades caçadoras-recolectoras a cooperação não se restringe a interações bilaterais, pois aspetos como caça ou partilha de comida envolvem um grande número de indivíduos e o consumo de bens públicos não depende da contribuição de cada um para os bens comuns, donde se pode supor a existência de um incentivo para os oportunistas (*free-riders*) se aproveitarem das contribuições dos outros. No entanto, é isto o que a recompensa altruísta vem contrariar. A causa mais plausível para a deterioração da cooperação em grupos humanos é, como referem, “baseada no facto de que uma grande percentagem dos sujeitos serem reciprocadores mas de existirem igualmente muitos *free-riders* que nunca contribuem com nada (...). Devido à existência de fortes reciprocadores, o sujeito ‘médio’ aumenta os níveis da sua contribuição em resposta aos esperados aumentos na contribuição média de outros membros do grupo. Contudo, devido à existência de sujeitos egoístas, (...) esta relação é insuficiente para estabelecer um equilíbrio com elevada cooperação (*Idem*: 786). Dadas as suas consequências nas expectativas futuras dos outros, o comportamento de apenas alguns indivíduos egoístas pode provocar o desaparecimento da cooperação, mesmo num grupo constituído maioritariamente ou altruístas fortemente reciprocadores. No entanto e em conclusão, a cooperação é possível dependendo da crença que os outros irão cooperar que, por seu turno, depende de incentivos constituídos pela punição dos egoístas e, inversamente, é possível a um pequeno número de fortes reciprocadores sancionar diretamente potenciais não-colaboradores, pelo que a oportunidade de punição significa a possibilidade de impor a cooperação a uma maioria de egoístas. As implicações desta perspetiva são importantes para enquadrar nos diferentes contextos sociais do microcrédito o papel da reputação no reforço da cooperação, dos incentivos ao cumprimento e das sanções sociais ao incumprimento dos reembolsos e consequente sucesso das iniciativas de microcrédito.

Conclusão

Com a referência à teoria evolutiva não nos queremos deter na transmissão de genes como forma determinante de propagação de comportamentos altruístas, mas demonstrar que não só na espécie humana

como noutras o egoísmo nem sempre é a solução que mais beneficia a sobrevivência, nem do indivíduo e muito menos da coletividade. Se há uma base biológica para perceber a complexa evolução dos comportamentos sociais humanos ela também não comprova o sucesso do comportamento racional maximizador do benefício e, portanto, permite-nos, pelo contrário, pensar que a evolução das sociedades humanas e da forma como estas se relacionam com o ambiente natural foi favorecida por ou favoreceu (consoante o ponto de vista seja social ou biológico) comportamentos de cooperação e altruísmo. O facto de as sociedades primitivas terem deixado vestígios da sobrevivência membros de um grupo social que tinham sofrido uma doença ou acidente que os impedia de sozinhos obterem alimento e sobreviver mostra que a organização social e sua evolução se pautou por muito mais do que *a sobrevivência do mais apto* de Spencer ou o egoísmo de gene de Dawkins.

Se nem em termos biológicos se pode presumir à partida que o homem seja necessariamente ou sempre um ser egoísta, muito menos sentido faz pressupô-lo quando inserido em grupos – estruturas – em que normas, padrões, instituições, sanções, valores e costumes restringem o nosso comportamento, ou seja enquanto seres sociais. Se a Economia clássica presume um indivíduo racional, egoísta que procura maximizar os seus ganhos pessoais quando se relaciona economicamente com outros, podemos admitir que o homem também pode ser altruísta, ter uma racionalidade, acesso a informação ou capacidade cognitiva limitadas, aliados a assimetrias e à complexidade do ambiente envolvente. Podemos igualmente admitir que age, não isoladamente, mas em favor dos seus descendentes, solidário com os seus vizinhos, motivado pelo bem comum do espaço social em que está inserido. Como sustentam Fer e Fischbacher existe já evidência empírica de estudos experimentais que demonstram a importância das interações repetidas, da formação de reputação e da reciprocidade na explicação do comportamento social humano e designadamente da evolução do altruísmo entre a espécie humana. Mas, como também referem, em “vista da relevância da evolução cultural, é necessário estudar a relação entre instituições culturais e económicas e os padrões prevalentes de altruísmo (Fer e Fischbacher, 2003: 791).

Relacionando a evolução cultural com a Genética e Biologia evolutiva, Henrich and McElreath (2003) analisam a analogia entre genes e memes de Dawkins por partilharem as condições de replicação – longevidade, fecundidade e fidelidade - à luz dos argumentos da Antropologia que, como referido, contestam uma transmissão intacta de uma ideia cultural, pois esta está sujeita a modificações e misturas, não cumprindo o requisito de fidelidade que impede que os memes sejam replicadores que evoluam no sentido darwinista; mas o carácter evolutivo da cultura poderá explicar-se pelas capacidades cognitivas humanas que permitem a aprendizagem cultural e pelos seus efeitos nas populações através da interação social.

Desta discussão retemos que a evolução cultural dá-nos como características da espécie humana a propensão para a reciprocidade e a diversidade de formas de adaptação a diferentes ambientes naturais, que são partilhadas entre elementos de determinados grupos, transmitidas às gerações seguintes e imitadas, modificadas e adaptadas por outros, sendo as características retidas as que podemos então considerar com melhor carácter adaptativo (*fit*) para o ambiente, que muda geograficamente e também evolui no tempo. Em suma, não existe justificação biológica que implique que o egoísmo seja um comportamento «natural» ou que a biologia favoreça sempre o comportamento egoísta relativamente ao altruísta. Parece-nos que, relativamente às sociedades humanas e contrariamente ao estado natural definido por Hobbes, não é necessário conceber o homem, designadamente nas suas relações económicas, como um ser egoísta cujas aspirações e ações têm que ser refreadas por instituições como Estado. Parece-nos também que o mercado

não constitui a solução universal para as relações económicas. Neste sentido, a reciprocidade pode ser considerada tão natural como o egoísmo, no sentido de melhor solução para a sobrevivência de um dado grupo e, inversamente, podemos considerar como particular o tipo de relação de troca que se estabelece entre pessoas que se desconhecem no mercado. No entanto, há que admitir que se entre pequenos grupos em que as relações sociais são globais e os comportamentos (oportunistas ou egoístas) muito visíveis o indivíduo será recompensado ou terá uma sanção negativa consoante coopere ou recuse ajuda, em coletividades maiores é difícil manter a adesão a valores e práticas comuns ou o controlo social. Esta é uma conclusão das perspetivas evolutivas e também da Sociologia na análise do comportamento social humano. Neste último caso, comportamentos egoístas e oportunistas podem ser não detetados nem sancionados pelo grupo social em causa dada a sua maior dimensão, diversidade e complexidade. O reconhecimento mútuo e os comportamentos de altruísmo – tanto na dádiva quanto na punição - e as relações de reciprocidade que podem explicar a cooperação enquanto característica da evolução da espécie humana podem depender pois, como mencionámos, da dimensão e ligação espacial que caracteriza os elementos de um dado grupo social e da forma como estes favorecem a importância da reputação e do controlo social.

Assim, no caso do microcrédito, julgamos poder admitir-se que numa aldeia que conseguiu atingir a satisfação das suas necessidades materiais através do acesso ao microcrédito em grupos de empréstimos, pode haver *default* (incumprimento) esporádico, perdão de dívidas ocasionais ou altruísmo no pagamento da dívida de outro quando o grupo reconhece que o indivíduo em causa está numa situação imprevista particularmente difícil, de forma a manter a coesão do grupo; pelo contrário, os benefícios mútuos para MFIs e mutuários não serão possíveis, à luz do atrás exposto, se vários membros de um grupo de empréstimo optarem pelo incumprimento (provocando uma mudança na estratégia de cooperação). Apesar de o trabalho de Axelrod revelar ser possível encontrar uma explicação lógica para a cooperação mesmo entre indivíduos egoístas, o que é muito relevante para a compreensão de iniciativas económicas baseadas não na maximização do benefício individual de curto-prazo, mas na reciprocidade e equidade, o facto é a ganância também é particular da natureza humana (Wilson, 1998; Ruhela e Sinha, 2010) e indivíduos oportunistas podem aproveitar-se de outros demasiado benevolentes.

Concluindo dos autores atrás mencionados que tanto a ganância como a cooperação são inerentes à espécie humana, e que mesmo os mais egoístas podem ser persuadidos a cooperar ao reconhecer na melhor solução para o bem comum o seu próprio benefício, associamos, como Klein, a estratégia TIT-FOR-TAT na sua versão adiada a situações de altruísmo recíproco. Continuamos então a distinguir os contextos de proximidade e estabilidade das relações sociais como condição para iniciar a dádiva, reconhecer e retribuir a generosidade, dos contextos sociais mais vastos e complexos em que é difícil estabelecer vínculos sociais duradouros e identificar e punir os oportunistas (*freeloaders*), na ausência de autoridades que regulamentem e supervisionem as relações económicas (ainda que tal dependa do altruísmo de suportar os custos da punição de oportunistas). E são estes diferentes contextos que, a nosso ver, favorecem experiências de microcrédito muito distintas, tanto nas lógicas que animam as ações dos indivíduos e instituições envolvidos, como nos resultados do tipo relação que se estabelece entre aqueles e o sucesso dessas iniciativas em termos de reembolso dos empréstimos, sustentabilidade das MFIs e melhoria da situação económica dos mutuários.

A cooperação entre humanos é favorecida pelas interações repetidas que por sua vez são favorecidas pela partilha de um mesmo espaço, mas ela pode ocorrer mesmo quando indivíduos egoístas reconhecem que é a estratégia que acaba por os beneficiar; tal é a conclusão a que E. Ostrom chega opondo-se à *Tragédia*

dos Comuns de G. Hardim, a propósito da diversidade de formas de gestão de recursos. Por outro lado, se não reciprocamente a ajuda recebida é uma ação que vai contra os valores e modelos de comportamento aceites pela generalidade dos membros do grupo de que um indivíduo faz parte, existirá uma sanção social desse comportamento que prejudicaria o indivíduo em causa. Simultaneamente, para Veblen e outros institucionalistas, hábitos, rotinas e instituições são transmitidos ao longo do tempo. Assim, para Hodgson, à semelhança da teoria de evolução de C. Darwin, uma “combinação de variedade com durabilidade proporciona as bases para que a seleção evolutiva trabalhe (...) [e] certas instituições e padrões de comportamento tornam-se mais eficazes no contexto ambiental em causa” (Hodgson, 1994: 65). Mais recentemente, referindo-se à possibilidade de comunicação entre o novo e o velho institucionalismo na atualidade e à tendência que considera fundamental para sua evolução, Hodgson afirma, numa perspetiva que se aproxima da Sociologia e de K. Polanyi, que “o conceito central ao discurso económico tem que em si mesmo ser interpretado nestes termos: os mercados têm eles próprios que ser considerados como instituições ou sistemas de regras específicos, em vez de o éter universal da interação humana” (Hodgson, 2009: 19).

No plano do microcrédito, compreende-se que os indivíduos sejam ao mesmo tempo credores e devedores e combinem crédito formal com informal, uma vez que tal é importante para manter a sua posição nas redes sociais de que faz parte e das quais em caso de emergência recebem ajuda, porque é reconhecido socialmente que tem comportamentos semelhantes para aqueles de quem é próximo e com quem tem vínculos (de parentesco, vizinhança ou amizade) duradouros. Julgamos que a possibilidade de um mutuário cumprir ou não com as suas obrigações enquanto devedor é uma questão que se coloca diferentemente consoante nos estejamos a referir a situações em que primam as relações de troca mercantil ou reciprocidade, como Polanyi definiu. Já a Economia dos Custos de Transação reconhece que os custos associados às trocas económicas dependem dos contextos institucionais, mas este ponto de vista, todavia, pode considerar-se uma inversão na ótica de análise uma vez que mercados, hierarquias e formas híbridas são encarados como melhor solução institucional para a redução dos custos de transação e não as decisões ou ações económicas como subordinadas a um contexto social, mantendo-se o pressuposto da racionalidade maximizadora dos agentes, considerados isoladamente das estruturas ou redes de relações sociais que julgamos condicionar aquelas decisões e ações. A este propósito e relacionando a cooperação com o microcrédito, de acordo com Feigenberg *et al.* há uma crença partilhada por cientistas sociais em geral de que as interações sociais repetidas encorajam a confiança e reciprocidade e a “participação em grupos é frequentemente utilizada para aferir o grau de cooperação económica de um indivíduo ou comunidade” (Feigenberg *et al.*, 2010: 28). Questionando a relação causal entre interação social e cooperação económica, estes autores relatam que da pesquisa experimental no terreno obtiveram “evidência rigorosa de que a repetição de interações pode na prática facilitar o comportamento cooperativo ao permitir aos indivíduos manter laços económicos recíprocos” (*Ibidem*). E, mais importante ainda no que se refere a iniciativas de desenvolvimento como programas de microcrédito, os resultados deste estudo demonstram que os programas de desenvolvimento podem muito rapidamente reforçar laços e capital sociais entre membros de comunidades muito ligadas a um dado local. Especificamente, estes autores verificaram que vizinhos com características socioeconómicas idênticas acabaram por se conhecer o suficiente para cooperarem entre si em resultado do estímulo exterior que consistiu nas reuniões de grupos de empréstimos. Por outro lado, embora o capital social possa estar associado a casos de incumprimento (como observado na crise de

microfinança na Índia ou na Nicarágua, com referido), estes autores chegam à importante conclusão de que ao “alargar e reforçar as redes sociais o modelo de empréstimos de grupo utilizado pelas MFIs pode proporcionar um importante ímpeto para o desenvolvimento económico de comunidades pobres (*Ibidem*).

Assim, concluímos que mesmo admitindo o argumento de que o homem é na sua natureza um ser egoísta, tal não conduz necessariamente à conceção de que nas suas ações e relações económicas aja no sentido de apenas maximizar o seu próprio benefício, porque, mesmo que biologicamente estejamos geneticamente «programados» para sobreviver e transmitir os nossos genes às gerações seguintes. Subsistir em determinados ambientes favorece que o homem, como outras espécies, chegue a uma solução cooperativa que lhes aumente a sua aptidão, como visto. Considerando todas as perspetivas evolutivas do comportamento humano (biológicas, psicológicas ou sociológicas) atrás descritas, julgamos poder afirmar-se que os animais, para alguns autores, se limitam a conseguir o maior número possível de recursos do seu ambiente para sobreviver e aumentar a sua possibilidade de sobrevivência da sua descendência e da dos seus parentes, para outros, são capazes de exibir comportamentos altruístas para indivíduos não-parentes que conseguem reconhecer e cuja ajuda são capazes de reciprocitar. O homem, pelo contrário, é capaz de atos de malícia que não o beneficiam e apenas prejudicam o outro, mas, ao mesmo tempo, tem um sentido de equidade e uma propensão para a partilha que não têm paralelo nas outras espécies. Como reconhecem os teóricos da evolução natural, no homem, ao determinismo genético podemos que juntar a consciência de si próprio, a aprendizagem social e a noção de moral. Assim, mesmo na ausência de vínculos de parentesco, o homem é capaz partilhar recursos com aqueles com quem estabelece laços sociais próximos e duradouros – e aqui regressamos à noção de comunidade - e sua capacidade de cooperar, transmissível por socialização. Assim há traços associados à evolução cultural que podem conferir ao homem maior probabilidade de sucesso na obtenção de recursos para a sobrevivência, ou seja, tal capacidade manifesta-se nas formas sociais de organização económica, de que o microcrédito na modalidade de grupos de empréstimo é um exemplo.

Consideramos, por fim, que as iniciativas de microcrédito poderão ser analisadas em função do tipo de relação social subjacente uma vez que o homem tem um sentido inato para cooperar, é capaz de reconhecer os altruístas e punir os oportunistas. Por estes motivos, julgamos que a noção de altruísmo recíproco nos ajuda a perceber que o sucesso daquelas iniciativas, designadamente em termos de cumprimento, pode depender tanto dos incentivos das instituições financeiras e da vigilância das instituições reguladoras, como da capacidade dos grupos de empréstimos e dos intermediários de microfinança em promover um relacionamento de confiança mútua, forte controlo social, proximidade, coresponsabilização e reciprocidade.

Capítulo 5

Teorias sociais e Institucionalismo: um enquadramento teórico para a análise do Microcrédito

1. Introdução: Importância do enquadramento social e institucional da realidade económica

A Economia Clássica apresenta-se como a ciência da escolha de usos alternativos perante a escassez de recursos, pressupondo que os indivíduos agem em função do interesse individual e tomam decisões calculando custos e benefícios, de forma a maximizar a sua utilidade marginal, da mesma forma que as empresas procuram maximizar os seus lucros, e que as trocas ocorrem no mercado em que procura e oferta se ajustam através de um sistema de preços.

A Economia Institucional, tanto no novo como no velho Institucionalismo, vem afastar-se de alguns dos pressupostos e princípios de análise da economia neoclássica centrando-se na relevância das instituições para a compreensão da realidade económica e na perspetiva que é possível uma análise das instituições e sua evolução por parte da teoria económica. A realidade económica é organizada não apenas por um mercado que, através da concorrência entre empresas e atores plenamente informados e conscientes das suas preferências e decisões tende para o equilíbrio, a maximização da utilidade e da rendibilidade; a economia é marcada, na realidade por racionalidades e informação incompletas, subjetividade, imperfeição na concorrência, incerteza, possibilidade de comportamentos oportunistas e, por isso, são necessárias as instituições para orientar as ações do ator económico, reduzindo tais imperfeições e incertezas (Reis, 2007); mas, simultaneamente, são estas que fazem com que a economia seja um campo de diversidade em que a coordenação da atividade não depende apenas do mercado mas se faz no plano político, social, dos contextos relacionais, valorativos, de articulações e complementaridades diversas entre estado, mercado e sociedade civil (Reis, 2007; Almeida, 2010).

A crítica à estreiteza da visão da economia clássica nascida com o próprio capitalismo moderno não se refere apenas às limitações dos pressupostos do agente económico racional e relativos equilíbrio do mercado, mas também, como sustenta Caillé (2009-b), a “incompletude (...) e os defeitos de coordenação” desse mercado” (p. 16). É no conjunto de diferentes correntes críticas desta visão da economia que compõem uma perspetiva anti utilitarista, este autor inclui o keynesianismo o neo-institucionalismo.

Na introdução a *As Estruturas Sociais da Economia*, P. Bourdieu (2001) caracteriza a economia como ciência que assenta numa abstração que dissocia um tipo particular de práticas – económicas - da ordem social em que todas as práticas humanas estão emersas. Refere-se explicitamente neste argumento ao conceito de «Polanyi que para Bourdieu implica, como defendemos, pensar qualquer prática económica como um *facto social total* no sentido de Marcel Mauss. Os estudos de práticas económicas concretas (de crédito, investimento, produção, ou comercialização) que, com outros autores conduziu em diferentes contextos sociais, revelou que estas se distinguem de economia no sentido teórico e convencional ao tentar “mobilizar o conjunto de saberes disponíveis sobre as diferentes dimensões da ordem social, ou seja, a família, o Estado, a escola, os sindicatos, as associações etc. – e não apenas a banca, a empresa e o mercado” (p. 13) e ao utilizar conceitos como *habitus*, *capital social*, *redes sociais* ou *capital simbólico*.

Desta forma, a Sociologia desenvolve uma análise que se afasta da teoria neoclássica de uma realidade económica que para Bourdieu é complexa, multidimensional, e não pode ser apreendida genericamente,

sem atender às particularidades de cada contexto social específico e sem referência ao trabalho de historiadores e etnólogos, como Mauss e Polanyi haviam sugerido. No seguimento daqueles dois pensadores da realidade económica como enquadrada numa totalidade social e que cada tem uma trajetória específica (como discutimos a propósito do desenvolvimento da economia de mercado no Ocidente), Bourdieu afirma que “uma vez que o mundo social está inteiramente presente em cada ação «económica», é preciso dotarmos de instrumentos de conhecimento que (...) permitam construir modelos históricos capazes de dar razão, com rigor e parcimónia, às ações e instituições económicas tal como estas se oferecem à observação empírica” (*Idem*: 14) de forma diversa e não como elas são conceptualizadas nos modelos abstratos da economia neoclássica.

A Sociologia Económica, por seu turno, consiste na aplicação dos dispositivos teóricos e metodológicos da Sociologia aos fenómenos económicos ou “ao complexo de atividades relacionadas com a produção, distribuição, troca e consumo de bens e serviços escassos”, como referem Smelser e Swedberg (1994: 3). Segundo estes autores, para a compreensão do objeto específico da análise sociológica é útil uma comparação entre os seus pressupostos teóricos de base e os da tradição económica dominante que corresponde à economia (neo)clássica e que designam por *mainstream economics*. Esta comparação permite também compreender a forma como a consideração das instituições na análise da realidade económica veio permitir um diálogo entre as duas disciplinas.

É uma síntese das principais diferenças entre as disciplinas mencionadas por Smelser e Swedberg que se procura apesentar em seguida:

	Sociologia Económica	<i>Mainstream Economics</i>
Actor	Socialmente construído; influenciado por outros atores e é parte de outros grupos	Não influenciado por outro nem ligado a outros; Individualismo metodológico; indivíduo considerado como ponto de partida
Ação económica	Muitos diferentes tipos de ação incluindo a racional; a racionalidade como variável; O significado da ação é historicamente construído; Poder e contexto social são tidos em consideração considerados	Toda a ação económica é considerada racional; O indivíduo tem um conjunto estável de preferências e faz escolhas que maximizam a utilidade; O poder de influenciar preços ou outputs é dividido entre muitos
Constrangimentos à ação	Os agentes económicos são constrangidos pela escassez de recursos, estrutura social,	Ação económica constrangida por gostos e escassez de recursos e tecnologia; um indivíduo tem um

	valores, elementos culturais que afetam as suas escolhas; Os outros atores e instituições podem facilitar ou restringir a ação individual	conjunto estável de preferências e faz escolhas que maximizam a utilidade da mesma forma que a empresa tem uma ação racional no uso de recursos que visa maximizar o seu lucro
Economia em relação à sociedade	A economia é vista como parte da sociedade, sendo a sociedade a referência de base; a sociologia económica centra-se na análise dos processos económicos, inter-relações entre a economia e o resto da sociedade e mudanças nos parâmetros institucionais e culturais que constituem o contexto social da economia	Mercado, transações como referências base; A sociedade é dada supondo-se parâmetros sociais estáveis e transações legais e pacíficas; É feita a exceção à economia institucional e ao estudo do surgimento, manutenção e evolução das instituições.
Objetivos de Análise	Descrição e explicação, raramente predição; Crítica aos modelos económicos formais e abstratos.	Explicação e predição com manipulação <i>a priori</i> de pressupostos; Crítica aos sociólogos por fazerem interpretações <i>post factum</i> .
Métodos	Inquérito/entrevista, análise documental, análise estatística, observação participante	Modelos matemáticos por vezes desligados de dados empíricos e raramente outros métodos

(Extraído e adaptado de Smelser e Swedberg, 1994: 4 - 8)

A Sociologia Económica vem procurar enquadrar os fenómenos económicos num contexto mais amplo que é social, cultural e histórico, contestando pressupostos, designadamente, de que o indivíduo faça escolhas inteiramente racionais e egoístas independentemente da influência da sociedade e suas instituições. Nisto aproxima-se sobretudo do velho Institucionalismo Económico e apoia-se muito na perspetiva de Polanyi, cuja obra também teve influência nos economistas. Existem pontes e divergências entre as duas disciplinas no que se refere ao enquadramento social da atividade económica e, especificamente, à análise institucional que esta requer, o que será considerado na orientação para a abordagem do fenómeno do desenvolvimento do microcrédito neste trabalho - a compreensão, entre outros, do seu papel económico e social, das diferentes modalidades que assume em diferentes contextos,

da combinação de racionalidade económica capitalista com princípios de ação solidária e políticas de redistribuição e das formas de coordenação entre os atores envolvidos.

Há uma grande divergência entre a Sociologia Económica e a Economia (neo)clássica, mas uma aproximação daquela com a Economia Institucional, mas sobretudo com o Velho institucionalismo e não tanto com a visão mais instrumental (ou funcionalista) das instituições do Novo Institucionalismo Económico. Já Saint-Simon defendia, como refere G. Gurvitch, que “a relação entre Estado e a sociedade económica depende do carácter desta última” (Gurvitch, 1964: 58); sendo o Estado essencial para governar uma sociedade marcada pela anarquia da industrialização ele enfraquece e dissolve-se na sociedade económica, quando os «produtores» conseguem a gestão da indústria, estágio em que «a administração das coisas substitui, então, o governo das pessoas» (*Ibidem*). O Estado reflete, nesta perspetiva, o domínio de uma classe sobre as outras, que na época industrial é a burguesa ou classe dos proprietários do capital ou meios de produção. Para Saint-Simon, a sociedade requer do homem, simultaneamente, esforço e produção material e espiritual, e se considera que a sociedade pressupõe a existência de vínculos baseados em valores e ideias comuns, ao mesmo tempo considera (tomando como exemplo a industrialização) que a produção material transforma a propriedade e, assim, enquanto o governo é apenas a forma, a constituição da propriedade é o fundamento do edifício social (*Idem*).

A análise que Polanyi fez de distintas sociedades e épocas históricas, onde enfatizou a particularidade de uma sociedade organizada em torno da troca mercantil como facto inédito da sociedade nascida da industrialização e desenvolvimento da economia capitalista a partir do séc. XIX, encontra paralelo num dos outros grandes contributos da análise sociológica para a compreensão dos fenómenos económicos: a análise da economia como parte do sistema social por T. Parsons a que se juntou posteriormente N. Smelser. Em *Economy and Society*, os autores analisam o desenvolvimento da sociedade moderna ocidental partindo da visão de Schumpeter (que associava propriedade, estatuto social e laços de parentesco) de que o socialismo sucederia inevitavelmente ao capitalismo, pois este último pressupunha a coincidência da posse da empresa produtiva com um estatuto de elite que assegurasse a manutenção do poder entre várias gerações das mesmas famílias, o que foi possível na Europa do séc. XIX com as relações de parentesco entre a burguesia em ascensão e a aristocracia, mas não quando esta última entrou em decadência na Europa, como sucedeu com o estatuto dos grupos empresariais nos EUA; restava, neste sentido, o socialismo como forma de organização económica.

Para Parsons e Smelser (2010) [1956], Schumpeter falhou ao não considerar a hipótese de que o capitalismo (caracterizado pela importância da propriedade dos meios produtivos) ao invés de constituir uma emancipação da economia relativamente ao controlo político, constituir ele próprio uma forma de poder político. À semelhança de outros autores, fazem uma análise da evolução do Ocidente caracterizando o período feudal com a coincidência do poder político com a posse da terra por uma elite que partilhava laços de parentesco. Com o surgimento da empresa capitalista surge, para estes autores, uma primeira diferenciação entre a elite aristocrata e a burguesia capitalista em ascensão, cujo poder deixa de ser apenas económico aquando o surgimento do Estado Moderno, em particular com a Revolução francesa, ditando o declínio do poder político da aristocracia. Mas, para Parsons e Smelser, se a função principal da empresa capitalista é económica, é um erro considerar que o seu desenvolvimento é inversamente proporcional ao do Estado, e vice-versa, ou que existam apenas duas alternativas: socialismo ou capitalismo. O desenvolvimento da economia de mercado moderna decorre de processos sucessivos de diferenciação: se

no feudalismo parentesco, poder político e económico estavam associados, no capitalismo moderno há o aumento do poder do governo central concomitante com a economia capitalista (não-socialista); paralelamente à pertença à elite aristocrática que depende do parentesco, surge uma crescente diferenciação social baseada na divisão do trabalho (que Durkheim estabeleceu) e na sua visão, a progressiva diferenciação política e económica conduziria inevitavelmente à burocratização (que Weber também já descrevera). Com esta visão histórica estes autores pretendem mostrar, à semelhança de Polanyi, que existe um contexto sociológico da economia e citam Durkheim como tendo já demonstrado que não se pode considerar a perseguição de interesses individuais de felicidade como motor do desenvolvimento social e do crescimento económico, uma vez que as vontades individuais não surgem fora de processos de interação social, perspectiva que seria confirmada posteriormente pela associação de padrões de consumo a processos de socialização (*Idem*).

Também Weber, embora considerasse uma tendência crescente para a racionalidade da ação individual, identificava no seu modelo dos tipos-ideais a tradição e afetividade como motivações para a ação que designava de social porque consistia em interação ou ação orientada para a relação com o «outro». Por outro lado, como referem Parsons e Smelser, Weber reconhecia, independentemente da crescente racionalização, a possibilidade de uma pluralidade de sistemas de valores. Por outro lado, a racionalização de Weber faz parte de um processo de mudança social que está relacionado com o crescimento económico, mas que o ultrapassa, incluindo uma mudança institucional (não necessariamente política) em que a transformação essencial é a dos sistemas de valores. Assim, Parsons e Smelser sustentam que embora o crescimento económico no sentido quantitativo possa resultar de uma crescente racionalização, no longo prazo ele se funde com “mudança na estrutura institucional que não pode ser nem puramente económica nem puramente quantitativa” (*Idem*, p. 292) e que a mudança institucional não pode ser apenas económica, sem ser contrabalançada por novos processos de integração, sem pôr em causa o equilíbrio do sistema social.

Retomando o tema da dádiva, o anti utilitarismo que Caillé (2009-a) refere para a descrever é uma perspectiva que para o autor se opõe às visões, pressupostos e práticas que caracterizam a Economia ortodoxa, questionando, como o keynesianismo e o novo Institucionalismo, a noção de ator económico racional – cuja racionalidade considera limitada e subjetiva – e do mercado autorregulado – demonstrando as suas falhas de coordenação. Para este autor, é questionável se a crítica ao capitalismo se opõe de facto à “subordinação dos homens concretos aos imperativos abstratos da economia”, quando “o marxismo compartilha com o pensamento burguês a certeza utilitarista de que, sendo o económico o único real, a sociedade não passa de uma superestrutura da economia” (2009-b: 17) (e o desinteresse pelo utilitarismo que esteve no centro dos principais debates teóricos do séc. XIX, tendo sido em oposição a ele que Durkheim fundou a escola de Sociologia francesa). A propósito da ingenuidade da visão da sociedade capitalista de Mauss em comparação com a de Marx, também Graeber (2001) considera que aquele “acabou por concluir que foi precisamente a recusa de Marx em levar a sério as críticas populares, morais do capitalismo que permitiu a tantos dos seus seguidores cair num utilitarismo frio, cínico que era em si mesmo uma versão ligeiramente diferente [da moral] do mercado capitalista” (p. 256). Mas, como refere Caillé, o utilitarismo de Bentham considera justo o que permita maximizar a felicidade do maior número de indivíduos e, nesse sentido, o utilitarismo consegue combinar egoísmo e altruísmo. Já o que se designa como economia (neo)clássica, liberal ou *mainstream* é, para Caillé, utilitarista no sentido em que defende a conciliação dos dois princípios, admitindo que cada homem isolado dos outros, perseguindo egoísta e unicamente o objetivo

racional satisfazer os seus próprios interesses e maximizar a sua utilidade, não impede mas antes contribui para o interesse geral, conseguindo-o através do mercado, do sistema de preços e da figura do contrato, quando outras correntes defendem a necessidade de uma instituição legislativa que harmonize estes interesses. Neste sentido, a teoria económica liberal aproxima-se da Teoria da Ação Racional e do individualismo metodológico prevalentes nas Ciências Sociais, designadamente na Sociologia, porque embora insurgindo-se contra a visão de que toda a ação se reduza à racionalidade instrumental, reconhecem “a legitimidade do cálculo do interesse e da racionalidade do *homo economicus*” (Laval, 2002 in Caillé-b, 2009: 18). Assim, o utilitarismo propõe conciliar que os indivíduos são calculistas interessados e racionais e que a sua ação pode maximizar o interesse comum, o que talvez seja inconciliável (Carmo, 2001). Como referido, se as teorias económicas liberais, mas também as perspetivas sociológicas, que defendem a escolha ou ação racional individual, acreditam que o mercado e o contrato conseguem conciliar egoísmo e altruísmo racionais, já outras consideram necessária a intervenção de um legislador para que tal seja possível. Mas esta visão instrumental da existência humana (Caillé, 2009.b), aplica-se à visão do próprio estado enquanto regulador, como refere Reis (2011), perspetiva que só pode ser ultrapassada com uma conceção diferente que considere que o homem se move não apenas pelo interesse de maximizar o seu benefício, mas também pela vontade e obrigação social de dar e retribuir, como o ator social proposto por Mauss na análise da Dívida.

A Economia Institucional ou Institucionalismo Económico surge, então, como uma corrente económica que, na sua versão original e em alternativa à visão (neo)clássica ortodoxa, propõe a análise da realidade económica a partir do estudo das relações entre as diferentes instituições e o mercado enquanto entidade em que se reúnem empresas, indivíduos, Estado, e normas sociais. A análise económica das instituições representa, pois, a tentativa de fornecer uma visão mais realista dos fenómenos económicos. No entanto, como mencionado, a relevância das instituições também é utilizada pelo discurso da economia ortodoxa para justificar o fracasso das suas propostas teóricas, designadamente no que se refere à promoção do desenvolvimento económico (H. Chang, 2006), argumentando que os países alvo daquelas estratégias não apresentavam as condições institucionais adequadas ao desenvolvimento.

Confrontando a economia enquanto realidade com a economia enquanto perspetiva teórica dominante, relacionando as questões de rendibilidade, custos, riscos e incentivos ao cumprimento dos reembolsos que se colocam a propósito do crédito ao referir-se á fraca integração dos mercados financeiros e à escassez de investimento estrangeiro dos países ricos nos países pobres, Piketty (2014) sintetiza os problemas que afetam crédito em geral – que são semelhantes aos que se verificam no microcrédito e que explicam porque uma grande parte da população mundial não tenha acesso a serviços financeiros formais: “ao contrário daquilo que pressupõe implicitamente o modelo do mercado de crédito perfeito, uma operação de crédito não consiste simplesmente em aplicar capital onde este não existe, esperar o rendimento e receber uma parte suficiente. Na prática, é preciso também garantir que o projeto de investimento tenha uma rentabilidade e um risco aceitáveis, o que o mutuário deverá desejar sempre; (...) que o mutuário tenha incentivos suficientes para fazer o que faz durante longos períodos de tempo a fim de que o investimento seja um êxito; por último, é preciso garantir que, uma vez os ganhos realizados, o mutuário não desapareça.” (Piketty, 2014: 73). Como sustenta referindo-se às imperfeições dos mercados de capital, embora os problemas de selecção adversa e risco moral que aqui se coloquem estejam associados a qualquer situação de mercado, eles agravam-se no caso particular do mercado internacional de crédito em que os problemas

de incompletude, qualidade ou assimetria de informação entre os potenciais mutuários e os investidores explicam os reduzidos fluxos internacionais de capitais. O investimento formal, sustenta Chang (2006) não é encorajado apenas pela proteção dos direitos de propriedade, como sustentado pela teoria económica clássica, mas também por diferentes instituições que não se resumem ao mercado, como refere, “faz instituições financeiras (que irão determinar a disponibilidade de (...) capital), as instituições laborais (que têm implicações na produtividade do investimento), e o Estado-providência (que proporciona ‘seguros’ contra o fracasso do investimento)” (Chang, 2006: 3). Também Karlam (2014), referindo-se ao hiato entre procura e oferta de crédito nos países menos desenvolvidos, sustenta que num modelo mundial perfeito “a finança necessita de mercados perfeitos e indivíduos que fazem escolhas inteiramente racionais. Isto requer quatro pressupostos: informação perfeita e exigibilidade dos contratos; zero custos de transação; competição perfeita; e comportamento do consumidor totalmente racional” o que é raro nos países em desenvolvimento em que dificilmente que o cumprimento dos contratos é assegurado “uma vez que as instituições locais e os sistemas legais não são suficientemente fortes; a distância física por si só pode conduzir a maiores custos de transação no acesso a serviços financeiros; frequentemente estão presentes poucas empresas, assim providenciando cada com algum poder de mercado; e muitos hiatos comportamentais (...) podem conduzir a erros sistemáticos” (Karlam, 2014:4).

Só numa visão idealizada o mercado consegue reunir compradores e vendedores, plenamente informados, numa situação de competição perfeita, sem necessidade de estabelecimento de relações sociais entre estes atores ou mecanismos externos de regulação (Hirschman, 1982 *in* Granovetter, 1985). Neste cenário, que corresponde a um ator sub-socializado, o facto de se continuar, mesmo em certas abordagens institucionalistas, a aceitar o mercado autorregulado sem abandonar o pressuposto da maximização do benefício (utilidade ou rendibilidade) tem a ver com a aceitação que este merece da ideologia liberal. Por outro lado, ignorando-se o papel das relações sociais na análise económica, ultrapassa-se o problema de ordem ameaçada pela ausência de confiança nas transações, resultantes de um contexto de interesses individuais potencialmente em conflito que Hobbes, como Weber, resolve com a autoridade política e administrativa central. Esta mesma questão é resolvida pela economia (neo)clássica dando ao mercado a capacidade de solucionar a falta de confiança, a complexidade, divergência de interesses e práticas oportunistas nas transações, uma vez que a competição oferece simplesmente a cada indivíduo a capacidade de escolher outros no mercado com quem transacionar. Como refere Granovetter, a autoridade de estruturas políticas é vista como desnecessária pelo liberalismo clássico em que “mercados competitivos (...) tornam a força e a fraude infrutíferas. [A] competição determina os termos da troca numa forma que os indivíduos não conseguem manipular (...) as relações sociais e seus detalhes tornam-se, portanto, questões de tensão” (Granovetter, 1985: 484). No entanto, para além das falhas de mercado reconhecidas pela Economia, as relações sociais estabelecem-se, de facto, entre agentes económicos, como noutros aspetos da vida em sociedade e, como referido já A. Smith fizera notar, nem sempre a favor da livre competição, o que suportaria a necessidade de regulação dos mercados.

Num outro extremo a esta perspetiva está a visão sobre socializada dos atores e, embora esta se aproxime mais das correntes funcionalistas e estruturalistas, já Weber distinguia a ação por hábitos e laços afetivos da ação racional (esta última associada à própria sociedade moderna capitalista). Há também perspetivas económicas que substituem as decisões racionais por ações determinadas por costumes ou normas sociais e assim chega-se a um ponto em que, Para Granovetter, isolar o indivíduo das redes de

relações do seu contexto social imediato na análise do seu comportamento corresponde a uma atomização daquele, que o leva do «estado de natureza» que Hobbes definiu à cedência dos seus direitos um de poder autoritário.

Em comum com a atomização do indivíduo e a consideração de atores económicos sobre socializados está o facto de o seu comportamento ser visto como automático e não sujeito a influências sociais externas, uma vez que as suas ações são sujeitas a regras já perfeitamente e definitivamente, internalizadas. Tal sucede com as decisões individuais do *Homo economicus*, ignorando-se não só a influência dos contextos histórico, social e cultural, mas como este último evolui, influencia e é influenciado por essas mesmas relações sociais.

Se a consideração das redes de relações sociais referidas por Granovetter é uma abordagem menos parcial da realidade económica, as conceções económicas, sociológicas ou antropológicas que pressupõem a tendência para um estado de equilíbrio não conseguem lidar com diversidade, complexidade ou disfunção da realidade social (Merton, 1949); ignoram também a sua natureza dinâmica e não estática, propensa a clivagens e mudanças que faz com que as instituições - enquanto regras que orientam as relações sociais, dado o seu carácter estrutural e de condicionamento que favorece a previsibilidade, coerência e coesão do todo social, acima dos interesses individuais - terem elas próprias necessidade de se adaptar a mudanças; que novos tipos de relações, novos valores e aspirações dos atores sociais não conferem às instituições um carácter rígido, pré-adquirido à partida, imutável que se possa associar a posições funcionalistas ou estruturais-funcionalistas, como discutido. A obra de Granovetter coloca no centro da análise do comportamento económicos o facto de ele estar inserido em redes de relações sociais. Dizer que instituições ou relações sociais são o aspeto central não são, para nós, argumentos contraditórios, uma vez que se diversas facetas da vida social (como relações económicas ou de parentesco) são reguladas por instituições, ou seja, normas ancoradas em valores fundamentais para cada grupo social e por isso amplamente aceites; por seu turno, elas têm existência porque que se manifestam nas ações dos sujeitos uns em relação aos outros. Assim, as relações económicas adquirem, como outros aspetos da vida em coletividade, o carácter estrutural e por isso previsível, que permite que haja ordem entre indivíduos com interesses e posições sociais diferentes, ou seja, porque há formas institucionalizadas de os indivíduos em sociedade se relacionarem, no plano económico, como em qualquer outro. E é por isso que o carácter imprevisível da mudança social, por um lado, as diferenças individuais e as particularidades das relações entre membros de dados grupos/sociedades, por outro, são compatíveis com consenso, ordem, integração que permitem a manutenção do todo social.

Hodgson consegue não só ultrapassar uma teoria geral dos sistemas económicos que ignora particularidades dos sistemas sociais, trajetórias históricas e influências culturais na vida económica, como a análise a nível individual de tipo empírico de especificidades com base nas quais é impossível estabelecer generalizações teóricas. Neste sentido o autor propõe a teoria de médio alcance de R. Merton (1968 *in* Hodgson, 2002; p 21). Também para este autor, o problema comum, não só aos economistas ortodoxos, como aos institucionalistas e a grande parte dos sociólogos atuais é o mesmo: ignorar as especificidades históricas e geográficas, e o facto de que diferentes sistemas socioeconómicos, enquanto objetos de estudo diferentes, não podem ser abarcados por uma única teoria geral. Neste sentido a “variação nas estruturas, regras e mecanismos de produção e alocação (...) interações individuais e normas sociais” que variam no tempo e espaço e em referência aos contextos culturais em causa apelam a diferentes conceptualizações e teorizações (*Idem*: 23). No mesmo sentido da contextualização dos fenómenos económicos de Polanyi,

Hodgson considera que procura, oferta, racionalidade do agente económico, busca do lucro, importância dos contratos ou direitos de propriedade podem ser adequados numa teoria do capitalismo que emergiu na sequência da industrialização, mas não numa análise das mesmas sociedades no período pré-industrial em que a referência ao feudalismo enquanto forma de organização das relações sociais, e portanto das económicas, seria mais pertinente. Também Hodgson refere que uma comparação entre a economia de troca direta e a economia monetária revela como a busca de generalização é dificilmente compatível com a análise minuciosa das particularidades das estruturas socioeconómicas, tal como a análise mais detalhada da questão do sobre-endividamento no microcrédito revelou. À especificidade relativa à diversidade histórica e geográfica que a Antropologia associou à difícil análise de uma realidade social que se constitui em totalidades cujos elementos são compreensíveis nas relações que estabelecem entre si, mas não fora do contexto em causa, junta-se o reconhecimento, também por Hodgson, de como na investigação nas Ciências Sociais existe um *trade off* entre especificidade e detalhe, por um lado e amplitude, ou seja, entre uma análise extensiva mais superficial *versus* uma análise mais aprofundada da realidade mas não aplicável a outros contextos (A. Silva e J. Pinto, 1990).

Existe um longo debate entre a unidade do vasto objeto de estudo que constitui a realidade social humana e a diversidade de abordagens teóricas e metodológicas do mesmo. As diferentes ciências sociais representam o esforço de cada uma em procurar, olhando de um determinado ponto de vista, colocando um certo tipo de problemas e centrando-se em determinadas variáveis, explicar nas suas investigações parte dessa realidade tão complexa e diversa e, no entanto, una (A. Sedas Nunes, 1981: Berger (s/d); Boudon, 1990; Gonçalves, 1992). Ainda que considere possível conciliar a complexidade dos fenómenos com a unificação teórica, Hodgson afirma que “as variedades da estrutura e mecanismo causal envolvido na diversidade de fenómenos reais podem colocar limites efetivos às tentativas de unificação explanatória” (2002: 25) e que a questão da especificidade histórica - que dificulta a construção de modelos teóricos globais que deem conta de toda a variedade de organização e ação económica - constituiu parte do que distingue as ciências sociais das ciências naturais.

Ao contrário da teoria económica ortodoxa, Hodgson, como também Gurvitch, Mauss ou Polanyi, reconhecem o carácter complexo, diferenciado e dinâmico da realidade social na qual os fenómenos económicos se enquadram, e é este reconhecimento, como o de que qualquer teoria sobre a realidade social é contingente dada a rapidez com que o objeto de estudo se altera, que nos leva a considerar que as experiências de microcrédito, sendo específicas dos contextos sociais em causa e sua evolução, terão que levar em conta esses aspetos na sua compreensão. No caso aqui em análise, reconhece-se que o sucesso ou fracasso das iniciativas de microcrédito requer uma análise menos financeira e quantitativa e mais social e qualitativa que dê conta não da ocorrência, prevalência ou incidência do fenómeno ou seus impactos quantificáveis, mas dos motivos que explicam questões tão importantes como a capacidade de reembolso dos mutuários ou a sustentabilidade das MFIs. Assim, assumirão neste contexto, particular relevância as missões, estatutos legais, propósitos lucrativos ou sociais nas instituições envolvidas no microcrédito e suas práticas nos diferentes contextos onde operam. Paralelamente à consideração das condições económicas, políticas, ou legais como fatores que contextualizam o microcrédito, importa reconhecer que este se insere em relações sociais, não só as que se estabelecem entre os mutuários e as instituições de microfinança e seus intermediários, como, a um nível mais amplo como sugere Granovetter, todas as redes sociais, mais ou menos formais, de que os indivíduos fazem recurso no quotidiano, e em que, como discutido, reciprocidade,

representações da dívida, reputação ou controlo social, relevam para explicar o comportamento social dos indivíduos em geral e os resultados das iniciativas de microcrédito em particular. Para Hodgson (2015), é necessário considerar o conceito de estrutura social - que como refere pode referir-se a padrões explícitos de relação social entre indivíduos em determinadas posições sociais (Radcliffe-Brown) ou a regras formais dificilmente observáveis que regulam as relações entre esses indivíduos (Lévi-Strauss).

A organização social depende de estruturas pois o carácter estrutural é o carácter duradouro, previsível, integrador, equilibrado, condicionado a normas e valores dominantes que se opõe à incerteza, conflito, instabilidade, arbitrariedade que ameaçaria a ordem social e a sobrevivência de uma coletividade. Se os indivíduos são jogadores, as regras do jogo são sociais, no sentido que o comportamento do indivíduo é definido pelas instituições que regulam as relações ou interações sociais. Daqui resulta, na opinião de Hodgson, que a compreensão da realidade económica implica perceber as motivações individuais – que como refere são moldadas pela cultura – e simultaneamente as estruturas sociais, sejam estas padrões de práticas de relações sociais ou os princípios subjacentes. O agente económico que compila e interpreta informação, escolhe e age fá-lo porque adquiriu estas faculdades através de socialização, pelo que a escolha individual a que a teoria (neo)clássica se refere não é possível sem instituições e interações (p. 57).

2. O conceito de «*embeddedness*» e a contextualização social da organização económica

Da revisão de literatura (que não se pretende de forma alguma exaustiva) do que consideramos os contributos mais importantes para o enquadramento teórico do microcrédito, entendido por nós como fenómeno económico que adquire significados distintos e é melhor compreendido nas suas particularidade em função do contexto social e institucional em causa, retemos sobretudo as contribuições de K. Polanyi, T. Parsons da parte da Sociologia, de T. Veblen e J. Commons (associados ao velho institucionalismo económico) e de R. Coase, O. Williamson e D. North (ao novo institucionalismo) da parte da Economia e destacamos G. Hodgson como autor que consegue estabelecer uma ligação entre estas diferentes perspetivas teóricas. Tal como Mauss, ao explicar o carácter distintivo dos fenómenos sociais, defendia que em qualquer prática, costume, ou ritual estavam presentes a totalidade da sociedade e suas instituições, entendemos que a conjugação da visão da Sociologia sobre a realidade económica com a alternativa à Economia ortodoxa representada pelo Institucionalismo poderá explicar os diferentes significados, propósitos, modalidades e resultados de diferentes formas de microcrédito, organizadas por diferentes instituições, ou seja, que o fenómeno do microcrédito tem que ser socialmente contextualizado e analisado numa perspetiva institucional.

Assim, procuramos conjugar no enquadramento teórico o essencial do contributo das noções de *instituição* e *evolução institucional* de G. Hodgson e do conceito de «*embeddedness*», apresentado por K. Polanyi e popularizado mais recentemente por M. Granovetter (e a forma como este pretende ultrapassar as limitações da corrente do Novo Institucionalismo Económico), para se tentar explicar a especificidade da coordenação institucional que o microcrédito exige.

Pretendemos abordar aqui o microcrédito na perspetiva de que a sua análise exige que se considerem (i) que o pressuposto que a ação económica decorre de uma decisão individual, racional e esclarecida e que é de natureza competitiva e não cooperativa nem sempre se verifica (ii) outras lógicas como as de

reciprocidade e ação solidária, que não a maximização de lucro ou rentabilidade, e a coordenação de outros atores que não apenas os considerados pela economia clássica/neoclássica nem pelo novo institucionalismo, no arranjo institucional que surge a propósito do microcrédito (iii) a necessidade de levar em consideração o ambiente social, cultural, político na explicação dos fenómenos económicos, com base na noção de instituições enquanto enquadramento relacional, alargando-se a análise económica para além da racionalidade do ator individual. Consideramos que tal ajudará a ultrapassar o impasse sociológico entre individualismo/atomismo bem como holismo/funcionalismo, e a visão redutora de tentar explicar os problemas sociais, designadamente os provocados pelo surgimento da economia de mercado, apenas numa ótica económica dissociando-os do contexto demográfico, político, histórico que os produziu (iv) que como instrumento financeiro, o microcrédito ultrapassa a lógica da viabilidade de iniciativas económicas, afirmando-se como instrumento de políticas de inclusão, redução da pobreza e desenvolvimento, tanto nos países mais pobres, quanto nas populações mais vulneráveis dos países desenvolvidos. Julgamos, então, pertinente considerar o papel, a lógica de ação e as relações entre os diferentes atores envolvidos no microcrédito (Estado, terceiro sector, entidades bancárias e mutuários) para ilustrar a evolução das instituições no sentido de cumulatividade, selecção e adaptação a um ambiente político, legal, social, cultural específico e dinâmico. Pretende-se ainda fazer uma síntese das especificidades das modalidades de microcrédito em função das particularidades do contexto social em causa e uma comparação de modos coordenação institucional entre diferentes experiências de microcrédito.

Embora seja uma análise ao mesmo tempo económica, histórica e antropológica, *A Grande Transformação* de K. Polanyi, pela sua profundidade, constitui um marco da visão sociológica da realidade económica, que, como referido, influenciou igualmente a abordagem da economia institucionalista. O carácter multidisciplinar desta obra e a sua abrangência pretenderam ultrapassar uma perspetiva ocidental etnocêntrica das origens das instituições económicas e do desenvolvimento do capitalismo e do mercado no Ocidente do séc. XIX, e da conseqüente desagregação da comunidade tradicional; conseguem igualmente superar uma ótica evolucionista unilinear das sociedades humanas, hoje ultrapassada, da sociedade moderna industrial do séc. XIX como modelo do desenvolvimento das restantes sociedades; procura também ultrapassar as perspetivas teóricas que, como afirmam Curto *et al.*(2012), “postulam a prevalência do mercado enquanto forma histórica primordial de organização societal” (p. 11), o que na visão destes autores levaria, em reação, ao surgimento de regimes totalitários tais como o fascismo e comunismo no séc. XX, e à emergência do Estado Moderno Nacional. Ou seja, do controlo económico da sociedade passar-se-ia ao controlo político e social da economia, pela a necessidade de regular esses mercados e os efeitos nocivos do seu funcionamento, como os que se fizeram sentir com a crise de 1929.

A grande transformação a que Polanyi se refere é a transição de um longo período em que, na generalidade das sociedades, a economia estava enquadrada e sujeita a um conjunto de instituições sociais, para um período inédito marcado pelo advento da sociedade industrial e da economia de mercado, em que este último passa a dominar os restantes aspetos da vida social. Neste sentido, como referido, Polanyi (1944) estabelece uma distinção, que não é nova na Sociologia, entre dois tipos de sociedade:

i) as sociedades pré-capitalistas em que produção e distribuição estão incrustadas em instituições sociais não mercantis que regulam o próprio mercado, em função de relações de parentesco, de amizade, políticas, religiosas, estatuto social, etc., num contexto em que a manutenção dos laços sociais é o aspeto fundamental e a motivação individual para o lucro é pouco ou nada relevante, sendo que mesmo quando nos afastamos

das pequenas comunidades para agregados mais vastos com comércio e (re)distribuição de bens muito sofisticados, há uma forte regulamentação do mercado;

ii) as sociedades capitalistas em que há uma determinação não só da economia, mas também das instituições e relações sociais (em que previamente estavam incrustadas as atividades económicas) pelos padrões de troca mercantil, tendo-se as relações sociais tornado mais impessoais e indiretas através dessa troca, e em que a economia, pela primeira vez, é dirigida por um sistema de preços dum mercado autorregulado.

Referindo-se à sociedade atual, Putnam (2007) aponta como questão central a crescente diversidade étnico-cultural, acentuada pela também maior mobilidade das populações que, tendo importantes benefícios em termos sociais e económicos (como os resultantes da emigração para as sociedades mais desenvolvidas), tem por outro lado, na sua opinião, efeitos negativos na solidariedade, capital social, confiança, altruísmo e cooperação ao nível da comunidade a curto-prazo. No longo-prazo, no entanto, tal fragmentação social tem sido ultrapassada por novas formas de identidade e solidariedade sociais, ou seja, a transição “para uma sociedade mais diversa, multicultural para capital social. O conceito de capital social, que define como as “redes sociais e normas de reciprocidade e confiança associadas” (p. 137) tem, tal como o capital físico ou humano, valor, designadamente referindo-se ao reconhecimento da Sociologia Económica do seu papel para a integração das pessoas nos mercados de trabalho e, citando o próprio Granovetter, a relação entre a qualidade daquelas redes e o nível de rendimento do indivíduo.

O êxodo rural, o desenvolvimento da tecnologia, o aumento da mobilidade e a divisão do trabalho, acentuados a partir da industrialização das sociedades mais desenvolvidas, foram acompanhados de maior heterogeneidade social; da era da industrialização à da globalização as fronteiras à circulação de capital, de informação ou de pessoas foram-se diluindo progressivamente Giddens (2000). Para Putnam (2007), se o capital social pode ter consequências positivas ao nível da saúde, rendimento, grau de instrução, funcionamento das democracias ou das economias, embora a crescente diversidade étnica possa no curto a médio-prazo pôr em causa a solidariedade social e inibir o capital social, como refere, há evidência de que ela é um ativo social a longo-prazo promovendo novas formas de solidariedade social que ultrapassa os inconvenientes da maior diversidade com noções de identidade mais abrangentes. Assim, se o desafio atual é para Gibson-Graham (2010) alargar as perspetivas e limites do que definimos como diversidade económica, para Putnam, “o desafio central para sociedades modernas, em diversificação é a criação de um novo, mais amplo sentido de ‘nós’” (*Idem*: 139).

Em *A Grande Transformação*, Polanyi começa por destacar o facto inédito que surge após a Revolução Industrial na Europa: um período de paz de um século (de 1815 a 1914) garantido por um equilíbrio de poder entre um conjunto de nações com um interesse comum em manter relações comerciais pacíficas, num contexto agora não dominado pela Igreja ou aristocracia, mas pela alta finança. A finança, cujo móbil é o lucro e que o autor considera reflexo das atividades comerciais e industriais, tem interesses comuns com os estados, influenciando as políticas nacionais neste período em que a soberania estava (já) dependente do crédito e em que o autor afirma que a distinção entre poder político e poder económico é pouco realista. Se houve períodos em que a alta finança financiou guerras e inicialmente as classes médias nascentes instigavam à revolução, neste período elas tinham interesse em manter um sistema monetário para desenvolver a economia, o que não poderia acontecer numa situação de guerra generalizada. A paz estava

dependente, pois, da nova economia, até que as rivalidades entre os países europeus a respeito dos seus interesses coloniais trouxeram a dissolução da organização económica e o fim da paz (Polanyi, 2012 [1944]). Para Polanyi, os economistas liberais consideram erradamente o padrão-ouro, cujo abandono se sabe está associado à crescente especulação e risco económico, como instituição meramente económica e não como parte de um mecanismo social. As condições impostas às nações derrotadas no pós-I Grande Guerra impediu a possibilidade de reconstrução do sistema de equilíbrio entre as potências, para além de que a paz só interessaria verdadeiramente aos países perante a perspectiva do restabelecimento de um sistema monetário internacional que trouxesse estabilidade cambial, favorecendo o comércio internacional. Os anos 30 do séc. XX são, para Polanyi, um período de transformação marcada pelo abandono do padrão-ouro em que a crise teve como origem a derrocada do sistema económico internacional⁴⁶. Com a crise assistiu-se, também para Polanyi, à substituição dos estados liberais por regimes totalitários, e o mercado livre, instituição central, foi substituído por outras formas de economia. Se a I Guerra Mundial resulta da falha do sistema de equilíbrio de poder, para Polanyi, a II Guerra faz parte da grande transformação que o autor defende. Esta é uma transformação institucional de que a ascensão do fascismo e socialismo (em resposta à situação de crise económica) faz parte, sendo uma utopia da economia liberal “a ideia de que o equilíbrio entre as potências, o padrão-ouro e o estado liberal – esses elementos fundamentais do século XIX – resultaram em última instância, do molde de uma matriz comum, a do mercado autorregulado” (*Idem*: 156). O colapso da civilização do séc. XIX tem como particularidade, para o autor, precisamente o facto de assentar (e não apenas ser limitada) em fatores económicos e de ter como principal motivação o lucro que governa o mecanismo do mercado autorregulado. Numa perspectiva que tem eco em argumentos mais recentes (como da comodificação da mão-de-obra), para Polanyi, na sociedade comercial saída da industrialização compram-se matérias-primas e também força de trabalho, e é “a transformação da substância natural e humana da sociedade em mercadorias” que trará como efeito “uma rutura nas relações humanas e uma ameaça de destruição para o seu habitat natural” (*Idem*: 174).

O argumento da «*embeddedness*» está, pois, associado a K. Polanyi (2012) [1944], mas também à escola substantivista da Antropologia, à Sociologia Económica e à Economia Moral, perspetivas da realidade económica que não se baseiam no modo de organização capitalista e se afastam da lógica da racionalidade instrumental individual, tendo em consideração a importância de valores, relações sociais, crenças ou normas políticas na explicação da atividade económica. Como salientam Sytch e Kim, para Polanyi “qualquer que fosse o princípio de comportamento predominante na economia, a presença do padrão de mercado foi considerada incompatível com ele (...) [o sistema social]” (Polanyi 1944: 68 *in* Sytch e Kim, 2013), sendo que os atores no mercado não se preocupam apenas com ganhos económicos, mas a com a sua posição e ativos sociais.

A noção de incrustação tornou-se um conceito central para a defesa de um campo teórico autónomo da análise sociológica dos fenómenos económicos e a sua abrangência prende-se com a diversidade de perspetivas em que aquela se traduziu. Polanyi é, pois, visto por muitos como o fundador da Sociologia

⁴⁶ “Seria difícil a este respeito encontrar qualquer divergência entre as posições de Hoover e Lenine, Churchill e Mussolini (...) a natureza essencial do padrão-ouro para o funcionamento do sistema económico internacional da época era o único princípio comum aos membros de todas as nações e de todas as classes, aos adeptos de todas as confissões religiosas e de todas as filosofias sociais.” (Polanyi, 2012; 150), e nem a Sociedade das Nações nem a alta finança sobreviveram ao colapso do padrão-ouro.

Económica, designadamente, M. Granovetter e J. Beckert, ao defender a importância da análise das economias contemporâneas pela Sociologia e uma comparação com outras formas de organização económica.

Para além de associado à escola substantivista da Antropologia e a K. Polanyi, o conceito de «*embeddedness*» - ou enquadramento social da realidade- está mais recentemente associado à chamada Nova Sociologia Económica (NSE). Granovetter é, como referido, o autor que retoma o conceito de *embeddedness* ou incrustação de Polanyi e figura central desta Nova Sociologia Económica desde a publicação do artigo “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness” no *American Journal of Sociology*, que pretende abordar até que ponto a ação económica está imersa em estruturas de ação social na sociedade moderna industrial. Nele, Granovetter considera que tanto as abordagens clássicas e neoclássicas da economia com a sua visão do sujeito sub-socializado e atomizado do contexto social – como o Novo Institucionalismo Económico (NIE) de Williamson – como a visão sobre socializada da Sociologia e Antropologia negligenciam as «estruturas de relações sociais em curso», estruturas essas que para o autor têm que ser tidas em consideração para se perceber a ação económica. A ausência de relações sociais aproxima-se, para Granovetter, do «estado de natureza» descrito por T. Hobbes (1651). Contudo, a economia (neo)clássica refere-se a uma situação deste tipo ao conceber um comportamento racional auto-interessado, afetado minimamente por estas relações. No outro extremo está o argumento de «*embeddedness*», de que o comportamento e as instituições (designadamente as económicas) são estrangidos por tais relações sociais contínuas.

Sociólogos, historiadores, antropólogos consideram que o comportamento económico está muito incrustado em relações sociais nas sociedades pré-mercantis, mas que se tornou muito autónomo com a modernização. Com o advento da sociedade moderna industrial, a economia torna-se uma esfera autónoma e as transações económicas deixam de ser definidas por obrigações sociais ou vínculos de parentesco passando a ser definidas por cálculos racionais de ganhos individuais. Ao enquadrar a ação económica num contexto de redes relações sociais, Granovetter veio dar mais precisão teórica e consequente maior visibilidade e relevância ao conceito de «*embeddedness*» ou incrustação social dos fenómenos económicos e contribuir para o desenvolvimento da perspetiva sociológica da Economia. Granovetter pretendeu também desenvolver o conceito a propósito do que considera um problema “correntemente importante na nova economia institucional: que transações na sociedade capitalista moderna são conduzidas no mercado, e quais se subordinam em firmas hierarquicamente organizadas”. A partir daqui, inicia uma crítica à perspetiva de O. Williamson (1975) em “Mercados e Hierarquias” pois considera que esta é uma explicação das instituições numa visão neoclássica, uma vez que as instituições e arranjos sociais deixam de ser entendidos como resultantes de condicionantes legais, históricos, sociais e políticos para serem vistos apenas como soluções eficientes para problemas económicos. Esta é uma explicação simplista da realidade que sofre dos mesmos problemas que a corrente funcionalista ou do argumento evolutivo (se uma instituição existe é porque desempenha uma função; se consegue responder a uma necessidade ou problema social então mantém-se), sem se conseguir explicar a diferenciação entre instituições em diferentes contextos ou o facto de as instituições desempenharem funções que não as previstas ou explícitas (como R. Merton ilustra com o conceito de função latente).

Assim, a mera consideração do ambiente social e cultural que enquadra a ação económica não invalida que o NIE, embora sustente que as instituições são estrangimentos eficientes (e não apenas restrições

ineficientes) à ação, as conceba como resultado da persecução de interesses individuais por parte de um ator económico racional atomizado, à semelhança da perspetiva neoclássica em que a ordem no mercado é mantida por instituições que são vistas como um substituto para a confiança. Ora esta confiança é necessária às transações económicas, mas não emerge na ausência das relações sociais (Granovetter, 1985; Chang e Evans, 2006). Na perspetiva de Williamson, a estrutura de governação escolhida é aquela que lida mais eficientemente com os custos das transações económicas que em situações de incerteza, especificidade de ativos e interações repetidas terão lugar preferencialmente dentro de uma hierarquia, tendo as mais simples, não repetidas lugar no mercado. A preferência pelas hierarquias – cuja razão de existência Williamson considera ser o facto de minimizarem os custos de transação – prende-se com os problemas de racionalidade limitada e comportamento oportunista que existem no mercado. A abordagem de Williamson conjuga então, para Granovetter, uma visão sobre socializada do poder hierárquico dentro da empresa e uma visão subsocializada do mercado como estado natural, negligenciando-se o papel das relações sociais em manter a ordem nas transações económicas. No entanto, Williamson admite exemplos de comportamento não oportunista - comportamento sujeito a pressão social que desencoraja a agressividade, favorece cortesia e respeito entre partes numa transação fora da empresa, o facto de um ator deixar de procurar vantagem numa única transação em favor da expectativa de transações continuadas ou de uma empresa considerar a sua reputação como um activo importante – que são situações que, para Granovetter dão conta do impacto da estrutura social no comportamento de mercado. Como sustenta Santos (2012), a explicação das instituições pelo NIE criticada por Granovetter é “uma tentativa de estender a teoria neoclássica ao fenómeno das instituições e das empresas, que os pressupostos daquela não permitiam explicar, através da assunção realista de que os mercados têm atritos e que as transações têm custos, que podem ser economizados pela existência de instituições” (p. 47), argumento que já tinha sido sustentado em *The Nature of the Firm* por R. Coase.

A Nova Sociologia Económica (NSE) surge, pois, associada sobretudo ao conceito de «embeddedness» e a Granovetter, assumindo-se como uma terceira via entre a economia neoclássica em geral e o NIE em particular, por um lado, e as conceções de um ator hipersocializado da Sociologia, por outro. A NSE rejeita a explicação do comportamento económico dos atores com base numa racionalidade maximizadora e no funcionamento do mecanismo de preços, mas, afastando-se do impasse em que ficou a Sociologia, não se confunde com o construtivismo ao considerar que não basta definir os mercados como construções sociais (nem com o estruturalismo ou determinismo que veriam no mercado tendente ao equilíbrio uma limitação à possibilidade de divergências ou conflitos associados à prosequção de interesses individuais) mas antes importa explicá-los enquanto realidades contingentes a fatores políticos, culturais, históricos que os moldam. A adoção da noção de que os fenómenos económicos estão socialmente embebidos, incrustados, inseridos ou enquadrados traduz-se na conceção de um “ator social (...) moldado pelo conjunto de relações sociais que estabelece com outros atores relevantes e que todas as ações, fenómenos e instituições económicas só são significativas se lidas à luz da sua inclusão num quadro de relações sociais significativas” (Marques, 2003: 4).

Ora a importância da inserção dos mutuários do microcrédito em redes de relações sociais, sejam elas familiares, de vizinhança ou de pertença a um grupo de empréstimo foi, como visto, considerada essencial para a compreensão da forma como aqueles lidam com a dívida, com as suas necessidades quotidianas com a pressão dos pares e a questão da reputação social, aspetos que podem ser decisivos para a sustentabilidade do microcrédito.

Se a NSE de Granovetter se opõe, pois, aos modelos teóricos macrosociais abstratos do estruturalismo e funcionalismo (como a perspectiva do sistema social e subsistema económico no esquema AGIL de T. Parsons), ela também se opõe à noção do NIE de que a ação económica e transação são determinadas pelas instituições que melhor servem o propósito de reduzir os custos de transação, propondo em alternativa uma análise empírica de redes de relações sociais concretas sujeitas a contextos específicos contingentes

De facto, a proposta do NIE é uma apropriação da ideia de Polanyi de que a transação mercantil não é a única modalidade de troca e que há uma necessidade de explicar as instituições não mercantis. Como afirma D. North, a economia neoclássica estava limitada à análise do mercado, não permitindo explicar economias pré-capitalistas como outros modelos de transação. Segundo North (1990), a teoria neoclássica não explica também a persistência, durante milénios, de formas de troca aparentemente ineficientes ou a disparidade no desempenho de diferentes economias, pois, baseando-se na escassez de recursos e na competição, ignora os custos associados a essas trocas (designadamente de direitos de propriedade e informação). Para o autor, a principal conclusão do trabalho de Coase em *The Problem of social Cost* e em *The Nature of the Firm* é a importância das instituições para compreender os ganhos potenciais das trocas: “quando a transação é cara, as instituições importam” (North, 1990: 12), e esta conclusão implica uma reestruturação da teoria económica que inclua a análise das instituições. Porém, o NIE propõe uma explicação de “«sistemas de afetação» não mercantis como soluções visando economizar custos de transação” (Santos, 2012: 49), ou seja, uma visão redutora das instituições sociais como mecanismos de redução dos custos da utilização do mercado.

A troca pode ocorrer no mercado, sujeita a um mecanismo formador de preços em que procura e oferta procuram maximizar a sua utilidade ou rendibilidade, mas pode ocorrer também em contextos sociais em que competição, interesse pessoal ou cálculo racional do benefício individual são substituídas por relações de solidariedade, reciprocidade, valores de confiança mútua e prevalência do bem comum. Num mundo atual de crescente diversidade cultural e social, e como argumenta Putnam (2007), psicólogos e sociólogos demonstram que é mais fácil surgir confiança e cooperação – que têm impacto nas relações económicas - entre aqueles que têm uma reduzida distância social entre si, partilham de uma identidade ou experiências de vida comuns. No entanto, como referido, as instituições que conferem equilíbrio, permanência e um carácter estrutural à vida em coletividade são dinâmicas evoluindo à medida que a sociedade se modifica e vice-versa. Assim, para Putnam, a distância social depende da identidade social e esta é também socialmente construída (por instituições como a escola, a família, a religião ou a Igreja), podendo, como refere, ser desfeita, refeita ou reforçada e “De facto, este tipo de mudança social ocorre constantemente em qualquer sociedade dinâmica e em evolução” (*Idem*: 159).

Se a troca pode ocorrer em diferentes contextos, que não se restringem ao mercado, as instituições não constituem meras alternativas de conduzir transações de formas mais vantajosas. Neste sentido, Granovetter considera que, tanto as abordagens clássicas e neoclássicas da economia - com a sua visão de um sujeito subsocializado e atomizado do contexto social, análoga à do Novo institucionalismo Económico de Williamson -, como a visão sobre socializada da Sociologia e Antropologia, negligenciam as estruturas de relações sociais que para o autor, têm que ser tidas em consideração para se perceber a ação económica. Ora o carácter estrutural das relações refere-se, em nosso entender, precisamente ao contexto de instituição. Também Parsons e Smelser se posicionam contra a conceção da «*personality theory*» que considera que os valores económicos em que se fundam os significados associados a noções como riqueza ou rendimento que

são internalizados pelos indivíduos através da socialização, mas também contra o atomismo sociológico que resulta da teoria utilitarista, considerando irrealista a concepção da economia de conceber as preferências individuais como, à partida, independentes umas das outras.

Assim, a ausência de relações sociais que se aproxima do «estado natural» descrito por T. Hobbes é dificilmente concebível e, contudo, a economia (neo)clássica refere-se a uma situação deste tipo ao conceber um comportamento racional auto-interessado, afetado minimamente por tais relações; no extremo oposto está o argumento de que o comportamento e as instituições (designadamente as económicas) são estrangidos por relações sociais contínuas.

O ressurgimento do interesse na análise económica das instituições enquadra-se, para Granovetter, maioritariamente no Novo Institucionalismo Económico que considera que «comportamentos e instituições previamente interpretados como incrustados em sociedades mais antigas, bem como nas nossas, podem ser melhor compreendidos como resultantes da busca do interesse próprio por indivíduos racionais, mais ou menos atomizados» (1985: 482). Sociólogos e antropólogos, por seu turno, consideram que o comportamento económico está muito inserido («*embedded*» em relações sociais nas sociedades pré-mercantis, mas que se tornou muito autónomo com o advento da sociedade moderna. Nesta sociedade, a economia autonomiza-se e as transações económicas deixam de ser definidas por obrigações sociais ou vínculos de parentesco, passando a ser definidas por cálculos racionais de ganhos individuais (*idem*), que é também a nossa perspetiva. Em suma, Granovetter propõe-se demonstrar os limites da perspetivas económica e sociológica clássicas em que o indivíduo é atomizado do contexto de relações sociais, relações que são pouco relevantes se se concebe um mercado com competição e informação perfeitas, por um lado, ou que as normas e valores e valores são de tal forma internalizados pelo indivíduo que as relações sociais imediatas têm pouca influência no seu comportamento, por outro. Procurando afastar-se destas visões sub e sobre socializadas do indivíduo, refere que a noção de um mercado competitivo perfeito em que é possível manter controlar a ordem, apesar de interesses conflitantes, porque atores atomizados internalizam os padrões normativos de comportamento para garantir transações ordeiras sofre de limitações. Como se verá, estas limitações - sobretudo associadas à noção de racionalidade limitada dos agentes e incerteza no seu comportamento no mercado – são apontadas por muitos outros críticos das limitações da perspetiva ortodoxa ou (neo)clássica da realidade económica.

Também para R. Santos (2012), Granovetter, ao usar o termo *embeddedness* de Polanyi para referir que a ação económica se enquadra na estrutura social, mais concretamente, em redes de relações sociais, procura demarcar a perspetiva da Nova Sociologia Económica, simultaneamente, da versão subsocializada da economia neoclássica que vê os atores económicos como “indivíduos atomizados, calculadores racionais e hedonistas, agindo instrumentalmente para maximizarem a gratificação de preferências egoístas” (Santos, 2012: 40) e do Novo Institucionalismo Económico, que veem as instituições como o resultado da ação racional desses indivíduos em resposta “às imperfeições do mercado e aos custos de transação associados a certo tipo de transação (...) para tornar possíveis e maximizar a eficiência dessas transações” (*Ibidem*) e ainda da já mencionada visão sobre socializada do ator cujos comportamentos são meros reflexos das estruturas sociais em que estão inseridos. No entanto, para Santos, o termo incrustação que é fundamental na obra de Polanyi (ainda que mencionado poucas vezes) é usado com o sentido diferente na abordagem de Granovetter, correspondendo o mesmo termo a conceitos diferentes: o sentido particular de incrustação social da ação económica de Granovetter refere-se, na opinião de Santos, a atores económicos que, numa

perspetiva intermédia, “agem simultaneamente com os recursos e sob o constrangimento das suas relações sociais” com autonomia e racionalidade variáveis; uma vez que as relações sociais se constituem em redes com um carácter estrutural (de forma prolongada, estável e não aleatória); são “a posição dos atores sociais nessa estrutura e os tipos de relações sociais em que se envolvem (...) os fatores explicativos mais imediatos das ações económicas, bem como da construção das instituições económicas e dos próprios mercados” (*Idem*: 41). Para este autor, se o conceito de incrustação de Polanyi está na origem da Nova Sociologia Económica (NSE), ele afasta-se no entanto da aceção de Granovetter, não só porque para este último a incrustação da ação económica não mudou tanto com a industrialização e o desenvolvimento do capitalismo como defendem os substancialistas, ou porque o seu nível de análise é menor que o nível macrosocial de Polanyi, como sobretudo pelo facto de o conceito de instituição que para Polanyi era explicativo da realidade económica ser, para Granovetter “*explanandum* das estruturas de relações interpessoais, de cuja cristalização (...) resultariam as instituições” (Granovetter, 1992 *in* Santos, 2012: 43 e 44).

Na análise de sistemas sociais e do património de cada coletividade humana, sociólogos e antropólogos tendem a incluir na categoria de social e cultural as formas como essas coletividades se organizam para conseguir assegurar a subsistência a partir do meio natural que as rodeia e, assim, definem duas formas de organização económica - como produzir ou distribuir bens necessários à sua sobrevivência.⁴⁷ Nesse sentido, cada sociedade tem à partida distintas possibilidades de se desenvolver tecnicamente ou economicamente; de contactar ou não com outras coletividades em função do seu isolamento geográfico, o que estimularia ou o seu próprio desenvolvimento; de o contexto natural em que se encontram permitir que se tornem sedentárias e possam estabelecer agricultura, pecuária ou indústria, ou implicar constantes deslocações (devido à necessidade de alargar o território dos caçadores-recolectores ou à transumância dos que dependem da pastorícia) favorecendo o nomadismo, o comércio, etc. Por outro lado, tanto do ponto de vista da Antropologia como da Biologia evolutiva, algumas particularidades culturais como costumes ou rituais podem conferir uma vantagem natural a um dado grupo ao se traduzir em comportamentos que favorecem a sua sobrevivência num a dada região e, conseqüentemente, a transmissão dos seus genes (sucesso do ponto de vista evolutivo). As categorias de social e cultural encerram tudo o que é próprio à vida em coletividades humanas, como formas de comunicação, normas, socialização ou divisão de trabalho e papéis sociais (que existem noutras espécies gregárias), que são sociais porque necessárias à vida em sociedade e culturais no caso da espécie humana, conferindo as particularidades que distinguem os grupos sociais entre si (em diferentes contextos históricos e geográficos). O económico é, pois, um subsistema ou parte do social e cultural que constitui uma totalidade (como Parsons, Mauss ou Gurvitch definiam). O desenvolvimento da indústria e da economia de mercado, no entanto, foi um processo de mudança de tal magnitude no Ocidente que se tornou o quadro de referência para compreensão de outras transformações associadas, como referido, nessas sociedades por sociólogos (políticas, demográficas ou sociais), e o modelo com base no qual antropólogos comparavam as sociedades ocidentais com as restantes, ditas exóticas, num ponto de vista etnocêntrico.

Hoje, a diversidade de formas de organização da atividade económica chama a atenção para os limites da visão (neo)clássica da economia, sobretudo do comportamento racional, egoísta e consciente dos

⁴⁷ Da mesma forma que é difícil dissociar aspetos como o vestuário, a arquitetura ou a gastronomia, enquanto características da cultura de um dado grupo social, das características naturais da região que habitam como o clima, solo ou a fauna, é difícil distinguir o património natural do cultural que lhe confere identidade.

agentes, de uma ação económica confinada ao mercado, e a necessidade de considerar em simultâneo à troca mercantil, a redistribuição e reciprocidade definidas por K. Polanyi em *A Grande Transformação*. Ora, como refere Stanfield (1986 in Machado, 2012: 166), “A conceção substantivista que “define a economia como um processo instituído de interação entre o homem e o ambiente natural e social que o rodeia, o qual resulta em contínua oferta de meios para satisfazer as necessidades humanas, segundo Polanyi (...) constitui o fundamento do método preconizado pelo autor: a análise institucional

Num trabalho muito referenciado a propósito das categorias de fenómenos - atividades e instituições - que escapam à teoria económica clássica e da incorporação de aspetos sociais na análise económica recente, S. Rose-Ackerman (1996) defende a necessidade de um desenvolvimento teórico que explique o altruísmo e o empreendedorismo não-lucrativo, no qual se considere a adequação das formas institucionais ao seu ambiente externo. Ainda que para a autora seja difícil estabelecer fronteiras claras entre sector público, privado e não-lucrativo (uma vez que este último em alguns casos recebe fundos públicos e noutros gera lucros) e que não possa dizer-se que o altruísmo corresponda necessariamente à criação de organizações do sector não lucrativo (uma vez que, como referido, existem relações de altruísmo recíproco informal entre aqueles que partilham laços de parentesco, amizade, ou vizinhança), existem no entanto relações entre altruísmo económico e a aquela forma organizacional, ou seja, entre a propriedade, a motivação dos funcionários e, conseqüentemente, o desempenho das instituições de estatuto não-lucrativo. Referindo-se ao *Comparative Non-Profit Sector Project* de Salamon e Anheier (versão de 1994) a autora refere que, apesar das diferenças de tipos de financiamento (doações, subsídios, taxas) e áreas de intervenção (empresarial, saúde, educação) entre países ocidentais, se observa em comum um crescimento do sector não-lucrativo

O altruísmo entre familiares (na espécie humanas como em outras) reconhecido por algumas teorias associadas à Biologia e Psicologia evolutivas demonstra que a cooperação é uma estratégia que pode compensar, conferindo aos que a praticam uma vantagem adaptativa, como discutido. Defendendo que a forma organizacional influencia o desempenho e conseqüentemente sobrevivência de uma empresa, porque tem impacto ao nível da “interação entre estrutura institucional e (...) características do ambiente como motivações empreendedoras, doações privadas, políticas governamentais, e o ambiente competitivo global” (Rose-Ackerman, 1996: 701), Rose-Ackerman sustenta que há particularidades das OTS que podem constituir vantagens; não constituindo uma forma organizacional globalmente superior, as OTS podem usufruir de vantagens em atrair mais doações, determinados tipos ideológicos de empreendedores, e o facto de não responderem detentores do seu capital pode constituir uma vantagem no providenciar de certo tipo de serviços.

3. Reciprocidade, troca e redistribuição de Polanyi e Triângulo de Evers

A obra de Polanyi teve grande influência, não só nos sociólogos que se propuseram analisar os fenómenos económicos, como sobre os economistas que se viraram para o estudo das instituições. A alocação de recursos, a produção, a divisão do trabalho e a distribuição de bens não eram, na perspetiva daquele autor, trocados como mercadoria, mas sujeitos a princípios sociais antes do surgimento da economia de mercado no séc. XIX. Polanyi identifica então três padrões de troca: a reciprocidade, que é uma troca de natureza social e não económica, a redistribuição que implica a existência de uma autoridade central que recolhe e distribui segundo determinadas normas e com vista ao bem-estar coletivo (especialmente dos

grupos sociais/profissionais que não estão envolvidos em atividades produtivas) - sendo que nestes dois primeiros tipos de troca, a alocação de fatores de produção é feita segundo as relações sociais – e, por último, a troca mercantil em que os fatores de produção são mercadorias que as pessoas têm que vender (obtendo juros, rendas, salários) para comprar bens de consumo no mercado.

Como referido, para a Antropologia e Sociologia, as sociedades organizam-se para sobreviver com base nos recursos à sua disposição, mas cada uma fá-lo de uma forma particular, e assim estipula normas que definem como são distribuídos os recursos, como é dividido o trabalho, como se organiza a produção ou como são distribuídos os bens e serviços. A característica particular da economia capitalista é deixar ao mercado, e não às instituições da sociedade, a capacidade de decidir sobre estes aspetos. Para Polanyi, o surgimento de uma economia regulada pelo mercado, sem qualquer influência exterior, é um acontecimento sem precedentes na história da Humanidade. Polanyi cita a ideia de A. Smith de que o homem tem uma propensão natural para trocar e de que a divisão do trabalho numa sociedade depende da existência de mercados, afirmando que “nenhuma outra falsa interpretação do passado se revelaria mais profética” (Polanyi, 2012: 176). Se a divisão do trabalho ao longo da história da Humanidade (e até em espécies animais) se pode fazer segundo género, classe social, idade ou outros fatores, como dá conta a Antropologia, de facto ela, como a produção, a distribuição e outros aspetos que constituem a economia passa, na sociedade industrial do séc. XIX, a ser controlada pelo mercado. Polanyi cita também Weber como o primeiro a protestar contra a ignorância relativamente a formas de economia «primitivas» que se afastam das características da economia ocidental e a quem o autor considera que a investigação antropológica veio dar razão, designadamente com a existência de um conjunto de características sociais que, independentemente do contexto espacial ou temporal, parecem ser necessários à sobrevivência das sociedades. É neste contexto que Polanyi faz a afirmação central na sua obra, e central para a Sociologia Económica subsequente, de que a descoberta mais interessante dos estudos históricos e antropológicos das sociedades “é que, em regra, a economia humana existe envolvida pelas relações sociais que os seres humanos mantêm entre si. O homem não age tanto de maneira a salvaguardar o seu interesse pessoal na posse de bens materiais, como com vista a garantir a sua posição social, as suas ambições sociais, o seu valor social. Só valoriza os bens materiais na medida em que estes possam servir esses outros fins. (*Idem*, p. 179).

Grande parte desta obra de Polanyi consiste em demonstrar os vários contextos históricos e civilizações que demonstram a validade do argumento supracitado até à transição para o novo tipo de economia que se inaugura no século XIX. Assim, em todos esses contextos sociais o interesse económico coletivo predomina e a generosidade é um imperativo social, condição de integração do indivíduo, mas também a garantia de que os interesses deste serão satisfeitos uma vez que nas relações sociais vigora o princípio da reciprocidade. O altruísmo é a opção de comportamento mais compensador, dado o seu valor como fonte de prestígio social.⁴⁸ As trocas são exibidas como dádivas (e é esta designação que os antropólogos utilizam para se referir a estes tipos de troca não meramente mercantil) e, uma vez que se trata de prestígio social e não de busca de lucro, o indivíduo procura sempre que a sua retribuição tenha um valor não inferior à dádiva que recebeu, sendo, como Mauss (1980; 1988) e Malinowski (1987) concluíram nas suas etnografias, princípios como parentesco, religião, ou política que enquadram os fenómenos da dádiva. É igualmente garantido neste tipo

⁴⁸ Esta ideia não é diferente da noção de altruísmo recíproco que os teóricos da evolução têm analisado para as espécies animais mais avançadas e que se tem demonstrado como a estratégia mais compensadora.

de trocas/dádivas, como também fazem notar antropólogos estruturais-funcionalistas como Radcliffe-Brown⁴⁹ (1989), que elas serão retribuídas e acompanhadas de ritos que têm como propósito fundamental ligar os diferentes grupos sociais através de valores rituais comuns e obrigações recíprocas (de dar, aceitar e retribuir).

Numa perspectiva que facilmente se relaciona com os argumentos evolutivos que explicam o desenvolvimento da reciprocidade (tanto na retribuição de dádivas, como na punição de oportunistas) na espécie humana atrás expostos, Polanyi afirma explicitamente que, garantindo a comunidade a sobrevivência dos seus membros, o interesse individual raramente se sobrepõe ao coletivo; como a manutenção dos laços sociais é o aspeto decisivo, as obrigações sociais recíprocas e as dádivas exibidas, nenhum comportamento egoísta é compensador para o indivíduo. Entre outros exemplos de estudos antropológicos, Polanyi refere-se, a este respeito, aos habitantes das Ilhas Tobriand estudados por B. Malinowski [1987], em *Os Argonautas do Pacífico Ocidental*, chegando à mesma conclusão de que estas obrigações recíprocas e os ritos que as acompanham as trocas (dádiva) têm como finalidade manter relações sociais entre os habitantes das diferentes ilhas, não se encontrando a motivação para o lucro ou uma instituição especificamente económica.

Relativamente à questão: como são asseguradas, neste tipo de sociedades, a produção e distribuição? Polanyi responde com os princípios fundamentais de **reciprocidade** e **redistribuição**. Estes princípios, dependendo da sociedade em causa, podem estar dependentes de valores e normas como regras de parentesco, autoridade política ou reputação social. Mas o autor ressalta também que tais princípios são eficazes desde “que existam modelos institucionais que garantam a sua aplicação (...) através de modelos como os da *simetria* e da *centralidade*” (*Idem*: 182), este último ligado essencialmente à recolha, armazenamento e redistribuição de bens, sendo que quanto maiores a dimensão do território e a variedade de bens, mais implicará uma divisão do trabalho eficiente. Neste tipo de organização social não há razões, nem é aceite socialmente, que o indivíduo não faça a sua parte, regateie ou procure o lucro e o “sistema económico é, na realidade, uma simples função da organização social” (*Idem*: 184). Referindo-se depois às grandes civilizações, da Antiguidade ao feudalismo, Polanyi afirma que as suas economias de grande escala e divisão do trabalho complexa estavam subordinadas ao princípio da redistribuição, normalmente fazendo parte do regime político em causa, princípio que faz com que, novamente, o sistema económico esteja integrado no conjunto das relações sociais⁵⁰. A motivação do lucro e os mercados continuam aqui ausentes, dependendo novamente de modelos de parentesco no caso da família, ou de poder político, como nas obrigações do senhor feudal para com os habitantes do seu domínio.

Embora seja uma análise ao mesmo tempo económica, histórica e antropológica, *A Grande Transformação* de K. Polanyi, pela sua profundidade, constitui um marco da abordagem sociológica sobre a realidade económica que, como referido, influenciou igualmente a corrente da economia institucionalista. O carácter multidisciplinar desta obra e a sua abrangência pretenderam ultrapassar uma visão etnocêntrica das origens das instituições económicas e do desenvolvimento do capitalismo e do mercado no Ocidente do séc.

⁴⁹ Procurando ultrapassar as limitações e simplicidade da perspectiva funcionalista, designadamente de B. Malinowski.

⁵⁰ Polanyi acrescenta um terceiro princípio: o da administração doméstica que se refere à produção para auto-subsistência, que só surge na fase de sedentarização e das sociedades agrícolas e em que o princípio consiste em assegurar a satisfação das necessidades do grupo (família, clã, aldeia, etc.).

XIX, e da conseqüente desagregação da comunidade e também a perspectiva evolucionista da sociedade moderna industrial do séc. XIX como modelo do desenvolvimento das sociedades humanas. Pretende ultrapassar também as correntes teóricas que, como afirmam Curto *et al.* (2012), “postulam a prevalência do mercado enquanto forma histórica primordial de organização societal” (p. 11), o que levaria, em reação, ao surgimento de regimes totalitários no séc. XX, como o fascismo e comunismo, e à emergência do Estado Moderno Nacional, i. e., do controlo económico da sociedade ao controlo político e social da economia, pela necessidade de regular esses mercados e os efeitos nocivos do seu funcionamento, como os que se fizeram sentir com a crise de 1929.

Os princípios de reciprocidade, redistribuição ou administração doméstica dirigiram, segundo Polanyi, todos os sistemas económicos até ao fim do feudalismo na Europa, sujeitando as motivações individuais – entre as quais o lucro não era a mais importante – a um conjunto de valores e normas de comportamento. Mesmo quando, a partir do século XVI, os mercados da Europa Ocidental se tornam mais importantes, eles estão submetidos a uma regulamentação rigorosa. Quando se refere às origens do mercado que hoje conhecemos, que considera central para a economia capitalista, Polanyi faz referência a outros modelos de transação e de mercado. Com esta comparação pretende salientar o facto de que, ao contrário dos princípios da reciprocidade e distribuição, o princípio da troca é o único que dá origem a uma instituição específica destinada a assegurar uma função única: o próprio mercado. Como refere, “é por isso que o controlo do sistema económico pelo mercado tem conseqüências avassaladoras sobre o conjunto da organização da sociedade: significa nada menos do que a direção da sociedade como um elemento auxiliar do mercado. Em vez de existir uma economia incrustada nas relações sociais, são as relações sociais que são incrustadas no sistema económico (...) a sociedade tem de se moldar de maneira a permitir que o sistema funcione segundo as suas próprias leis (...) uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado” (*Idem*: 194-195)⁵¹.

A economia pode estar instituída de diferentes formas nas mais variadas sociedades e Polanyi define três padrões fundamentais de integração: reciprocidade, redistribuição e troca (mercantil), “mediante a combinação das quais a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes” (Machado, 2010: 73).

Polanyi estabelece a seguinte relação:

- Sociedades «primitivas» ou tribais – predominantemente reciprocidade e parcialmente redistribuição;

⁵¹ Pretende igualmente demonstrar a diferença entre os mercados locais e os pontos de encontro do comércio de longa distância face aos mercados internos nacionais que surgem posteriormente; assim, nos dois primeiros casos o mercado não é o aspeto central da economia de uma dada sociedade nem responde a uma motivação natural no homem para trocar; na sua perspectiva, quando os bens não são transportáveis dão origem ao comércio local e se não se encontram localmente mas no exterior, é necessária uma divisão do trabalho definida pelo local e o comércio de longa distância, e este, sim, é que cria, e nem sempre, mercados; mas este tipo de comércio não é concorrencial, ao contrário do comércio interno. Se, nas anteriores sociedades, troca e mercados estavam limitados por princípios como leis, religião ou costumes e constituíam aspetos secundários da organização social, como refere Polanyi, o comércio interno foi criado pela intervenção do Estado para mobilizar todos os recursos do país para a afirmação do seu poder, libertando esse comércio da influência das corporações que o regulamentavam fortemente, designadamente no que se refere à concorrência para proteção dos comerciantes e produtores locais.

- Sociedades arcaicas - predominantemente redistribuição e parcialmente alguma troca;
- Sociedades modernas – predominantemente a troca mercantil.

Nos contextos antigos (pré-industriais) de redistribuição ou reciprocidade, os mercados locais e a troca sempre existiram, mas numa situação de subordinação, incrustados em relações que implicam aceitação e confiança, uma situação que tende a obliterar o carácter bilateral da transação. Segundo Polanyi, o mundo comunitário foi destruído, não só pelo mercado, mas também pela constituição dos estados nacionais desestruturando autonomias sociopolíticas e económicas de pequena escala (Curto *et al.*, 2012); Estado e mercado não são entidades independentes. Para Polanyi, foi na sociedade em que predomina a troca mercantil que o mercado deixou de estar incrustado nas outras instituições que regulam a vida coletiva, passando a estar antes as instituições sociais submetidas ao mercado, quando para si é ilusória a visão liberal da possibilidade de uma sociedade regulada pelo mercado, que, como referem Curto *et al.* (2012) uma vez imposta pelo Estado ou força política, poria em causa a integração e ordem social; pelo contrário, são os mercados que tornaram necessária a intervenção política para a sua regulação a correção dos seus efeitos sociais negativos

Se algumas leituras de Polanyi destacam a desincrustação dos mercados como algo anómalo, como refere Santos (2012), outras seguem uma visão holística (da relação entre economia e sociedade) numa interpretação de Polanyi que tem ganho terreno e que é patente na perspectiva de Mengione da reincrustação do mercado, não como “uma capacidade autorregulada, derivada das vantagens imediatas da concorrência atomizada e pontual, mas sim um processo que constrói as instituições sociais de cooperação necessárias para compatibilizar a difusão das relações de mercado com a ordem social” (E. Mingione *in* Santos, 2012: 60-61).

A tensão entre as relações de mercado e a intervenção do Estado são reconhecidas por Polanyi e, como argumenta em *A Grande Transformação*, A. Smith assinala o fim da época da invenção do Estado Mesmo para o fundador da economia clássica, a riqueza era apenas um dos aspetos “da vida de uma comunidade, permanecendo subordinada aos seus fins” (Polanyi (2012) [1944]: 269-270). A «mão invisível» do mercado impeliria o homem com interesse pessoal a fazer o que seria benéfico para os outros. A visão de Smith é a de um homem como ser moral que participa de uma família, ordem cívica, princípios, sociedade a cujas leis estão submetidos o interesse individual e o lucro⁵². E assim, conclui Polanyi, surge a sociedade complexa do séc. XIX – o sistema de mercado - como realidade económica separada do domínio político. A expansão do mercado na sociedade moderna é contrabalançada por um contramovimento da sociedade em sua própria defesa cuja integração ficou ameaçada pelo mercado que via no homem e na natureza meros fatores

⁵² E Townsend marca a época que revela uma sociedade não submetida ao Estado, mas às suas próprias leis. A visão de sociedade de Townsend, contrariamente à de Smith, é a de que a fome é mais eficaz que a lei obrigando os mais pobres a trabalhar sem gerar violência e contestação do poder, que assim introduzia assim as leis da natureza no governo das sociedades humanas. E se Hobbes justificava a necessidade de um poder autoritário pelo facto de os homens serem como animais, num estado de natureza, Townsend considera que sendo, de facto, animais competindo por “alimento”, as sociedades não necessitam de mais do que um governo mínimo, pois divide-se entre os detentores da propriedade e aqueles que são forçados a trabalhar (enquanto os direitos de propriedade forem salvaguardados). Nesta época a sociedade com diferentes classes era comparada a diferentes espécies (leitura da sociedade humana influenciada pela análise de Darwin da evolução das espécies) cujo equilíbrio entre as partes era mantido pela resposta de Townsend.

produtivos e mercadorias (trabalho e recursos naturais). Foi contra este controlo do homem e da natureza por um mercado que se queria autorregulado que, para Polanyi, surgiu o intervencionismo. A política de «*laissez-faire*» que, para Polanyi, é considerada pela perspetiva utilitarista um fim em si mesma e não um meio de alcançar o bem-estar do maior número possível, nada tem de natural e não seria possível afinal sem a intervenção do Estado (assegurando o livre-câmbio internacional e um mercado de trabalho concorrencial). A separação entre a esfera política e económica acarreta ainda o risco de transformar o que poderia ser uma divergência de interesses, passível de se resolver por um compromisso, em conflitos sociais prejudiciais à comunidade⁵³. O problema da sociedade ocidental do séc. XIX não resulta para Polanyi da industrialização, mas do facto inédito que é o surgimento de um mercado regido pelo interesse económico egoísta. A regulação pelo Estado não significa que a economia esteja incrustada. Como refere Machado (2010), tal regulação apenas enquadra o funcionamento do mercado (autorregulado), não podendo ditar esse funcionamento em que os preços são fixados livremente e pela procura e oferta. O Estado apenas intervém para assegurar o funcionamento daquele mecanismo. Mas também para este autor, o facto de intervir em resposta aos problemas e carências sociais é mais uma prova da separação da esfera económica das políticas e da desincrustação da atividade económica. Perante as crises económicas marcadas por desemprego, flutuação da moeda, inflação e problemas políticos, Polanyi considera que não foi tentada mas já é (no seu tempo) equacionada uma solução que passa pela afirmação da sociedade perante a economia, em oposição ao controlo da sociedade pelo mercado, na qual outras instituições regulariam aspetos como remuneração do trabalho, a utilização dos recursos naturais ou o controlo da moeda; tal não significa a ausência do mercado mas o seu fim como instituição autorregulação da economia.

São vários os que argumentam que a fé no mercado e na ideologia liberal é ciclicamente abalada em momentos de crises económicas quando a sociedade sofre as consequências da especulação e desregulação da economia, olhando para o Estado em busca de resposta para os problemas de desemprego, inflação ou pobreza; simultaneamente esses momentos são propícios ao apoio a ideologias políticas que em contextos normais teriam mais dificuldade em se afirmar e à crítica da dificuldade do Estado em lidar com as consequências sociais das crises económicas, o que hoje se agrava com a erosão da soberania dos estados numa economia concorrencial transnacional. Em momentos de crise, para Santos (2012) os mercados perdem legitimidade e deixa-se de atribuir os problemas das economias capitalistas à intervenção regulatória; citando M. Abolafia, refere que o reconhecimento da necessidade da intervenção tem levado os reguladores da preocupação com mercados “eficientes para a manutenção de mercados socialmente legítimos” (Santos, 2012: 62). Se o modelo capitalista sofreu crises no séc. XX, mais recentemente ele caracteriza-se por uma especulação associada à financiarização da economia à escala mundial, contexto em que, de acordo com Hodgson, Itoh e Yokokawa (2001) as economias nacionais estão mais vulneráveis a crises globais, sobretudo quando os que advogam que as falhas de mercado resultam de limitações ao seu livre funcionamento defendem como solução uma progressiva desregulação.

Polanyi relativiza a economia de mercado como característica das sociedades ocidentais modernas, analisando outros sistemas económicos que não predominantemente de mercado ou industrializados, noutros períodos históricos e noutros locais do globo, assumindo uma distância histórica e geográfica

⁵³ É neste sentido que Polanyi atribui o surgimento do fascismo como resposta ao impasse do capitalismo liberal dos anos 20, à custa da liquidação das instituições democráticas, quer políticas, quer económicas.

(consequentemente social e cultural) semelhante à de etnógrafos, e em oposição ao etnocentrismo implícito em considerar a sociedade industrial e a economia capitalista como rumo inevitável de desenvolvimento das outras sociedades no mundo. Polanyi encontra, assim, formas de organização económica em que a redistribuição pelo Estado (política) e a reciprocidade no contexto local e familiar são dominantes relativamente às trocas comerciais. Assim, o seu trabalho, à semelhança do dos antropólogos, ao analisar diferentes formas de organização económica, permitiu, não só pôr em causa “abstrações como o mercado livre ou o *Homo economicus*, produtos sociais e políticos do seu tempo” (*Idem*: 34), mas conceber um outro tipo de economia, como a da dádiva analisada por Mauss e Malinowski, em que o *Homo Economicus* é substituído pelo *Homo Reciprocans*.

Foi na noção de reciprocidade associada ao altruísmo das teorias evolutivas que atrás encontramos justificação para a possibilidade de cooperação nas sociedades humanas, por oposição a uma sociedade caracterizada apenas pela competição e sobrevivência do egoísta mais apto. Segundo Santos (2012), “Para Polanyi, o mundo comunitário fora em grande medida destruído pelas forças dos mercados, mas também pela constituição de um estado nacional (...) agente de desestruturação de autonomias sociopolíticas e económicas de pequena escala, (...) organizou a uniformização e formatação de inúmeros aspetos da vida quotidiana.(...) A reclamação crítica da intervenção reguladora do Estado nacional colocava a nível da técnica económica a solução para os ataques da «mercadorização» da sociedade contemporânea. Esta solução (...) não responde a todos os problemas colocados por Polanyi no que respeita à organização social que (...) excediam a capacidade de resposta do próprio campo económico enquanto espaço de resolução de problemas” (p. 36).

No que se refere às transações, e como sintetiza A. Corrêa (2011) neste esquema em que cita Dalton (1968: XIV), o enquadramento dos padrões de troca em relações sociais sofre uma grande modificação quando nos passamos a referir à troca mercantil:

		Modo de Transação		
		Reciprocidade	Redistribuição	Troca de Mercado
Relação social subjacente	Amizade Parentesco Status Hierarquia	Política Religiosa	Nenhuma	

(Fonte: A. Corrêa, 2011: 29)

Como refere, “Para Polanyi, as economias diferem em relação aos modos de transação, mas também na tecnologia, dimensão, ambiente físico e conjunto de bens e serviços produzidos e adquiridos. Como a economia funciona inserida numa dada sociedade e cultura, há diferenças na economia quando existem diferenças nas relações sociais (parentesco e sistema político) e culturais (religião e grau de alfabetização)

(Dalton, 1968)” (Corrêa, 2011: 31). Assim, entendemos que também na ação económica específica que é a concessão de microcrédito, as diferenças nas representações, normas sociais e práticas em que se concretiza decorrem das particularidades do contexto social em causa, que conseqüentemente vai influenciar os seus resultados. Também esta autora conclui que as categorias de transação definidas por Polanyi de reciprocidade, redistribuição e troca mercantil permitem fazer uma comparação da economia contemporânea com as economias já estudadas por historiadores e antropólogos.

Porém, a apreciação da evolução dos sistemas económicos e do surgimento do mercado autorregulado na obra de Polanyi não se situa num plano meramente económico, mas suscita igualmente questões de carácter político e moral. Na apreciação da obra no seu *Ensaio Introdutório a A Grande Transformação* (2012), de Polanyi de D. Curto, N. Domingos e M. Jerónimo (2012) sustentam que em alternativa aos regimes totalitários e ao planeamento central da economia por um lado, e aos regimes liberais cuja atuação permitiu o surgimento dos primeiros, por outro, Polanyi propõe um liberalismo incrustado ou “novas formas de incrustamento social da economia, pela regulação dos mercados e pela criação de novos padrões de distribuição” (p. 13), cujo estudo substantivo caberia às Ciências Sociais, em alternativa à economia formal neoclássica. Na sua leitura, Polanyi rejeita o determinismo económico e, em termos éticos e políticos, a ideia de uma economia desincrustada da sociedade. Polanyi pensa a Europa do pós - II Grande Guerra como “um sistema de instituições internacionais e de estados nacionais [que] tinha inevitavelmente de pôr a economia de mercado ao serviço dos objetivos sociais dos Estados nacionais, proporcionando emprego para todos, impostos progressivos e a criação de um Estado social” (Curto *et al.* 2012: 22). Assim, também para estes autores, Polanyi opõe à visão dos economistas dum sistema de preços e dum ajustamento automático da procura e oferta, a perspetiva antropológica que enquadra os mecanismos económicos no contexto social e cultural com as suas funções sociais, a sua história e instituições. A análise de diversas formas de reciprocidade e redistribuição é a “tradução de diferentes padrões sociais e económicos, que correspondiam às expectativas de atores individuais. Neste sentido, o padrão de escolha individual adequado ao mercado livre constituirá-se como mero produto do Ocidente no século XIX” (*Idem*: 24).

A sociedade capitalista que Polanyi (2012 [1944]) caracteriza submete o trabalho ao mercado, separando o homem de organizações baseadas no parentesco, proximidade, crença, substituídas “por um tipo diferente de organização, atomista e individualista” (Polanyi, 2012: 343). É a mesma conceção individualista e racionalista do homem pela economia (neo)clássica e também em parte pela Sociologia que hoje é criticada por aqueles que de ambos ramos disciplinares se debruçam sobre o enquadramento social das ações económicas e a importância das instituições. Ora como refere Reis (2011) “As relações estado/mercado carecem de uma visão holista das relações entre as dinâmicas materiais e relacionais da sociedade, por um lado, e entre estas e as dinâmicas institucionais, por outro. Sendo o estado a--instituição--das--instituições, ele comporta mecanismos essenciais à própria existência de mercados, que não são dados “naturais”. Para o autor é errado conceber o estado, o mercado e a sociedade como entidades opostas e “Certeira é a perspetiva institucionalista que, ancorada em Polanyi, propõe uma abordagem política do estado e do mercado.” (Reis, 2011: 1).

A emergência do Estado-Providência, enquadrada na grande transformação do Ocidente no séc. XIX, tem a sua origem na necessidade de resposta a problemas sociais decorrentes do próprio desenvolvimento do capitalismo industrial e economia de mercado, da mercantilização dos fatores de produção e dos conflitos daí resultantes, com novas formas de proteção social começando nos seguros de trabalho e saúde dos

trabalhadores de Bismark, alargando-se posteriormente a outros direitos laborais e sindicais, e também a proteção na doença das suas famílias, a acesso serviços públicos e a preocupações com o desemprego e pobreza (na sequência do relatório Beveridge e presentes nas políticas inspiradas em J. Keynes, por exemplo), como argumenta Carmo (2001). Mas, na fase pós-capitalista caracterizada por Drucker (2005) as mudanças nas estruturas política e social configuram a transição de uma era do Estado-Nação, que considera em parte uma tentativa de Bismark em responder à ameaça de luta de classes, para uma era do pós-Estado soberano. Nos finais do século XIX o Estado tinha um importante papel enquanto agente económico ao nível da regulação, procurando, como refere, uma terceira via entre o socialismo e o capitalismo selvagem e uma forma de atenuar as tensões crescente entre capital e trabalho. No entanto, para o autor, muitos acreditavam na capacidade de autorregulação da economia de mercado e só depois da Grande Depressão de 1929 é que muitos reconheceram no Estado papel ou dever de governar a economia. Porém, para Drucker o «mega Estado» enquanto estado fiscal teve como consequência o oposto do previsto, o facto de serem de tal forma gastadores que, nos períodos de recessão em que essa despesa seria necessária para reanimar a economia, não o conseguem porque a sua capacidade se esgotou. Pelo contrário, os êxitos na esfera social surgem quando outras instituições foram responsáveis pelas políticas sociais, quando os governos subcontratam a organizações, designadamente “organizações independentes e geridas localmente” (*Idem*: 146) e também, numa perspetiva semelhante à de Almeida (2010), não-lucrativas a prestação dos serviços que o Estado não providencia diretamente, mas assegura. Na sociedade contemporânea “os países desenvolvidos estão a transformar-se rapidamente em sociedades pluralistas de organizações” em que “algumas funções governamentais tornaram-se transnacionais” (*Idem*, p. 24) ou regionais.

O séc. XX veio por em causa a noção de desenvolvimento, tanto enquanto crença numa melhoria progressiva das condições de vida da humanidade, como enquanto crença na capacidade de a ciência explicar e resolver os problemas e crises sociais, como os resultantes da Grande Depressão ou dos choques petrolíferos dos anos 70. Tais acontecimentos, mas também fora da esfera económica, as duas guerras mundiais, motivaram ainda um afastamento das posições funcionalistas e estruturalistas, e das noções de sistemas sociais coerentes e tendentes para o equilíbrio. Perante crises, desequilíbrios, clivagens sociais e consequências disfuncionais do desenvolvimento surge assim a crença de que ao mercado é necessário associar o poder do Estado de direito para lidar com as falhas daquele, arbitrar conflitos e assegurar uma distribuição mais equitativa dos bens entre os cidadãos, bem como prevenir oscilações económicas que resultam em desemprego ou inflação. Com o desenvolvimento da economia capitalista surgem novos problemas sociais (Carmo, 2001) que o mercado não resolve e a que o Estado tenta, com dificuldade dar resposta, o que motivará, como se discutirá posteriormente, a crescente importância do terceiro sector na resposta às necessidades dos mais desfavorecidos, tanto complementando ao papel social do Estado nos países mais ricos, como sobretudo na segunda metade do séc. XX, em iniciativas de ajuda ao desenvolvimento, combate à pobreza e exclusão dos países pobres, como é o caso das iniciativas microcrédito.

Em suma, a análise histórica, sociológica e antropologia de Polanyi mostra que a motivação para o lucro subjacente à produção para o mercado não é nada de natural nas várias sociedades humanas, mas um facto singular do século XIX no Ocidente com o surgimento da economia capitalista, da produção industrial em grande escala e da noção de mercados autorregulados. Os problemas atrás mencionados associados a uma sociedade regulada pelo mercado e pela busca da maximização do lucro ou da rentabilidade não se

atenuaram com a passagem para o séc. XXI e o surgimento de uma economia de mercado à escala global, cada vez mais financeira, especulativa, desregulada, como a crise de 2008 veio demonstrar.

Polanyi tem, para Machado (2010), uma definição substantiva da economia considerando-a como a interação do homem com o seu ambiente para satisfazer a sua necessidade de sobrevivência “esta sim com carácter universal – e que constitui a base para o método preconizado por Polanyi: a análise institucional” (*Idem*: 73). Também Parsons e Smelser (2010) dão continuidade ao trabalho de Polanyi na análise sociológica da realidade económica, considerando, a partir da teoria dos sistemas sociais, a função da economia como a adaptação de uma sociedade ao seu ambiente natural, constituindo apenas um dos subsistemas da sociedade que se articula com os restantes subsistemas, como referido. Na sua perspetiva, a utilidade não se define em relação ao indivíduo (suas necessidades e preferências) como na economia clássica, mas em relação à sociedade de que faz parte e a posição que aí ocupa, sendo o objetivo da economia, não maximizar a produção em relação à utilidade de um conjunto de indivíduos, mas em relação ao conjunto complexo de sistemas de valores institucionalizados. Os objetivos da economia são nesse sentido, socialmente definidos, referindo-se a utilidade ao valor económico de objetos aferido de acordo com a sua capacidade de resolver problemas adaptativos dos sistemas sociais (aplicando-se esta referência igualmente aos conceitos de riqueza ou rendimento).

O facto a reter do pensamento de Polanyi é, a nosso ver, que em toda a história da Humanidade, apenas nas sociedades modernas se verifica a singularidade de os mercados autorregulados se assumirem como forma de integração dominante. Para Polanyi, como posteriormente para Granovetter, a grande transformação refere-se à desincrustação ou descontextualização da economia capitalista em particular.

Na perspetiva de Machado (2010), “podemos concluir que a tentativa polanyiana de formalizar uma ciência económica comparada (...) e, neste sentido, a importância do conceito de incrustação, derivam precisamente da necessidade sentida pelo autor de salientar enfaticamente as diferenças entre os vários sistemas sociais e económicos, nomeadamente entre o capitalismo e todas as sociedades que o precederam. O mote que norteia todo o pensamento de Karl Polanyi é o intuito de realçar a absoluta exceção da economia de mercado na história da humanidade” (*Idem*). Na economia de mercado o princípio da troca não está em igualdade com os outros. “O modelo de mercado, uma vez que remete para uma motivação peculiar que lhe é própria, a (...) da permuta ou da troca negociada, é capaz de criar uma instituição específica (...) o próprio mercado. Em última análise, é por isso que o controlo do sistema económico pelo mercado tem consequências avassaladoras sobre o conjunto da organização da sociedade: significa, nada menos, do que a direção da sociedade como um elemento auxiliar do mercado. Em vez de existir uma economia estar incrustada nas relações sociais, são as relações sociais que estão incrustadas no sistema económico” (Polanyi, 2012 [1944]: 194). O facto inédito a que Polanyi alude é o de que desta vez o sistema económico é organizado em instituições separadas, baseado em motivações específicas pelo que a sociedade tem que ser moldada de maneira a permitir que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis. Da economia de mercado passa-se de forma decisiva para os mercados autorregulados, de onde resulta uma sociedade que possibilita o seu funcionamento. Esta argumentação traduz para Machado (2010) “o facto elementar de que Polanyi contrasta abertamente, ao longo de toda a sua obra, a sociedade capitalista com as comunidades do passado, onde a economia, revestindo outros padrões institucionais, não constituía uma esfera separada – na maior parte das vezes sequer identificável e diferenciável – da sociedade, estando plenamente submersa nas relações sociais. Pelo contrário, no capitalismo a economia desincrustou-se (i.e., desvinculou-se,

autonomizou-se, se qui- sermos), ficando o destino da sociedade entregue a um mecanismo cego – o mercado autorregulado – que a controla e subjuga” (Machado, 2010: 74-75). É este termo que será recuperado por Granovetter e central na análise contemporânea da vida económica pela Sociologia. Para este autor, embora o termo (des)incrustação seja poucas vezes referido em *A Grande Transformação*, ele surge em ideias análogas, como refere Polanyi (2012), o homem só valoriza os bens materiais na medida em que sirvam aqueles propósitos sociais. “Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a interesses económicos específicos relacionados com a posse de bens; mas cada momento desses processos e articula com um certo número de interesses sociais que, em última análise são a garantia de que a atividade necessária será levada a cabo” (p. 179).

À perspetiva formalista da economia concebida na forma mercantil, que para Polanyi só surge na sociedade capitalista moderna, o autor opõe a proposta substantivista da economia enquanto processo satisfação das necessidades humanas através de um processo instituído de interação entre o homem e o ambiente natural e social que constitui. Este pode assumir várias formas que importa comparar e, como também sustenta Machado, “a base do método preconizado pelo autor [é] a análise institucional” (Machado, 2012: 165). A teoria económica neoclássica (formalista) é para Polanyi e outros autores substantivistas, incapaz de analisar outras formas económicas, designadamente prévias ao surgimento da economia de mercado, rejeitando a ideia da sua aplicabilidade universal, fora do contexto específico da economia moderna em que o mercado é o principal regulador das interações através da formação de preços. É neste que circunscreve, ao contrário dos autores formalistas, o comportamento económico racional e maximizador. Aproximando-se, a nosso ver, da noção de imperativo funcional do sistema social de Parsons, a perspetiva substantivista vê a tentativa de responder às necessidades materiais para subsistência através da relação com o seu ambiente, como a única visão universal possível da economia. A visão formalista refere-se, pelo contrário, a uma relação lógica entre meios e fins na decisão de usos alternativos de recursos escassos (Polanyi, 1968 *in* Machado, 2012) que de facto se resolve com o recurso a modelos teóricos abstratos de otimização (Araújo, 2018). Como refere Machado (2012), o debate entre estas duas perspetivas é tanto mais importante hoje quanto se assiste à hegemonia do mercado tanto na realidade económica contemporânea quanto na sua explicação teórica. Embora não se refira ao enquadramento da ação económica na totalidade defendida por Mauss ou da sua análise do *potlatch*, também para este autor é precursora da corrente substantivista a análise da *Kula* entre os habitantes das Ilhas Tobriand com base na qual Malinowski rejeitou a noção de *homo-economicus*, dado o carácter social, não-material e não utilitarista da troca recíproca, como já referido. Não nos parece, contudo, que a rejeição do funcionalismo como análise redutora e excessivamente simplificadora da realidade social (que Radcliffe-Brown denuncia) seja motivo para o substituir pelo individualismo metodológico ou interacionismo. Como refere Machado, R. Firth defendeu contra a visão de Malinowski da sociedade como força dominante o papel das “ações e interações entre atores individuais” (p. 170); muito menos concordamos com a visão de Firth ou com a de que a economia *mainstream* possa servir de base à análise antropológica do comportamento económico em diferentes sociedades.

Ainda que admita que tanto nas pequenas comunidades como nas grandes sociedades os interesses económicos sejam muito diferentes, em qualquer dos casos, para Polanyi, raramente o interesse económico prevalece, sendo a manutenção dos laços sociais o aspeto decisivo, pelo que ignorar a generosidade significa abandonar a comunidade. Tal como Mauss (1980 e 1988) e Malinowski (1987) observaram, a observação da

reciprocidade é garante dos próprios interesses pessoais (como hoje se discute a respeito da cooperação e do altruísmo, especificamente). É neste contexto da dádiva recíproca, como em visões mais recentes e heterodoxas da economia, que se entende que a prossecução do interesse pessoal e do bem comum são compatíveis. Polanyi reconhece, como Radcliffe-Brown (1989), o valor fundamental da dádiva e obrigação de reciprocidade que ligam os grupos sociais. O sistema económico é, à exceção da economia de mercado instituída no ocidente, dirigido por motivações não económicas, donde se compreende a ausência de lucro ou outra riqueza que não o prestígio ou reputação social. Nas várias sociedades em que não existe uma instituição económica distinta, a produção e distribuição não são garantidas pela troca mercantil, mas pelos princípios de reciprocidade e redistribuição que orientam os comportamentos e relações dos seus membros, tanto nas pequenas comunidades locais, como nas grandes civilizações com economias de grande escala. Como refere Polanyi, o que prevalece no comportamento social em várias sociedades na história da Humanidade não é a propensão para a troca, o lucro, o regatear ou acumular de bens materiais, mas a reciprocidade e a satisfação dos interesses do grupo (e não do indivíduo) pela redistribuição que instaura a divisão do trabalho (seja o grupo organizado institucionalmente em função do local, de laços de parentesco, ou do poder político). A economia não constituía, pois, em várias sociedades e períodos anteriores ao desenvolvimento do capitalismo industrial uma esfera separada ou sequer distinguível da sociedade, estando plenamente emersa nas relações sociais; com o advento do capitalismo não só a economia se autonomizou da sociedade, como esta ficou a depender de um mercado autorregulado. Para Polanyi, a separação institucional da sociedade em esferas económica e política no séc. XIX decorre da existência de um mercado autorregulado, pois a organização da produção e distribuição pode ser conseguida de diversas formas e normalmente é a ordem económica que constitui apenas uma função da ordem social.

O conceito de incrustação é central no pensamento de Polanyi como será no de Granovetter e na análise que a Sociologia faz da atividade económica, e influenciará também a perspetiva económica institucionalista. No caso de Polanyi está, como referido, associado ao surgimento da economia de mercado distinta das economias de períodos anteriores, mas também o podemos associar a formas económicas contemporâneas que se são diversas daquelas e que não descartam o primado da reciprocidade.

Julgamos que esta separação entre o social e o económico que Polanyi atribui ao desenvolvimento do capitalismo nos permitirá melhor compreender a diversidade também presente nas iniciativas de microcrédito em países mais ou menos desenvolvidos, em que ora um Estado social interventivo (redistribuição), ora um sector privado (troca) ora uma conjunto de iniciativas desde grupos de aldeias completamente informais a instituições de microfinança (reciprocidade), e que têm apenas em comum a convicção de que é possível conceder crédito aos mais pobres com benefícios para ambas as partes.

Independentemente do facto de o termo incrustação só aparecer duas vezes em *A Grande transformação*, ainda que central nessa obra, como refere Machado, é no artigo “*Aristotle Discovers the Economy*” (cf. Polanyi, 1957) que Polanyi utiliza o conceito de um modo mais claro e sistemático, como sustenta apresentando a seguinte citação:

“Preconizamos que o instrumento conceptual para apreender esta transição de um anonimato [da economia] para uma existência separada é dado pela distinção entre a condição de incrustação e desincrustação da economia relativamente à sociedade. A economia desincrustada do século XIX estava separada do resto da sociedade, mais especificamente do sistema político e governativo. Numa economia de mercado a produção e a distribuição dos bens materiais é em princípio conduzida através de um sistema

auto-regulado de mercados formadores de preços. É governada por leis próprias, as chamadas leis da oferta e da procura, e motivada pelo receio da fome e pelo desejo de ganho. Não são os laços de sangue, a compulsão legal, a obrigação religiosa, a fidelidade ou a magia que criam as situações sociológicas que levam os indivíduos a participar na vida económica, mas antes instituições especificamente económicas tais como a empresa privada e o sistema de trabalho assalariado. [...]. Numa perspetiva que facilmente recorda a visão do novo Institucionalismo Económico, Polanyi prossegue afirmando que *“Sob um sistema de mercado a subsistência do homem é assegurada através de instituições, que são ativadas por motivos económicos, e governada por leis que são especificamente económicas. E conclui afirmando que “Esta é, portanto, a versão do século XIX de uma esfera económica independente na sociedade. É distinta no que toca às motivações, pois recebe o seu impulso da necessidade urgente de um ganho monetário. Está separada institucionalmente do centro político e governamental. Alcança uma autonomia que a investe com leis próprias. Nela [na economia do século XIX] encontramos o caso extremo de uma economia desincrustada que teve origem no uso alargado do dinheiro enquanto meio de troca. (Polanyi, 1957: 67-68, itálico nosso)” (Machado, 2010: 77).*

É também com o surgimento desta economia de mercado que, na visão de Polanyi, as transações deixam de estar enquadradas em relações sociais, passando a estar submetidas aos interesses económicos individuais e a implicar custos, que têm a ver precisamente com as estratégias que os indivíduos adotam para não saírem prejudicados dessas transações. A vida comunitária e os valores de reciprocidade, solidariedade e consciência coletiva enfraqueceram numa nova sociedade em que houve uma inversão: as leis do mercado autonomizaram-se das estruturas de relações sociais, passando a influenciá-las. É fácil perceber, assim, a importância que análise de Polanyi veio a ter para a Sociologia Económica e para a Economia Institucionalista em geral e, especificamente, para a Economia dos Custos de Transação.

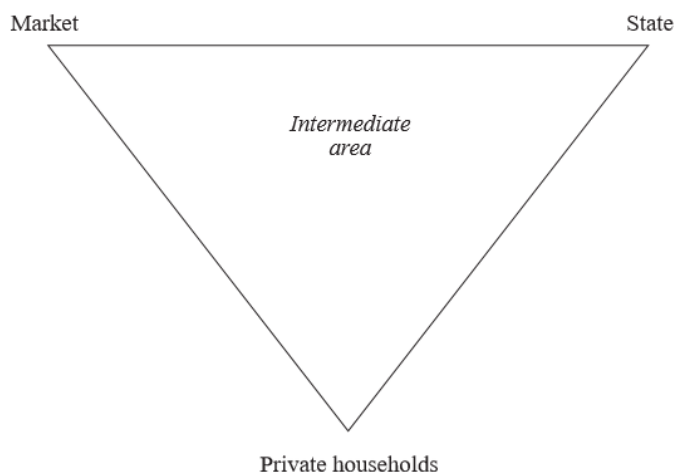
Como referido, a transição de uma economia agrária de subsistência para uma economia industrial de mercado não foi uma evolução económica, mas uma transformação com consequências a vários níveis das sociedades, motivando o estudo científico dessa transformação que ajudasse à formulação de políticas e reformas sociais para lidar com as novas questões sociais que se colocavam. No momento em que tal transformação se iniciava vi gorava o modelo positivista de conhecimento científico e uma crença na capacidade da ciência não só explicar, mas fornecer resposta para os problemas da sociedade. Para Esping-Andersen (1990), o sonho distante das ciências sociais é o de formular leis da evolução social, e este era o objetivo que Comte definiu para a Sociologia quando a estabeleceu como o «estudo positivo dos factos sociais» que permitiria «prever para prover». Em 1839 a Sociologia foi pensada como a ciência da realidade social e surgiu em resposta às necessidades de uma sociedade em profunda transformação, no sentido de informar de tal forma rigorosa e exata do desenvolvimento das sociedades, que seria possível prever e, conseqüentemente, antecipar e lidar com crises, problemas, conflitos, designadamente os associados ao desenvolvimento da nova economia industrial e mercantil, nova estrutura social, formas de poder e conflitos de classe.

O facto de, para-Esping-Andersen, tais leis serem formuladas a partir do ponto de referência do capitalismo, industrialização, modernização ou surgimento do Estado-Nação vai ao encontro do argumento já referido de que no período positivista das ciências sociais esteve sempre presente a ideia de uma evolução unilinear (como discutido a propósito do evolucionismo na Antropologia ou do funcionalismo da Sociologia) associada a uma perspetiva determinista, e que veio a influenciar outras ciências sociais, assim como ideais a respeito do que constituiria o progresso ideal desejável para as sociedades; vem também ao encontro do

argumento de que o surgimento da economia de mercado foi marcante não só no desenvolvimento da sociedade ocidental mas da teorização sobre ela. A visão de Esping-Andersen (1990) é também a de que não há convergência, mas diversidade de modelos de «*welfare state*» ou Estado de bem-estar que analisa que classifica de conservador, liberal ou social democrata. No quadro da economia política a sua abordagem é, como reconhece, também uma análise sociológica no sentido de levar em consideração a trajetória histórica, as alianças de classes, a integração e a estratificação social na explicação da formação dos três tipos de regime em diferentes sociedades. Ou seja, uma consideração das várias dimensões da totalidade da realidade social como defendida por Mauss e Gurvitch enquanto objeto das ciências sociais e, por outro lado, da variedade de combinação dos papéis de Estado e mercado na provisão de bem-estar social dos cidadãos, considerada como produto das trajetórias históricas e particularidades e sociais e culturais em que estão inseridos - *embedded* - os diferentes regimes de Estado de bem-estar.

Numa leitura parcialmente subsidiária de Polanyi, mas não totalmente idêntica à visão de Almeida (2010), Evers e Laville (2004) referem que o terceiro sector foi considerado ultrapassando a dicotomia Estado-mercado “*embedded* na estrutura de um sistema tripolar de mercado, estado e comunidades e economias informais” e tal “conceptualização pode ser representada na forma de um triângulo “ligando a extensa amplitude de fatores que compõem e influenciam o terceiro sector” (p. 14). No que respeita à provisão de bem-estar, a conceptualização de Evers reserva ao terceiro sector um lugar no espaço no interior entre os vértices principais de Estado, Mercado e sociedade civil (na forma de famílias ou comunidades informais).

Fig. 26 - Componentes do Triângulo de segurança e bem-estar sociais de Evers (1991)



(Fonte: Evers, 1990 in Evers e Laville, 2004: 15)

Também a proposta de Evers de conceptualização da provisão de bem-estar leva em consideração as dimensões económica, política e social em que, de acordo com Evers e Laville (2004), ressalta “a natureza plural dos recursos que contribuem para o bem-estar social” e “o papel das comunidades informais ou semi formais (...) como parte constituinte de uma ‘a *mixed economy of social welfare*’” (*Idem*: 15) que são influenciadas, mas ao mesmo tempo provocam mudanças nos serviços e organizações dos outros vértices. Para estes autores, Evers (1990, 1995) sublinhou, com fez Almeida (2010), que as organizações do terceiro

sector se encontram num campo de tensões influenciadas pelas políticas governamentais, apoios estatais e legislação, mas também racionalidades próprias do sector privado e necessidades, valores sociais e práticas informais das comunidades. É este o contexto que entendemos dever ser considerado na análise de formas de organização económica como a provisão de microcrédito. E são as particularidades associadas a políticas de microcrédito de governos ou instituições internacionais de combate à pobreza, desemprego e exclusão, o propósito lucrativo de instituições de microcrédito do sector privado ou a missão de organizações não-governamentais e não lucrativas em prol do desenvolvimento económico e social que nos propomos analisar, como forma a explicar as diferentes modalidades de microcrédito e suas efetivas consequências para as populações abrangidas. Consideramos pois que, não só o microcrédito exemplifica a necessidade de enquadramento social para explicar os propósitos e práticas dos atores envolvidos (credores, mutuários, funcionários de MFIs), como o facto de uma iniciativa de microcrédito emergir por uma iniciativa política, por um propósito lucrativo ou social conduz necessariamente a uma análise institucional do mesmo, constituindo diferentes instituições, com suas próprias vantagens e limitações, formas sedimentadas de regular as relações e ações dos vários intervenientes e, conseqüentemente, dos impactos das iniciativas de microcrédito. Apesar de uma tendência no sentido da comercialização, privatização e liberalização do sector, julgamos que existem virtudes associadas a MFIs de missão social e que estas se prendem com o facto de a comunidade enquanto um contexto específico de relações sociais – caracterizado por responsabilidade partilhada, reciprocidade, conhecimento e confiança mútua – não desapareceu com a industrialização e o surgimento da economia de mercado, mas está subjacente ao que Gibson-Graham, como referido, designam de uma diversidade de formas de organização económica. Se, como já referido, a industrialização, a par do desenvolvimento da economia de mercado e do êxodo rural, veio provocar a dissolução da comunidade rural tradicional ou pré-industrial, para Drucker (2005) há na sociedade pós-industrial a “necessidade de restaurar a comunidade, pois as comunidades tradicionais deixaram de ter poder integrador” (p. 181). Nas cidades contemporâneas, os indivíduos deixaram de poder contar com a proteção social da família ou vizinhos com quem partilhem interesses, necessidades, valores, modos de vida comuns. A comunidade contemporânea baseia-se ainda, para Drucker, no compromisso, na solidariedade, na constituição de relações sociais fora da esfera profissional e na integração do indivíduo. E o autor vai mais longe concluindo que “todos os países desenvolvidos necessitam de organizações comunitárias no sector social, independentes e autogovernadas – para providenciar os serviços (...) mas, acima de tudo, para restabelecer os laços de comunidade e o sentimento de cidadania ativa” (p. 186). Se no passado a comunidade era inevitável por necessidade ou até imposta coercivamente, na “sociedade e na política pós-capitalistas, a comunidade tem de se tornar um compromisso” (*Ibidem*).

4. Análise institucional, particularidades e articulações do terceiro sector

De acordo com C. Quintão (2011), segundo vários autores o terceiro sector “tem sofrido de invisibilidade histórica e institucional, tanto pela falta de clareza e de acordo sobre a sua definição, e conseqüentemente pela ausência de sistemas de contabilização nacionais que permitam delimitar e quantificar este conjunto heterogéneo de organizações, como por lhe serem atribuídos papéis complementares ou residuais

relativamente aos sectores público ou privado lucrativo” (p. 5) Porém , simultaneamente é cada vez mais evidente a crescente importância, dimensão, e diversidade de propósitos e organizações que compõem

As organizações do terceiro sector assumem, a nosso ver, especial relevância na análise do microcrédito dados a sua missão social, o estatuto não-lucrativo (ou pelo menos a sua maximização não é o seu propósito principal, existindo limitações à sua distribuição) e tendo entre uma orientação semelhante à que consideramos estar presente no microcrédito formal original: a promoção da melhoria das condições de vida ou bem-estar social, no caso através da inclusão económica. Para além de, ao contrário do aparelho administrativo e burocrático centralizado do Estado, terem maior flexibilidade (Salamon *et al.*, 1999) na resposta às necessidades de contextos sociais específicos, gozam de maior proximidade com as populações em causa o que lhes permite conhecer melhor as suas carências e aspirações; elas não respondem a um conjunto de acionistas detentores do seu capital. Tal aspeto é crítico para as organizações de microcrédito quando deixam o estatuto de ONG e passam a instituições financeiras privadas, o que as obriga a apresentar resultados em termos de montantes de crédito concedido, número de mutuários ou rentabilidade que, como exposto, nem sempre se conciliam com a prudência, o acompanhamento próximo e o conhecimento profundo da real situação económica e social dos mutuários, que consideramos crucial para o sucesso destas iniciativas a longo-prazo. Se as organizações do terceiro sector prestam contas, não apenas por imposição legal, mas também quando trabalham com apoios dos governos, autoridade a quem têm que reportar, porém, como refere Franco (2004), fazem-no para além de uma imposição formal, por um imperativo ético de demonstrar em que medida a sua atividade de traduziu, de facto, numa melhoria das condições de vida dos indivíduos que são alvo da sua atuação.⁵⁴

No caso do microcrédito, a avaliação dos impactos das organizações envolvidas, como visto, não só pelas instituições que regulam o sector, como os investidores ou a opinião pública estão na ordem do dia, como os princípios de proteção de clientes, da transparência e da *accountability* (conceito que associamos à responsabilização das MFIs pelos resultados da sua atividade e que se manifesta, também, na prestação de contas). Como também propõe Franco, são múltiplos os *stakeholders* das OTS – *media*, funcionários, voluntários, governos, comunidades locais, doadores, parceiros, entre outros (Franco 1999 *in* Franco, 2004) e, relativamente à microfinança, sabe-se das crises de reembolso (em Marrocos, Nicarágua ou Índia, conforme descrito) que afetaram o microcrédito e o papel que nela tiveram as MFIs , os mutuários, os *media*, os governos e as comunidades locais com os valores, representações e sanções sociais associados à dívida (Picherit, 2013; Morvant-Roux e Roesch, 2013; Destremau, 2016; Gaillard, 2013). É reconhecido atualmente - não só no caso do microcrédito, mas noutras estratégias de resolução de problemas económicos e sociais ou de satisfação necessidades que não interessam sempre ao sector privado e a que o Estado isoladamente não consegue dar resposta - o papel económico das Organizações do Terceiro Sector (OTS): *sua relevância na* contribuição para a melhoria do bem-estar social. O crescimento de instituições do terceiro sector sugere uma alternativa ao mercado, bem como o incremento de uma forma de participação da sociedade civil na

⁵⁴ Quanto ao objeto da prestação de contas (prestar contas sobre o quê?), como refere e citando Kearns (1996) a autora distingue a prestação de contas por padrões explícitos - por obrigação contratual, imperativo legal ou administrativo - perante uma autoridade, da prestação de contas relativamente a *standards* implícitos que estão “enraizados nas normas profissionais e valores sociais, crenças e pressupostos sobre o interesse público, sobre a confiança (...) e (...) como (e a quem) o comportamento organizacional deve ser explicado” (Kearns 1996; pp. 66-67 *in* Franco, 2004; pp. 12-13).

ação pública, no que respeita aos principais problemas políticos atuais, tais como a sustentabilidade, o desenvolvimento económico ou promoção do bem-estar social, estando estas instituições associadas à emergência de novas formas de governação na sua articulação com o Estado (Putnam, 2001; Franco *et al.* 2005). Referindo-se à obra de Guérin e Servet (2004), Bauman salienta não só a necessidade de compreensão da microfinança pelo conhecimento dos contextos sociais, políticos ou legais locais, mas também que as MFIs respondem a diferentes necessidades das populações pobres com produtos e serviços com uma lógica própria e específica: a luta contra a pobreza através da promoção de microempreendedorismo. Por outro lado, hoje a microfinança associa ao microcrédito a poupança e os seguros em resultado de uma visão mais atual da pobreza em que esta é pensada já não em termos estáticos, mas dinâmicos e “cada vez mais analisada como um processo onde a irregularidade de rendimentos ou a desigualdade face à gestão da vulnerabilidade desempenham um papel central” Bauman (2016: 708). Nesta perspetiva, a proteção dos mutuários contra riscos tão variados como acidentes, desastres naturais, conflitos armados, doenças ou problemas familiares é também uma proteção das instituições de microfinança contra o risco de não reembolso dos empréstimos.

Paralelamente à contestação do desempenho do papel social do Estado e da capacidade do mercado em responder às necessidades dos cidadãos bem como aos problemas de desenvolvimento, assistiu-se a um crescente dinamismo de uma grande variedade de instituições da sociedade civil na resolução de problemas como a exclusão social, o acesso dos cidadãos à saúde e serviços sociais, a promoção do desenvolvimento económico ou de uma democracia participativa que, para Salamon e Anheier (1996) sugerem uma necessidade de repensar a vida social e económica para além dos conceitos de Estado e Mercado. Neste sentido, o *Comparative Nonprofit Sector Project* (CNSP) que surgiu em 1990 sob a direção de L. Salamon como tentativa de preencher as lacunas no conhecimento científico a respeito do âmbito, estrutura, financiamento e papel de um terceiro sector composto por organizações não lucrativas, independentes do Estado, mas com um propósito público, considera-o como um ator social chave na vida económica e social contemporânea em vários países. Como referem na apresentação do CNSP em 1996, “a mudança das realidades sociais e económicas associada ao declínio da confiança nas capacidades do governo têm colocado novas solicitações nos milhares de agências privadas de serviço social, hospitais, clínicas de saúde, escolas, universidades, centros de dia, organizações de desenvolvimento, grupos ambientalistas, e outras que compreendem o sector privado não lucrativo, ou voluntário, por todo o mundo” (Salamon e Anheier, 1996; xvii). No entanto, no *Johns Hopkins CNSP*, que para Evers e Laville (2004) se tornou o principal modelo de conceptualização do terceiro sector, este é definido como não-lucrativo, o que coloca o problema de excluir deste as organizações não-privadas e não-estatais que constituem uma parte importante do terceiro sector europeu. Estas incluem, designadamente, as cooperativas e as mutualidades, por terem a possibilidade de distribuir parte dos seus lucros, embora existam restrições a essa distribuição e ainda que ela não se faça proporcionalmente ao capital detido, como nas empresas privadas, como refere V. Almeida (2010), e tenham como missão, não a maximização da rentabilidade do investimento, mas um interesse social comum (Gui, 1992 *in* Evers *et al.* 2004).

Perceber a importância do que hoje designamos terceiro sector no sentido amplo na trajetória europeia é olhar, sobretudo a partir do século XIX, para organizações estavam envolvidas na prestação de serviços sociais, funções que hoje atribuímos ao Estado-Providência (como os seguros de trabalho e apoios sociais às vítimas de acidentes de trabalho e suas famílias na sequência da industrialização) como refere Carmo (2001). As distintas realidades que o terceiro sector engloba devem, para Evers e Laville (2004), fazer incluir naquele

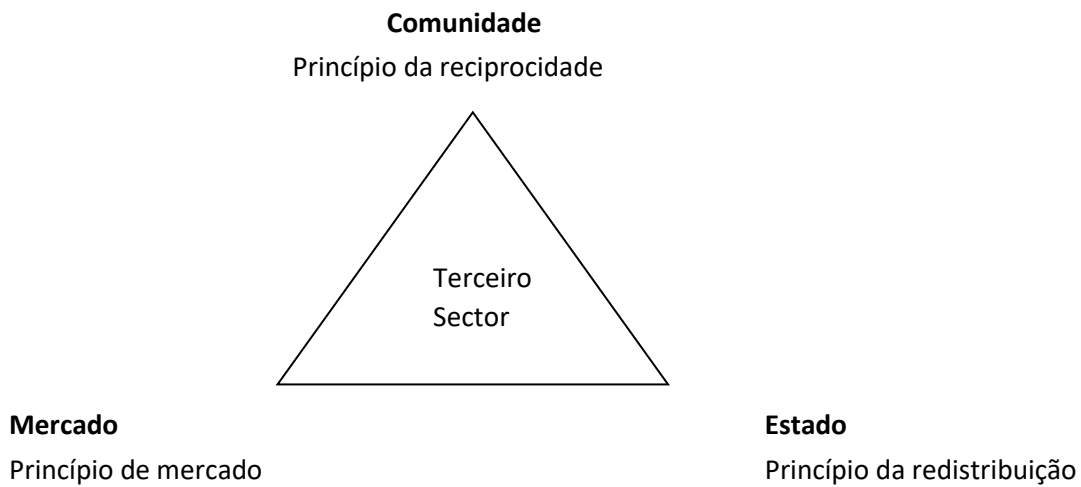
cooperativas e mutualidades, como associações de caridade e voluntariado; no entanto, os autores reservam um lugar especial às cooperativas na forma como as instituições deste terceiro sector se podem associar a uma tentativa de criar uma nova economia baseada na solidariedade. Para estes autores, o facto de organizações da economia social não serem todas não-lucrativas, mas imponham limites aos interesses dos investidores e à distribuição de lucros faz com que a separação relevante seja, neste sentido, não entre organizações lucrativas ou não-lucrativas, mas entre organizações capitalistas porque visam maximizar a rentabilidade individual dos investidores ou de economia social porque pretendem aumentar a riqueza coletiva. Como referem, “Em comparação com os EUA, na Europa têm existido uma ênfase mais forte em ver o terceiro sector como parte de um *welfare mix* ou uma economia mista de bem-estar (Evers and Svetlik, 1993; Johnson, 1998). Isto acompanha uma rejeição da noção de sectores no geral, se esta noção induz uma linha clara de demarcação entre, por um lado, o mercado, a arena política e a comunidade e, por outro, o terceiro sector (Evers, 1997)” (*Idem*: 14). Ora esta visão mais ampla do terceiro sector não só é menos reducionista por não se limitar a critério não-lucrativo, como dá conta de como efetivamente organizações de missões e âmbitos de ação variados (instituições religiosas de assistência social, movimentos de trabalhadores, cooperativas de consumo, comércio ou produção e associações de crédito mais ou menos formalizadas) tiveram importância na resposta a necessidades económicas e sociais dos cidadãos da sociedade ocidental, mas sobretudo dos países europeus e desde a sua industrialização.

Apesar de a sua atuação se fundar na ação solidária, para Almeida (2010) as OTS não estão próximas do vértice do triângulo constituído pela comunidade, mas num campo de tensões entre entidades de diversa natureza. Este é o carácter da microfinança que Guérin *et al.* (2016) caracterizam como um contexto em que “atores e instituições pertencentes à procura, oferta ou à dimensão ambiental interagem entre si através das suas ações e decisões: eles são guiados por hábitos, culturas, constrangimentos socioeconómicos, e são definidos por um acesso desigual a oportunidades [e] relações de poder assimétricas” (p. 2).

É a diferença na missão, estatuto, reporte, financiamento ou forma de atuação que encontramos nas diferentes entidades envolvidas no microcrédito e que, em certos casos, como o português, se traduz numa articulação entre os três sectores: Estado, sector privado e terceiro sector. No entanto, entendemos que no microcrédito, pese embora a importância dos programas de microcrédito governamentais ou de instituições políticas internacionais, como noutros casos, as instituições independentes do estado e mercado gozam de maior capacidade de resposta às várias necessidades dos cidadãos, sobretudo dos menos privilegiados (que podem não interessar ao mercado e a quem o Estado nem sempre consegue responder). Neste sentido, as OTS no microcrédito podem constituir intermediários importantes entre o sector público e privado e os mutuários, ao trabalhar em proximidade com estes e reduzindo os riscos e custos de forma a conseguir financiamento para as microiniciativas económicas.

Se para Evers as OTS também não constituem um sector definido, mas uma área intermédia no espaço vazio do triângulo, para Almeida (2010), as OTS deverão ser consideradas em conjunto com as outras instituições de governação e é a complementaridade entre diferentes sectores que, por sua vez, caracteriza os diferentes modelos de capitalismo, com diferentes pesos relativos de cada vértice ou mecanismo de regulação da vida económica e social, na linha de pensamento de Esping-Andersen (1990). Assim, propõe uma alternativa ao Triângulo de Evers dos mecanismos de governação e aos princípios de regulação de Polanyi que lhe podem ser associados.

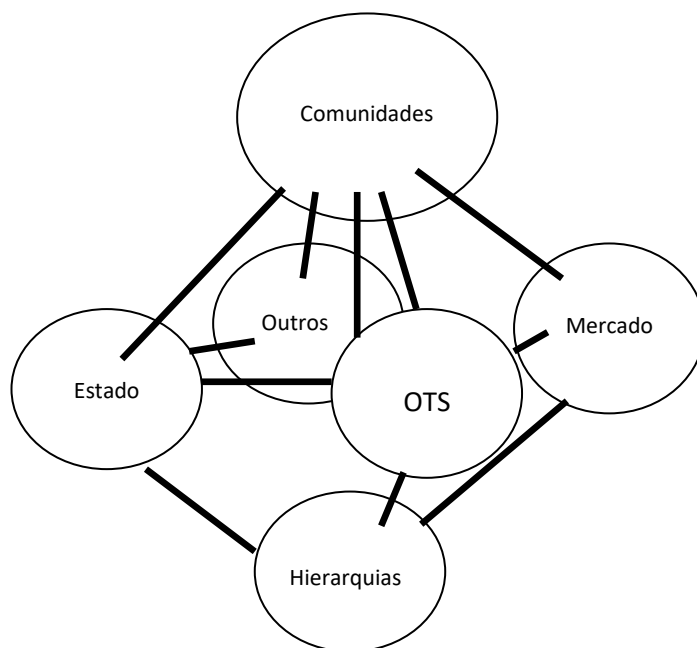
Fig. 27 - Relação entre o Triângulo de Evers e os Princípios de regulação de Polanyi segundo Almeida:



(Fonte: Almeida, 2010)

Nesta conceptualização, face à sua heterogeneidade, Almeida (2010) defende que é difícil enquadrar as OTS neste esquema triangular, tanto mais que elas absorvem as lógicas destes três sectores, aproximando-se nuns casos mais do mercado (ex. cooperativas), outras do Estado (ex. instituições de solidariedade social) e ainda outras das comunidades, resultando daqui “racionalidades e princípios de regulação extremamente diversos” e influenciando as OTS nas “suas características, (...) modo de funcionamento e (...) papel enquanto mecanismos de coordenação da atividade económica” (pp. 133-134). Estado, redes, hierarquias ou comunidades, todos compõem, segundo este autor, nós em tensão uns com os outros, que constituem a estrutura e dinâmica da governação:

Fig. 28 - Conceptualização do «lugar do terceiro sector» na Governação de Almeida (2010):



(Idem)

Na linha do discutido sobre a permanência de relações de dádiva, reciprocidade, ou primado do bem comum, mesmo no plano económico (que não o meramente mercantil) em que podemos enquadrar certas formas de microcrédito, o Terceiro Sector não está, para Almeida (2010) meramente e indefinidamente num espaço público comum, possuindo antes características próprias como o voluntarismo, o altruísmo e a participação.

Consideramos que é no sentido da articulação, diferenciação e complementaridades referidas por Almeida (2010) que podemos estabelecer um paralelo com os diferentes estatutos, missões e atuação das diferentes entidades envolvidas no microcrédito, mais próximas do Estado, do mercado ou das comunidades, e também com as relações de distribuição, troca mercantil ou reciprocidade de Polanyi (2012).

Se, como referido, para Almeida (2010), Evers não considera as OTS como um sector definido, mas uma «área intermédia» no espaço central vago do triângulo de *welfare*, no entanto, como referem Evers e Laville (2004), a proposta de '*welfare triangle*' de Evers (1990) tem a vantagem de considerar a pluralidade de recursos que contribuem para o bem-estar social. Enfatiza igualmente a importância de um elemento, tendencialmente ignorado no discurso norte-americano, que é o papel das comunidades informais e semi-formais e da família enquanto partes constituintes do que designam como uma «*mixed economy of social welfare*». Como refere Ramos (2011), "Para Evers não há vantagens em opor Estado, mercado e organizações sem fins lucrativos", tendo o terceiro não só uma função de ajuste social dentro do sistema, como "ocupando um espaço intermediário de intervenção interligando esses diferentes espaços, combinando diferentes recursos e racionalidades sociais (...) [caracterizando-se] pela diversidade de modos de hibridação, implantados pelas associações que o constituem" (p. 86). A particularidade das OTS é, também na perspectiva de Evers e Laville (2004), um equilíbrio entre os princípios que predominantemente orientam os sectores de cada vértice do triângulo. Já para Almeida (2010), o Terceiro Sector ocupa um lugar central na coordenação económica e na governação societal, facto que pode ser avaliado pela sua contribuição para o mercado de trabalho e o mercado de bens e serviços (como sugere a evidência empírica do *CNSP*). Como refere, a governação implica articulação e complementaridade, mas também relações de tensão e força entre atores com racionalidades e interesses distintos. É esta diferença nos princípios que motivam diferentes formas de ação das diferentes organizações da microfinança e o papel especial das OTS e sua articulação com outros sectores/atores que nos leva a considerar o microcrédito como exemplo da complexidade e variedade do que constitui a governação social em geral e organização da atividade económica em particular e seu papel na promoção de bem-estar.

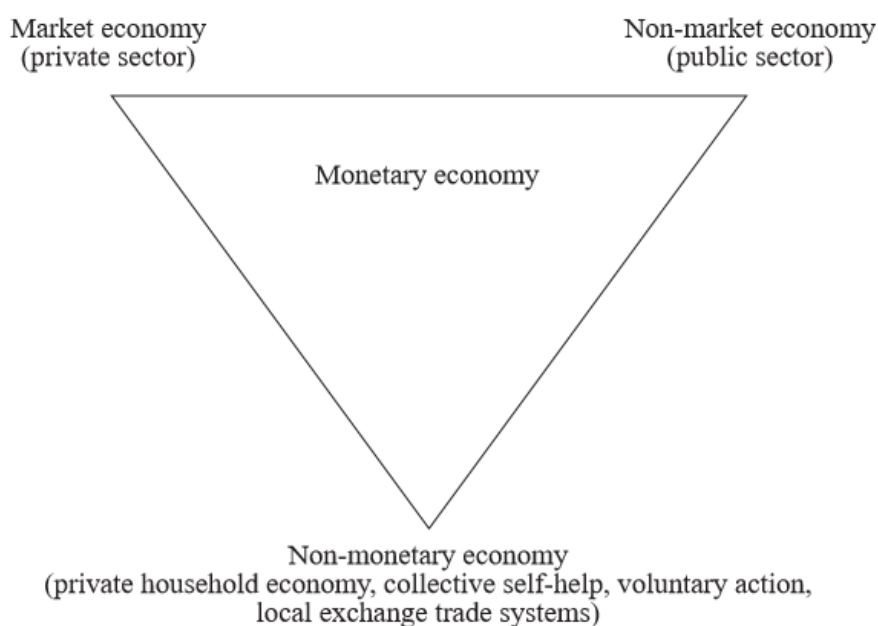
Para além de uma forma diversa e complexa de produção de bens e serviços, encontramos também eco na noção de Almeida de que as OTS se diferenciam em resultado das suas especificidades locais, natureza jurídica, ou estrutura orgânica (aspeto que o autor observa na análise das relações destas organizações com o Estado). Para este autor, se a heterogeneidade do Terceiro Sector vem dificultar a sua definição, ele possui como características identitárias das suas organizações a proximidade, a produção de ativos relacionais e a ação solidária. E conclui que, embora nem todos estes aspetos confirmam um carácter único ao Terceiro Sector, a solidariedade, fechada ou aberta, dirigida ou comunitária, constitui o traço distintivo comum às várias organizações que o compõem. Esta noção de solidariedade, muito distante da ação racional maximizadora do agente económico, que julgamos aproximar-se do princípio de reciprocidade que Polanyi definiu e que consideramos presente nas comunidades no sentido relacional - não de um tipo de coletividade que tenha tendido a desaparecer com a industrialização, urbanização e desenvolvimento do capitalismo, mas antes no

sentido de iniciativas económicas de base local distintas da economia *mainstream* (como referido por Gibson-Graham ou Amaro a propósito da diversidade e pluralidade na economia) - tendo em vista o bem estar comum na gestão de recursos e provisão de serviços e não a maximização do ganho individual. É neste sentido que julgamos poder fazer corresponder os princípios de reciprocidade a esta noção de comunidade, o de redistribuição aos fundos/programas de microcrédito de governos e instituições políticas internacionais (em prol da redução da pobreza e desigualdades por via da promoção de emprego e apoio a iniciativas empresariais) e o de troca mercantil ao microcrédito do sector privado ou lucrativo.

Numa conceção parcialmente distinta, a particularidade do terceiro sector está para Evers e Laville também na possibilidade de diferentes conjugações de uma multiplicidade orientações (normas e valores) que são específicos e constitutivos para os outros vértices do triângulo: o lucro para o mercado, a redistribuição para o Estado e a responsabilidade pessoal para as famílias/comunidades.

Assim, citando Roustang *et al.*, 1997, os autores expõem a tradução gráfica do que designam como a estrutura da economia plural:

Fig. 29 – Estrutura da economia plural de Roustang *et al.* (1997) *in* Evers e Laville (2004):

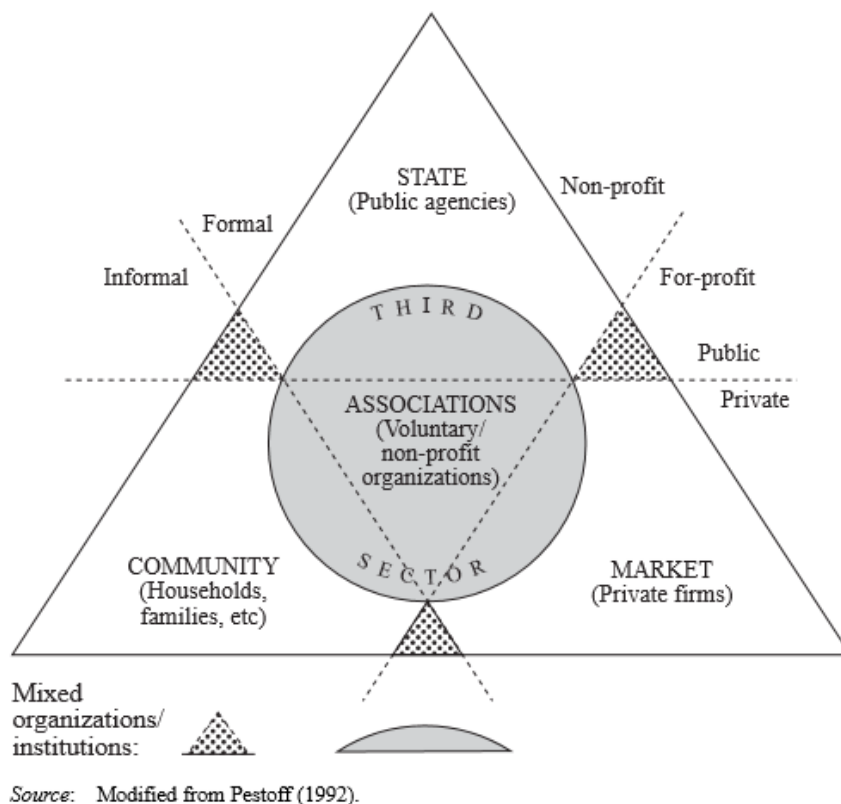


(Fonte: Evers e Laville, 2004: 16)

Neste contexto, a posição das OTS dependerá de desenvolvimentos no seu ambiente (como políticas governamentais ou atuação de entidades reguladoras) e dos objetivos dos seus *stakeholders* que, como propõe Franco (2004), também têm por sua vez interesses e lógicas de atuação muito distintos. A análise da governação de diferentes *mixed welfare systems* de Roustang *et al.* (1997) é, como também reconhecem Evers e Laville, baseada no que designam de abordagem da teoria económica de Polanyi que, como referem, distingue três grandes princípios i) o do mercado em que procura e oferta de bens e serviços é determinada por um sistema de preços e constitui uma relação contratual, não necessariamente imersa num sistema de

relações sociais, ii) o da redistribuição em que uma autoridade central gere os recursos públicos em função de direitos sociais como no Estado-Providência e iii) o da reciprocidade em que a circulação de bens e serviços depende do estabelecimento de relações sociais, ou seja, em a que a ação económica é não-contratual e o vínculo social é mais relevante que o bem trocado.

Fig. 30 - O *welfare mix* de Pestoff (1992) na adaptação de Evers e Laville

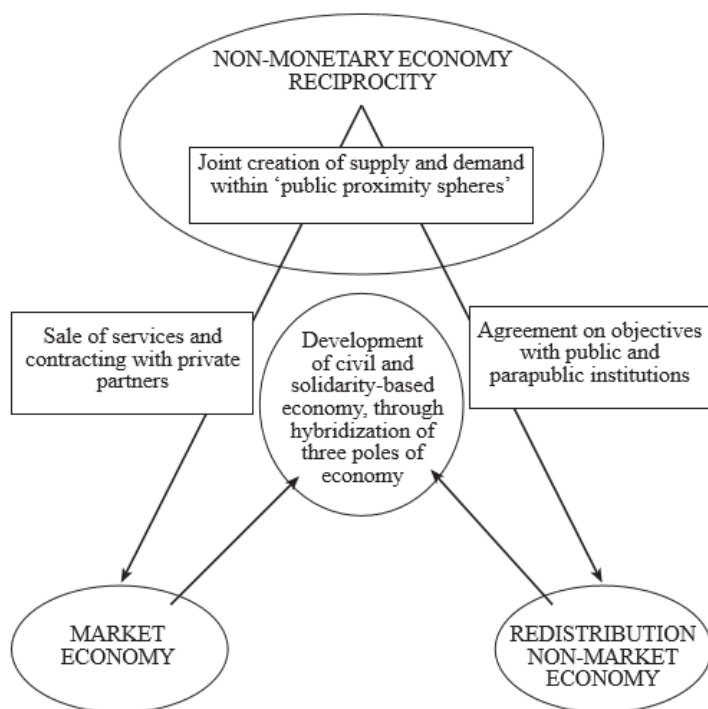


(Fonte: Evers e Laville, 2004: 17)

Na conceptualização do terceiro sector de Pestoff (1992 *in* Evers e Laville, 2004: 17) estão presentes Estado, Mercado, e Comunidades como proposto por Polanyi, mas ele ocupa ainda o lugar vazio deixado pelo Mercado/empresas do sector privado caracterizado pelo propósito lucrativo, o a Comunidade, caracterizada pelo carácter informal e o Estado caracterizado pelo estatuto não-lucrativo e carácter formal. Com base nos três princípios de Polanyi (reciprocidade, redistribuição e troca mercantil), Evers e Laville (2004) distinguem a produção e distribuição de bens numa economia de mercado que é assegurada pelo mecanismo do mercado (sistema de preços) e baseada na motivação para o ganho material não dependente de redes de relações sociais, mas antes contratuais (mas não resulta inteiramente do princípio de mercado mas inclui outras contribuições como infraestruturas coletivas ou subsídios do Estado; a *non-market economy* em que aquela produção e distribuição de bens é da tutela do Estado-Providência (*welfare state*) em que a redistribuição é uma resposta aos direitos dos cidadãos, sobretudo dos mais desfavorecidos, em prol do acesso a serviços sociais e da função redistributiva do Estado sujeita a regulação por uma autoridade pública e a controlo democrático; na economia não monetária, a produção e distribuição de bens baseia-se em

relações de reciprocidade e administração doméstica em que as trocas são maioritariamente não-monetárias. Nesta conceptualização, o terceiro sector é um híbrido dos três polos ou princípios da economia, em tensão, como na perspetiva de Almeida (2010), parte do que designam de uma economia baseada na solidariedade e em que a reciprocidade se apresenta como a natureza oposta à troca mercantil. Mais ainda Evers e Laville mencionam não só o facto das OTS serem “influenciadas simultaneamente por diferentes esferas que constituem o seu contexto social e histórico, e que a sua sobrevivência como algo ‘diferente’ em vez da adaptação aos valores centrais do estado e Mercado (...)” (*Idem*: 20), como o facto de corresponderem sempre a um pluralismo no «*welfare mix*» ou a uma economia plural.

Fig. 31 - A “civil and solidarity-based economy”:



(Fonte: Eme (1991) e Laville (1992 e 1994) in Evers e Laville, 2004:19)

Entendemos necessário referir-nos aos comportamentos em cuja base está a reciprocidade - e até procurar na Biologia os fundamentos da evolução e retenção de tal comportamento social - para a compreensão de formas de relação económica que não se explicam meramente pela busca egoísta do ganho pessoal, por um lado, em como lado a lado com uma sociedade muito definida pelas relações mercantis se pode encontrar, mesmo na esfera económica, a persistência da comunidade. Como sustentam Evers e Laville referindo-se novamente à noção de reciprocidade, num sentido em que podemos evocar em simultâneo as posições não só de Polanyi, como de Veblen, Weber, Mauss, Mallinoski, Wilson ou Granovetter, “O ciclo de reciprocidade é baseado numa dádiva que apela a uma retribuição através da qual os grupos ou pessoas que recebem a primeira dádiva exercem o seu direito de retribuir ou não. Existe um incentivo para os recetores devolverem, mas eles não são compelidos a fazê-lo por forças exteriores; a decisão é sua (...). O ciclo da

reciprocidade é oposto à troca mercantil porque é inseparável das relações humanas que expressam o desejo de reconhecimento e poder, e é diferente da troca baseada na redistribuição porque não é imposto por uma autoridade central” (Evers e Laville, 2004: 18).

Na linha da corrente institucionalista, Almeida (2010)⁵⁵ analisa a inserção das OTS nas características socioeconómicas dos territórios e sistemas sociais locais dando conta da importância das dinâmicas espaciais e temporais para a compreensão da governação e suas instituições. O autor relaciona o Institucionalismo com a diversidade e especificidade do Terceiro Sector considerando que as teorias económicas diferem das perspectivas de outras Ciências Sociais a respeito deste sector, no sentido em que se baseiam nos pressupostos da racionalidade do agente e no individualismo metodológico. Na perspectiva económica institucionalista, o contexto histórico, temporal e sociocultural, com as suas normas, hábitos e instituições, tem um papel fundamental, e é, pois, o institucionalismo e o enquadramento que ele oferece do terceiro sector que, na sua visão, permitem compreender os seus valores e o papel dos atores e das instituições por trás de uma ação solidária e altruísta, que não se rege pela busca da maximização do benefício individual. É também na perspectiva institucionalista que o autor enquadra a análise dos diferentes modelos de capitalismo e as diferentes complementaridades institucionais com o Estado, a Igreja ou o sistema financeiro. E é na inserção das OTS em diferentes variedades de capitalismo (com maior ou menor grau de proteção ao emprego ou de regulação do mercado) que o autor considera estar a explicação para as diferenças que se observam nas OTS entre diferentes países (percentagem de voluntariado, volume de receitas próprias, etc.) e, por outro lado, é também esta abordagem que permite dar conta da capacidade de mudança/adaptação institucional das organizações que, conjuntamente, compõem a regulação do sistema socioeconómico. Também para Quintão (2011), na visão de Evers *et al.* (2005), entre os três polos – Estado ou sector público, mercado ou sector privado/lucrativo e a “esfera doméstica enquanto espaço de produção de solidariedades primárias” admite-se a existência “de um sector composto por um conjunto heterogéneo e difuso de organizações de iniciativa de coletividades da sociedade civil, com características distintas dos restantes pólos (...) e o terceiro sector é entendido como ocupando o espaço intermédio e híbrido entre estes polos, ou três vértices de um triângulo” (p. 6). Reconhecendo também a relação entre a especificidade das OTS com o seu contexto social, temporal e espacial afirma igualmente que “Em cada sociedade ou território em análise, as organizações que ocupam este espaço variam de acordo com as características culturais e históricas próprias e com as características e formas dos restantes sectores. As fronteiras deste campo são difusas por diversas razões: variam ao longo do tempo e da história; variam de país para país e de região para região; as organizações podem assumir formas mais efémeras ou duradouras, mais formais ou informais” (*Ibidem*).

É também nossa convicção que a compreensão do microcrédito implica, na linha de pensamento dos autores acima mencionados, um enquadramento temporal e espacial que corresponda aos distintos contextos sociais que caracterizam as experiências de microcrédito, e uma visão institucionalista do mesmo que dê conta da sua diversidade. A análise das diferentes tipologias de organizações que compõem o sector, mais aproximadas de um ou outro dos vértices do triângulo de Evers e dos princípios subjacentes de Polanyi, na diversidade das suas modalidades, formas de coordenação entre os atores envolvidos que, julgamos,

⁵⁵ O seu estudo empírico incidiu no terceiro sector português, onde o autor observou a evolução da relação das OTS com o Estado, concluindo que a variação do seu poder negocial constitui uma evidência do lugar central das OTS na governação.

assim, poder dar conta dos diferentes impactos, positivos e negativos, que ele pode ter em termos da modificação da situação económica e social dos abrangidos.

Na linha de pensamento de Almeida (2010) sobre o lugar e papel das OTS e das novas formas de organização económica alheias à economia *mainstream* atrás descritas, e referindo-se a um tipo específico de instituições do terceiro sector, Chanial e Laville (2009) caracterizam o associativismo como a ação coletiva de defesa do bem comum constituída com base no princípio de solidariedade em que redes de relações diretas, constituídas à margem do Estado e do mercado, “ultrapassam o contrato entre pessoas, para englobá-lo na busca do bem comum” (p. 21). Para estes autores é o vínculo de associação (que como referido assume um carácter mais ou menos formal em diferentes contextos) tem a característica fundamental que nos parece traduzir a particularidade não só do que se designa hoje com terceiro sector como de formas de organização socioeconómica presentes em várias sociedades e momentos históricos, de ser “irredutível tanto ao cálculo de interesses quanto aos jogos e relações de poder, (...) porque ele indica outra modalidade do laço social e político, a solidariedade” (*Ibidem*), que perspectiva utilitarista não consegue explicar. A ação solidária que Almeida (2010) considerou como particularidade das OTS caracteriza, para Chanial e Laville o sector associativo, tal como o cálculo do interesse caracteriza o mercado e o poder político o Estado.

Estado, mercado e sociedade civil (nas várias formas organizacionais em que as instituições que se englobam no terceiro sector assumem) surgem hoje, como no tempo de Polanyi, com atores de coordenação da vida económica, cujas relações se submetem a princípios ou valores diferentes. Para Polanyi a economia estava incrustada em instituições económicas e não económicas, sendo que o Estado intervém na economia não apenas para regular o mercado, mas porque a redistribuição, baseada em valores não-utilitaristas, é fundamental nas sociedades capitalistas do ponto de vista social. Também na perspectiva de Chanial e Laville (2009), a busca do bem comum não é suficiente para caracterizar a particularidade do associativismo (que não é posterior ao desenvolvimento da economia de mercado no Ocidente e não se resume a preencher falhas do mercado que o Estado consegue apenas parcialmente resolver); ele funda-se no princípio da solidariedade como princípio de ação que ultrapassa a lógica instrumental do interesse. Para estes autores, associar consiste em “fortalecer os sentimentos e laços de simpatia que devem unir os homens (Saint-Simon) ou em efetivar a Justiça, desenvolvendo novos laços de mutualidade ou de reciprocidade (Proudhon)” (*Idem*: 23). A lógica subjacente à ação associativa baseada na reciprocidade e solidariedade social que contrasta com o discurso liberal e a visão do ator que age de forma instrumental a favorecer os seus interesses, tem fundamento no carácter das relações sociais que definidas em relação a valores que aceites e partilhados por um dado grupo social ganham um carácter institucional⁵⁶. A solidariedade e reciprocidade conferem, em Chanial e Laville (2009) como em Almeida (2010), um traço particular das organizações da sociedade civil (independentes dos governos e de propósito não-lucrativo).

A racionalidade instrumental com que Weber distinguia a emergência da sociedade moderna, industrial capitalista (por oposição aos vínculos afetivos da comunidade tradicional), distinção que se aproxima de Durkheim quando caracterizava o fim da solidariedade baseada na similitude para uma crescente diferenciação social, diversificação de funções e complementaridades decorrentes da divisão do trabalho, ou

⁵⁶ A emergência de iniciativas da sociedade civil na forma de associações é a possibilidade de alternativas que vão ao encontro das necessidades e interesses dos cidadãos, independentemente dos interesses lucrativos das iniciativas bem como das políticas governamentais e ideologias subjacentes, de onde K. Roberts (2003) considera a liberdade de associação como característica fundamental numa sociedade de mercado contemporânea

de Marx quando se referia ao conflito de interesses associados a uma sociedade dominada pelo mercado a que o indivíduo estava subordinado, não deixam, porém, de colocar a atividade económica no centro da vida social e o mercado como grande mecanismos regulador das relações social. Como refere Caillé (2009), tanto o pensamento burguês como o marxista consideram a sociedade como uma estrutura da economia e não o inverso. No entanto, em Mauss, Polanyi ou mais recentemente em Granovetter, a ação económica faz parte de um conjunto mais amplo de relações sociais que a enquadram e, adquirindo a forma institucional, regulam, pelo que a ideia de uma ação económica que se funda em motivações que não a racionalidade individual, instrumental utilitária não é uma conceção pré-industrial ou pré-capitalista, mas que esteve presente, paralelamente, em forma organizacionais e instituições em diferentes contextos sociais e momentos históricos em que reciprocidade, solidariedade e cooperação são valores ou princípios fundamentais que regem todas as relações, inclusivamente, as económicas.

De resto, como referido, Biologia e Sociobiologia demonstram como também nas coletividades não-humanas a cooperação através do altruísmo e (recíproco, mutualismo ou cooperação) foi em alguns casos a melhor estratégia para a sobrevivência do conjunto. A novidade é, como argumenta Polanyi, a circunstância histórica em que se considera normal que a organização económica se sobreponha relativamente a outras esferas da vida social, e o interesse individual às relações de reciprocidade necessárias à manutenção da coesão social, como observaram os antropólogos que analisaram a dádiva.

Relacionar a solidariedade apenas ao interesse coletivo ou não nos afasta suficientemente das conceções utilitaristas que submetem o social ao económico, e significa deixar “de lado um vasto número de motivações e de racionalidades não consumistas e não-instrumentais” (Evers, 2000: 568 *in* Chaniel e Laville, 2009: 21). Numa sociedade atual materialista, consumista e cada vez mais subordinada ao sector privado (Guérin, 2015), a solidariedade constitui o princípio da ação independente (do Estado e mercado), autogovernada e voluntária do terceiro sector. E, embora este absorva na sua diversidade organizacional parte das racionalidades dos três vértices do triângulo de Evers (Ferreira, 2009), mais do que uma resposta a falhas de mercado e do Estado – Providência ou às necessidades não satisfeitas numa sociedade subordinada a relações mercantis ou estatais como refere a autora, o valor acrescentado pelo terceiro sector resulta “da mobilização da lógica da comunidade e da sociedade civil para se misturarem com a lógica do mercado e do Estado” (*Idem*: 326).

Embora reconheçamos que também o microcrédito é um campo de tensões e articulações entre interesses, valores e práticas de organizações com estatutos e propósitos distintos, consideramos no entanto, que as OTS envolvidas no microcrédito, com destaque para as ONG que têm igualmente estatuto não lucrativo, têm como particularidade o princípio da solidariedade; a sua atuação caracteriza-se pela proximidade relacional a espaço local que fomenta reciprocidade nas relações, aproximando-se nos seus objetivos, estatuto/propósito e modo de atuação mais, então, da comunidade do que dos restantes vértices, privado e público.

O microcrédito é na nossa perspetiva expressão não só da pluralidade económica como das inter-relações entre diferentes atores que compõem o sistema socioeconómico, mas também que encontra correspondência, consoante a tipologia de instituição (ONG, banco estatal, empresa privada, etc.) os princípios de Polanyi (reciprocidade, redistribuição troca mercantil). A permanência e articulação do sector privado, Estado e OTS parece-nos também mostrar que o microcrédito, nas suas diferentes filosofias, modalidades, condições, tipologias de organizações, atuação e impactos, pode ser melhor compreendido

como um fenómeno económico inserido – *embedded* - num contexto social, como Polanyi e Granovetter propuseram. É esta perspetiva que pretendemos considerar na análise empírica de indicadores de diferentes tipologias de instituições de microcrédito e seu desempenho.

À semelhança de Almeida (2010; 2011) e Vieira (2015), também Evers e Laville (2004) consideram existir diferenças na forma como o terceiro sector é conceptualizado nos EUA e na Europa. Se o sector associativo, não-lucrativo e não governamental tem uma grande história da Europa, Evers e Laville destacam a importância que A. Tocqueville lhe atribuiu na constituição dos EUA. A diversidade de designações do que aqui chamaremos de terceiro sector é para estes autores reflexo da diversidade de entendimentos e de tipos de organizações que o compõem nos diferentes países europeus (mutualidades, cooperativas, associações de vários tipos, voluntariado etc.). Uma distinção importante é que na tradição americana o termo sector não lucrativo é o mais utilizado (adotado do *Comparative Nonprofit Sector Project* do *Johns Hopkins Center for Civil Society Studies*) enquanto que “Em muitas regiões na Europa, organizações com uma orientação não-lucrativa trabalhando [no contexto] de uma tradição de economia social sempre obtiveram lucros ou um excedente” (p. 1), pelo que o termo não lucrativo é redutor, não apenas no sentido de não dar conta da realidade europeia, mas, como afirma Almeida (2010), por definir um sector por aquilo que ele não é, em vez de lhe reservar um lugar relevante paralelamente ao Estado e mercado. Segundo a *International Classification of Nonprofit Organizations (ICNPO)* que resultou do trabalho do *Comparative Nonprofit Sector Project*, compõem o sector não-lucrativo as entidades que cumpram cinco requisitos ou atributos:

- Terem algum grau de institucionalização ou de organização (independentemente de o enquadramento legal estar ou não disponível);
- Serem privadas, ou seja, não-governamentais no sentido de institucionalmente separadas do governo e sem autoridade governamental (embora possam receber apoios ou colaboração do governo)
- Autogovernadas, ou seja, não são controladas pelo sector público ou privado, mas gozam de autonomia na sua governação;
- Que não distribuem lucros, sendo que quando estes existem têm que ser aplicados ou reinvestidos nas atividades correspondentes à missão da organização (que não é comercial) e não distribuídos por proprietários, dirigentes, membros ou fundadores;
- Voluntárias ao admitirem a contribuição de trabalhadores voluntários e garantirem que as contribuições em tempo, dinheiro ou espécie não são obrigatórias.

No que diz mais diretamente respeito ao fenómeno em análise (microcrédito) e dada a dificuldade de classificar algumas entidades, na revisão de 1996 Salamon e Anheier definem como instituições financeiras “Associações de crédito e poupanças, uniões de crédito e instituições financeiras similares, desde que preencham os cinco critérios “ que deverão ser incluídas no grupo “Desenvolvimento Económico, Social e Comunitário” (Salamon e Anheier, 1996: 5), o que não deixa de ser revelador do papel que atribuem às organizações financeiras não-governamentais e não lucrativas (que mais comumente se designam OTS). Contudo, como referido, o *CNSP* exclui da sua classificação cooperativas e mutualidades que, não obstante, e sobretudo na Europa, têm tido um papel importante de apoio às comunidades (Ferreira, 2009; Almeida, 2010), assim como instituições privadas que não se opõem, mas antes articulam ou complementam o papel social do Estado. Mais importante é o facto de, como Evers e Laville argumentam, de as abordagens teóricas económicas dominantes explicarem as organizações não-lucrativas como resultado de falhas de Estado e de

mercado, perspectiva, em que os “consumidores dão-se conta de uma escolha institucional na sua preferência, em certas condições, pelo terceiro sector em detrimento do negócio privado ou do serviço público” o que é uma manifestação do “raciocínio neoclássico pelo qual a escolha racional e o individualismo metodológico são centrais e em que se estabeleciam fronteiras claras entre os três sectores” (Evers e Laville (edits.), 2004: 1), e para nós também de um entendimento funcionalista das instituições, que contrasta com a análise do sector pela Sociologia europeia. A classificação do *CNSP* não se adequa à realidade europeia em que a distinção sector privado/não-lucrativo não é tão clara e relevante, ignorando organizações como cooperativas e mutualidades (apesar das limitações à distribuição de lucros), a relação de cooperação entre Estado e o que designa de sector não-lucrativo no plano da proteção social, quando, como refere Ferreira (2009), a oposição se encontra, como refere, “sobretudo no campo da economia, entre a economia de mercado e outras economias” (p. 325).

À semelhança de outros autores, Evers e Laville (2004) atribuem a crescente importância do terceiro sector desde o pós-II Guerra Mundial, não só aos problemas de pobreza e exclusão social, à crise do Estado-Providência e da democracia liberal, que se tornaram mais evidentes nos anos recentes com a globalização, como já mencionado, mas também à emergência de iniciativas da sociedade civil - novos grupos, associações ou movimentos sociais – que apresentam novas formas de responder às necessidades e interesses dos cidadãos. Consideramos que estas se associam ao que vários autores designam de diversidade económica em que ao mercado (como modelo dominante) e ao Estado (como regulador e supervisor) se vem juntando o protagonismo da sociedade civil, em iniciativas de base local, comunitária e solidária (Gibson-Graham, 2010; Amaro, 2009). Também Quintão (2011) associa o desenvolvimento do terceiro sector como resposta à crise do modelo de desenvolvimento ocidental, a contestação à capacidade de resposta dos estados às questões sociais, designadamente aos problemas de desemprego, pobreza e exclusão persistentes colocados pelo sistema económico. As OTS constituem, assim, novas formas de organização económica e prestação de serviços enquanto respostas a novos e antigos problemas sociais que “sob novas formas jurídicas, surgidas do reconhecimento de novas lógicas de organização e intervenção [se manifestam] numa multiplicação das áreas de intervenção e proliferação de experiências e iniciativas de coletividades da sociedade civil, com maior ou menor grau de formalização e institucionalização (pp. 10-11).” Na mesma linha de pensamento, para Evers *et al.* (2014), os novos problemas e crises e as novas respostas que aqueles têm obtido da sociedade civil constituem “desenvolvimentos [que] conduziram à emergência de novas questões relativamente ao terceiro sector em termos de clientes como ‘coprodutores’, ‘inclusão social’, ‘subsidiariedade’ e ‘parcerias’ cujo propósito é o uso de recursos não-estatais e a contenção dos custos da despesa pública” (p. 2). Para os autores esta última tem merecido crescente atenção à medida que há uma perceção dos limites do Estado social e uma “apreciação das desigualdades que se acentuaram pela globalização neoliberal” (*Ibidem*).

Procurando definir as especificidades do terceiro sector europeu em relação ao sector não-lucrativo norte-americano (sendo esta última designação ilustrativa da relevância que o mercado ocupa no discurso norte-americano) e a sua associação à diversidade económica e à economia social, Evers e Laville (em colaboração com C. Borzaga, J. Defourny, J. Lewis, M. Nyssens e V. Pestoff) consideram que relativamente à abordagem norte-americana do *CNSP*, a particularidade da abordagem europeia do terceiro sector caracteriza-se para em três pontos: “o tipo de organizações envolvidas, a natureza intermediária do terceiro sector dentro de um ‘*welfare pluralism*’ ou uma economia plural, e uma dimensão sociopolítica que é tão

importante quanto a dimensão económica” (p. 11). Relativamente à contribuição do terceiro sector para economia, Evers e Laville (edits., 2004) (para além de criticarem o *CNSP* por identificar o critério de estatuto não-lucrativo com o de terceiro sector) destacam as organizações europeias que tendo restrições à aquisição de lucros e que são protagonistas de uma importante economia social. Como sustentam, a realidade europeia caracteriza-se também por uma pluralidade tanto na economia como na providência de serviços de bem-estar social, em que terceiro sector e sector público estabelecem relações diversas e complexas de complementaridade.

Em suma, este terceiro sector é caracterizado por uma hibridação e pluralidade que tornam difícil estabelecer demarcações, inserindo-se o terceiro sector no triângulo Estado-mercado-comunidade, ultrapassando a visão mais simplista sector público ou privado. Uma vez mais, os componentes dessa economia plural, que muitos outros autores hoje defendem, traduzem-se num triângulo em que faz uma referência às noções de troca, redistribuição e reciprocidade de Polanyi.

5. Dinâmica social e variação institucional

Apesar da prevalência da economia de mercado capitalista sobre uma pluralidade de outras formas de organização económica, como sintetizam Laville e Gaiger (2009), numa visão que consideramos decorrente da distinção proposta por Polanyi, a economia solidária avança conjugando recursos provenientes da reciprocidade livre de contrapartidas dos membros de um coletivo, os recursos públicos correspondentes à função de redistribuição do Estado e os recursos do mercado obtidos nas relações de troca, e assim torna-se parte do que Gibson-Graham, entre outros, designam como uma economia plural.

Consideramos que as virtudes do microcrédito estão associadas à vocação social das organizações ou intermediários de microfinança que trabalham constituindo relações de proximidade e confiança com os mutuários e procurando num conhecimento aprofundado das realidades locais e da viabilidade das iniciativas económicas propostas, mas também na sua capacidade de, ao trabalharem em prol da inclusão e combate à pobreza, conseguirem o reconhecimento de poderes públicos (governos nacionais e instituições políticas internacionais). Simultaneamente, ao minimizarem nesta forma de atuação os riscos e custos associados ao microcrédito, conseguem atrair o investimento privado necessário a aumentar a escala das suas operações, deixando menos indivíduos sem acesso a serviços financeiros formais. Consideramos também que a variedade de organizações, modalidades e contextos que constituem a realidade do microcrédito se opõe ao isomorfismo institucional que aqueles autores associam ao aumento dos custos de transação decorrentes da crescente complexidade e privatização das instituições.

O papel que Laville e Gaiger (2009) reservam à economia solidária é o de constituir uma alternativa fiel aos princípios da reciprocidade e cooperação e também de se expandir para sectores que tradicionalmente não têm muito interesse para o sector privado, mas têm uma importância social incontestável – no caso do microcrédito estes seriam os clientes mais desfavorecidos, tanto nos países mais pobres que não beneficiam do crescimento da economia de mercado nem de apoios sociais, quanto nos países mais ricos em que há uma crise de eficácia da proteção social pelo Estado. Por fim, entendemos ser possível fazer estender ao caso concreto das iniciativas de microcrédito o que estes autores designam como “uma *instituição social* da

economia que a subordine às prioridades coletivas, sancionadas sobre fundamentos éticos por meio de uma deliberação política” (p. 167).

Nesta perspectiva, poderá olhar-se para instituições de microcrédito de estatuto não-lucrativo como exemplos do que estes autores consideram uma economia em que o desenvolvimento social não seja uma compensação para as limitações do mercado, mas uma economia com uma lógica própria baseada em princípios de cooperação e reciprocidade. Retomando a variedade de entidades discutida a propósito das limitações do terceiro sector na versão do *CNSP*, consideramos que importa fazer referência á noção de economia social de Defourny manifestada em alternativas ao sector público e privado (o isolamento do indivíduo submetido ao mercado do discurso liberal ou submetido à autoridade do Estado objeto de discussão teórica antiga) na forma de cooperativas, associações e mutualidades. Tais organizações, senão no seu estatuto, pelo menos na sua missão e nas suas práticas caracterizam-se por uma finalidade social, atenta às necessidades das comunidades locais perante as falhas de cobertura dos sistemas nacionais de proteção social e os problemas decorrentes da privatização, financiarização e crescente concorrência global que, como discutido, afetaram o microcrédito desvirtuando ou pondo em risco seu propósito original de servir os mais desfavorecidos.

Detendo-nos apenas nas instituições intervenientes no microcrédito, consideramos relevante que, na sua análise da microfinança na atualidade e especificamente na argumentação de que a pobreza não é uma questão unicamente económica que possa ser compreendida numa dimensão individual, mas sim numa dimensão coletiva que dê conta das desigualdades, hierarquias e dinâmicas sociais, sistemas de valor ou formas de dominação, Guérin (2015) defenda uma abordagem socioeconómica muito próxima da visão de enquadramento social das práticas económicas fundada por Polanyi e continuada por Granovetter. Nesta abordagem, tais “práticas económicas são indissociáveis dos contextos sociais, simbólicos e políticos nos quais elas emergem (...) [e uma] importância central é concedida às relações sociais assim como às instituições (...)” e refere-se a este autor afirmando que “As pessoas pobres (...) não procuram apenas precaver-se contra à fome ou aumentar os seus rendimentos. Elas procuram preservar, manter ou reforçar a sua dignidade, o seu estatuto social bem como os laços sociais com a sua «entourage», que são de qualquer forma” (pp. 28 e 29) formas igualmente importantes de proteção potenciais. Mais explicitamente ainda em consonância com a visão de Polanyi, afirma que uma tal abordagem reconhece “a pluralidade dos princípios de troca e de interdependência (...) [e que] as práticas mercantis concretas se articulam muito frequentemente com outros princípios, quer se trate de reciprocidade ou de redistribuição” (*Ibidem*). Chama também a atenção para um aspeto central na Sociologia económica e sua relação com a Economia (neo) clássica: a necessidade de distinguir entre trocas mercantis concretas entrelaçadas com normas e relações sociais, ora mais igualitárias, ora mais hierárquicas e algo distinto que é “a ideologia do mercado como princípio de regulação das trocas apostando na concorrência como fonte de eficácia e fixação de preços ótimos” – facto inédito na evolução da sociedade ocidental até ao surgimento da economia de mercado capitalista – concluindo naquilo que será a abordagem aqui sustentada de que compreender os comportamentos económicos e financeiros “em toda a sua complexidade e inserção social, cultural e política permite descriptar a diversidade dos usos da microfinança e dos seus motivos para o seu consentimento, adesão ou rejeição” (*Idem*: 30) e distinguir discurso argumentativo de práticas reais.

Na perspectiva sociológica como na visão institucionalista, os comportamentos económicos não são apenas um conjunto de fenómenos que temos que situar num contexto mais vasto da sociedade e suas

instituições, em que a cultura é apenas um factor de constrangimento desse comportamento económico. Mas a cultura, na forma símbolos, crenças, gostos, cosmovisões, costumes, tradições socialmente construídos, está subjacente ao próprio interesse (ou preferências) dos indivíduos que é considerado como a base para a decisão económica, pelo que não é apenas regulatória, mas constitutiva da realidade económica (DiMaggio, 1994). Também D. North contesta a noção de racionalidade maximizadora porque ela é condicionada pelo entendimento limitado e subjetivo que os atores fazem do seu ambiente, mas também porque crenças e visões do mundo que condicionam as suas decisões. Estes são fatores que a *rational choice theory* não tem em consideração, que também não consegue explicar em explicar gestos altruísticos e cooperativos” (Gala, 2003; 94). E se o altruísmo remete para uma lógica diferente da maximização da utilidade individual a cooperação indica a possibilidade de ganhos mútuos.

A ação económica é social e portanto política e cultural, não se limitando a motivação do comportamento económico à possibilidade de ganho individual, nem as várias formas como o homem se organiza para gerir os recursos necessários à sua subsistência à economia de tipo capitalista e ao propósito de maximização do lucro; não existe um princípio de organização económica universal, mas antes padrões decorrentes da evolução histórica, social, tecnológica e as próprias características do ambiente em causa. Tomar como referência as sociedades industrializadas e de economia mercantil capitalista do Ocidente seria ter uma visão redutora e etnocêntrica da vida económica. Este tipo de etnocentrismo foi ultrapassado na Antropologia com a adoção do relativismo e a rejeição da perspectiva de que em diferentes sociedades devem surgir as mesmas soluções para a organização das sociedades da relação do homem com o seu ambiente, seguindo uma trajetória única em que formas organizativas diferentes da economia capitalista industrial correspondessem a estágios anteriores de um processo de evolução unilinear da humanidade. Se as instituições respondem a necessidades sociais então a sua evolução será diferenciada entre diferentes sociedades, contingente com circunstâncias históricas e espaciais.

A economia e suas instituições não existem, pois, num vazio teórico artificial, mas num contexto de vida real em que, como mostram os trabalhos dos fundadores da Sociologia (como os da Antropologia), os fenómenos económicos se relacionam com evolução tecnológica, as tradições religiosas, o exercício do poder político, formas de controlo social e a combinação de elementos culturais que caracteriza determinado grupo social num determinado momento da sua história.

Se certas categorias e conceitos utilizados para compreender comportamentos e instituições económicas só fazem sentido partindo-se do modelo capitalista de organização económica centrado na maximização de lucros e acumulação de bens de capital, com atores que agem confrontando alternativas em função da maximização das suas utilidades ou lucro, não basta considerar que estes ocorrem num contexto social e cultural mais amplo em função do qual é que diferentes estruturas de governação se tornam mais adequadas. Nas sociedades atuais de economia capitalista persistem, como visto, formas económicas que se baseiam em relações de confiança e reciprocidade típicas das comunidades locais tradicionais, que são por alguns designadas de formas «pré-capitalistas»; simultaneamente estas coexistem com categorias como salário, lucro, rentabilidade do investimento ou custo de oportunidade não se aplicam à economia familiar, como a agricultura para auto consumo e como atividade complementar, ou em sociedades com economias não-mercantis em que o salário não faz sentido (Bourdieu, 2001); o custo de oportunidade do trabalho familiar não é nestes contextos contabilizado, a decisão de produzir não depende da perspectiva de lucro no mercado, dada a prevalência de satisfazer as necessidades familiares, e o eventual rendimento adicional com

a possível venda do excedente no mercado será sempre considerado positivo. O lucro ou a rentabilidade de um investimento não presidem a todas as formas de organização económica, hoje como no passado e em distintos contextos sociais, como mostra a análise sociológica e antropológica da economia. Outras formas de produção e distribuição de bens mantêm-se alheios à racionalidade do capital no que Laville e Gaiger (2009) designam como “a persistência de sistemas de vida que não seccionam as relações económicas das relações sociais e não se moldam segundo princípios utilitaristas” (p. 163). Por outro lado, e como refere Chang, o próprio salário não é apenas uma variável económica, mas também política. “Os salários não são apenas modificados pela legislação acerca do salário mínimo. São- no também pela regulação das atividades sindicais, dos padrões de trabalho, dos direitos sociais e, sobretudo, pelo controlo da imigração” (Chang *in* Reis, 2011:19).

Coexistem, pois, com a economia de mercado, formas de organização económica baseadas na reciprocidade e não na maximização da utilidade individual ou da rentabilidade em que, como referem Laville e Gaiger (2009), o sentimento de pertença à comunidade e a cooperação ofereceram uma estruturação à vida económica em oposição à desordem, às desigualdades e problemas introduzidos pelo mercado. Para Reis (2011), a visão liberal “assume as virtudes naturais do mercado e encara o Estado como uma entidade não natural resultante de uma estrita delegação de poderes dos cidadãos [que] assenta numa teoria do Estado baseada nas noções de direitos de propriedade e de custos de transação” e cujo papel, enquanto legislador, é o de garantir os direitos de propriedade minimizando dos custos de transação (p. 18). Este papel coincide com o que foi definido como as funções de segurança e redução da incerteza do Estado enquanto autoridade centralizada, aquando da transição para a modernidade; a estas vieram-se juntar posteriormente as de garantia de bem-estar social com a emergência do *Estado-Providência*, em que se alargou a sua esfera de intervenção a outros aspetos da vida coletiva, designadamente os problemas sociais originados pela industrialização e que o mercado por si não consegue resolver (Carmo, 2001). “As instituições que constituem e rodeiam o mercado são, pois, muito variadas e de diversa natureza. São instituições formais, como o direito ou a regulação estatal, ou instituições informais, como as convenções sociais ou as práticas culturais, ou mesmo regras autoassumidas, como as que incumbem a associações ou redes (Reis 2011: 19) Por isso, as limitações (ou mesmo distorções) da visão liberal só podem ser superadas através do abandono do seu “pressuposto mais crucial”, que é o da autossuficiência individualista, e da sua substituição por uma perspetiva “mais complexa das relações entre motivação, comportamento e instituições” (Chang *in* Reis, 2011), que na perspetiva «soft» correspondem às normas, rotinas ou hábitos, e na «hard» às organizações que lhes conferem um carácter formal, estruturante (Reis, 2007). Para o autor, uma perspetiva institucionalista poderá esclarecer “o facto de os mercados serem, irredutivelmente, construções políticas, em vez de estados naturais (...) porque os direitos de propriedade e os outros direitos que definem as condições dos participantes no mercado se tornam artefactos estabelecidos através de relações de poder, de formas de legitimação e de consagrações jurídicas, políticas e institucionais sem as quais não existiriam. Essa complexidade institucional demonstra-se (...) pela “diversidade institucional do capitalismo”, isto é, pelas várias formas de articulação entre o Estado, o mercado e outras instituições” (Reis, 2011: 18). As economias, são neste sentido, sistemas institucionais em que se relacionam sector financeiro, formas de governação empresarial, de organização do trabalho e intervenção Estado, e cujo desenvolvimento depende da escolha de configurações institucionais certas.

Instituições podem entender-se como maneiras de agir selecionadas e perpetuadas numa dada coletividade que, fundamentadas em representações sociais partilhadas, adquirem legitimidade e se manifestam nos comportamentos. Dito de outra forma, referem-se a padrões de interação que, porque ancorados nos valores, crenças e visões do mundo característicos de determinado grupo social, se vão tornando hábitos e adquirem o estatuto de normas que regulam a interação entre os indivíduos, ou seja, adquirem o seu carácter institucional - sejam formais, ou informais, explícitas ou implícitas. É com o indivíduo que se perpetuam, transmitem, recriam e transformam as instituições, mas estas, simultaneamente, através da socialização e do controlo social, restringem a sua ação e adquirem um carácter estrutural na vida coletiva.

Hodgson (2006) define instituições como “os tipos de estruturas que mais importam no domínio social: elas constituem a matéria da vida social [tendo em conta que a] crescente consideração do papel das instituições na vida social envolve o reconhecimento de que muito da interação e atividade humanas é estruturado em termos de regras manifestas ou implícitas (...)” (p. 2). E numa posição que julgamos pacífica com a sua definição pela Sociologia e Antropologia, o autor considera que “podemos definir instituições como sistemas de regras sociais estabelecidas e prevaletentes que estruturam as interações sociais. Linguagem, dinheiro, lei, sistemas de pesos e medidas, boas maneiras, e firmas (e outras organizações) são, portanto, todas instituições” (*Ibidem*). Referindo-se à estrutura institucional da Economia, Parsons e Smelser (2010) [1956] consideram que a diferenciação estrutural da economia decorre da sua inserção numa dada sociedade e da sua articulação com os seus subsistemas, e que muitos pressupostos da economia clássica sobre o comportamento dos agentes no mercado são na realidade extraeconómicos. Numa perspetiva próxima da noção do carácter social da ação e da necessidade de compreensão e previsibilidade do seu sentido na interação de Weber (C. Javeau, 1998; J. Étienne, 1998; A. Costa, 1992), estes autores definem as instituições como as formas como os “padrões de valores da cultura comum de um sistema social são integrados nas ações concretas” dos seus elementos nas suas interações com os outros “através da definição de expectativas de papel e de organização da motivação” (Parsons e Smelser, 2010: 102). Também para Chang e Evans (2000), as “Instituições são padrões sistemáticos de expectativas partilhadas, (...) pressupostos, normas e rotinas de interação que têm efeitos robustos na definição das motivações e comportamento de conjuntos de atores sociais interrelacionados. Nas sociedades modernas, estão habitualmente incorporadas em organizações autoritariamente coordenadas com regras formais e a capacidade de impor sanções coercivas, tais como o governo ou as firmas. Toda a gente reconhece que as instituições são fundamentais para a mudança económica (bem como para a manutenção de equilíbrios económicos)” (p. 1). As instituições definem, assim, por referência àqueles padrões de valores, as condições da manutenção da estabilidade do sistema, designadamente de limites dentro dos quais operam sanções que visam restabelecer os direitos ou obrigações violados e penalizar o comportamento desviante. Tal como na perspetiva antropológica, na visão de Parsons e Smelser, relacionando valores com ações concretas, a função principal das instituições consiste em regular as relações sociais. Para estes autores, a instituição central da economia não é o mercado, mas o contrato, que constitui o enquadramento institucional da relação de transação, mas também de relações entre a economia e outras esferas da vida social. O contrato confere um carácter estrutural a um sistema de ações e é através dele que ocorrem inter-relações entre as fronteiras dos subsistemas que constituem o todo social.

É neste sentido que as instituições não podem ser vistas apenas como dispositivos normativos ou reguladores que constroem os comportamentos dos indivíduos, ou facilitadores da sua ação na persecução

dos seus interesses num determinado contexto social, mas a manifestação dos valores e visões do mundo que estão por trás coesão dos próprios conjuntos sociais. Contrariamente à visão do NIE, as instituições não são, pois, meros dispositivos que os atores económicos decidem dispor para uma melhor concretização dos seus interesses, como Polanyi demonstrou. As perspetivas institucionalistas tendem também para Chang e Evans (2000) a “reduzir as instituições às consequências funcionalistas de considerações de eficiência ou reflexos instrumentais de interesses”, pelo que os autores propõem uma visão mais densa das instituições que reconheça “o papel chave da cultura e ideias e o papel constitutivo das instituições na definição das formas em que grupos e indivíduos definem as suas preferências” (p. 2). É no mesmo sentido que a Sociologia Económica aponta as limitações da explicação do comportamento dos atores individuais pela economia (neo)clássica argumentando que as suas preferências racionais individuais são condicionadas por um contexto social e cultural. A proposta destes autores de uma nova abordagem das instituições na explicação da mudança económica prende-se, não apenas com preocupações epistemológicas, mas com a situação económica global; ainda que escrevam num momento anterior à crise de 2008, referem como preocupante o facto de que as taxas de crescimento ainda não recuperaram de forma a atingir as do que designam de “fase de ouro do capitalismo pré-globalização”. Para os autores é “Igualmente perturbadora a crescente volatilidade dos novos mercados globais, especialmente os financeiros.” (*Ibidem*). Preocupados com o que na altura eram já problemas associados à globalização, consideram necessário rever as abordagens das instituições, sendo que uma má compreensão teórica das instituições leva, a seu ver, a más decisões políticas e tem consequências práticas graves para as sociedades.

Na perspetiva de Chang e Evans (2000), ultrapassar a visão económica convencional e adotar uma abordagem institucional terá que conseguir explicar:

i) como as instituições influenciam a ação económica e seus resultados, não apenas no seu papel de constranger, mas de permitir atingir certos objetivos, o que implica uma coordenação supra-individual, mas são “constitutivas dos próprios interesses e visões do mundo dos atores económicos” e

ii) como as instituições surgem e evoluem no tempo, ultrapassando as limitações das visões funcionalistas e instrumentais, tanto da Economia quanto da Sociologia, com uma visão «culturalista» em que a sua evolução decorre de interesses e cosmovisões concluindo que as instituições e os atores sociais se constituem mutuamente.

Esta última perspetiva não significa que se conceba tal relação como um sistema equilibrado e auto perpetuado, mas antes que a construção e manutenção de instituições está sujeita a tensões, e mudanças resultantes tanto de contradições internas como de pressões externas, visão que julgamos aproximar-se da superação antropológica das limitações da perspetiva funcionalista das instituições, por uma visão estrutural e dinâmica das mesmas⁵⁷. Se a tendência de evolução das sociedades humanas é para uma maior complexidade da vida coletiva, maior diversidade de interesses e valores, exigindo formas mais sofisticadas de governação, é necessário também que as instituições sejam capazes de se adaptar a essas evoluções, mudando. Para além de ultrapassar a simplicidade das explicações funcionalistas, tal conceção significa que não há um estado de equilíbrio social que tenda a manter-se, em que todas as instituições respondam

⁵⁷O que estes autores afirmam relativamente à mudança económica nesta última frase pode afirmar-se relativamente à mudança no significado social e papel da família, governo, casamento, Igreja, ou quaisquer outras instituições que não desapareceram, mas, adaptando-se e modificando-se à medida que evoluem os valores dominantes e as visões do mundo dos diferentes grupos sociais em diferentes gerações e momentos da evolução das sociedades, se perpetuam no tempo.

eficazmente a todas as necessidades sociais. Como referido, diferentes funções são asseguradas pela mesma instituição e a mesma função social pode ser assegurada por diferentes instituições; a flexibilidade das instituições existe em simultâneo com o seu carácter de permanência que fornece a previsibilidade, constância e integração que garantem a coesão social. As instituições em que se sedimentam e formalizam crenças, valores, normas, costumes aceites coletivamente existem pois, também, em simultâneo com as descontinuidades, conflitos, desequilíbrios, crises próprios das várias formas de organização social e com efeitos inesperados e indesejados da forma com as instituições desempenham as suas funções sociais.

O microcrédito constitui um arranjo institucional no sentido em que só as instituições permitem ligar o nível micro e macro de análise (sociológica e económica) e os diferentes atores intervenientes: Estado, mercado, empresas e indivíduos. Assim, no exemplo do arranjo institucional constituído pelo microcrédito em Portugal nos últimos anos combinou-se a intervenção do Estado (na função de redistribuição e promoção de desenvolvimento económico), mercado (maximização do lucro e/ou demonstração de responsabilidade social) e a lógica da comunidade (reciprocidade) que, a nosso ver, melhor caracteriza a vocação e âmbito de atuação das OTS.

As transações analisadas pelo Novo Institucionalismo Económico ocorrem a um nível micro, mas este nível de análise - o da transação - repousa numa conceção que é posta em causa pela racionalidade limitada e falta de informação dos atores. No caso do microcrédito, os custos de transação, associados a riscos e assimetria de informação, são muito elevados, e o terceiro setor é um modo de coordenação de atores num nível macro que resolve aqueles problemas, ou seja, reduzir os custos de utilizar o mercado para os vários atores (através da recolha de informação, análise das candidaturas e iniciativas económicas propostas, da sua monitorização, contratualização, da formação, etc.). Mas, neste sentido, são mais os arranjos institucionais e não as e não as transações a unidade de análise.

Entre o nível micro da decisão ou motivação racional individual (da Sociologia neweberiana ou interaccionista e da Economia clássica) e o nível macro das instituições que, ancoradas nos valores, são sempre o pano de fundo que confere sentido e coerência a toda a forma de vida social, existe um nível mezo em que surgem os arranjos institucionais. Estes arranjos, com vista à análise concreta das iniciativas de microcrédito, permitem enquadrar as modalidades de provisão de um bem - o crédito - a indivíduos que de outra forma, agindo isoladamente, estariam excluídos do mercado e do acesso a esse bem. Os arranjos institucionais têm como função responder às várias necessidades da estrutura social e, não só permitem explicar como se articulam lógicas de acumulação de lucro com combate à exclusão económica, como perceber as diferenças que o microcrédito adquire entre diferentes sociedades, desde logo entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

As instituições constroem e simultaneamente permitem a ação social em geral e o comportamento dos agentes económicos, ao conferir o grau de previsibilidade e consenso necessários à ordem social, em geral, e a relações como a troca, em particular. Nessa medida, as instituições desempenham funções necessárias ao todo social, sendo que a relação entre as noções função, de processo e estrutura analisadas já pela Antropologia (como Radcliffe-Brown) representam uma tensão entre o carácter consensual, constrangedor e duradouro das estruturas sociais *versus* o carácter evolutivo, de mudança e tensão que caracteriza a vida social no quotidiano.

É necessário considerar na análise do microcrédito, como de outros fenómenos económicos, os arranjos institucionais em causa, pois a economia tem um enquadramento histórico e social, e hábitos, normas, ou

representações sociais dos grupos de que o indivíduo faz parte têm influência na sua decisão enquanto agente económico.

6. Diálogo entre a Nova Sociologia Económica e o Institucionalismo Económico

Na análise do microcrédito é fácil perceber a complexidade inerente às relações entre atores do sector privado e público, em termos formais e informais, em contextos sociais sujeitos à influência de fatores políticos, sociodemográficos ou culturais distintos. A conceção dos mutuários como agentes económicos que veem no microcrédito a possibilidade de o mercado responder às suas necessidades, mas cuja adesão e comportamento - designadamente em termos de cumprimento de reembolsos - não é separável das redes de relações sociais de que também dependem no quotidiano e em situações de emergência, das normas explícitas ou implícitas, das sanções e representações sociais da dívida que as caracterizam, da relevância que nelas assume a sua reputação social, o que implica uma análise macro e institucional do microcrédito. Esta análise permitirá perceber como se relacionam, na prática, indivíduos e instituições com distintos interesses, valores, estatutos e, especificamente, os vários fatores que condicionam o sucesso ou fracasso das iniciativas de microcrédito, tanto no plano da viabilidade financeira/rendibilidade das instituições como das modificações provocadas nas condições de vida dos mutuários.

Neste plano, retomemos da discussão teórica anterior, que conceber o agente económico como um agente racional egoísta ou um autómato que se limita a obedecer a padrões e normas sociais é ignorar as complexas estratégias que estes desenvolvem para lidar com dívidas no sector formal e informal, mantendo um registo de bom pagador, o que, como visto, pode esconder situações de vulnerabilidade económica e social complexas, e compreensível, como também visto, de acordo com os contextos sociais específicos em causa. Por outro lado, mesmo novas conceções dos atores económicos, tanto sociológicas como económicas, ainda mantêm uma visão atomizada do mesmo relativamente às relações sociais em que se encontra inserido e que condicionam o seu comportamento na sua vida real quotidiana e constituem porventura uma forma de apoio social de que o microcrédito pode ser apenas uma parte.

A realidade do microcrédito é muito diferente da do agente económico com informação, capacidade de decisão racional perante várias ofertas que o mercado concorrencial lhe oferece para satisfazer as suas necessidades, sobretudo nos países mais pobres. A explicação do seu comportamento implica ter em conta variáveis a um nível supra-individual e considerações que vão para lá da maximização da utilidade individual: pressão de grupo de pares, importância da posição e boa reputação social – entre familiares, vizinhos, amigos ou clientes - para garantir, entre outros, futuro acesso a crédito ou a um fiador, por exemplo, a influência de particularidades culturais que influenciam as representações do crédito (como algo benéfico ou prestigiante, ou arriscado e explorador); a conformidade com normas sociais partilhadas nos grupos de que faz parte e de quem se socorre em situações de emergência social e a influência política que estão por trás, por exemplo, da decisão de cumprir ou não o reembolso de um empréstimo, mesmo quando tal signifique uma maior precariedade do indivíduo. Por fim, o mutuário não é apenas um indivíduo racional com necessidades e preferências, interesses e necessidades próprias que quer maximizar, mas também o membro de uma família, bairro, grupo étnico, associação informal, cliente, credor, devedor, sujeito às influências políticas, religiosas, de género, étnicas ou demográficas que caracterizam a vida em sociedade.

Entre o velho e o novo Institucionalismo, G. Hodgson considera que é difícil separar Economia de Sociologia na questão da provisão de bens e refere que mesmo na fase mais liberal do capitalismo encontramos formas de organização económica características de outros sistemas. O institucionalismo traz um novo diálogo entre Economia Sociologia em que as instituições são a unidade de análise das perspetivas económica e sociológica da realidade. Fundamentalmente, a atenção entre o nível micro e macro de análise, a necessidade de estabelecer leis gerais, mas perceber a importância das especificidades espaciais e temporais, bem como a tensão entre holismo e individualismo metodológicos resolvem-se com a noção de instituição. Até lá, a explicação da realidade socioeconómica residia na busca de uma teoria geral negligenciava as particularidades históricas e a análise de circunstâncias, estruturas ou eventos específicos (Hodgson, 2002), o que aconteceu tanto na Sociologia quanto na Economia. Uma teoria geral é para Hodgson uma explicação do comportamento humano ou da economia em termos das características consideradas comuns à generalidade dos sistemas sociais e económicos, que lida mal com as particularidades e trajetórias específicas dos conjuntos sociais. Como refere, teoria económica *mainstream* presume a existência de “racionalidade, escassez e preferências fixas (...) aplicáveis a todos os sistemas socioeconómicos”, raramente se referindo a um tipo específico de sistema ou a um período histórico delimitado, de tal forma que “generalidades ahistóricas e aculturais permeiam (...) a teorização na economia moderna” (p. 6). Ora, se Parsons já definira as características gerais dos sistemas sociais, o que sobretudo a Antropologia vem mostrar é que enquanto objeto de estudo a realidade social humana se caracteriza por complexidade, diversidade e mudança. Tais características em nada se aproximam da noção de sistema estático e tendente ao equilíbrio da visão ortodoxa da economia ou da perspetiva funcionalista e estruturalista. Segundo Hodgson, a economia *mainstream* é associada erradamente a posições políticas pró-mercado, anti intervencionistas e individualistas. Alguns dissidentes, não tanto da Economia mas dessa ideologia, foram para o campo do institucionalismo sem rejeitar os princípios base da teoria neoclássica. Para compreender as diferenças entre a Economia neoclássica novo e velho Institucionalismo o autor faz uma comparação: a economia neoclássica caracteriza-se por pressupor um comportamento racional, maximizador de agentes com funções de preferências estáveis dadas, pôr a ênfase em estados de equilíbrio e assumir ausência de problemas de informação “existe no máximo uma atenção ao risco probabilístico: excluindo a ignorância profunda, incerteza radical ou percepções divergentes de uma dada realidade” (Hodgson, 1994: 60). A relevância do velho institucionalismo está em considerar as instituições como sistemas abertos em evolução e analisar fenómenos económicos e sociais não com base na noção de equilíbrio, mas de processos; a ideia de processo relaciona-se com a de evolução que não pode distinguir-se do pensamento institucionalista. Para Hodgson, o indivíduo não é um dado adquirido como na economia neoclássica, um indivíduo maximizador, havendo que considerar a forma como o comportamento dos indivíduos é afetado pelas suas situações culturais, sociais estruturais; os indivíduos não criam simplesmente as instituições. Estas são, para Hodgson, aspetos anteriormente ignorados e que a economia neoclássica começou a considerar a partir dos anos 70. O institucionalismo é um avanço relativamente a outras heterodoxias ao aproximar-se do pragmatismo e a noção das consequências práticas da ciência. Esta é, para o autor a mesma conceção de ciência dos dissidentes da ortodoxia no plano ontológico, epistemológico e metodológico, os planos em que tal perspetiva conduz a pressupostos diferentes para a teoria económica: se os pressupostos da economia neoclássica se aproximam duma visão mecânica, o institucionalismo adota uma visão orgânica em que

“características essenciais de qualquer elemento são vistas como resultados de relações com outras entidades” (*Idem*, p. 61) e não como independentes das suas relações com outras entidades.

Esta distinção está também presente na Sociologia e Antropologia Social e Cultural quando se referem à compreensão de realidades de grupos sociais simples, homogêneos, integrados e relativamente estáticos versus a compreensão de realidades diferenciadas, heterogêneas, mais dinâmicas e complexas (como a comunidade tradicional pré-industrial e a sociedade moderna industrial). Este aspeto está, para Hodgson, associado a uma questão central na teoria social: a relação entre ação e estrutura, que corresponde à relação clássica entre Weber e Durkheim, ou seja individualismo *versus* holismo no plano metodológico, e estrutural-funcionalismo *versus* interacionismo e construtivismo, no plano teórico. Se para Durkheim e seus seguidores a sociedade transcende o indivíduo constringendo o seu comportamento de forma que este é um reflexo de valores e normas vigentes e a sua explicação irredutível à ação individual, para Weber e os interacionistas a sociedade e todas as suas instituições são resultado da ação dos indivíduos relativamente aos outros.

Na perspetiva orgânica de Hodgson os indivíduos são constitutivos da sociedade que não existe sem indivíduos, mas se estes criam são também construídos pela sociedade. É assim que para o autor esta visão impõe a rejeição do pressuposto neoclássico pois as funções de preferência não são dadas ou inatas, mas formadas socialmente e sujeitas a modificação através da interação social. Para Hodgson, tanto a teoria neoclássica como o novo institucionalismo, designadamente o de O. Williamson, é uma análise de nível micro cujo *building block* é o “indivíduo oportunista dado” (*Idem*: 70). Em termos metodológicos, Hodgson refere que o pressuposto neoclássico do agente racional se associa ao atomismo e conseqüentemente ao individualismo metodológico, ou seja, à explicação da realidade social e económica com base nas crenças, motivações e ações individuais. A questão que coloca então é: porquê considerar o nível individual se o indivíduo é afetado pelas circunstâncias que o rodeiam? Porque não explicar o que está por trás das crenças, motivações, objetivos individuais, designadamente a cultura e as instituições?

Outra base para a rejeição do pressuposto referido é a crítica de Veblen à perspetiva mecanicista do agente económico racional maximizador da teoria económica clássica. Tal como outros institucionalistas que lhe seguiram, procurou explicar a mudança económica, não na conceção clássica que se refere a um estado de equilíbrio após a inovação se ter estabelecido, mas como as inovações evoluem; o institucionalismo refere-se, portanto, mais à transformação e evolução das instituições do que à análise de situações de equilíbrio. Veblen (1919) e os institucionalistas em geral afastam-se da perspetiva utilitarista - “a conduta do indivíduo é vista como sendo influenciada por relações de natureza institucional: assim sugerindo uma alternativa à teoria da ortodoxia com o seu indivíduo autocontido, racional, com preferências e crenças autónomas, formadas à parte do mundo social e cultural” (Hodgson,1994: 63).

Para Hodgson, o Novo Institucionalismo Económico (NIE) procurou explicar a existência de instituições políticas ou legais, mas por referência a “indivíduos como primários e dados, num “estado de natureza” livre de instituições” (Hodgson 2007: 326). A partir deste estado natural é que Williamson considera que os indivíduos criam instituições que se mantêm na medida em que permitem economizar custos de transação, e que faz uma abordagem funcional das instituições que não são mais que dispositivos que os indivíduos escolhem utilizar de acordo com as suas circunstâncias e seus interesses particulares. Como afirma Santos, o NIE, ao defender que as instituições resultam da persecução de interesses individuais, é uma extensão do conceito de *homo economicus* e da teoria neoclássica “ao fenómeno das instituições e empresas, que os pressupostos daquela não permitiam explicar, através da assunção realista de que os mercados têm atritos

e que as transações têm custos” (Santos, 2012; pp. 47-48), dando por adquirido que a ação dos indivíduos sofre o mesmo tipo de coerção institucional defendido por funcionalistas e estruturalistas. O NIE não admite, portanto, a hipótese inversa e, para Hodgson, mais realista de que o mercado é ele próprio uma instituição com normas e padrões, sem os quais as interações dos indivíduos dificilmente ocorreriam. Hodgson rejeita a ideia de um ambiente de partida caracterizado pela ausência de instituições, identificando aqui uma limitação do NIE. A própria ação racional individual requiere, para Hodgson, a existência de instituições, pois as normas e padrões não regulam apenas as interações, são também o que permite ao indivíduo tomar decisões racionais na medida em que estas ocorrem num ambiente complexo cuja compreensão implica a posse de um conjunto de normas, conceitos ou símbolos. Tal como outros autores, demonstra com o exemplo da linguagem que a própria interação não seria possível sem uma estrutura (de regras, padrões ou símbolos) que permita a comunicação e compreensão entre os indivíduos. Para Hodgson, *“rationality is not prior to, but requires an existing social structure. Individual rationality depends on cultural and institutional mechanisms and supports”* (Idem: 331).

De acordo com Hodgson (1994), quando partilhados “e reforçados dentro de uma sociedade ou grupo, hábitos individuais assumem a forma de instituições socioeconómicas”. As instituições no sentido da economia institucional não se afastam da sociologia ao referir-se a valores e normas de natureza cultural. Ao tomar em consideração o contexto cultural e relacional, as instituições passam a substituir o indivíduo atomizado enquanto unidade de análise, ainda que o carácter durável e auto perpetuador das instituições não significa que elas não mudem. Pelo contrário, e ao contrário do pressuposto clássico de um estado de equilíbrio mecânico, a conceção institucionalista é de que as instituições sofrem as pressões do seu ambiente exterior com o qual interagem. Para o autor, as “analogias evolutivas são largamente preferíveis ao [enquadramento mental] mecanicista que tem dominado a Economia desde Adam Smith (...). Assim o institucionalismo está numa posição forte de prosperar devido a este desenvolvimento, particularmente nas áreas da mudança institucional e tecnológica” (Hodgson, 1994; 71). A própria perspectiva da Psicologia evolutiva rejeita a ideia de ser uma explicação reducionista do comportamento humano, mas antes uma perspectiva holística que leva em consideração um conjunto de fatores ecológicos, sociais e culturais do ambiente que afetam os indivíduos na escolha do seu comportamento. “Em resultado, as estratégias comportamentais da maioria dos organismos superiores (...) são muito flexíveis e bem sintonizadas às circunstâncias particulares em que o indivíduo se encontra (Barret *et al.* 2002: 7), sendo a flexibilidade do seu comportamento face às variações do seu ambiente crucial para o seu sucesso evolutivo.

As instituições constituem o «*missing link*» entre o holismo e o individualismo metodológicos e permitem ultrapassar um impasse ou limitação na análise sociológica e económica dos fenómenos económicos, e as unidades básicas de análise económica e sociológica atuais. Resolvem a questão da necessidade de desenvolver leis gerais, mas que considerem especificidades temporais e espaciais. Se a Economia neoclássica como a Sociologia decorrente da visão interaccionista assentam no individualismo, a Nova Sociologia Económica e a Economia Institucional não só rompem com a noção de ator social racional e atomizado, como com a leitura funcionalista e estruturalista dos fenómenos económicos. Vêm estes últimos como não tendendo necessariamente ao equilíbrio e as instituições como sistemas abertos, sujeitos a evolução. Esta atenção ao processo e não ao equilíbrio procura ultrapassar uma visão autossuficiente do mercado na regulação das relações entre atores económicos e assemelha-se à crítica que a Antropologia fez a si própria ao ultrapassar as limitações da visão estática e equilibrada da abordagem funcionalista (com a

noção de que a função estabelece a relação entre o processo de vida real e a estrutura característica de qualquer grupo social). Assim, no geral, tanto da parte da Economia, como da Sociologia e da Antropologia se assiste a uma passagem de uma visão assente carácter estático, coeso, racional, previsível e equilibrado da realidade social em geral e dos fenómenos económicos em particular, para outra que dá conta das tensões, divergências, falta de racionalidade e informação, incerteza, desequilíbrio e mudança, que sugere um diálogo interdisciplinar com base na noção central da instituição.

Ainda que consideremos como Gutiérrez-Nieto (2006) fundamental o papel das OTS na redução dos custos de transação – sobretudo quando estes custos se podem conceber como a passagem de relações de comunidade/reciprocidade para relações mercantis - como refere V. Almeida (2010), a Economia não consegue explicar a crescente relevância das OTS apenas base nos custos de transação. Da mesma forma, papel das instituições em geral na vida económica em geral não se pode resumir à redução dos custos de transação, como na visão do funcionalista como transparece da visão do Novo Institucionalismo Económico. Os custos de transação são um aspeto essencial para a compreensão da relevância do desenvolvimento do microcrédito formal. Eles constituem ao mesmo tempo motivos pelos quais as populações mais pobres têm dificuldade em aceder a serviços como crédito de instituições financeiras privadas convencionais, e os motivos pelos quais as OTS parecem demonstrar um melhor desempenho - em áreas em que os estados têm dificuldade em intervir e em que, no caso específico do microcrédito, o sector privado tinha reduzido interesse. Se a economia dos custos de transação (ou *Transaction Costs Economics* - TCE) explica a preferência pelo mercado ou pelas hierarquias para a realização de transações económicas, sobretudo em função da maior especificidade dos ativos, as instituições de uma sociedade não se reduzem meros mecanismos mais ou menos adequados a diferentes situações de troca. A troca de natureza económica é que surge coexistente com trocas de outras naturezas, reguladas por outras instituições e, em alguns contextos sociais, as normas que regulam as trocas económicas são inseparáveis de instituições de parentesco, políticas ou religiosas.

Como referido, analisado sobretudo pelos antropólogos em diversos contextos sociais, e especificamente demonstrado por Polanyi, nas transações trocam-se bens materiais, mas também prestígio e estatuto social, reforçam-se laços de amizade e parentesco, alianças políticas e obrigações recíprocas. Um conjunto social, enquanto todo complexo e diferenciado, mas coerente, com um certo grau de coesão (que repousa essencialmente na partilha de valores que se manifesta em instituições e padrões de comportamento com um certo grau de constância) faz com que estabelecer fronteiras entre diferentes tipos de troca ou procurar qual a instituição que as regula numa dada situação possa ser artificial. Efetivamente, e no que toca ao microcrédito e aos diferentes atores aí presentes, seria preferível sustentar que, na realidade, se coordenam de diferentes formas, diferentes instituições, do plano económico, político e social em simultâneo. É exemplo dessa variedade do terceiro sector em si, como a sua relação com Estado, mercado e comunidade. As diferentes articulações instrucionais que estabelecem entre si constituem as formas de governação com que Almeida (2010) propôs ultrapassar o triângulo de Evers. As OTS deverão, para o autor, ser consideradas em conjunto com as outras instituições de governação e é a complementaridade entre diferentes sectores que, por sua vez, caracteriza os diferentes formas de organização económica em que a lógica da complementaridade é substituída pela da coerência institucional. Ora é esta diversidade de intervenientes e formas de coordenação que consideramos estar presente nas tipologias mais ou menos formais de microcrédito em diferentes contextos sociais.

As perspetivas baseadas na Economia neoclássica admitem um comportamento económico relativamente independente das relações sociais e um mercado sem constrangimentos institucionais, como um estado natural em que as instituições surgem como soluções para problemas quando a ordem natural é ameaçada (Granovetter, 1985; Chang e Evans, 2006). Para os oportunistas, as instituições restringem a possibilidade de fazerem batota, pelo que se considera que a situação de competição no mercado seleciona os comportamentos evitando-a. No entanto, comportamentos como o do cliente que não abandona o seu fornecedor mesmo quando os seus preços são mais elevados que os da concorrência, ou de fornecedores que não fazem o ajuste completo de preços para não perder um cliente de longa data não são facilmente explicáveis com base numa visão do ator que age apenas em função da maximização do seu ganho económico individual (DiMaggio, 1994; Marques, 2003). Pelo contrário, antes sugerem a importância da manutenção de relações sociais duradouras e de proximidade (semelhantes às relações de confiança mútua mais características das comunidades locais) face ao ganho mercantil.

O argumento de que a existência das instituições e a sua evolução se explicam pelas funções que desempenham – neste caso dos problemas ou falhas da economia de mercado a que vêm dar resposta - está sujeito a críticas às perspetivas evolutiva e funcionalista, no sentido em que, se as instituições que se observam são as que foram retidas porque correspondem melhor adaptação ao ambiente, nesse caso estamos perante um raciocínio circular. Na ausência de uma comparação e de uma tentativa de compreensão das instituições à luz da trajetória histórica específica, particularidades culturais, e todas características de um dado ambiente social, os elementos observados serão sempre considerados os mais aptos e as instituições parecerão sempre funcionais⁵⁸. Não basta atribuir uma função a cada instituição num dado momento justificando-a pela necessidade que ela está a satisfazer, se considerarmos que com o tempo as instituições mudam ou se adaptam, que as mesmas funções podem ser desempenhadas por diferentes instituições que inversamente têm diversas funções, nem sempre tão evidentes como o funcionalismo sugere.

A consideração do enquadramento institucional dos fenómenos económicos permite, não só um afastamento do atomismo e individualismo metodológico e uma leitura mais realista dos fenómenos num contexto explicativo e não meramente ilustrativo dos próprios acontecimentos, mas também, como sugere Hodgson, encontrar um meio-termo entre o nível micro e macro de análise dos fenómenos sociais e económicos. As instituições que são criadas e modificadas pelos indivíduos, mas que por seu turno condicionam o seu comportamento em sociedade, poderão ajudar a esclarecer uma questão que é tão antiga como a própria reflexão sobre a sociedade e está presente nos fundadores da Sociologia: a ação individual, subjetiva criadora da sociedade e suas instituições *versus* o carácter estrutural, objetivo e constrangedor da sociedade e suas instituições sobre o comportamento individual (desde Weber e Durkheim e subsequentemente ao interacionismo e construtivismo, por um lado e ao positivismo e funcionalismo, por outro).

⁵⁸ Estas críticas são semelhantes às críticas ao carácter demasiado estático, rígido, simplista do funcionalismo antropológico e sociológico que vieram a ditar a decadência da corrente estrutural-funcionalista na no pós - 2ª guerra mundial, perante constatação que a realidade social é muito mais desequilibrada, disfuncional do que o que a teoria sugeria com conflitos, desequilíbrios, tensões, e crises (a ideia de que estas sugerem uma visão da realidade social excessivamente coerente, integrada e equilibrada, como se pode observar por exemplo, em R. Merton com a noção de função latente ou na noção de estrutural-inconsciente de C. Lévi-Strauss).

Para Radcliffe-Brown (1952) a função de qualquer prática social não é a satisfação de uma necessidade social específica, mas a sua contribuição para o funcionamento do sistema social na sua totalidade. O autor consegue com a sua perspectiva estrutural-funcionalista ultrapassar o carácter formal, particular e abstrato dos modelos teóricos funcionalistas, considerando como mais relevante o processo (a vida social). Assim, se para Malinowski explicar uma dada prática implicava apenas relacioná-la com a necessidade que satisfaz, para Radcliffe-Brown compreender uma dada prática implica relacioná-la com a estrutura social global (e não apenas com um dado elemento). A função, para este autor, é a relação entre o processo de vida social e a estrutura (na sua visão correspondendo a indivíduos ocupando distintas posições sociais), e não a mera causa de um fenómeno social; é aquilo que permite perceber a interdependência entre fenómenos no sistema que é a sociedade, pelo que a existência das instituições se explica pelo seu papel na manutenção do todo social⁵⁹.

De forma análoga, para G. Hodgson o essencial é o processo, vida, evolução e mudança e não o equilíbrio estático, estrutural. Os indivíduos não criam simplesmente as instituições para melhor as utilizarem a seu favor como sugere o NIE; os atores são afetados pelas estruturas, cultura e situações sociais mais vastas. O indivíduo tomado isoladamente da perspectiva individualista e neoclássica não constitui o ponto de partida. A visão de Hodgson permite ultrapassar as limitações das perspectivas da Antropologia e Sociologia funcionais criticadas pela NSE, e designadamente por Granovetter, ao opor, o processo de vida real à estrutura e seu carácter integrado (que lida mal com a dinâmica, mudança e evolução que é necessária às próprias instituições). Ultrapassa ainda a conceção, contestada por muitos, de uma sociedade equilibrada, integrada, auto perpetuada, quando os conflitos e as crises são reais e imprevistos, e as mudanças explicam como evoluem as sociedades e as suas instituições. O processo de vida de que falaram institucionalistas como Veblen (*in* Reis, 2007: 28) é marcado pela variedade de contextos, pela incerteza, imperfeição e diferenciação, e tal não é diferente quando se consideram fenómenos económicos. Assim, a governação da economia só poderia caber ao mercado como mecanismo único se se verificassem os pressupostos da economia clássica de concorrência e informação perfeitas que conduziriam a eficiência, decisões maximizadoras e equilíbrio. Ora como argumenta Reis (2007), a economia não é o campo do equilíbrio, da convergência, mas da incerteza, da divergência, e é o facto de os indivíduos viverem em contextos de incerteza, com informação diferenciada que conduz à racionalidade limitada e incapacidade dos atores económicos, subjetivos, tomarem decisões ótimas, pelo que são necessários “os contextos relacionais concretos, situados e diferenciados” (p. 30). Ou seja, as instituições são necessárias como normas que orientam a ação dos indivíduos e a diversidade e propensão à variação, que os antropólogos consideram como marca da humanidade e está presente na organização económica (Reis, 2007; Gibson-Graham, 2010) em que os contextos relacionais influenciam a ação económica e esta assume distintas configurações.

Para Chang (2007) as crises financeiras que afetaram vários países em desenvolvimento na passagem do séc. XX para o séc. XXI, trouxeram à discussão a necessidade de reforma das instituições para prevenir e lidar com essas crises. Lidar com as consequências negativas da atividade económica invoca instituições, não só económicas, como políticas, e organizações da sociedade civil. Como refere Chang, a ênfase tem sido colocada não apenas nas instituições financeiras e de governação empresarial associadas à probabilidade

⁵⁹Neste sentido o autor aproxima-se de Merton e da ideia de que uma instituição como a escola pode ter diferentes funções num dado sistema social, por exemplo, não só instruir mas também socializar e, por sua vez, a função de socialização cabe também a outras instituições (como por exemplo a família).

daqueles eventos, mas também em instituições fiscais, do mercado de trabalho e de bem-estar social que lidam com as suas consequências sociais. Por outro lado, chama a atenção, como referido a propósito da lógica universalista subjacente às políticas de desenvolvimento económico, para o perigo de querer impor um modelo institucional global, aplicável a diferentes países, de que destaca as exigências de instituições como o FMI e o Banco Mundial enquanto credoras (como referido por Guérin, 2015 e pelo *Social Watch Report*) semelhantes aos planos de ajustamento estrutural e consequente limitação das possibilidades de ação dos governos no plano económico e social, também nos países desenvolvidos. Se o argumento para o fracasso das estratégias de desenvolvimento económico dos países pobres passa por assumir que as condições institucionais não eram adequadas, Chang (2007) contesta ainda os períodos limitados de transição que são impostos aos países para a mudança institucional. A compreensão das instituições e, designadamente, do seu papel no desenvolvimento económico foi, para este autor, ampliada pelo Institucionalismo Económico, tanto ortodoxo (neoclássico) como heterodoxo. No entanto, defende que ainda não se conhecem completamente que formas institucionais são mais adequadas ao desenvolvimento em distintos contextos, e (exemplificando com os vários entendimentos do que pode constituir um bom sistema de direitos de propriedade) que não se pode pressupor que o modelo ocidental seja aplicável a todos os outros contextos ou que exista mesmo um modelo institucional preferível.

Consideramos importante reter da perspetiva deste autor como de Chang e Evans (2000), para a análise institucional das várias formas de microcrédito, a ideia de que diferentes formas de relacionamento credor-mutuário, tipologias organizacionais ou modalidades de crédito requerem que a atenção se centre, em termos de instituições, no que funciona melhor em que condições e, como referido, que tipo de instituições se poderão construir e manter em diferentes contextos. Na atualidade, o pensamento de Polanyi surge, como referem Curto *et al.* (2012), “sobretudo como meio de legitimar a ação reguladora do estado na economia enquanto via de defesa da sociedade à escala nacional contra processos de globalização, de mercadorização e desregulação” e em oposição à “unificação do mercado mundial, sob a batuta das grandes instituições financeiras e de uma classe dominante que se constitui à escala global” (pp. 33-34). Tal perspetiva corrobora a necessidade de um entendimento das instituições e das relações que estabelecem entre si como condicionantes, mas também resultado de mudanças sociais. Este contexto é o mesmo – sobretudo se se considerarem as crises associadas à liberalização e especulação que afetaram também a microfinança - que I. Guérin descreve como a envolvente da tendência de evolução da microfinança no momento presente. Dando conta de ideologias subjacentes, a autora considera que o tipo de oferta – de serviços de microfinança – é estandardizado à escala global, quando os interesses, problemas e relações dos beneficiários só podem ser compreendidos a uma escala local. Neste plano, a financiarização do setor e particularmente a afirmação crescente de instituições de tipo privado e lucrativo, com lógicas de crescimento rápido e grande rendibilidade podem significar um afastamento das práticas mais cuidadosas e sustentáveis na concessão de crédito, bem como um afastamento do microcrédito dos seus propósitos sociais iniciais.

6.1 O ator económico na Nova Sociologia Económica e no Institucionalismo Económico

Consideramos que tem havido uma aproximação entre a Economia como a Sociologia na forma como abordam a questão das instituições. Tal como a Economia Institucional, sobretudo na perspetiva do Velho

Institucionalismo, a Nova Sociologia Económica procura enquadrar os fenómenos económicos e o próprio mercado num plano institucional mais vasto, pondo em causa a ideia de que estes se resumam ao comportamento de atores puramente racionais motivados apenas pela prossecução dos seus interesses. Esta racionalidade de cálculo de meios e fins foi a lógica que já Weber, com o modelo dos tipos-ideais, definiu como a motivação para a ação característica da transição para a sociedade moderna, mas que não esgota os fundamentos da ação social (que se caracteriza por diferentes graus de consciência do sentido da sua orientação e pode ser de carácter afetivo ou tradicional). A maximização da utilidade para indivíduo e do lucro das empresas como únicas explicações do comportamento dos atores refere-se a uma situação artificial que ignora outros motivos, crenças, valores, rotinas de ordem social e cultural que, na realidade, constituem as circunstâncias que afetam não só a sua ação (enquanto as normas que regulam o comportamento dos agentes económico) mas também as próprias preferências individuais. O consumo de carácter ostentatório em que o indivíduo pode preferir um produto mais caro ao mais barato ou a empresa que prefere negociar com um fornecedor de longa data ainda que este circunstancialmente não ofereça os melhores preços exemplificam orientações da ação que se afastam da racionalidade maximizadora e demonstram a necessidade de colocar os atores económicos num contexto relacional.

A sociedade nascida da industrialização e da afirmação da economia de mercado caracterizava-se numa crença na ciência e na razão e um enfraquecimento nas crenças e valores tradicionais. Na perspetiva de A. Etzioni (1988) a ação económica ultrapassa a racionalidade e utilidade do paradigma neoclássico, pelo que sugere a consideração dos valores e emoções na tomada de decisões dos atores. Também este autor se refere ao abandono das crenças, superstições e preconceitos sociais com o surgimento do agente económico racional, hedonista e isolado - o *homo-economicus*- preocupado com o seu interesse pessoal da perspetiva neoclássica - mas também de um indivíduo “egoísta, a-social, desprovido de afetos” (p. 89), à margem de valores, emoções ou compromissos. A economia institucionalista, sobretudo o Velho Institucionalismo, apresenta-se como alternativa à simplificação neoclássica, que também para Reis (1998) assenta numa conceção hedonista, calculista, do indivíduo que decide racionalmente, instrumentalmente quando na realidade, este está inserido em redes de interação social e, como refere, “a economia é institucional porque é processual e evolucionista, cultural e coletiva, interdisciplinar e não-preditiva” (p. 132).

Embora o novo NIE não descarte os princípios da economia neoclássica, entre eles a racionalidade do agente, a consideração do papel das instituições na vida económica permite um maior diálogo entre Sociologia e Economia, admitindo-se que tal racionalidade é limitada, bem como que a informação e a concorrência são imperfeitas. Fá-lo atendendo aos fatores culturais e sociais que influenciam, desde logo, as preferências individuais e ao contexto institucional que regula o comportamento dos atores (restringindo ou ampliando as possibilidades de ação). As instituições podem ser vistas, nesta perspetiva, como hábitos que, ancorados nos valores fundamentais de um grupo social num dado momento histórico, pela sua adesão e prevalência ganham o carácter de normas de comportamento formais, e é neste sentido que o comportamento dos atores no mercado está associado ao papel Estado ou do direito.

A perspetiva social da realidade económica, como é geralmente reconhecido, «nasce» oficialmente no séc. XIX com A. Comte, e prossegue com E. Durkheim, K. Marx e M. Weber e as teorias sociais do desenvolvimento da sociedade industrial e da economia capitalista, a que K. Polanyi, T. Parsons, M. Granovetter e vários outros dão continuidade com o interesse pela análise social da realidade económica. Após um período de desinteresse no estudo sociológico da realidade económica em meados do séc. XX e de

um afastamento entre Economia e Sociologia (num contexto de crítica a esta última, designadamente às correntes estruturalista e funcionalista), nos anos 70 do século passado houve um ressurgimento da preocupação em incorporar uma dimensão social na Economia. Assistiu-se então ao surgimento do NIE e a um renovar da importância o ramo económico da Sociologia. Este corresponde ao surgimento da chamada Nova Sociologia Económica (NSE) que, como referido, para a generalidade dos autores coincide com a publicação, em 1985, de M. Granovetter *“Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”*. Neste artigo pretende-se abordar até que ponto a ação económica está imersa (incrustada, inscrita, integrada) - ou «*embedded*» na designação original- em estruturas de ação social na sociedade moderna industrial. Numa perspetiva semelhante à de Etzioni (1988), para Granovetter, a economia (neo)clássica assume um “comportamento racional, auto-interessado afetado minimamente por relações sociais” (Granovetter, 1985: 481) que só se pode conceber num cenário idealizado de ausência daquelas relações, que Hobbes (1651) designou de «estado natural». A este estado Granovetter opõe o argumento de que comportamentos e instituições económicas são constrangidos por relações sociais com carácter de permanência, e que ignorá-lo conduzirá a uma má compreensão dos fenómenos económicos. Granovetter considera também, e à semelhança de Polanyi, que a «*embeddedness*» ou inserção social do comportamento económico esteve muito mais presente para a maioria dos cientistas sociais em sociedades anteriores ao surgimento da economia de mercado, que se tornou muito mais autónomo na sequência da modernização. A partir deste momento, para Granovetter e como já Weber argumentara, as trocas económicas deixam de ser vistas como definidas por relações sociais (laços de parentesco ou vizinhança e valores como reciprocidade e colaboração), mas, num contexto de maior individualismo e competição, por cálculos racionais de ganho pessoal. A partir deste momento também, e como Polanyi fez notar, não são as ações económicas que se inserem nas relações sociais, mas estas que passam a fazer parte da economia de mercado. De acordo com Granovetter, ao contrário de sociólogos e antropólogos da escola substantivista, poucos economistas reconhecem esta mudança. A visão dos comportamentos económicos independentes das relações esteve, para o autor, presente desde Adam Smith que em *“A Riqueza das Nações”* identificara na espécie humana uma propensão para trocar, negociar e regatear. Porém, como refere Folbre (2001) *“Embora Adam Smith tenha escrito em A Riqueza das Nações sobre a mão invisível do Mercado que garantia a oferta e procura de bens e serviços através da concorrência ele também acreditava nos feitos moderadores da benevolência humana, que elaborou em The Theory of Moral Sentiments”* (Folbre, 2001: 230-231 in Gibson-Graham, 2010: 7). Também Granovetter dá conta de que Smith se apercebera da tendência, em mercados competitivos, de atores do mesmo sector se relacionarem sem outro motivo que o de estabelecer acordos que os beneficiam, prejudicando o público, ou seja, os consumidores (o mesmo comportamento que desde a Idade Média as corporações do mesmo ofício adotavam para aumentar o seu poder, acordar preços e afastar a concorrência, ou a associação de carácter monopolista com que Weber exemplifica os motivos racionais para o fechamento das relações sociais). Nesta linha de pensamento, então, não é possível esperar que a livre concorrência no mercado beneficie sempre o consumidor, como os economistas (neo) clássicos admitem, o que leva à conclusão de que dificilmente o mercado possa funcionar bem sem regulação ou supervisão externa. Prossequindo com o seu argumento, Folbre afirma que *“Desde o tempo de Smith, contudo, a busca desenfreada de interesse próprio através do mercado corroeu os valores de cuidado, obrigação e reciprocidade”* (*Ibidem*) e o próprio Smith admitira como solução para o «problema» das relações sociais entre atores económicos a regulação para todos os que desenvolvem o mesmo tipo de negócio.

Mas, como refere Granovetter (1985), o mais relevante é que Smith mantém a atomização social como pré requisito da competição perfeita e a independência da ação económica relativamente às relações sociais, perspectiva que foi aceite pelos antropólogos da escola formalista; em oposição à substantivista, estes teóricos admitem a abordagem neoclássica para a explicação do comportamento económico e aproximam-se do NIE que se interessa na análise económica das instituições com o ponto de partida comum de que “comportamento e instituições previamente interpretados como incrustados em sociedades anteriores (...) podem ser melhor compreendidos como resultando da perseguição do interesse próprio por indivíduos racionais, mais ou menos atomizados (e.g., North and Thomas 1973; Williamson 1975; Popkin 1979)” (p. 482). Adota-se aqui o ponto de vista inverso da compreensão do comportamento humano e das instituições, não como inseridos nas sociedades em causa, mas como resultantes da ação humana na persecução do interesse individual. Definindo a sua própria posição teórica e demarcando-se de ambas abordagens, Granovetter considera que o grau de «*embeddedness*» do comportamento nas sociedades pré-mercado é menor e mudou menos com a modernização do que aquilo que defendem os autores substantivistas, mas sempre existiu e é maior do que aquilo que antropólogos formalistas ou economistas (neo)clássicos sustentam. A sua posição leva-o a desenvolver o conceito de *embeddedness* em referência ao problema colocado pelo NIE relativamente a que transações ocorrem no mercado e quais recorrem a hierarquias, dialogando com a obra “*Markets and Hierarchies*” de O. Williamson, que coloca a discussão no plano dos custos de transação.

Como outros autores, Granovetter confronta duas posições:

i) a sociológica que concebe um autor sobre socializado criticada, como refere, por D. Wrong (1961) que argumenta contra o que Durkheim já descrevera como um indivíduo que se habitua a exibir os comportamentos convergentes com os valores e normas dominantes da sociedade da qual faz parte, sem se aperceber desse constrangimento uma vez que eles são aprendidos desde cedo através da socialização. A posição de Durkheim é, no entanto reflexo do próprio contexto de transformação das sociedades ocidentais pelo surgimento da industrialização, urbanização e economia de mercado que na sua perspectiva estão na origem da crescente complexificação da vida social e da divisão do trabalho e conseqüente diferenciação social bem como da degradação do consenso que viriam a colocar novos problemas de integração social. O surgimento desta sociedade industrial é concomitante com a dissolução da comunidade rural tradicional, caracterizada, inversamente, por grande integração e controlo social, por formas partilhadas de relacionamento social e vínculos de solidariedade baseados nas redes familiares e de vizinhança (Durkheim 1895 in Costa 1992 e Javeau, 1998; Durkheim, 1893) em que dificilmente se enquadra um ator social egoísta agindo individualmente e exclusivamente em função dos seus ganhos pessoais.

ii) a da Economia neoclássica que concebe um atores subsocializados, que agem no mercado unicamente em função da maximização da utilidade individual ou rendibilidade, na ausência de influência de estruturas ou relações sociais sobre a produção, troca ou consumo.

Neste contexto, os indivíduos seriam unicamente guiados pela «mão invisível» do mercado que na visão de A. Smith, que asseguraria, mesmo procurando os seus ganhos pessoais, que os atores contribuiriam para a satisfação dos interesses de ambas as partes (procura/oferta ou consumidores/empresas).

A própria tentativa de Parsons em ultrapassar o problema da ordem social colocado pela perspectiva de Hobbes, em que a vida económica está claramente imersa noutras estruturas sociais, veio a ser contestada no final do séc. XX, como as correntes funcionalista e estrutural-funcionalista no geral, por se basear

excessivamente nas noções de coesão, equilíbrio e coerência do sistema social, por oposição às crises, conflitos e dinâmicas de transformação social que os eventos desse século vieram revelar. Dentro da própria Antropologia e Sociologia o funcionalismo foi criticado enquanto análise estática de uma sociedade num dado momento do tempo, que, na realidade, é uma entidade dinâmica sujeita a mudanças, contradições e conflitos, pelo que uma cultura e uma sociedade evoluem e sofrem transformações ao longo do tempo. Assim, R. Merton critica o funcionalismo, designadamente de Malinowski, considerando que embora toda a sociedade tenha algum grau de integração, nem todos os elementos culturais desempenham uma função para o conjunto da sociedade e a totalidade dos seus membros, sendo abusivo considerar cada elemento indispensável (i. e., responde a uma necessidade social⁶⁰). Na perspetiva de Merton (1949), os factos sociais podem ser considerados como resultado das necessidades da estrutura social, (que são tanto económicas, como de integração ou regulação) e o seu funcionalismo menos rígido, absoluto e vago do que o de Malinowski, interpretando os factos ao estudar as suas consequências observáveis mais amplas. Os factos sociais podem ser então considerados explicitamente como resultado das necessidades da estrutura social (R. Merton, 1949) e esta designa o conjunto de formas de organização de um dado grupo social e das relações que existem dentro e entre os vários domínios da sociedade - não apenas económico, como, político, ou de parentesco -, que são reguladas pelo que se designa de instituições. Tal conceção não se afasta a noção de imperativos funcionais ou os requisitos do sistema social de Parsons, no entanto⁶¹. A análise da realidade social traduz-se então na investigação dos imperativos formais, tais como modalidades de relação com o ambiente físico, diferenciação de papéis, formas de comunicação, socialização dos seus membros e controlo de condutas desviantes ou conjunto de fins e meios comuns e a sua regulação normativa (G. Rocher, 1971). Nesta forma de análise, vários aspetos que incluem o da sobrevivência em termos materiais são considerados como parte das necessidades do todo social, e não as estruturas ou relações sociais incluídas ou subordinadas a um sistema económico. Uma perspetiva semelhante é a adotada por T. Parsons para quem toda a sociedade ou todo o sistema social deve responder a imperativos funcionais (prosseguimento de fins, estabilidade normativa, adaptação ao meio ambiente físico e social e integração dos membros no sistema social). O estrutural-funcionalismo de T. Parsons mostra que as necessidades/imperativos funcionais mais importantes de um sistema social são satisfeitos pelos seus elementos estruturais (T. Parsons, 1951). A tentativa de integração dos elementos num todo coerente também é criticada por C. Lévi-Strauss que considera que é óbvio que uma sociedade funciona mas é abusivo dizer que tudo numa sociedade funciona (C. Lévi-Strauss *in* C. Rivière, 2000), como as crises, designadamente as económicas (e consequentemente sociais e políticas) dos anos 30 e 70 do séc. XX vieram demonstrar levando a um descrédito das posições funcionalistas e da própria Sociologia que se viria então a reorientar para as abordagens decorrentes do interacionismo

⁶⁰Merton argumenta também que uma mesma necessidade social pode ser satisfeita por elementos vários e intermutáveis, existindo mesmo elementos que são disfuncionais, ou seja, perturbam em vez de contribuir para o ajustamento do sistema, bem como as funções latentes que, ao contrário das funções manifestas, têm consequências não previstas, desejadas ou compreendidas pelos membros da sociedade e são prejudiciais à ordem social. (R. Merton *in* G. Rocher, 1971).

⁶¹Segundo G. Rocher (1971), no estrutural-funcionalismo o ponto de vista não é a análise de cada elementos social/cultural (como sucedia no funcionalismo) mas antes a sociedade considerada numa perspetiva global e abstracta, procurando responder á questão: quais as funções essenciais que devem ser desempenhadas para que a sociedade exista, se mantenha e perpetue (e não qual a função que um dado elemento desempenha na sociedade), de onde vão resultar os imperativos ou requisitos funcionais.

proposto inicialmente por Weber, em que a própria identidade dos atores sociais se constrói a partir das relações que estabelecem entre si. No entanto, em qualquer perspectiva sociológica, neo-durkheimiana ou neo-weberiana, sejam as normas, valores, instituições que condicionam a ação dos indivíduos ou a interação entre eles que produz os primeiros, os fenómenos económicos estão incluídos numa estrutura de relações sociais e não o inverso.

O final do séc. XX é marcado pelo desenvolvimento da Nova Sociologia Económica que Beckert (1996) caracteriza como tendo um âmbito teórico e metodológico alargado na tentativa de compreender estruturas e processos económicos de modo alternativo à Economia convencional. Para este autor, a perspectiva da Sociologia Económica lida “com todas as instituições económicas, embora usando relações sociais, culturas, cognição, normas, estruturas, poder, e instituições sociais como variáveis explicativas para a interpretação de resultados económico” (p. 803). Referindo-se especificamente à obra "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*", Beckert considera que nela o autor desenvolve a sua noção de «*embeddedness*» como conceito-chave desta nova Sociologia Económica, mas se dedica igualmente a fazer uma crítica da Economia dos Custos de Transação. Também Beckert considera que a particularidade da contribuição da análise sociológica da realidade económica é a rejeição do pressuposto do *homo-economicus* que busca individual e incessantemente a maximização da utilidade estabelecida pela teoria económica ortodoxa desde o séc. XIX, argumentando que o ator económico não age como previsto mas irracionalmente, no entanto tal rejeição não é suficiente, para este autor, como ponto de partida para a contribuição da Sociologia para a compreensão de fenómenos económicos. Na sua opinião, o objeto de crítica deve ser anterior, ou seja, a própria assunção subjacente de que os atores económicos possam sequer, em situações contingentes, decidir com clareza como agir em função das suas preferências e maximizar a sua utilidade, mais especificamente, que o pressuposto da maximização não se mantém em situações de incerteza em que não é possível ao ator antecipar o resultado das suas decisões ou a probabilidade da sua ocorrência. A limitação que Beckert encontra na orientação da nova Sociologia Económica tem a ver com o facto de se considerar que este problema da incerteza “proporciona um ponto de vantagem para a alternativa sociológica à economia ortodoxa. A tarefa da sociologia económica (...) não é a de demonstrar que os atores se desviam intencionalmente de objetivos egoístas e são guiados por princípios não-rationais, mas desenvolver conceitos teóricos e (...) investigações empíricas sobre quão intencionalmente os atores racionais chegam a decisões sob condições em que não sabem o que é melhor fazer”. (p. 804). Para justificar a contribuição de uma abordagem sociológica para a compreensão dos processos económicos, mesmo admitindo indivíduos egoístas que buscam seus benefícios individuais, a Sociologia terá, pois, para Beckert, que demonstrar que o modelo económico da maximização não é capaz de lidar com situações de incerteza.

Embora a Economia contribua para o esclarecimento do problema da incerteza com a questão da informação incompleta e assimétrica que se traduz em custos de transação - que, no caso do microcrédito, explicam porque muitos indivíduos pobres e sem histórico ou garantias bancárias não conseguem aceder a crédito —o novo institucionalismo não deixa de considerar no centro da análise um ator económico racional que tem que lidar com riscos.

Se Etzioni considera que os fundamentos para as escolhas são afetivos e normativos, e portanto as decisões dos indivíduos são sub-rationais, para Beckert (1996) a incerteza torna mesmo impossível a escolha racional - ou decisão ótima em termos de maximização de utilidade ou lucro - pondo em causa a noção económica de ator racional e abrindo caminho para a explicação sociológica que, não afastando a noção de

escolha racional, considera que os motivos para a decisão e a ação dos indivíduos estão, desde Weber e Durkheim, para lá das preferências individuais, fazendo-se reciprocamente em referência ao «outro» (indivíduo, grupo social, família, Estado ou diferentes instituições). A respeito da limitação da racionalidade individual, Etzioni (1988) propõe a noção de macro racionalidade que contesta a primazia do indivíduo enquanto unidade de tomada de decisão e ação da economia clássica, uma vez que, não só os grupos constituem atores como os processos a recolha de informação e com tanta ou maior relevância que o indivíduo na tomada de decisão, como as decisões “são profundamente afetadas e podem ser explicadas em grande medida por processos e estruturas coletivos” (p. 185). Assim, o ator chave na análise da realidade económica não é, por um lado, necessariamente o indivíduo considerado isolado dos contextos sociais em que está inserido, nem a tomada de decisão individual é mais racional que a coletiva (Etzioni, 1988) e, por outro lado, esta racionalidade não é possível em condições de incerteza (Beckert, 1996).

A questão da incerteza é a que abala a crença em modelos teóricos baseados em pressupostos que se distanciam da realidade económica que pretendem explicar, e para Beckert o que permite estabelecer uma ponte entre a teoria social e a Sociologia Económica, designadamente o problema da ordem social referido por Hobbes. Se a economia neoclássica assume que os atores agem em função de um conhecimento de relações em termos de meios e fins - que corresponde apenas a um dos quatro tipos de ação definidos por Weber – assume-se que tal conhecimento é completo, permitindo tomar decisões otimizadoras fazendo do Mercado um mecanismo tendente ao equilíbrio perfeito na alocação de recursos. A noção de mercados incompletos e imperfeitos, dados os problemas da incerteza e falta informação, tornou-se recentemente importante na análise económica, salientando, entre outros a questão dos custos de transação. Porém, como refere Beckert, continua a considerar-se “as instituições económicas como uma resposta racional a situações com constrangimentos de informação em que os agentes enfrentam a incerteza” (1996: 828). Não obstante, tal alarga o âmbito da discussão de fenómenos económicos à Sociologia. Assim, “Hábitos, instituições, estruturas e poder podem ser compreendidos como formas de incrustação social dos agentes económicos” (*Idem*: 829), variáveis que a Sociologia usa para explicar a realidade económica. Ao contrário da Sociologia Económica, a Economia ortodoxa não considera, para este autor, esta inserção social dos agentes económicos em relações sociais como Granovetter e a forma como esta pode explicar a previsibilidade dos comportamentos dos atores em situações de incerteza.

Racionalidade limitada e incerteza colocam limites à compreensão dos comportamentos económicos na perspetiva ortodoxa. A Sociologia tal como (sobretudo) o “Velho” Institucionalismo tenta superá-los, com ideias como contingência, mudança, variedade, por um lado, e de norma, hábito ou condicionamento social, por outro que ultrapassam a figura do *homo-economicus* racional, isolado e calculista. Ora é o carácter estruturante, dos julgamentos e práticas dos atores, mas ao mesmo tempo dinâmico, evolutivo, adaptativo que encontramos nas instituições. Como refere Reis (2004) “a hipótese da absoluta racionalidade e intencionalidade das ações humanas tem sido sempre confrontada com limites, restrições morais, dependências relacionais e capacidades apenas parciais de processamento de informação” e a incerteza e a contingência. Por isso sobretudo nos processos inovatórios e não tanto nas “práticas rotinizadas dominantes” têm uma importância muito maior que aquela que lhes é atribuída pelos modelos racionalistas (p. 82). Para Beckert, a crítica deste modelo racional de ator pela Sociologia foi o argumento para a defesa de que “os processos económicos estão incrustados nas sociedades de Mercado” (*Ibidem*) e a questão da incerteza permite demonstrar como o comportamento económico mesmo maximizador é também normativo, como

Etzioni sugere. É a desregulação no plano cultural das relações de troca em sociedades mercantis que Beckert, na mesma linha de Polanyi, enfatiza e de onde decorre a incerteza que, paradoxalmente, são as estruturas sociais que conseguem mitigar.

O Velho Institucionalismo aproxima-se mais do enquadramento social da decisão e ação económica, enquanto que o Novo Institucionalismo se aproxima mais da noção de racionalidade do agente económico, que encontra nas alternativas institucionais dispositivos mais ou menos adequados para prosseguir os seus interesses, designadamente, reduzir os custos de transação. Neste sentido Reis (1998) sustenta que é “a dissidência evolucionista iniciada com Veblen, que valoriza a incerteza e relaciona a economia com o processo da vida (...) marca originária do institucionalismo, mais que a perspectiva do novo institucionalismo de Coase, North ou Williamson, que merece ser trazida para uma apreciação dos processos económicos contemporâneos” (p. 130). Como refere, o conhecimento racionalidade e informação como de hábitos, normas, convenções, atores sociais, complexidade, contextualidades, processos de vida e possibilidades institucionais e seu carácter dinâmico faz parte da Economia, constituindo “também as bases para uma teoria institucionalista dos processos socioeconómicos.” (*Idem*: 131).

Da parte da análise sociológica da economia é necessário, para Beckert, considerar a mudança e incerteza que, de facto, caracterizam a realidade económica, para além da conformidade e, para tal, é necessário “olhar para a natureza conflituante das diferentes instituições, estruturas, normas, e rotinas que fazem da escolha uma parte integrante da ação económica” (1996: 830). Não obstante, para este autor, o facto de a Sociologia conseguir explicar que os agentes económicos não podem tomar decisões ótimas em contextos de incerteza e que o comportamento económico é, pois, parcialmente não-racional não constitui uma teoria alternativa que dê conta de como os atores efetivamente agem nem dos resultados das suas ações e decisões. A perspectiva sociológica da realidade económica antes tende a focar-se, para este autor, na noção de reprodução social (dos agentes económicos), sem explicar totalmente é que como hábitos, cultura, ou instituições determinam o desempenho económico. O autor conclui que a incerteza é a grande limitação da explicação e predição de resultados económicos que, como refere, reintroduz a questão da ordem na Economia e, através das questões de tomada de decisão, permite um diálogo entre aquela e a teoria social, considerando os dispositivos sociais a que os agentes económicos dependem para decidir em contextos de incerteza. Aqui reside, para o autor, o ponto de partida para a contribuição da Sociologia para a compreensão da realidade económica: “Torna-se compreensível como a cultura, o poder, as instituições, as estruturas sociais, e processos cognitivos são importantes em economias de mercado modernas”, embora o autor sustente que o paradigma maximizador “não será destronado sem uma teoria causal da relação entre racionalidade intencional e rigidezes sociais” (*Ibidem*). A respeito do debate em torno das limitações da teoria da escolha racional também J. Elster (2001) conclui que a limitação das capacidades cognitivas e a influência de sentimentos e emoções contraria, de facto, a ideia de decisão racional, mas, simultaneamente, e como Gilboa (2014), que não existe ainda um paradigma ou teoria rival que a substitua.

Como referimos, Weber iniciou com o modelo dos tipos-ideais a distinção entre as ações motivadas por hábitos e tradições e sentimentos e emoções por um lado, das ações racionais, quer em termos utilitários quer em referência a valores. Assim, embora considerasse os dois últimos tipos de ação – axiológica ou teleologicamente racionais – como característicos das relações sociais fechadas com o propósito de aumentar o benefício dos que dela participavam e que associava em particular às relações mercantis sobretudo na sociedade de mercado, Weber (1973; 2001) considerava que o seu modelo era de tipos puros

e que, na realidade, a motivação para a ação social dos indivíduos é simultaneamente normativa, afetiva e racional. Também para Elster, Weber é pioneiro a teoria da ação racional, mas em conjunto com J. Neuman e L. Savage, e ela prescreve que um agente racional escolhe de forma a maximizar benefícios e minimizar custos para si próprio, mas que adotará as crenças que gozam de maior evidência e investe otimamente recursos na aquisição de informação. Reconhecendo as limitações conceituais e empíricas da teoria da ação racional, Elster considera que, ela mantém-se pela sua simplicidade e pelo sucesso de muitas das suas previsões (um critério semelhante ao de T. Khun em *A Estrutura das Revoluções Científicas* que diz que um paradigma não será subitamente abandonado apenas devido a um pequeno conjunto de anomalias, se ele tem valor explicativo, heurístico e preditivo) tanto mais que, não obstante as tentativas de chegar a explicações alternativas da ação humana, ainda nenhuma outra se conseguiu impor. Ou seja, reconhecendo que a ação humana, designadamente a decisão e comportamento económico são apenas parcialmente racionais, seria necessária uma teoria que lidasse de forma igualmente simples com os aspetos normativos, subjetivos e afetivos que também lhe são subjacentes.

Debruçando-se igualmente sobre a tomada de decisão em condições de incerteza Gilboa (2014) aborda a questão da escolha racional na economia, considerando que paradigmas como a teoria dos Jogos constituem abordagens aplicáveis a uma grande variedade de interações (entre seres humanos, países, procura e oferta, etc.), mas que a dada altura revelam limites para lidar com situações específicas de mercado. Algo similar se passa, para este autor, com a teoria da decisão: conceitos como ações, resultados, probabilidade ou utilidade são muito importantes, mas não dizem tudo sobre a tomada de decisão em condições de incerteza, sobretudo quando se passa do nível abstrato da teoria para o da sua aplicação a situações concretas. Quando questionado sobre a relevância da teoria dos jogos e teoria da decisão para as ciências sociais, Gilboa responde afirmando que os “teóricos da decisão e dos jogos estão frequentemente interessados num dos problemas mais fundamentais nas ciências sociais: Como é que as pessoas pensam, e como deveriam estar a pensar?” (p. 121). Questionar como é que agentes racionais deveriam pensar em arranjos sociais apela à teoria da decisão e à teoria dos jogos⁶². Para este autor, uma teoria deve em primeiro lugar corresponder aos dados recolhidos e, considerando que o paradigma em diferentes abordagens da economia é o mesmo, a teoria da escolha racional, o papel da axiomatização na teoria económica é permitir que, quando os investigadores em economia não sabem que paradigma usar porque ainda não se recolheram os dados com os quais comparar a teoria, adotar um que seja explicativo de uma grande quantidade de fenómenos.⁶³ À semelhança da História e Filosofia, para Gilboa o valor da Economia não está na sua natureza empírica. O seu papel em analisar criticamente e ajudar a sociedade a evitar grandes erros seria suficiente para justificar este campo teórico. Referindo-se também à teoria da escolha racional e ao valor epistemológico e à utilidade de modelos baseados em pressupostos irrealistas, Gilboa sustenta que ainda

⁶² Estabelecendo uma relação entre a importância da teoria da decisão e a axiomatização em Economia, Gilboa considera que frequentemente, em investigações teóricas ou empíricas surge a necessidade de modelizar a tomada de decisão e a axiomatização torna-se mais importante ao persuadir os cientistas a optar por um dado paradigma (como T. Khun defendeu).

⁶³ Para Gilboa, axiomatização facilita chegar a conclusões novas quando ainda não se possui uma teoria e, ainda que, posteriormente, essas conclusões tenham que ser submetidas a teste empírico, tendo-se chegado a uma teoria, esta tem que ser capaz de explicar os dados observados. O que informa os axiomas não estará relacionado com uma observação empírica de um comportamento particular, mas algo que parece natural, intuitivo, plausível, inspirado na realidade. Um bom modelo de tomada de decisão necessita que os axiomas pareçam natural ou intuitivamente plausíveis para se considerar que é capaz de fazer sentido, explicar bem os dados, e tem que ser um carácter suficientemente geral e abstracto para permitir considerar diferentes assuntos e formular várias teorias específicas.

que pressupostos implausíveis possam ajudar a construir modelos que se aproximam da realidade, é necessário ter cuidado com as suas limitações e com as previsões que os economistas possam fazer a partir deles. Como refere alguns economistas perguntam-se: *“Why should I care? If I can capture the relevant aspects of behaviour by a model using probabilities, why should I bother to specify the process of generation of such probabilities? If I need to know the probabilities for empirical work, I will anyway have to measure them directly”* (Gilboa, 2014: 137). Ora é esta linha de raciocínio que associa ao que chama a *“the ‘black box’ interpretation of choice theory”*, (...) o paradigma da preferência, e que a maioria dos economistas foram formados” (*Ibidem*). A forma como as pessoas pensam é importante para os economistas porque eles necessitam de perceber o processo de tomada de decisão. Como conclui, ainda não é sabido como é que as pessoas tomam decisões em situações de risco e incerteza, embora se tenha ganho algum conhecimento, como distinguir risco de incerteza ou grupos de indivíduos. Para Renn, no risco está presente um certo grau de incerteza, e só não existiria se o futuro fosse independente das ocorrências do presente (Renn, 1992 *in* Areosa, 2010). A incerteza associada ao risco implica a impossibilidade pressupor a tomada de decisões totalmente informada e racional. A dimensão quantificável do risco (enquanto probabilidade de ocorrência de um dado acontecimento futuro) está associada às ciências ditas exatas, e a dimensão não quantificável refere-se à incerteza que está mais associada às Ciências Sociais, tanto mais que o risco é social e culturalmente definido. Para Beck *et al.* (2000) a sociedade do risco é a dos efeitos secundários, dos perigos globais “onde nada é certo além da incerteza” (p. 166). A este propósito, J. Mendes (2011) cita Beck (2001) quando este afirma “Os Estados têm que se desnacionalizar e transnacionalizar para o seu próprio interesse nacional, isto é, renunciar à soberania, a fim de, num mundo globalizado, lidar com os seus problemas nacionais”, o que, segundo Mendes, constitui para Beck “uma tendência inelutável no âmbito do que chama de sociedade do risco mundial (1999; 1992)” (Mendes, 2011: 4). Na visão de Beck, a gestão do risco constitui a principal característica da ordem global e como o Estado-Nação deixou de ser capaz de lidar com um mundo de riscos globais, deveria intensificar a cooperação transnacional.

A globalização é o acentuar de algumas tendências que se iniciaram com a industrialização do Ocidente, como a urbanização desenvolvimento tecnológico e de uma economia de mercado, mas também algo novo no que se refere às tecnologias de informação e comunicações móveis e suas aplicações (como a banca móvel), à facilidade de circulação de informação, pessoas, mercadoria ou capital. Não se esgotando a consequências económicas a integração dos mercados no que Giddens (2000) designa de «aldeia global», explorada pelas grandes empresas internacionais. Estas organizações transnacionais (des)localizam as fases do processo produtivo nas regiões do mundo mais atrativas (em termos de custos de fatores como a mão-de-obra ou da legislação laboral ou ambiental mais favorável) e provocam, para este autor, uma redistribuição internacional do trabalho. A abertura dos Estados ao comércio internacional que Giddens (2000) refere é simultânea com uma redução da sua soberania quando a sua política económica ou fiscal tem que se orientar para atrair investimento estrangeiro para promover crescimento e emprego, num contexto internacional cada vez mais competitivo e de restrição orçamental. Mas a globalização ultrapassa a esfera da economia também quando, da mesma forma que o Estado-Nação veio substituir na sociedade moderna as identidades fundadas em comunidades locais (de valores, costumes, normas ou representações comuns) (Carmo, 2001), na sociedade contemporânea a identidade, num contexto de cultura de massa, se forma em referência já não tanto ao Estado nacional - que para Giddens está a perder importância enquanto fonte geradora de identidade - mas global e simultaneamente regional, o mesmo se passando com as instituições

de governação política. Para este, como outros autores, a aceleração e intensificação rumo a uma sociedade global condicionará o nosso futuro, provocando mudanças cujos efeitos e riscos dificilmente conseguimos antecipar, acompanhar ou evitar, pelo que a sociedade contemporânea é também a sociedade do risco (Beck, 1992). Neste contexto de incerteza global é difícil prever como irá evoluir a globalização no futuro, que dependerá da ação e reação de grupos, organizações da sociedade civil e governos e novas incertezas, novos riscos e mudança ao nível da confiança das pessoas noutros indivíduos e nas instituições sociais caracterizam a sociedade global (Giddens, 2000). Distante da confiança e tradições nas comunidades locais, como refere, somos levados a confiar em instituições de regulação abstratas, como por exemplo os sistemas bancários internacionais. Em geral, deixámos de fazer as coisas por hábito, tradição ou por vínculos afetivos sem ter muita consciência dos motivos que norteavam a nossa ação, como propôs Weber, e passámos a ter, para Giddens, um maior espaço de decisão, possibilidades de futuro e reflexão. Associada ao risco está, pois, a confiança nas instituições de governação, mas também ela está sujeita a reflexão. Tal como os fundadores da Sociologia, também Giddens considera que na comunidade tradicional a os hábitos exerciam uma influência determinante na vida das pessoas, que na sociedade atual está menos restringida a uma reduzida mobilidade social e forte controlo social. Mas se com a industrialização e urbanização vieram maior anonimato e liberdade de ação, fora do controlo de vínculos de vizinhança ou parentesco, como sustenta aquele autor, na sociedade contemporânea estamos perante um individualismo em que as pessoas constroem as suas próprias identidades em contextos cada vez mais abrangentes. O séc. XXI é um momento de novos riscos que, contrariamente aos riscos naturais do passado, são sobretudo resultado da ação humana e para Giddens, como para Beck (1992; Beck *et al.* 2000) a globalização é um processo de mudança constante que acarreta imprevisibilidade e novos riscos, a uma velocidade que dificulta a capacidade de a sociedade lidar com eles e de saber quais as decisões certas a tomar. A sociedade global de risco de Beck caracteriza-se pela reflexão sobre a gestão do risco. Para Giddens, crescentes riscos e interdependências que caracterizam a sociedade global atual exigem novas formas de governação por instituições transnacionais, pois muitos novos desafios, problemas e riscos (como os políticos, económicos ou ambientais) afetam a população global, estando fora do alcance dos governos nacionais.

A teoria da escolha racional e a noção de agente económico egoísta e calculista da perspetiva neoclássica são sobretudo fragilizadas perante o reconhecimento de que incerteza, risco, limitações na informação e capacidades cognitivas estão por trás da decisão e ação económica. Como refere Guérin (2015) a respeito do microcrédito, é preciso uma análise aprofundada dos contextos sociais dos mutuários que dê conta das representações e sanções sociais associadas à dívida, bem como à forma concreta como relações sociais, reputação, compromissos e o modo como os pobres lidam com a necessidade de dinheiro podem explicar as razões do cumprimento ou incumprimento, que é central para a sustentabilidade do microcrédito. O risco (mesmo o ambiental) é socialmente construído e deve, por conseguinte, ser estudado nos contextos em que ocorre (Rodriguez, 2005 *in* Mendes, 2011). Como sustentamos em relação ao microcrédito, o contexto social dos fenómenos, não é apenas ilustrativo ou descritivo, mas explicativo dos mesmos (Morvant-Roux *et al.*, 2014) e daí a relevância das pesquisas qualitativas de terreno que deram conta dos aspetos complexos – não apenas racionais, mas afetivos e normativos, como propõe Etzioni (1988) - por trás dos problemas de sobre-endividamento e incumprimento no microcrédito, em contraste com os estudos quantitativos do seu impacto.

6.2 Teoria da Ação Racional, racionalidade limitada e decisão em contexto de incerteza

A teoria da ação ou escolha racional é também um ponto de diálogo entre a Sociologia e Economia, mas que está sustentado numa visão do indivíduo como alguém que, dotado de preferências próprias, tem o conhecimento e a capacidade de fazer escolhas que maximizam o seu benefício pessoal, bem-estar, utilidade ou felicidade. Tal visão não só supõe um comportamento lógico e racional como dissocia a decisão do indivíduo do contexto social que influencia a sua escolha (hábitos, pressão de pares, modas ou vontade de expressar ascensão social); pressupõe igualmente o *homo economicus* que se limita a procurar maximizar o seu benefício egoisticamente e um ser capaz de conhecer as alternativas de ação, os seus vários resultados possíveis, os custos e benefícios associados, as probabilidades da sua ocorrência ou as estratégias dos outros.

Como referido, Já Weber assumia na origem das motivações para a ação racionalidade associada a valores e a confrontação de meios e fins no seu modelo dos tipos-ideais, mas este considerava a motivação não racional, mas associada a hábitos, emoções e laços de afetividade. Da parte da Economia parece ter-se tido sempre como ponto de partida a conceção de um homem egoísta no seu «estado natural» e que refreava seus desejos pessoais, evitava conflito e mantinha-se a ordem social com a ideia de contrato social – uma parte da liberdade pessoal, livre arbítrio em troca da paz social. Como visto, a Sociobiologia e a Biologia e Psicologia evolutivas não fazem um tal retrato. Se a Economia concebe um ator económico completamente racional e egoísta, apenas limitado pela força da sociedade e suas instituições, cai num erro tão grande então como o de encarar o indivíduo como espelho que se limita a refletir os valores, crenças, práticas do seu contexto social num dado momento (o holismo que se opõe ao individualismo de Weber).

O Institucionalismo Económico considera a ação económica emersa nas relações sociais, e um contexto social dinâmico, incerto que influencia as ações económicas que constituem um grande conjunto de diferentes possibilidades e não o resultado de uma decisão totalmente lógica, consciente, racional e movida apenas pelo ganho pessoal. Mas, quando o Novo Institucionalismo encara as instituições como dispositivos de que o ator económico faz uso por melhor se adequarem aos seus objetivos – em termos de benefícios e custos – então faz um uso funcionalista das mesmas que é redutor, que poderá receber as mesmas críticas que se apontaram à corrente funcionalista em geral, e que poderá apenas resultar de se adotar como ponto de partida os interesses pessoais e materiais de indivíduos em competição num mercado, e não tudo o que constitui na prática o que atrás designámos de diversidade económica.

A teoria da ação racional é neste sentido um ponto de encontro e de crítica da limitação da explicação do comportamento económico do indivíduo pela teoria (neo)clássica que reside nos pressupostos de base em que se sustenta. Como sustenta Karlan (2014), os mercados perfeitos concebidos na visão neoclássica pressupõem, não apenas competição perfeita, mas também que os indivíduos tenham informação suficiente que lhes permita fazer escolhas e exibir comportamentos racionais. A ação racional e o individualismo metodológico estão ainda presentes na forma como a Economia *mainstream* analisa não só o sector privado, mas o sector público e o terceiro sector, considerando as preferências por determinada forma institucional o resultado de uma escolha racional Evers e Laville (2004). Ora como referido, remeter as instituições para dispositivos aos quais recorrer apenas em termos de custo/benefício de acordo com as condições que o mercado, a concorrência ou especificidades dos bens é limitador e constitui uma visão redutora, utilitarista e funcionalista das mesmas.

De acordo com a Teoria da Ação Racional, utilizada tanto na Sociologia quanto na Economia e que ganhou importância para a compreensão da decisão, o comportamento social resulta da agregação de comportamentos que, por sua vez, resultam de decisões individuais baseadas em preferências pessoais - de onde recebe o rótulo de individualismo metodológico (iniciado por Weber na explicação da ação social, sobretudo nas motivações individuais subjacentes, ainda que entre indivíduos em interação). O agente económico é considerado como um indivíduo racional que, na posse plena de informação, dotado de certas preferências e da vontade de maximizar o seu benefício pessoal, avalia e escolhe a melhor alternativa possível e age consistentemente (Gilboa, 2014) considerando a relação entre custos, meios e fins possíveis - que também já Weber considerara. Nesta conceção, o comportamento do ator social contrasta com o comportamento irrefletido, aleatório, por imitação, costume ou impulso; a ação é racional porque tem consistência, que assume o sentido de Gilboa (que não afasta a subjetividade da escolha racional): se o indivíduo prefere A a B não irá posteriormente preferir B a A, e é capaz de elencar as várias alternativas, consoante as suas preferências. Como referido, a teoria da ação racional está associada a um *homo-economicus*, próximo da perspetiva utilitarista, que age economicamente apenas de forma a egoisticamente considerar os benefícios e custos associados a cada alternativa e escolhendo a ação cujos resultados maximizem os benefício para si próprio (ou *payoff* como observado nas estratégias da teoria dos jogos). Mas o *homo-economicus* é uma construção teórica abstracta, correspondendo a uma criatura que R. Thaler (2016) considera ficcional, dado que o comportamento dos indivíduos não corresponde ao modelo idealizado da teoria económica (pp. 18-19) e, não obstante, é com base nesses pressupostos que se fazem previsões que (Thaler, 2016; Gilboa, 2014) que nem sempre se verificam.

A Teoria da Ação Racional prevalente na Economia como paradigma principal (Gilboa, 2014) apesar das suas limitações, também pela ausência de outro que explique o comportamento dos agentes económicos. Da mesma forma, como refere Hodgson (*in* Hodgson, Itoh e Yokokawa, 2001) a economia institucional não se conseguiu estabelecer como alternativa sistemática suficientemente robusta para substituir a abordagem (neo)clássica. Mais importante, a teoria da ação racional assume os pressupostos já mencionados da teoria económica clássica como que o indivíduo tem expectativas racionais, possui informação perfeita sobre as alternativas disponíveis podendo fazer escolhas consistentes e optimizadoras, e que o comportamento racional do agente económico é o maximizador do seu benefício. Mas esta teoria admite que podem haver escolhas em contextos de incerteza (na possibilidade de determinadas ações conduzirem a certos resultados). Por outro lado, hoje considera-se que a racionalidade dos agentes é limitada, desde logo pela incapacidade de efetivamente levar em consideração toda a informação sobre todas as escolhas possíveis de forma a otimizá-las, e também que estas são influenciadas por fatores não contextos sociais e institucionais que afetam, como referido, não só as possibilidades de ação e a tomada de decisão, como as próprias preferências individuais de partida.

Para Gilboa (2014) o a Sociologia ainda não conseguiu um a alternativa ao paradigma neoclássico assente na escolha racional e, para Thaler (2016), dificilmente outras ciências sociais conseguem igualar robustez da combinação da otimização dos agentes com o equilíbrio do mercado livre que a Economia apresenta. O problema está, no entanto, para estes como outros autores, na veracidade dos pressupostos em que o modelo teórico assenta. Os fundamentos das crenças e comportamento dos agentes económicos são parcialmente racionais, são enviesados e subjetivos e as suas capacidades cognitivas limitam a suas decisões. Também na perspetiva de Thaler, perante ocorrências como bolhas especulativas e crises

económicas é necessário cautela com as consequências da crença no modelo económico ortodoxo e, nesse sentido, defende uma abordagem mais rica na ciência económica, que considere o ser humano como ele realmente é, não necessariamente um perito especializado para o qual as escolhas económicas são simples, e que as situações em que se encontram são complexas e diversas.

Para Gilboa (*Idem*), a racionalidade refere-se aos comportamentos que podem ser escolhidos, mas esta noção de racional não é única, objetiva ou universalmente definida e em última análise, não vale a pena procurar um padrão único de racionalidade; as boas decisões individuais ou sociais resultam, para este autor, de uma combinação de racionalidade com emoção, intuição, concepções enviesadas da realidade e informações parcialmente corretas. Neste sentido a teoria da ação racional não é mais que uma ferramenta útil que se encontra na teoria da decisão e na teoria dos jogos, enquanto instrumentos que permitem às pessoas melhorar a sua avaliação de determinado assunto, tomar decisões pensando mais criticamente (p. 129). Se a racionalidade é considerada lógica, atingível por cálculo objetivo e raciocínio, para as concepções sociológica e económica da ação racional, o elemento subjetivo está presente, derivando de uma posição epistemológica individualista. Para Gilboa é igualmente difícil ignorar esta subjetividade ou que exista sequer uma racionalidade universal independente dos julgamentos pessoais de indivíduos que não partilham exatamente as mesmas crenças ou opiniões. Para Thaler (2016) como para D. Foley (2003) a o conceito de racionalidade é muito criticável, mas ao mesmo tempo foi muito importante para estabelecer uma superioridade ou hegemonia da Economia relativamente a outras ciências Sociais, na atualidade. Como Foley refere, a racionalidade não é motivo de debate teórico mas “o ponto de partida inquestionável da análise económica” (p. 9). No entanto, a noção de racionalidade não é, também para este autor, uma noção universal, mas antes que está associada às relações económicas numa sociedade moderna capitalista. Foi a esta particularidade que Polanyi (2012) [1944] se referiu ao distinguir diferentes relações sociais subjacentes às diferentes formas de transação, que está ancorada também na visão de um homem num estado natural de competição por recursos limitados que “imporiam a si próprios racionalmente as estruturas institucionais das sociedades modernas capitalistas” (Foley, *Ibidem*). Para Foley, o grande tema da Economia Política clássica era o de que “as ações económicas individuais têm consequências sociais imprevistas. A vida económica no seu todo é então organizada e coerente de uma forma que nenhum ator económico único visualiza ou controla” (*Idem*: 3). Da realidade social concreta aos modelos teóricos económicos vai uma distância, e se tendencialmente assumiremos a continuidade de uma economia mercantil baseada num sistema de preços e mercados livres em que a concorrência responde às grandes questões de organização económica, e a tecnologia permite ganhos de eficiência e produtividade, Foley argumenta que tais aspetos são relevantes no quadro de uma economia capitalista, mas nada podemos prever no que respeita a saber que bens irão ser produzidos ou transacionados, onde surgirão as inovações tecnológicas ou como os mercados serão organizados em termos espaciais ou temporais, no future e noutros contextos.

A complexidade e o carácter evolutivo da vida social humana significam que a Economia é sempre um campo em aberto, designadamente no que toca à evolução das formas de organização económica. Mas no campo económico, como noutros domínios, o excessivo centramento no equilíbrio dos sistemas e determinismo (como o das correntes neo-durkheimianas) é tão criticável como as posições relativistas de que é quase impossível alguma análise sistemática sobre elas. Ora, para Foley é o reconhecimento da complexidade e do carácter adaptativo e imprevisível da vida social humana que oferece a possibilidade de analisar padrões ou regularidades económicas sem as definir à partida como estados de equilíbrio.

Também do ponto de vista epistemológico, Thaler (2016) salienta a importância de estudos do tipo ensaio de controlo aleatório ou a análise de experiências em que aleatoriamente certos indivíduos foram alvo de algum programa, serviço, tratamento para avaliar o seu impacto - estudos em tudo semelhantes aos RCTs conduzidos para avaliar os impactos do microcrédito - como alternativas aos modelos de otimização que podem facultar informação importante e credível, inclusivamente para testar a aderência daqueles modelos à realidade.

Na obra *As Estruturas Sociais da Economia*, cujo nome sugere logo a posição do autor relativamente ao contexto social das práticas económicas, P. Bourdieu contestou a explicação do comportamento dos atores sociais na visão da teoria da ação racional, argumentando que aqueles agem mais de acordo com uma lógica ou sentido prático implícito do que segundo um cálculo racional permanente baseado em critérios económicos explícitos. Como refere, os agentes sociais comportam-se de acordo com o seu “*feel for the game*”, correspondendo este ao seu conceito de *habitus* num dado campo: a posse não só de capital económico, mas também de capital cultural, social ou político constitui a alavanca da distinção nas sociedades avançadas, sendo que a sua acumulação gera a internalização de disposições – *habitus* – que diferenciam os campos ou espaços sociais que os indivíduos ocupam. A construção da realidade social pelos agentes, as suas divergências e relações sociais fazem-se, de acordo com Bourdieu, sempre em referência às posições que querem atingir ou manter (1978) e as suas práticas resultam das disposições associada a determinado grupo social. Num sentido semelhante ao de Veblen, para Bourdieu “... o mesmo comportamento ou o mesmo bem pode parecer distinto para um, pretensioso ou ostentatório para outro e vulgar para um terceiro” (1996: 22).

De acordo com a teoria da escolha racional, perante diferentes possibilidades de escolha, o homem faria em qualquer situação sempre escolhas prudentes, lógicas e optimizadoras do lucro, utilidade ou outra forma de ganho pessoal. A maioria dos pressupostos da teoria económica ortodoxa repousa nesta teoria (<http://www.investopedia.com/terms/r/rational-choice-theory.asp>). Ora, esta teoria não só pressupõe que as decisões humanas resultam de cálculos racionais, como que fenómenos sociais complexos resultam de ações individuais, pelo que “se um economista quer explicar a mudança social ou as ações de instituições sociais, ele necessita de olhar para as decisões racionais dos indivíduos que constituem o todo” (*Idem*) social. Porém, nem todas as perspetivas económicas assumem estes pressupostos e, sobretudo a posição institucionalista admite o inverso: num mundo social complexo, de que os fenómenos económicos são uma parte, instituições e relações influenciam as escolhas. Por outro lado, mesmo pondo de lado os aspetos afetivos e normativos por trás das escolhas individuais (Weber, Etzioni), num tal mundo complexo, dinâmico, diverso a incerteza dificulta senão impossibilita a capacidade de uma tomada de decisão totalmente informada, consciente e racional.

Dois prémios Nobel, H. Simon com a noção de racionalidade limitada e R. Thaler da parte da Economia comportamental com a noção de contabilidade mental, contestam a teoria da ação racional. Em concreto, Simon (*Idem*) explica como é improvável que um indivíduo seja capaz de processar em tempo útil a grande quantidade de informação necessária a tomar a decisão racional. Thaler (2016) demonstra com o exemplo da estância de ski de *Greek Peak* como é possível influenciar com sucesso as decisões económicas dos

indivíduos fazendo-os pagar um preço relativamente elevado por um bem com concorrência de qualidade superior ao influenciar as suas perceções sobre o preço e o valor do produto que estavam a comprar⁶⁴.

Vários outros exemplos sugerem que a tomada de decisão é racional, mas emocional e normativa ao mesmo, pelo que o *homo-economicus* capaz de tomar decisões racionais ótimas para exclusivo proveito próprio é uma figura ficcional, útil aos modelos económicos abstratos, mas desfasada dos contextos sociais efetivos em que as decisões são tomadas e, portanto, os comportamentos económicos são definidos.

Conclusão

A análise das práticas sociais através de uma ótica económica, como se a Economia é que fosse o contexto das práticas e relações sociais é limitativa, tal como a analogia entre o comportamento maximizador da aptidão biológica dos nossos antepassados num ambiente hostil de escassez de recursos e o comportamento social do homem nas sociedades avançadas.

A contestação da teoria da ação racional baseia-se, em suma, na ideia de racionalidade limitada, na tomada de decisões em situações de incerteza e no papel do contexto social e das instituições na definição do comportamento dos indivíduos ou das possibilidades de escolha. Como argumenta A. Araújo (2018) referindo-se aos fundamentos das trocas altruístas num contexto de competição, a tomada de decisão pode fazer-se em contexto de certeza, incerteza ou incerteza competitiva. No primeiro caso os problemas (como por exemplo maximizar o lucro ou produção sujeitos a restrições de recursos) são de otimização e resolvem-se com ferramentas económicas ortodoxas (como a programação linear); no segundo caso a incerteza conduz-nos à noção de probabilidade (de ocorrência de algo que esperamos ou algo que queremos evitar, como Beck sustentou); no terceiro caso estamos perante o problema de tomar decisões num contexto de relação com outros cuja acção não podemos antecipar, e aqui a decisão relaciona-se com a *Teoria dos Jogos* e a *Tragédia dos Comuns*.

Atrás discutimos a propósito da importância dos fundamentos biológicos para a evolução da cooperação e do altruísmo para contestar a noção de *homo economicus* enquanto egoísta implacável num mundo de competição feroz por recursos escassos, para compreender a justificação de altruísmo recíproco e porque julgamos que a reciprocidade pode estar associada ao sucesso de certas iniciativas económicas como as de microcrédito. Para explicar a cooperação num mundo competitivo, também Araújo recorre à *Teoria dos Jogos* e à versão iterada do *Dilema do Prisioneiro* em concreto para justificar a evolução da cooperação entre humanos e a prevalência da estratégia TIT-FOR-TAT.

Em síntese, a contestação da visão limitada da perspectiva neoclássica da real complexidade, imprevisibilidade e diversidade do que constitui na prática a vida económica passa pela crítica aos pressupostos dos modelos teóricos explicativos dessa realidade, entre eles a noção de agente económico racional e egoísta. A robustez da estratégia TIT-FOR-TAT conduz-nos, pelo contrário, à possibilidade de

⁶⁴ : Em concreto, oferta de descontos em pacotes de ski que incluíam serviços cujos retornos seriam de qualquer forma irrisórios e não apresentavam à empresa grandes custos, mas se apresentava, no entanto, aos consumidores como vantajosa e cómoda⁶⁴. Como resultado desta política de preços, cujos descontos faziam com que o comprador pagasse 60% do preço normal, os clientes estavam satisfeitos com os preços que pagavam, mas como só 60% dos bilhetes com desconto eram utilizados aquando do seu regresso, a estância estava no fundo a vender o seu produto ao preço inteiro com a vantagem de receber antecipadamente o pagamento e manter a clientela fidelizada. (Thaler, 2016: 139-144).

conceber o ser humano como ser propenso à partilha, que retribui e é altruísta, mesmo quando o altruísmo se traduz em arcar com o custo de punir oportunistas. Inversamente, pelas mesmas razões, na ausência de interações repetidas, visibilidade dos comportamentos (cooperar ou trair), possibilidade de perdoar, retribuir a dádiva e punir a traição é difícil, de facto, supor um mundo em que o egoísmo não prevaleça. É por este motivo que achamos a reciprocidade – que já Polanyi encontrava subjacente a certo tipo de trocas – é importante para explicar porque em certas situações sociais não é demasiado arriscado emprestar aos mais pobres: porque a acção económica ocorre em contextos sociais limitados em que a noção de reciprocidade e também de bem comum, de equidade e confiança prevalecem. Mas entendemos que tal confiança existe em situações em que os vínculos sociais são mais importantes porque transcendem o aspeto particular das relações económicas (o tipo de vínculos que fazia com que o comportamento dos atores numa comunidade relativamente pequena em que as relações sociais são globais e duradouras se transforme com o advento da sociedade industrializada capitalista, como discutiram os autores clássicos das ciências sociais). Num mundo de crescente invisibilidade, especulação, incerteza na economia é compreensível que à troca mercantil não esteja subjacente uma relação social de reciprocidade, mas um interesse egoísta pessoal (Polanyi, 2012 [1944]), que a confiança seja substituída pela burocracia e mecanismos legais que protejam indivíduos e estados do oportunismo ou da arbitrariedade.

O nosso argumento é que as diferentes representações e práticas concretas em que se traduz o microcrédito são tão diversas, nas suas particularidades e nos seus resultados para os diferentes atores envolvidos, quanto os contextos sociais em que se inserem. E por isso a nossa proposta é a e que é necessária uma análise institucional do microcrédito, traduzida numa comparação entre instituições de missão social e de estatuto lucrativo. Julgamos que os imperativos de rendibilidade e crescimento de MFIs com propósito lucrativo conduzirão necessariamente a práticas de concessão de crédito diferentes daquelas levadas a cabo por instituições cuja ação se destina a melhorar a situação económica e social dos mutuários. Julgamos também que, tal como sugerem os teóricos da Biologia evolutiva, altruísmo e reciprocidade - que consideramos associados à atuação das instituições não-lucrativas de microcrédito e a mecanismos como empréstimos de grupos que partilham traços socioeconómicos, relações de vizinhança ou normas sociais - dependem, como indica o sucesso da estratégia TIT-FOR-TAT, da propensão inicial para a generosidade, do reconhecimento do comportamento do «outro», da ausência de egoísmo e inveja, da capacidade de perdoar mas também de punir o oportunismo e egoísmo alheios, e de recompensar mutuamente a generosidade. Ainda que restrita a contextos de interações repetidas e, portanto, em contextos sociais limitados em que conhecemos e lidamos com os mesmos indivíduos, a reputação, a punição social dos oportunistas e a propensão do ser humano para a cooperação poderão explicar porque a estratégia TIT-FOR-TAT - que com o tempo prejudicará os oportunistas e imitará os que cooperam sempre - poderá prevalecer em certos contextos sociais. Como as perspetivas evolutivas demonstram, ela torna-se uma estratégia evolutivamente estável, resistente à invasão por indivíduos com estratégias diferentes (mutantes), vence outras estratégias (como demonstrou Axelrod com a repetição de várias rondas do Jogo Dilema do Prisioneiro) é robusta ao ser bem-sucedida numa variedade de ambientes e viável porque é passível de se tornar a estratégia dominante num dado ambiente.

Da Nova Sociologia Económica que está, na sua origem, associada ao conceito de *embeddedness* inaugurado por K. Polanyi, em 1944, em *A Grande Transformação*, em que o autor sustenta que há uma transformação fundamental em a acção económica que estava incrustada em instituições sociais não-

mercantis (instituições de parentesco, religiosas ou políticas) que controlavam os mercados, retemos que com o surgimento da sociedade capitalista do séc. XIX, passa a ser o padrão de trocas mercantil a determinar os outros aspetos da vida social (demarcando-se assim de autores clássicos da Sociologia e Economia que veem o surgimento da economia de mercado como factor fundamental da transformação social do mundo ocidental na sequência da industrialização). Na perspectiva de Polanyi, como dos muitos outros autores que analisam o desenvolvimento do ocidente, a comunidade tradicional de economia predominantemente de autossustentação terá sido destruída pela industrialização e o surgimento da economia de mercado. A emergência do Estado nacional, por um lado, assume protagonismo na regulação de muitos aspetos da vida em sociedade (e já não a tradição, a vizinhança, a Igreja ou a família) e permite o desenvolvimento dos mercados internos, mas, por outro, virá mais tarde a limitar a autorregulação do mercado, oferecendo uma proteção social generalizada, designadamente, contra os problemas sociais que resultaram da afirmação dessa mesma economia capitalista industrial e da mudança social que ela trouxe.

O Institucionalismo e, como referido, sobretudo o Velho Institucionalismo veio tentar romper com a visão excessivamente simplificada da realidade económica – relações entre agentes racionais que consciente e egoisticamente decidem e competem entre si para maximizar rentabilidade ou utilidade e minimizar custos. Porém permaneceu algo da teoria da ação racional no que se designa de «*rational choice institutionalism*» isto é na conceção derivada da economia neoclássica das instituições como sistemas de regras e incentivos que os atores procuram usar em seu proveito e, estando num grupo contestam para ganhar poder sobre outros (e em que a decisão é explicada com base na teoria dos jogos) (<https://www.britannica.com/topic/rational-choice-institutionalism>). No entanto, baseada na teoria da acção racional, esta perspectiva é igualmente redutora no que se refere às motivações por trás da ação social, como referido. No caso do Novo Institucionalismo e relativamente aos custos de transação, como visto, existe uma abordagem utilitarista das instituições em que elas surgem para reduzir esses custos e a incerteza, designadamente a da realização de trocas mercantis. As instituições constituem as regras do Jogo (North, 1990; Williamson, 2000) e, ao definir as possibilidades de decisão e acção dos jogadores, reduzem a incerteza a respeito do que será a resposta comportamental do «outro» com quem se interage. Porém, desta perspectiva decorre que as instituições não são apenas dispositivos a serem escolhidos e utilizados pelos agentes económicos segundo suas preferências e estratégias; as instituições constituem o contexto que possibilita, mas também restringe os comportamentos. Que cada indivíduo calcule e procure maximizar os benefícios associados às instituições não lhes retira o carácter normativo e estruturante dos seus comportamentos.

Por fim, estando estabelecida a possibilidade da cooperação e a rejeição da necessidade de conceber o homem como «naturalmente» egoísta, isolado, num ambiente inevitavelmente hostil e competitivo, designadamente no domínio do comportamento económico, importa, a nosso ver, perceber, tal como a nova Sociologia Económica e o Institucionalismo Económico sugerem, que o carácter das redes de relações sociais e as instituições que as enquadram são necessárias para perceber a realidade económica na sua diversidade, neste caso concreto, os motivos para os sucessos e fracassos de iniciativas de microcrédito.

Capítulo 6

Microcrédito e Instituições

1. Introdução: Estado, mercado e terceiro sector no Microcrédito

O propósito deste capítulo é sintetizar os principais contributos teóricos e expor a lógica que suporta o que consideramos ser o objetivo da fase empírica do presente trabalho: a análise institucional do microcrédito. Procurámos sustentá-la nos contributos da Sociologia Económica e Economia Institucional que, em conjunto com a Antropologia e com as teorias sobre a evolução do comportamento social humano, dão conta de que o contexto social em que os fenómenos ocorrem são explicativos dos mesmos. No que respeita ao microcrédito, tanto os sucessos das iniciativas em prol da inclusão económica nos mais pobres, quanto os problemas de sobre-endividamento que conduziram a crises no sector, parecem-nos depender de fatores que vão muito para além de variáveis estritamente económicas e financeiras observadas em análises de curto prazo. Discutir o microcrédito é, como implicam as perspetivas de Polanyi, Granovetter ou Hodgson, ter em consideração o seu carácter social contingente, normativo, dinâmico e plural.

As ações de MFIs (instituições de microfinança) ou mutuários não podem ser explicadas totalmente com base num cálculo plenamente racional de custo-benefício, em termos de maximização de rentabilidade ou utilidade, uma vez que tal pressupõe que os indivíduos agem em função de decisões conscientes e informadas, quando na realidade elas são feitas em contextos de incerteza, assimetria ou falta de informação e concorrência imperfeita. Tais contextos não correspondem a um cenário de equilíbrio tendente ao consenso social, como as correntes funcionalistas estipulavam, nem corresponde ao mercado como regulador eficiente de interações entre partes com interesses opostos, mas conciliáveis, sem necessidade de outro mecanismo exterior de reforço e supervisão, como a Economia ortodoxa supõe desde a «mão invisível» de A. Smith. Para além da ação racional, calculista e egoísta, encontramos na Biologia e Sociobiologia apoio para a hipótese de que são possíveis soluções cooperativas para questões económicas e que, num mundo de altruístas e egoístas, a reciprocidade pode prevalecer, favorecendo os primeiros e penalizando os segundos. Porém, tal hipótese repousa na possibilidade de reconhecimento mútuo entre aqueles que interagem num coletivo delimitado, para que atos de traição ou oportunismo sejam punidos com uma sanção social negativa. É por esta razão que entendemos que analisar o microcrédito abstraído do seu contexto social é perder de vista variáveis explicativas da sua diversidade e dos seus resultados.

Todos estes aspetos nos levam a pensar o microcrédito i) enquanto fenómeno social e portanto, não só financeiro e económico, mas sujeito a fatores demográficos, legais, culturais, simbólicos, etc. que têm que ser levados em consideração na explicação dos seus impactos, positivos e negativos, bem como na justificação da ausência de impactos relevantes a longo prazo – como será apresentado na análise de conteúdo (Capítulo 7) e ii) que o excessivo centramento no mercado e nas questões de lucro, crescimento, rentabilidade, ou o «capitalocentrismo» atrás discutido, remete para segundo plano aspetos que podem ser decisivos para o sucesso ou fracasso das iniciativas de microcrédito; podemos resumi-los como as representações sociais e práticas que lhe estão associadas e que constituirão os hábitos formalizados em instituições, que ditam o compromisso de um mutuário em cumprir as suas responsabilidades para com a MFI ou, pelo contrário, encontrar nas redes sociais relevantes - amigos, familiares, vizinhos - apoio social para o

não cumprimento dos reembolsos. Se os fenómenos económicos se inserem em contextos sociais e estes variam espacial e temporalmente, será necessário analisá-los ultrapassando modelos económicos formais e abstratos que não nos explicam como o microcrédito pode, em certos casos, resultar em crises económicas no setor e dramas sociais para os mutuários e suas famílias e, noutros, em atividades lucrativas e que permitem uma melhoria substancial das condições de vida dos abrangidos de forma sustentável também para as MFIs.

É nesse sentido que, tendo em consideração que o microcrédito, como outras ações económicas, são relações, não apenas mercantis, mas de redistribuição e reciprocidade como propõe Polanyi - e, por conseguinte, apelando ao mercado, Estado, terceiro setor e redes de relações sociais - entendemos que a reciprocidade pode ser a estratégia robusta em alternativa a uma competição egoísta que nos propomos a analisar o microcrédito. Em concreto, procuraremos estabelecer um paralelo entre as MFIs de propósito lucrativo e não-lucrativo (ou missão social) e seu desempenho e seus impactos, não só económicos como sociais. Procuraremos observar se, de facto, estes últimos são diferentes quando o microcrédito ocorre inserido numa rede de relações de delimitada a pessoas que se (re)conhecem e observam mutuamente, exercendo entre si a reciprocidade e o altruísmo, tanto na recompensa da colaboração como na penalização do oportunismo, como sucede nos grupos de empréstimo e entre mutuários e funcionários de MFIs de missão social que estabelecem entre si relações próximas e duradouras. Subjacente a este entendimento está a crença de que junto das instituições e funcionários de empréstimos que não têm como prioridade o crescimento o portfólio de crédito no curto-prazo ou a rendibilidade dos detentores do capital, mas antes o de servir as populações procurando a melhoria do seu bem-estar social, encontraremos procedimentos que consideramos críticos para o sucesso do microcrédito: a análise cuidada da situação social global dos mutuários, (familiar, de saúde, habitação etc.) porque pode determinar o sucesso ou fracasso da atividade económica que se pretende financiar e da viabilidade das iniciativas económicas propostas, bem como o acompanhamento próximo das mesmas (aconselhamento, formação, apoio administrativo, etc.). A nosso ver, tais práticas favorecem ainda uma boa reputação das MFIs entre os seus clientes, o que poderá explicar também o sucesso das iniciativas de microcrédito dada a importância daquela na constituição de uma relação de confiança e compromisso mútuo. Inversamente, cremos que estabelecer como prioridade o lucro e aumento de escala das operações das MFIs de estatuto lucrativo é dificilmente compatível com a prudência na concessão de crédito e o conhecimento efetivo dos que o obtêm. Entendemos que as crises da microfinança são disso exemplo: na sequência de crescente privatização e liberalização do sector, a concessão de muito crédito muito rapidamente resultou em preferir a quantidade à qualidade de crédito, em que o credor ou aquele que age e seu nome desconhece os vários fatores que podem comprometer a capacidade ou vontade do mutuário em reembolsar o empréstimo pondo em causa as MFIs. Consideramos, por fim, que tal se enquadra numa tendência mais ampla de desconhecimento entre as partes envolvidas na transação, de sobreposição dos lucros dos investidores, a curto-prazo, em detrimento da adoção de práticas responsáveis da proteção dos clientes, e que aquela está associada à falta de regulação, supervisão e crescente especulação económica, como visto.

As relações entre credores e mutuários são um de vários tipos de relação social que se estabelece no contexto do microcrédito (Guérin *et al.*, 2016) e, como tal, sujeitas a hábitos, pressão dos pares, desejos de manter reputação ou ascender a um dado estatuto social, convenções sociais que vão ganhando poder normativo na forma de instituições. É isto que o que nos leva a considerar como o propósito deste trabalho

ilustrar a necessidade de compreensão do contexto social que enquadra um dado fenómeno económico e que no caso do microcrédito esta implica a sua análise institucional. Com a análise institucional referimo-nos, não apenas à contextualização social dos fenómenos sociais na sua totalidade que, embora muito relevante, seria inviável nos limites deste trabalho, mas, partindo do princípio que diferentes experiências de microcrédito se relacionam com as características legais, políticas, económicas e culturais dos contextos em causa e que as várias formas de relacionamento social são institucionalmente definidas e reguladas, passar à formulação da hipótese da relação entre a distinção do estatuto de instituição de microcrédito e o seu desempenho, tanto do ponto de vista económico como social. Na base desta ideia está a convicção que o estatuto lucrativo por oposição ao propósito social das MFIs muda inevitavelmente o seu papel, objetivos, práticas, prioridades, alcance, capacidade de gerir o risco ou a diversidade das necessidades dos mutuários. O objetivo desta análise será procurar mostrar, partindo do princípio que o microcrédito traduz a diversidade da organização económica, o empobrecimento teórico que seria analisá-lo (como a qualquer outra prática económica) apenas do ponto de vista da troca mercantil e do propósito de maximização do lucro. É neste sentido que entendemos que o estudo empírico que seguidamente apresentamos, decorre da capacidade da Economia Institucional e da Sociologia Económica demonstrarem a necessidade de considerar as instituições, enquanto aspeto normativo que efetivamente condiciona as escolhas e práticas dos agentes económicos, como variáveis no centro de qualquer análise que se pretenda fundamentada e não parcial - para além do centramento no mercado e nos pressupostos da economia ortodoxa que caracterizámos nos capítulos precedentes.

1.1 Estado, setor lucrativo, terceiro sector e a provisão de bem-estar social

O microcrédito estará nas suas diferentes modalidades ou configurações organizacionais, mais ou menos aproximado de um dos triângulos Estado, mercado e comunidade, ou seja, dos princípios de redistribuição, troca mercantil e reciprocidade de Polanyi, consoante a natureza das instituições envolvidas (ONGs, *NBFIs*, bancos estatais, bancos rurais, bancos comerciais convencionais, programas de microcrédito governamentais ou de instituições políticas transnacionais, entre outros.). Julgamos que a análise do desempenho de diferentes instituições de microfinança, para além de alternativa epistemológica, nos dará conta dos fatores que contribuem tanto para os problemas/crises como do sucesso das iniciativas de microcrédito. Este último passa por uma abordagem que se centre num conhecimento abrangente das circunstâncias e capacidades dos mutuários, na manutenção de redes sociais que favorecem a confiança mútua e reciprocidade entre os intervenientes (funcionários de MFIs e mutuários) e sobretudo numa estratégia centrada em dar resposta às diferentes necessidades dos mutuários e não apenas aos interesses dos investidores privados. Consideramos, como muitos autores, que a privatização do microcrédito, com a pressão para rápido crescimento e aumento de rendibilidade para os seus acionistas, quando se trata de instituições lucrativas de microcrédito, favorece uma concessão de crédito excessiva, demasiado rápida, menos prudente, desconhecadora da situação global real dos abrangidos que a nosso ver terá implicações no sucesso destas iniciativas a longo-prazo; este não será mensurável apenas em taxas de reembolso, lucro ou rendibilidade no curto-prazo, mas numa efetiva mudança da situação de vida dos que acedem ao

microcrédito para escapar a situações de pobreza e exclusão e não entrar num ciclo vicioso de sobre-endividamento, que põe também em causa a sustentabilidade das MFIs.

Segundo Reis (2007), a forma como diferentes sociedades chegam a soluções de organização da vida económica são consolidadas na forma de instituições. Referindo a noção de instituição de D. North, como as regras formais e informais que definem a forma como agimos num contexto social em referência aos valores fundamentais, que julgamos consensual com a definição antropológica da mesma enquanto normas que regulam os diversos tipos de relação social, o autor considera que instituições “são também o Estado e a sua estrutura, natureza e forma de representar os cidadãos e o coletivo, o Mercado e o significado da troca e do negócio na calibragem da sociedade, a comunidade e as relações horizontais de proximidade que nos integram socialmente e criam densidades territoriais específicas”, as empresas, associações e redes que organizam o relacionamento de “atores, processos e territórios” (Reis, 2007: 2). É precisamente a diferente natureza das trocas no plano de Estado, mercado e comunidade que considerámos pertinente para a análise do microcrédito enquanto fenómeno económico, que determina que ele terá que ser contextualizado socialmente para se lhe atribuir significado(s). Por isso julgamos tão importante como ponto de análise teórica a distinção entre relações de redistribuição, troca e reciprocidade de K. Polanyi, como a atenção recente da Sociologia à emergência dos fenómenos económicos em contextos de relações sociais, sobretudo à recuperação do conceito de incrustação por M. Granovetter; mas também retemos do enquadramento teórico as normas de reciprocidade associadas às redes de relações sociais, como definidas por Putnam (2001).

Consideramos que no microcrédito sobressai a atuação das organizações de missão social pela liberdade de ação em prol dos interesses dos mutuários associada ao estatuto não-lucrativo, pela sua maior proximidade às populações servidas e preocupação em acompanhar a sua situação social e económica, como referido a propósito das abordagens holísticas do bem-estar e programas de graduação. Associámo-las às entidades do terceiro sector que não dependem do Estado nem respondem a investidores privados. Se tanto Estado como mercado apresentam falhas na satisfação das diferentes necessidades das populações (Almeida, 2010), diversas organizações da sociedade civil revelam virtudes na forma como gerem recursos e providenciam bens e serviços em favor de um propósito coletivo. Para Salamon *et al.* (1999), “devido à sua posição única fora do mercado e do estado, à sua escala geralmente menor, às suas conexões com os cidadãos, a sua flexibilidade, a sua capacidade de drenar iniciativa privada para apoiar propósitos públicos, e as suas recentemente redescobertas contribuições para a construção de “capital social” (...) têm emergido como participantes estrategicamente importantes na busca por uma “via intermédia” entre a confiança unicamente no Mercado ou unicamente no estado que agora parece estar cada vez mais em curso” (p. 5).

As organizações envolvidas no desenvolvimento económico e social, de acordo com a *International Classification of Nonprofit Organizations* e o *Comparative Nonprofit Sector Project (CNSP)*, incluem: i) organizações cujo âmbito de atividade reside na promoção da melhoria da qualidade de vida a nível comunitário (como associações de desenvolvimento local), que desenvolvem programas orientados para o desenvolvimento económico através da construção de infraestruturas e serviços (financeiros, crédito, consultoria de gestão, etc.), ii) organizações orientadas para a melhoria da capacidade institucional em responder aos problemas sociais e promover o bem-estar público e iii) organizações que oferecem serviços orientados para a qualificação e o emprego (orientação vocacional, estágios profissionais, requalificação e promoção de autossuficiência e criação de rendimento através de formação profissional e emprego)

(Salamon e Anheier, 1996). Parece-nos, deste ponto de vista, inegável o papel que as organizações do terceiro sector desempenham no microcrédito, não só pelo que foi a sua história desde os anos 70 do século passado, como pelas virtudes associadas à sua missão, à forma de organização, estrutura de financiamento, estatuto e propriedade das mesmas, que, como se discutirá, julgamos mais fiéis ao propósito social original associado ao microcrédito⁶⁵. Para Almeida (2011), a relevância do terceiro sector na história económica e social da generalidade dos países não é nova, sendo a novidade o seu crescimento recente que o autor associa a transformações dos sistemas socioeconómicos, como a passagem de governos hierárquicos a formas mais horizontais de governação. Fazendo referência a tendências de evolução das sociedades, argumenta que “Face à mudança, à diferenciação e à complexidade da vida social, a coordenação das economias exige novos processos, mecanismos e atores cujas relações estão constantemente a mudar, assim como as suas fronteiras de atuação. Por consequência, à medida que os processos de coordenação socioeconómica se tornam mais difusos, as organizações do terceiro setor (OTS) surgem como parceiros privilegiados na governação” (p. 85). A designação terceiro sector, embora remeta estas organizações para um lugar residual – tudo o que não se enquadra no Estado e mercado – pelo menos confere-lhe um âmbito maior que a mera designação de «sector não-lucrativo» norte-americana, associada ao referido *CNSP* da Universidade de John Hopkins. Como refere Vieira, esta perspetiva considera o conjunto de organizações que “são organizadas/formais, pois têm realidade institucional, com uma estrutura interna organizada e com hierarquias definidas; são privadas, pois são institucionalmente separadas do governo, embora dele possam receber algum apoio financeiro; são sem fins lucrativos, pois não distribuem os lucros aos proprietários/ diretores mas reinvestem nos objetivos da organização; são autogovernadas, com procedimentos internos de organização, não sendo controladas por terceiros, com um órgão de governo bem definido; são voluntárias, no sentido em que a constituição das organizações resulta de um ato voluntário, mantendo-se ao longo do tempo através de um conjunto de contribuições voluntárias, como recursos humanos voluntários, doações financeiras ou em espécie (Salamon e Anheier, 1992)” (Vieira, 2015: 14-15). Entre as organizações orientadas para o desenvolvimento económico são consideradas no *CNSP* as organizações prestadoras de serviços financeiros, como o crédito, como referido. A visão norte americana das OTS peca ainda, para vários autores, por excluir deste as cooperativas e mutualidades devido à distribuição de lucros, ainda que existam limitações a esta (re)distribuição e a ausência de relação entre propriedade e proporção de lucros recebidos. O propósito destas organizações pode não ser-lucrativo, ainda que da sua atividade se obtenham lucros e este tipo de instituição teve, não obstante, uma grande relevância na história europeia, assim como outras formas de apoio social ou movimentos de trabalhadores industriais associadas à Igreja. Como refere Vieira (2015) citando Evers e Laville (2004) “A delimitação não deveria ser feita entre organização lucrativas ou não lucrativas, mas entre organizações capitalistas e de economia social, estando estas últimas mais vocacionadas para a produção de bem-estar ao invés de para o retorno do investimento individual” (*Ibidem*). Como exposto a propósito de alternativas ao modelo de organização económica *mainstream* (centrado no capital, na propriedade privada e maximização dos lucros), as OTS caracterizam-se pela participação voluntária, a gestão democrática e autónoma, a conciliação dos interesses dos seus membros com a utilidade social, a resposta a falhas de

⁶⁵ Esta relevância é ainda maior se considerarmos as virtudes de intervenções mais amplas em prol do desenvolvimento social e económico, sobretudo nos países menos desenvolvidos, que procuram dar resposta a necessidades sociais múltiplas (ao nível da alimentação, habitação, formação ou saúde) antes da concessão de crédito, como as intervenções holísticas e programas de graduação atrás mencionados, no sentido de conceder maior viabilidade às iniciativas económicas apoiadas.

Estado e mercado bem como a problemas resultantes do próprio desenvolvimento da economia industrial capitalista e o seu desenvolvimento histórico, sobretudo na Europa (Defourny, 2009; Vieira, 2015; Viveiros, 2008). No entanto, como faz notar Ferreira (2009), ainda que o terceiro sector partilhe em parte das lógicas presentes no triângulo de Evers, ele não se limita a preencher as lacunas dos mecanismos dominantes de Estado e mercado na resposta às necessidades sociais, estando o seu valor próprio associado a uma lógica própria de comunidade, para nós também ao princípio de reciprocidade, que aqui achamos particularmente pertinente para compreender as virtudes associadas a iniciativas de microcrédito. Na perspetiva de Almeida (2010 e 2011) e considerando o triângulo de Evers (Evers e Laville, 2004), o terceiro sector encontra-se num espaço de tensão entre Estado, mercado e comunidade, assumindo parte da lógica de cada um desses campos; na visão de Ferreira (2009) é um ator híbrido capaz de se ligar a estado e mercado e a subsistemas delimitados como educação ou saúde. Daqui retiramos que o terceiro sector é simultaneamente um ator social, económico e político, que como sustentam Neumayr *et al.* 2007 *in* Vieira (2015) desempenha uma variedade de papéis, pelo que a sua heterogeneidade pode resultar numa melhor resposta a problemas sociais. Julgamos ainda que esta capacidade de resposta a diferentes necessidades é favorecida pela sua proximidade aos cidadãos a quem a atividade se dirige e pela sua capacidade de fortalecer o capital social (Salamon *et al.*, 1999) de que a reciprocidade é fundamento (Putnam, 2001).

Pensamos que as particularidades da lógica que orienta as OTS, o carácter inovador na forma como encontram resposta a necessidades sociais dos mais desfavorecidos (que não são inteiramente satisfeitas pelos sectores público e privado) são relevantes para a compreensão das representações sociais e práticas associadas ao microcrédito e, mais concretamente, ao cumprimento dos reembolsos, necessário à sua sustentabilidade a longo-prazo. A pluralidade das OTS poderá não dificultar o entendimento, mas antes dar conta da realidade complexa que constitui o microcrédito como exemplo de articulação, hibridação e transição de organizações de diferentes lógicas e propósitos, retomando Almeida (2010 e 2011) e Evers e Laville (2004), e ainda de como tal complexidade resulta da inserção do microcrédito em contextos legais, políticos, económicos ou culturais distintos. Chamamos a atenção para o papel do terceiro sector no microcrédito pois - não negligenciando a importância do apoio dos estados (por exemplo ao nível da regulação do sector ou a sua inserção em políticas sociais mais amplas dirigidas aos segmentos mais desfavorecidos), ou do sector privado na atração de investimento, no aumento da escala e eficiência nas operações de microcrédito - consideramos que a associação aos princípios de solidariedade, a prevalência da reciprocidade nas relações, a mobilização de recursos públicos, privados e comunitários e a iniciativa da sociedade civil para o bem comum dão uma ideia da relevância que as OTS terão no microcrédito, sobretudo na sustentabilidade em termos dos impactos socioeconómicos que poderão produzir em cada contexto local em que atuam.

A relação Estado - mercado tem sido objeto de muita discussão académica e assumiu especial relevância com o advento da sociedade industrial, a economia de mercado, a redefinição do poder político com uma crescente importância do Estado-Nação relativamente a formas de autoridade tradicionais; este surge em tensão com o desenvolvimento de uma sociedade cada vez mais dominada pelo mercado em que, como refere Polanyi, a economia (ou o que Parsons designa como subsistema económico enquanto parte da totalidade que compõem o sistema social) deixa de estar socialmente contextualizada, passando a organização económica a definir as relações e estrutura sociais. Inverteu-se, assim, a lógica de organização social conhecida até então em várias sociedades, passando-se a partir desse momento, para um domínio da

troca mercantil sobre outras formas de relação social Polanyi (2012). Paralelamente ao crescente poder económico e político da burguesia, a sociedade industrial trouxe a necessidade de um novo enquadramento institucional para lidar com as mudanças (políticas, demográficas ou económicas) e os novos problemas sociais. Surgirá, em consequência, o conceito de Estado-Providência a quem cabe as funções de regulação e orientação, sobretudo no domínio das políticas económicas e sociais, com o objetivo de promover o bem-estar social (Carmo, 2001)⁶⁶. A crescente intervenção do Estado associa-se a uma crescente carga fiscal e a um aparelho administrativo que se torna maior, mais complexo e profissional (*Idem*). A burocracia torna-se necessária, como Weber propôs, na sociedade industrial, para proteção dos interesses das diferentes partes - numa transação económica ou na relação entre Estado e cidadãos - em que mecanismos formais de regulação e vigilância pelo cumprimento das normas ou contratos substituem as relações informais de confiança e reciprocidade características das comunidades rurais tradicionais, anteriores à industrialização e urbanização.

Atualmente, ao lado do Estado e do Mercado, vários autores reconhecem a existência de outras formas de organização da sociedade civil, não apenas para responder a necessidades sociais que aqueles dois mecanismos não satisfazem, mas tendo uma lógica própria que não se submete a ideologias políticas ou ao jogo do mercado. Pelo contrário, orientam-se para dar resposta a necessidades dos cidadãos numa lógica solidária e não-lucrativa, baseada em relações de proximidade, conhecimento e confiança. Neste contexto, iniciativas sociais e económicas locais como cooperativas de consumo, produção ou comércio, associações mais ou menos formais de trabalhadores, de moradores, de crédito, organizações de carácter cívico, cultural, etc. emergem em contextos em que o local ganha, num cenário de globalização e protagonismo de organizações transnacionais, uma nova importância como forma de integração e redefinição da identidade; em que redes de relações de interconhecimento, familiares e de vizinhança assumem uma relevância tanto maior quanto menor o papel do Estado na provisão de bem-estar social e quanto menor a sua capacidade de participar no mercado global, cada vez mais competitivo. Assiste-se, simultaneamente, segundo A. Giddens (2013), na sociedade pós-industrial, a um crescente protagonismo de organizações internacionais na governação global em que se juntam Estados-Nação, organizações políticas transnacionais e ONG que, como o nome sugere, são independentes dos governos nacionais, mas participam das decisões políticas relativamente aos problemas internacionais (sejam eles ambientais, económicos, políticos ou de saúde).

Assim, comunidade, agregados familiares, sector não-lucrativo ou terceiro sector são algumas designações para o que constitui um vértice do triângulo alternativo à dicotomia mercado / Estado ou sector privado/lucrativo e público, quando nos referimos a questões como promoção da equidade, bem-estar social, ou combate à pobreza e que achamos relevantes a propósito do microcrédito. A relação Estado-mercado permite caracterizar o que G. Esping-Andersen (1990) designa de três regimes de *welfare state* (Estado de Bem-estar) no quadro de sociedades capitalistas: i) o conservador pode ser associado a um estado muito forte que intervém nas questões do trabalho e rendimento, controlando o mercado cujo funcionamento poderia perturbar a ordem social, ii) o liberal que confia no mercado como principal

⁶⁶ Se associado à modernidade surge *Estado-Protetor* de poder central cuja intervenção tem como objetivos de garantir uma redução da incerteza, a segurança e a justiça, no período pré-industrial, o objectivo de bem-estar social não é atribuído ao Estado e as intervenções nesta esfera são protagonizadas pela aristocracia (Carmo 2001) como também pela Igreja. Com as sociedades industriais surge o declínio da comunidade local tradicional – no sentido de comunidade de pertença em função de vínculos de parentesco, relações baseadas em sentimentos e partilha de visões comuns – do poder da aristocracia e da influência da Igreja na regulação da vida quotidiana.

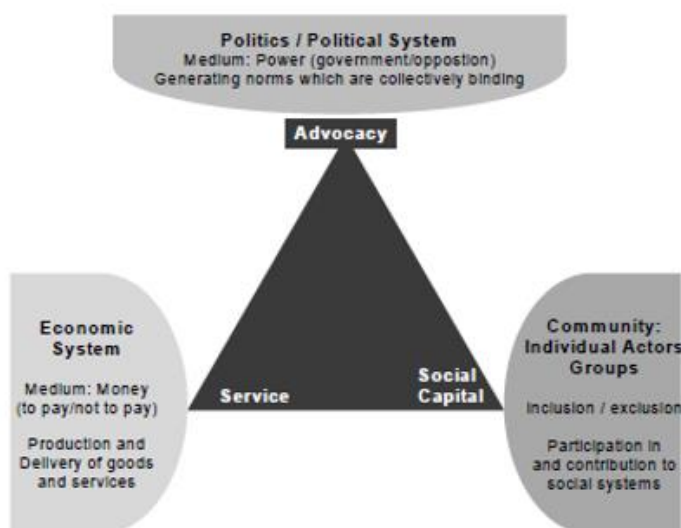
mecanismo de alocação de recursos, desvalorizando a interferência do Estado e iii) o social-democrata que se centra nos direitos sociais, pelo que o acesso a determinados recursos depende do estatuto de cidadãos e está associado a direitos políticos, e não dependentes do mercado, orientando-se, então, a favor da «*de-commodification of social rights*» ou contra a conceção indivíduos enquanto mercadorias, a que K. Polanyi já aludira e com que Hodgson, Itoh e Yokokawa (2001) caracterizam o sistema capitalista dentro das economias de mercado (definido pela propriedade privada e pela troca mercantil de bens e serviços, capital e força de trabalho). A variedade da economia política dentro de Estados Providência é o objeto de análise de Esping-Andersen em que destaca a relação entre Estado e mercado na provisão de bem-estar social e, à semelhança de Carmo (2001) descreve a passagem dos estados nacionais de autoridade garante da lei/justiça para a de instituições preocupadas em providenciar o bem-estar social dos seus cidadãos. Como refere, “estudar o *welfare state*” é procurar “compreender um fenómeno novo na história das sociedades capitalistas” (Esping-Andersen, 1990: 1), embora o bem-estar social seja mais prioritário (em termos das políticas ou recursos a ele destinados) nuns países do que noutros⁶⁷. Nesta perspetiva, a economia está contextualizada política e socialmente, à semelhança das visões de Polanyi e Granovetter, e o autor decide adotar a noção de regimes de *welfare states* o que implica falar não só de políticas sociais, mas também, como refere, da sua relação com as estruturas sociais: “Falar de um ‘regime’ é denotar o facto de que na relação entre estado e economia um complexo de características legais e organizacionais estão sistematicamente entrelaçadas” (*Idem*: 2). Se a relação estado mercado é central para a compreensão dos regimes de Estado de bem-estar, para Esping-Andersen ele é providenciado mais pelo Estado, Mercado ou Família consoante os contextos sociais e históricos em causa. Organizações de caridade, trabalho voluntário ou associações de solidariedade também são consideradas pelo autor, como referem Valeyeva *et al.* (2011), mas os diferentes arranjos entre família, estado e mercado é que explicam as variações entre nações no que respeita aos dois conceitos essenciais abordados a propósito da variação de regimes de bem-estar: a estratificação e os direitos sociais. Os direitos sociais, que surgem como uma das características relevantes para Esping-Andersen na nova caracterização dos diferentes *welfare states*, são inspirados em K. Polanyi e pretendem dissociar o padrão ou qualidade de vida das pessoas das forças do mercado, no sentido de que os direitos sociais diminuem a visão das pessoas como mercadorias. Tanto os direitos sociais como a estratificação são definidos pela relação entre estado e mercado. A convicção social-democrata é que fazer depender o bem-estar social do mercado é problemático pois, como também sustenta Carmo (2001), tais regimes tendem a produzir maiores desigualdades, por outro lado, para a perspetiva liberal, confiar no Estado de bem-estar põe em causa a liberdade e eficiência. Ora a relação entre sector público e privado está no cerne das variedades de regimes de *welfare states*: a definição do papel do Estado de bem-estar faz-se localizando as suas atividades em referência ao sector privado e, por seu turno, os mercados são politicamente criados, pelo que Esping-Andersen conclui que os diferentes modelos de Estado de bem-estar são resultado da sua incrustação (*Embeddedness*) em forças políticas, interações com mercado de trabalho, mobilização de classes sociais, influências religiosas e ideológicas, que

⁶⁷ Para este autor, numa perspetiva estreita está-se a falar de melhoria das condições sociais através de função redistribuição de rendimento e prestação de serviços sociais, numa perspetiva alargada está-se no campo da economia política em que a orientação da organização económica é parte integrante do *Welfare State* que o autor associa ao «estado de bem-estar keynesiano» ou «capitalismo de bem-estar». A segunda característica dos *welfare states* – estratificação – refere-se à relação da igualdade, enquanto resultado esperado dos *welfare states* (através da redução das desigualdades com benefícios sociais, erradicação da pobreza e redistribuição do rendimento) com a estratificação social, uma vez que o *welfare state* é ele próprio, na sua perspetiva, um sistema de estratificação e é necessário perceber como esta se relaciona com o individualismo, a equidade ou a solidariedade social.

foram diferentes em distintas trajetórias das sociedades em causa. Mais importante ainda, julgamos, Esping-Andersen (1990) conclui que é uma ilusão pensar que seja o mercado ou, em alternativa, o Estado o mecanismo melhor equipado para providenciar o bem-estar e que o *welfare state* foi a principal instituição na construção de diferentes modelos de capitalismo na sociedade pós-moderna e pós-industrial.

Referindo-se aos papéis das OTS na relação com os subsistemas económico, político e social, Vieira (2015) apresenta uma conceção da relação Estado, Economia e Comunidade traduzida no triângulo de Neumayr e Meyer (2010), em que aqueles papéis se concretizam através da prestação de serviços, da advocacia ou defesa de direitos ou interesses de grupos específicos procurando mudanças nas políticas e opinião públicas (Salamon *et al.*, 2000 *in* Vieira, 2015) e através da construção de capital social, respetivamente:

Fig. 32 - Os papéis das OTS segundo Neumayr e Meyer (2010):



(Fonte: Vieira, 2015: 22)

É no vértice da comunidade, promotora da inclusão, que também esta autora considera ocorrer o estabelecimento de relações de proximidade e de confiança que, como afirma citando a perspectiva de Franco *et al.* (2005), são laços “fundamentais para o funcionamento da democracia e para o crescimento económico, pois as normas e os valores como a confiança, a solidariedade, são transportados para o contexto político e económico” (*Idem*: 23). Assim, os papéis das OTS que caracterizamos como não condicionados a determinada orientação política ou objetivos lucrativos dependem, no entanto, do contexto político e económico em que se inserem pois, como é visível no caso do microcrédito, em alguns casos a concessão de crédito insere-se num conjunto mais amplo de apoios sociais, que não existem da parte de governos dos países menos desenvolvidos; simultaneamente, respondem a um fraco desenvolvimento do mercado (infraestrutura, instituições, legislação, condições logísticas ou de segurança) facilitando o acesso das populações mais pobres a serviços financeiros que se lhes apresentam como uma das poucas opções para aumentar e estabilizar os seus rendimentos. Como refere Pollin, “as microempresas geridas pelos pobres não podem ser

amplamente bem-sucedidas simplesmente porque têm maiores oportunidades de pedir dinheiro emprestado. Para um grande número de microempresas ser bem-sucedido, elas também necessitam de acesso a estradas decentes e meios acessíveis para levar os seus produtos para os mercados. Elas necessitam de apoio de marketing para alcançar clientes” (Pollin, 2007: 2 in Chowdhury, 2009: 2). Noutros casos, as OTS trabalham nos países desenvolvidos e, no âmbito do microcrédito, não apenas porque os clientes mais pobres de entre os pobres não são atrativos em termos de rentabilidade e risco para o sector privado, como pelo facto de, estando mais próximas das populações locais, conhecerem melhor as suas necessidades e as maneiras de as satisfazer, na prática, mesmo que para os estados nacionais a inclusão financeira, como a promoção do emprego e várias formas de proteção social sejam prioritárias nas suas políticas públicas. Desta forma, uma vez mais e no que se refere ao microcrédito, as OTS não se limitam a colmatar falhas de Estado e mercado e exemplo disso é o caso português e em concreto da ANDC que trabalha em colaboração com o Estado e a banca, no sentido de permitir a inclusão no mercado dos candidatos através do seu trabalho de seleção acompanhamento dos mutuários o que, como referido, reduz os custos de transação que de outra maneira a banca convencional teria, e colaborando na concretização de políticas públicas de promoção da inclusão económica e social através do apoio às iniciativas de auto-emprego⁶⁸. Em suma, existe uma relação entre a relevância da contribuição de iniciativas da sociedade civil e o cumprimento da função social dos governos nacionais, e diferentes modelos de terceiro sector articulam-se com diferentes modelos de Estado Providência. Se as OTS têm uma importância óbvia nos países menos desenvolvidos pela sua missão social, ela também existe na resposta a limites na capacidade dos governos dos países mais desenvolvidos em atender às necessidades dos seus cidadãos que têm a ver com a crise dos Estados-providência, agudizada pelas tendências sociodemográficas e económicas, alguns a braços com crises económicas e estrangimentos orçamentais, resultantes tanto daquelas como dos próprios programas de recuperação (como referido a propósito dos planos de ajustamento estrutural). Como refere Vieira citando Ferreira (2013: 1), o Terceiro Setor emerge no contexto da crítica e crise atual do Estado-Providência e a provisão do bem-estar assenta, para “Esping-Anderson (1990)⁶⁹, “em três pilares e na divisão de responsabilidades entre Estado, Mercado e Comunidade que entre si devem compensar as falhas uns dos outros, caso contrário, encontramos-nos numa situação de défice ou crise de bem-estar.” (Vieira, 2015: 24).

O desenvolvimento do Estado nacional fez-se em simultâneo e não em oposição ao mercado, como referido, com o advento da economia capitalista (Parsons e Smelser, 2010; Carmo, 2001); a industrialização e a democratização das sociedades ocidentais, com a possibilidade de as massas acederem aos mesmos direitos de propriedade (até então nas mãos de alguns poucos), foi considerada uma ameaça ao mercado. Neste contexto, para Esping-Andersen, as correntes conservadoras eram apologistas de uma autoridade política superior ao caos do mercado, que evitasse conflitos de classe e ameaçasse a ordem social estabelecida, enquanto que a perspectiva marxista contestou precisamente a ideia liberal de que o mercado

⁶⁸ Para além do seu papel no microcrédito as OTS representam uma grande variedade de prestação de serviços sociais a grupos como idosos, doentes, crianças pelas IPSS que, apoiadas pelo Estado, estão ao contrário deste, no terreno, descentralizadas, gozando de maior flexibilidade, estabelecendo relações de conhecimento e proximidade com os contextos sociais específicos em que atuam.

⁶⁹ Quanto à capacidade de o *welfare state* transformar uma sociedade capitalista marcada pelas forças do mercado e direitos de propriedade, promovendo mais democracia e igualdade, Esping-Andersen (1990) justifica a crença dos primeiros liberais no mercado como reação a um passado histórico de regimes totalitários associados a protecionismo, desigualdades de classe, monopólios, ineficiência, corrupção, privilégios e repressão da liberdade e iniciativa privadas.

fosse um mecanismo de redução das desigualdades, uma vez que a acumulação de capital acentua as divisões e conflitos de classes, o que forçaria o estado a intervir para defender os direitos das classes «proprietárias» (Esping-Andersen, 1990: 9). A questão fundamental nos dias de hoje a respeito do *welfare state* é saber de que forma e em que condições as desigualdades produzidas pelo capitalismo podem ser reduzidas pela democracia. Assim, encontramos em Esping-Andersen uma conceção contrária à submissão do poder político ao determinismo do mercado. Como refere este autor, no passado, os liberais temiam a democracia e os marxistas não acreditavam nela considerando que não produziria efeitos ao estar submetida a uma ordem superior: o capitalismo. Ora é a submissão das forças políticas, das condições sociais às forças do mercado que Polanyi e posteriormente muitos autores vêm associar ao período subsequente à industrialização e desenvolvimento da economia capitalista no ocidente, como discutido. Independentemente da descrença das correntes marxistas ou dos receios das conservadoras, o facto é que, para Esping-Andersen (*Idem*), a extensão dos direitos políticos e políticas sociais reduziram a dependência dos cidadãos do mercado, referida por Polanyi (2012), alterando o balanço de poder nas sociedades de economia capitalista. A crença da social democracia é, para este autor, que a igualdade requiere que os trabalhadores tenham acesso a bem-estar na forma de acesso a apoios sociais, saúde ou educação o que, por seu turno, não é apenas condição da sua emancipação como cidadãos, mas condição para eficiência económica. A compatibilização de uma economia dominada pelo mercado com a coesão social resulta também para Carmo (2001). da progressiva intervenção do Estado na defesa do bem-estar social, iniciada com os seguros dos trabalhadores de Bismark e que evoluiu para perspectiva keynesiana do papel essencial do Estado na regulação da vida económica para evitar ou atenuar os problemas sociais a que ela dá origem. Para Esping-Andersen (1990), a economia política parece continuar a centrar-se nas relações Estado-mercado e nas correntes ideológicas estabelecidas no século XIX em parte fruto do crescimento, até à sociedade contemporânea, do Estado Social. Segundo este autor, existe uma abordagem estruturalista dos *welfare states* centrada nos sistemas globais que tenta captar o desenvolvimento daqueles numa lógica holística em que (como referido a propósito dos limites do funcionalismo e estruturalismo sociológicos e antropológicos), consegue explicar a ocorrência de qualquer fenómeno, como qualquer forma de organização económica, como mero requisito ou imperativo funcional do sistema social. Mas existe também uma abordagem Institucional que considera que as instituições democráticas têm um papel no desenvolvimento do *welfare-state*. Na visão dos economistas liberais seria necessária uma defesa do mercado contra uma democracia total, vista como uma forma de intrusão política e ameaça que poderia conduzir ao temido socialismo, e assim se fundamentou uma separação entre os subsistemas político e económico. Para o autor, foi esta separação entre economia e política que deu origem a muito do debate institucionalista e, considerando que o maior representante desta perspectiva institucionalista é K. Polanyi, refere que “a abordagem institucionalista insiste em que qualquer esforço para isolar a economia das instituições políticas e sociais destruirá a sociedade humana. A economia tem que estar *embedded* em comunidades sociais de forma a sobreviver” (Esping-Andersen, 1990: 15). Por fim, a abordagem defendida por Esping-Andersen dos regimes de Estado Social não se pode limitar ao papel dos governos na política fiscal ou despesa pública procurando reduzir desigualdades, mas nas circunstâncias históricas em que a afirmação e conflito de novas classes - como os trabalhadores e a burguesia saídos da industrialização e a transição de uma economia rural para uma urbana industrial os foram definindo - e em que o surgimento de uma classe média forte é fundamental para o apoio ao Estado Social, em contraste com

a crítica ao mesmo (aos impostos ou à despesa pública) naqueles países em que domina uma ideologia mais liberal e um Estado Social residual (*Idem*: 32-33).

Para S. Ferreira (2013) a discussão sobre a natureza do terceiro sector faz-se em referência ao Estado-Providência e, como refere “sobre o papel do Estado e da sociedade civil na integração social e no bem-estar das populações” (p. 1), perante um Estado que assumiu crescente responsabilidade pelo bem-estar dos cidadãos, mas hoje se encontra em crise e sujeito a críticas, como referido. À crescente importância das OTS, em termos quantitativos, referida no *CNSP*, aqui salientam-se alguns aspetos que poderão esclarecer as características deste sector, para além de complemento de Estado e de mercado: proximidade, menor dimensão, autogovernança, desburocratização, contribuição para a solidariedade e reforço das comunidades (*Ibidem*) a que outros autores dão igualmente relevância. Para a autora, apesar de ainda pertinente, a abordagem de Esping-Andersen “construída para explicar a emergência dos Estados-Providência e em referência a um modelo industrial de Estado-Providência keynesiano”, sofre de limitações como um excessivo centramento no Estado como fonte de bem-estar relativamente ao mercado - a desmercadorização - e à função de redistribuição, ignorando outras contribuições para as combinações de bem-estar, designadamente, das OTS. O terceiro sector assume um significado relacional “entre o Estado e a economia de mercado e a comunidade” e define-se “como não lucrativo em relação à economia de mercado, voluntário em relação ao sector estatal, intermediário entre Estado e sociedade (ou cidadãos)” exprimindo “as fronteiras que se redefinem entre o político, o económico e o social (S. Ferreira 2009) nas três discussões atuais assinaladas por Anheier (2009)” o papel do terceiro sector na transformação da provisão de bem-estar, como “instrumento de vigilância sobre as instituições públicas, numa perspetiva de prestação de contas” (*Ibidem*) e o contributo das OTS para a criação de capital social. Como para Almeida (2010), para a autora, o terceiro sector é também entendido, sobretudo na perspetiva europeia, como tendo um carácter híbrido mas também como “alternativa que este terceiro sector oferece em termos de uma conceção do mundo que ultrapassa (ou articula) as separações modernas entre Estado, mercado e sociedade, quer chamando a atenção para a natureza contextual destas separações (Lipietz 2001), quer enfatizando a particularidade destas organizações em interação com diversas racionalidades, modos de governação, princípios económicos, etc. (Evers e Laville 2004; Enjolras 1998; S. Ferreira 2009).” (*Ibidem*). Ora a relação que estabelece entre diferentes regimes de *welfare* e terceiro sector revela a natureza simultaneamente social, política e económica. Citando o *CNSP*, Ferreira (2013) considera que os seus autores concluíram que “o terceiro sector e o Estado-Providência co evoluíram no contexto das relações entre classes e das instituições sociais existentes” (*Idem*, p. 3) e que os regimes de *welfare state* se articulam com os de terceiro sector, sendo que nos Estados-Providência mais desenvolvidos se salientam uma preponderância de financiamento público e profissionalização dos serviços de bem-estar social e, inversamente, uma tendência para financiamento privado nos países em que o mercado é mais preponderante e o Estado-Providência mais débil. Para a autora, a caracterização do terceiro sector nos diferentes países e, portanto, na sua relação a diferentes regimes de proteção social pelo Estado, dificilmente pode ser considerada independente das instituições existentes. Para a compreensão do terceiro sector “nas suas articulações com o Estado-Providência e no seu carácter relacional” são pertinentes “quadros analíticos abrangentes que deem conta destes seus diferentes papéis entre Estado, comunidade e mercado (...) [e] é possível enriquecer esta discussão com (...) [a] prolífica literatura que tem vindo a discutir o terceiro sector a partir do conceito de capital social” (...) (*Idem*, p. 7). Para Ferreira, o conceito de capital social de Putnam (1993) enquanto vínculos sociais e normas de

reciprocidade daí resultantes refere-se a “recursos para a democracia e o desenvolvimento económico (Putnam 1993)” recuperando “os argumentos de A. Tocqueville (1889) sobre o contributo das associações voluntárias ou não lucrativas para a democracia”, ou seja, da importância das iniciativas e da partem da sociedade civil, como as que caracterizam a economia solidária. O conceito assume também para esta autora a noção “tradicional de comunidade, relativa às relações face a face em grupos homogêneos que partilham um conjunto de valores e normas” (*Ibidem*).

No contexto do microcrédito e relacionando o capital social com a redução dos custos de transação e o desenvolvimento económico de comunidades pobres, Feigenberg *et al.* (2013) sustentam que, entendido como “as relações, instituições, e normas que definem a interação social [o capital social] pode facilitar a coordenação e cooperação, que poderão reduzir os custos de fazer negócios e em última análise contribuir para o crescimento económico. Contudo, pouco se sabe sobre como o capital social é gerado em comunidades pobres” (<https://www.povertyactionlab.org/evaluation/impact-microfinance-social-capital-and-female-empowerment-india>). Para estes autores, considera-se que as reuniões e reembolsos periódicos frequentes promovidos pelas MFIs nas modalidades de microcrédito tradicionais tendem a gerar maior capital social através das interações repetidas. As interações repetidas são, como exposto no capítulo 4, condição para o estabelecimento de relações em que é possível reconhecer os intervenientes numa situação (como uma relação de troca) e recordar o seu comportamento, ao que se associa uma sanção social pelo grupo em causa, oferecendo assim uma explicação para a evolução da cooperação e prevalência do altruísmo recíproco. Mas, para além deste aspeto, na modalidade de empréstimos de grupo, as MFIs tendem a juntar indivíduos com *backgrounds* culturais semelhantes e relações sociais pré-existentes, como as de vizinhança. É neste contexto que, de acordo com Feigenberg *et al.* (2013), se coloca uma questão que consideram ainda não ter merecido suficiente investigação: “induzir indivíduos a interagir mutuamente em reuniões de reembolso poderá gerar capital social e facilitar a cooperação económica?” (*Ibidem*). Tal como muitos dos autores referidos nos capítulos 2, para Feigenberg *et al.* as reuniões de grupos de empréstimos frequentes (neste caso, semanais em comparação com mensais) tendem a gerar interação social noutros contextos e para além da duração do empréstimo, e estão associadas a taxas de incumprimento inferiores. Embora os reembolsos mensais não estejam associados a maiores taxas de incumprimento, olhando não apenas para os resultados económicos, mas também sociais do microcrédito, os autores concluem que os mutuários obtêm ganhos de capital social do acesso a microcrédito tradicional.

A articulação próxima entre Estado e terceiro sector que Evers e Lavelle (2004) sustentam ao afirmar que este último ultrapassa a dicotomia Estado-mercado estando inserido num triângulo em que estão também comunidades e economias informais, no que respeita à provisão de bem-estar, caracteriza também para Ferreira (2013) a realidade europeia (como para Almeida (2010) caracteriza a atuação das IPSS em Portugal), o que, para Ferreira refuta a ideia de que um Estado social forte substitua necessariamente papel das OTS nessa provisão, e a participação da sociedade civil em geral, através do voluntariado, de relações informais ou da reciprocidade. Embora se possa argumentar, como sucede no caso do microcrédito, que as OTS têm um papel especialmente relevante nos países mais pobres - em que à dificuldade de acesso a crédito se juntam deficientes apoios sociais por parte do Estado que possam contribuir para combater a pobreza - elas são relevantes (mais do que na resposta a falhas de estado e mercado) na articulação com os governos nacionais, como é o caso da ANDC ou da CASES em Portugal. De resto, os estudos a respeito da relação entre regimes de *welfare state* e sociedade civil dão conta, para Ferreira (2013) de uma maior participação cívica e

maior confiança nas instituições entre os cidadãos nos Estados-providência mais desenvolvidos. Em síntese, se nos países de Estado social mais débil as OTS terão uma maior importância para atenuar a deficiente provisão pública de bem-estar, estas aliam-se ao papel de redes de relações informais e comunitárias para colmatar aquelas insuficiências (Hespanha *et al.*, 2000 *in* Vieira, 2015). Para Franco, (2004), no entanto, a crescente visibilidade do papel das OTS (ou organizações da sociedade civil, como refere) é concomitante com a sua vulnerabilidade, pois, se através dela se faz ouvir mais alto a voz dos cidadãos, a sua influência não é legitimada por eleições. Por este motivo, as OTS podem ser vistas, como argumenta, apenas como grupos de interesses com poder, circunstância que faz com que a prestação de contas assuma especial relevância para estas organizações.

A ideia de responsabilidade social das organizações, os princípios de proteção de clientes e transparência do sector lucrativo são questões que marcam também a atualidade do microcrédito, como visto. No que se refere a promover o acesso a financiamento para os países em desenvolvimento, para o Banco Mundial (2015), negligenciar problemas de fraqueza das instituições e de assegurar os direitos de propriedade e o cumprimento de contratos resultou em custos para os contribuintes e para o desenvolvimento em si. O documento afirma que, em consequência são necessárias reformas na regulação financeira: “governos e entidades internacionais têm que se centrar em reformas que ajudem a ultrapassar falhas de mercado e fraquezas institucionais. (...) têm também melhorar a partilha de risco e informação, e promover a literacia financeira e a proteção de consumidores” (*World Bank*, 2015; xii). Assim, transparência, responsabilização e prestação de contas, regulação e supervisão do sector da microfinança são questões importantes e atuais a respeito deste sector que não está sujeito às leis do mercado e é independente do Estado, mas pode receber deste financiamento, que não tem estatuto privado, mas pode gerar lucros, especialmente quando as crises recentes vieram a chamar a atenção sobre o real impacto das MFIs nas populações mais vulneráveis do planeta. Embora se possa argumentar que o estatuto lucrativo possa estar associado a uma selecção dos clientes menos pobres, a um crescimento menos cuidadoso do montante de crédito concedido e a menor escrutínio dos candidatos, certo é que a necessidade de profissionalização, legislação, recolha de informação e supervisão das instituições de microfinança surgiu como lição a tirar das crises de sobre-endividamento e incumprimento (Gaillard, 2013). O facto de muitas OTS envolvidas no microcrédito, como as ONG, terem uma missão social ou contarem com trabalho voluntário não diminui a necessidade de prudência e vigilância das práticas de concessão de crédito aos mais pobres. Como refere Franco (2004) citando P. Drucker (1989: 89), as boas intenções presentes nas «*mission statement*» das OTS que trabalham nos países menos desenvolvidos representam a tentativa de substituir os resultados da sua atuação. No mundo atual, estas já não são suficientes pois não são garantia de eficiência ou de prevenção contra riscos excessivos ou mesmo práticas moralmente condenáveis, como sucedeu na crise da microfinança indiana.

Em suma, se hoje o microcrédito é um campo em que atuam Estado, sector privado e sociedade civil, é natural que se procure buscar o melhor dos três mundos, procurando não comprometer a missão social original das MFIs quando estas passam a estatuto lucrativo, com vista a maior facilidade de captar investimento que permita o seu crescimento, exigindo-se aos governos e entidades políticas internacionais, quadros reguladores e instituições de supervisão. A compreensão do papel de cada um destes atores parecem-nos, pois, central para a compreensão tanto dos problemas e limitações como das virtudes e potencial do microcrédito na resposta a necessidades sociais e promoção do desenvolvimento económico, num mundo ainda muito marcado por desigualdades socioeconómicas, designadamente no acesso a serviços financeiros

de qualidade que possam constituir um «trampolim» para a integração económica e fuga à vulnerabilidade, exploração e pobreza.

A variedade do que constitui o terceiro sector dificulta a identificação da natureza do mesmo e a própria designação parece conferir-lhe um lugar marginal relativamente ao estado e mercado, mas consideramos que ele representa a nova leitura não ortodoxa ou não clássica da Economia, que prima pela diversidade e a não subjugação ao princípio da maximização do benefício individual ou lucro. As suas especificidades parecem-nos mais compreensíveis quando se enquadra a ação económica no seu contexto social, e se percebe como princípios como cooperação, altruísmo e reciprocidade, solidariedade, ou confiança são, enquanto valores fundamentais de um grupo social, estruturantes da vida económica. Acreditamos também que a economia heterodoxa, impura, diversa, comunitária, ou solidária implica uma atenção à realidade económica para além do Estado e mercado enquanto mecanismos de governação da vida coletiva que constitui o chamado terceiro sector. Como referem Hodgson, Itoh e Yokokawa (2001), o mercado é uma das instituições que coordenam a alocação de recursos e a diversidade da economia real, e não teórica, não revela uma organização económica confinada a um mercado livre, mas antes um mercado inserido⁷⁰ em determinados contextos sociais e culturais. A diversidade espacial e temporal, que referimos a propósito das diferentes formas de organização económica particulares a diferentes coletividades, influencia, também para estes autores, o capitalismo que é assim sempre impuro e marcado pela diversidade e evolução. Por fim, consideramos que uma atenção a princípios de ação solidária, reciprocidade, proximidade das iniciativas das OTS dará uma visão mais esclarecedora da sua relevância para a compreensão do microcrédito. Salientamos da análise de Almeida (2010) das OTS, para além de uma forma diversa e complexa de produção de bens e serviços, que elas se diferenciam em resultado das suas especificidades locais, natureza jurídica ou estrutura orgânica, aspeto que o autor observa na análise das relações destas organizações com o Estado. Se a heterogeneidade do Terceiro Sector vem dificultar a sua definição, ele possui como características próprias precisamente a proximidade, a produção de ativos relacionais e a ação solidária e são estas particularidades que a nosso ver poderão distinguir diferentes iniciativas de microcrédito – com distintos objetivos e práticas na concessão de crédito - e em particular caracterizar o papel das organizações não-lucrativas em promover um microcrédito mais dirigido às necessidades dos mutuários, mais prudente e mais sustentável. Para Almeida, embora nem todos aqueles aspetos confirmam um carácter único ao Terceiro Sector, a solidariedade, fechada ou aberta, dirigida ou comunitária, constitui o traço distintivo comum às organizações que o compõem. É neste sentido que relacionamos a presença das OTS no microcrédito com o reconhecimento de uma visão mais ampla do que constitui a realidade da diversidade económica e os princípios que julgamos poderem ditar a atuação dos diferentes intervenientes, designadamente, os diferentes tipos de fornecedores de serviços financeiros (FSPs), as várias modalidades e resultados do microcrédito, tanto em termos de rentabilidade e risco, como em critérios de impacto social nos mutuários abrangidos.

A rentabilidade do microcrédito trouxe entidades do sector lucrativo para a microfinança e provocou a mudança de estatuto de instituições como as ONG, mas estas continuam a desempenhar um papel especial no que respeita à inovação, à criação de confiança entre MFIs e as populações servidas e atingir aquelas que são ignoradas pelas instituições de estatuto lucrativo (Karlan, 2014) porque a inovação se faz aqui em função de melhorias do bem-estar das populações servidas e não dos retornos associados; entre essas inovações

⁷⁰ Os autores utilizam o termo *embedded* num sentido semelhante ao de Polanyi.

estão as que contribuem para uma menor rigidez das condições dos empréstimos, períodos de carência e frequência de reembolsos mais adequados às necessidades dos mutuários, seus negócios /investimentos, como também sugerem Field *et al.* (2013), e, conseqüentemente, para menores taxas de incumprimento e para maior número de mutuários. No entanto, a inovação na microfinança ainda não garantiu que mesmo os clientes mais pobres sejam rentáveis, pelo que existe uma justificação para a subsidiação da microfinança com base em princípios de redistribuição e justiça social. É neste sentido que entendemos que o microcrédito se joga no plano de Estado, mercado e terceiro sector, simultaneamente com o princípio de redistribuição de riqueza, troca mercantil e reciprocidade /ação solidária, o que se traduz na variedade de instituições presentes na microfinança. Se é missão do microcrédito aliviar situações de pobreza, ele não deverá ignorar os mais afetados e não rentáveis para instituições de estatuto lucrativo: as mulheres, os jovens, os pobres de zonas rurais e os ultra -pobres (Karlan, 2014). Porém, no que respeita à inclusão daqueles sem condições (económicas ou de saúde) para desenvolver uma iniciativa económica o microcrédito não será a resposta, pelo menos global ou a curto-prazo, de onde para Karlan sobressaem intervenções de carácter holístico, como as atrás mencionadas, que não são do âmbito de instituições de estatuto lucrativo, mas de políticas públicas e programas de ONG subsidiadas que, no entanto, podem vir a incluir o acesso a crédito numa fase posterior em que estejam reunidas as condições para que os ultra pobres possam desenvolver uma atividade económica. Por último, as ONG têm um papel crítico na construção de confiança cuja ausência autor pode estar por trás de falhas de mercado como o risco moral (*Idem*). Uma ONG que tem uma missão social pode facilmente ser vista como mais propensa a agir em benefício das populações servidas do que uma instituição cujo propósito é o lucro.

A confiança é um tema crítico da finança: dos potenciais depositantes na instituição que mobiliza as suas poupanças, dos mutuários no credor que pode ocultar condições de empréstimo desvantajosas ou usar formas de cobrança violentas, entre credores que não conhecem o historial dos seus clientes nem podem solicitar colateral, entre MFIs indivíduos ou instituições que financiam a sua atividade. O estatuto não-governamental e não-lucrativo oferece ao que designámos anteriormente de OTS uma posição privilegiada a este respeito em termos de confiança, informação e transparência perante clientes e financiadores, flexibilidade, atenção e inovação na resposta às necessidades dos seus públicos. Ora, se as instituições não-lucrativas é que abriram caminho ao sector lucrativo na microfinança, atualmente, num contexto de crescente privatização, elas podem centrar-se naqueles aspetos de provisão de bem-estar social a que o Estado e o mercado não estão a dar resposta adequada (Almeida, 2010). Para Karlan (2014) podem fazê-lo de três formas: mitigar falhas de mercado com maior alcance dos segmentos não rentáveis, proporcionar maior flexibilidade e conhecimento na melhor forma de servir os pobres do que as instituições de estatuto lucrativo, e poder utilizar a confiança para remover obstáculos ao desenvolvimento e inovação no microcrédito. Em suma, o argumento a favor da subsidiação de instituições não-lucrativas de microfinança é que, na sua ausência, o critério de sobrevivência destas instituições não é atingir os seus objectivos sociais, mas garantir a sua sustentabilidade financeira.

1.2 Tipologia de fornecedores, modalidades de serviços financeiros e sua evolução

Se a história do microcrédito formal se inicia nos anos 70 do século XX, o microcrédito informal tem uma tradição de séculos. O crescimento do microcrédito nos últimos tempos tem sido acompanhado pela presença de uma diversidade de instituições, crescentemente de carácter privado e lucrativo. Tradicionalmente, as instituições de microfinança caracterizam-se por ser organizações não-lucrativas e não-governamentais que surgem com o propósito de providenciar crédito e outros serviços financeiros aos mais pobres que podem ter pouco interesse para os bancos comerciais convencionais, fazendo assim a ponte entre esses indivíduos e os recursos das instituições financeiras *mainstream*, oferecendo-lhes ainda apoio técnico ou formação para a aplicação do crédito em actividades económicas lucrativas. O seu carácter institucional distingue-as dos grupos informais de carácter comunitário que são mais comuns nos países mais pobres (onde as instituições financeiras formais estão menos presentes) sendo que, como sugere Ledgerwood (2013), a complexidade das suas operações, a sofisticação dos seus serviços, o enquadramento normativo da sua actividade e supervisão estão associados ao seu grau de formalização.

Fig.33 - Tipologia de Fornecedores de Microfinança quanto ao grau de formalização:

Informais	Informais	Semi formais	Formais
Individuais	De tipo Comunitário	Instituições Registadas	Instituições Reguladas
Individual Moneylenders	ROSCAs (Rotating Savings and Credit Associations)	NGOs	State Banks
Deposit Collectors		Credit Unions	Comercial Banks
Pawnshops/Pawnbrokers	ASCAs (Accumulating Savings and Credit Associations)	Financial Cooperatives (credit and savings)	Development Banks
Traders			Savings Banks
Shop Owners	Burial societies	Private Transfer Companies	Comercial Microfinance ks
Friends	Savings Groups	Mobile Network Operators	NBFIs
Family	SHG (Self Help Groups)		Financial Companies
	FSA (Financial Services Associations)		Insurance Companies
			Leasing Companies

	CVECAs (Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée) ou <i>Self-reliant Village Savings and Credit Banks</i>		
--	--	--	--

(Extraído e adaptado de: Churchil & Frankiewicz, 2006: 28 e Ledgerwood, 2013: 171)

De acordo com a MIXMarket eo CGAP (2015) citado no *Microfinance Bulletin* (2016), as instituições de microfinança (MFIs) incluem os seguintes tipos principais: “*Institutions which can provide savings, credit and other financial products to lower income clients. They include non-financial providers (nongovernmental organisations, suppliers, branchless banking providers), members based organizations (cooperatives, financial service associations, self-reliant village savings and credit banks, self-help groups) and financial institutions (banks and nonbank financial institutions)*” (p. 3).

Nos últimos anos, a par da crescente privatização, tem-se assistido por parte das MFIs a uma tentativa de aumentar o alcance e a eficiência das suas actividades, o que se tem traduzido não só na automatização das suas operações, como em procurar compreender as necessidades específicas dos mais pobres e melhorar o modo como lhes dão resposta. (<http://www.microfinanceinfo.com/micro-financial-institutions/>). A diversidade de organizações que oferecem serviços financeiros às populações de baixos rendimentos, em termos de missão, estrutura de governação ou financiamento, é, assim, também uma maneira de tentar responder a necessidades de diferentes grupos-alvo. Por outro lado, procurar financiar pequenos negócios rentáveis e sustentáveis que ajudem as pessoas a escapar à pobreza inclui não só a concessão do financiamento – microcrédito – mas outros serviços financeiros (como poupanças ou transferências) e também apoios de outro tipo, como a formação, na sua gestão dos recursos disponíveis. Como defende Helms a respeito da construção de sistemas financeiros inclusivos, “Dinheiro e apoio técnico são ingredientes chave, apesar de a receita pedir muito menos dinheiro e muito mais apoio técnico do que o comumente aceite. Os anos recentes observaram uma explosão no número e tipos de fontes de financiamento internacionais da microfinança” (Helms, 2006: 93), o que para a autora é a consequência da incapacidade dos mercados financeiros nacionais dos países em desenvolvimento em responder às necessidades de financiamento desse sector (captando poupanças, empréstimos dos bancos comerciais ou mercados de títulos domésticos). Assim, até ao momento, as instituições governamentais e organizações internacionais têm tido um papel muito importante no desenvolvimento da microfinança através de subsídios e da partilha de risco junto dos FSPs, apoiando, sobretudo, a oferta de crédito com mais acessibilidade, qualidade e rapidez do que o que o sector privado por si só conseguiria, com vista a criar sistemas financeiros inclusivos (Helms, 2006; Cull *et al.*, 2015; CE, 2016)

Em 2004 Guérin e Servet colocam a questão controversa – *as instituições de microfinança devem enquadrar-se na economia de mercado e estar sujeita às regras de procura e oferta ou devem ser vistas como instrumento de luta contra a pobreza e ao serviço do desenvolvimento podendo, portanto, não ser rentáveis?*

Para os autores, a comercialização do microcrédito não seria necessariamente incompatível com missões éticas e de justiça social; como para muitos outros autores e instituições a comercialização significa a possibilidade de crescimento do microcrédito e, portanto, de resposta às necessidades não satisfeitas das populações menos favorecidas. Mais ainda, Para Guérin e Servet, pelo contrário, a comercialização poderia significar a única oportunidade de sobrevivência das MFIs. Hoje, a comercialização das MFIs é cada vez maior, a presença de ONGs no microcrédito menor e os autores dão conta dos crescentes riscos associados à comercialização da microfinança e ao sobre-endividamento. Como analisado, permanece, no entanto, que hoje as MFIs podem contribuir para uma melhoria do sector por melhor avaliarem os riscos associados ao microcrédito e diminuir os custos de transação, para estes como para outros autores, desempenhando o que Bauman (2016) designa de «*finance de proximité*». Ao contrário das instituições informais de tipo comunitário, as instituições formais de microfinança, para além de realizarem operações mais sofisticadas, disponibilizam informação sobre a sua atividade que normalmente é objeto de regulação e supervisão. A existência e manutenção das instituições ao longo do tempo resulta do facto de desempenham um papel necessário à manutenção do todo social, mas também J. Ledgerwood (2013) apresenta uma visão mercantil e funcionalista das MFIs quando afirma que elas desempenham uma função permanente no interior de um sistema de mercado. Por outro lado, esclarece como os papéis desempenhados pelas diferentes instituições de microcrédito variam consoante o seu estatuto e, especialmente, o grau de formalização: as instituições financeiras formais não têm tanta flexibilidade, proximidade ou vocação para servir grupos específicos de clientes mais pobres, como os fornecedores de crédito de carácter comunitário, mas por outro lado têm uma variedade de serviços para além de crédito, como poupanças, seguros ou transferências, sendo que esta diversificação de produtos /serviços e da clientela pode permitir diminuir o seu risco da sua atividades, e responder melhor às necessidades de grupos de clientes diferentes. (Ledgerwood, 2013). Churchill e Frankiewicz (2006) fazem uma análise de diferentes tipos de instituição de microfinança, suas vantagens e limitações em termos de adequação dados o ambiente em que operam e a sua missão; estabelecem uma distinção mais simples, mas semelhante à de Ledgerwood entre instituições formais, semiformais e informais, segundo o grau de supervisão por entidades externas, considerando que dentro dessas categorias amplas de instituições formais, semiformais e informais, existem diferentes tipos, consoante o seu estatuto legal, propriedade ou estrutura de governação, fontes de capital e alcance da sua atividade.

Fig.34 – Classificação das MFIs segundo o seu grau de formalização:

Formal	Semiformal	Informal
Commercial banks	NGOs	Village banks
Development banks	Credit unions	Self-help groups
Savings banks	Savings and credit cooperatives	Financial Service Associations (FSAs)
Non-bank financial institutions	Private companies	ROSCAs
Finance companies		ASCAs
Leasing companies		Burial societies
Insurance companies		Pawn shops
		Individual moneylenders

(Fonte: Churchill and Frankiewicz, 2006: 28)

De acordo com a classificação de Churchill and Frankiewicz (2006), parece-nos existir uma associação entre o grau de formalização e o primado dos propósitos lucrativos destas instituições. Os autores estabelecem uma relação entre as características das instituições presentes na microfinança (estatuto, propriedade, serviços oferecidos) e o seu potencial para o sucesso. Na sua perspetiva, independentemente da diferenciação em função da propriedade, dos objetivos, das abordagens e populações-alvo que servem ou das regiões em que operam, as instituições financeiras formais caracterizam-se por serem sujeitas a regulação e por serem maioritariamente financiada por dívida ou capitais privados ou por depósitos e são constituídas essencialmente por bancos e NBFIs. Vários autores dão conta, como discutido, recentemente de uma crescente presença de instituições de estatuto lucrativo na microfinança com a entrada de bancos convencionais no sector da microfinança ou a passagem de ONGs para o estatuto de *NBFI* - o que se traduziu na possibilidade de abranger uma maior parte das populações sem acesso a serviços financeiros, mas também numa mudança nos objetivos e forma de atuação das instituições de microcrédito. Este desenvolvimento recente do sector é controverso pois, à necessidade de alargar o alcance das instituições de microfinança, para responder às necessidades de uma grande proporção de populações sem acesso a serviços como o acesso a crédito, junta-se a privatização do sector associada ao aumento de taxas de juro, em que a rendibilidade das instituições parece sobrepor-se à melhoria do bem-estar das populações pobres abrangidas (Banerjee, 2013; Bateman, 2010; Guérin *et al.* 2013 e 2016).

Existem vantagens e inconvenientes associados à propriedade, governação, objetivos e formas de atuação dos diferentes fornecedores de serviços de microfinança em que se inclui o microcrédito. À semelhança de outros autores, Churchill and Frankiewicz (2006) consideram que a maioria dos bancos tem pouca experiência ou interesse em conceder crédito aos mais pobres, pelo que os motivos para a sua crescente presença na microfinança nos últimos anos se deve, no caso dos bancos mais pequenos, a uma estratégia de encontrar um nicho de mercado atrativo num contexto de grande competição – *downscalers* - e, no caso dos maiores bancos, como referido, por uma questão de imagem e relações públicas. Também para estes autores, a passagem de ONGs para banco comercial ou estatuto lucrativo – *upscalers* - se deve a uma estratégia de atrair maior investimento que permita aumentar o alcance dos serviços financeiros fornecidos. Ao mesmo tempo que beneficiam de vantagens em termos de eficiência (infraestrutura, financiamento, experiência nos mercados financeiros), os *downscalers* sofrem daquilo que estes autores chamam de «enviesamento da cultura da banca tradicional» e de desconhecimento das particularidades da microfinança. Procuramos de seguida sintetizar a análise comparativa que estes autores fazem dos vários tipos de instituição de microcrédito:

- Os bancos estatais de desenvolvimento estão associados à concessão de crédito aos pobres das zonas rurais que se caracterizou por um fracasso (Adams e Von Pischke, 1991), mas de acordo com Churchill e Frankiewicz (2006), alguns destes bancos de desenvolvimento rural foram transformados pelos governos em bancos comerciais vocacionados para a microfinança. Usufruindo de vantagens competitivas no que respeita a uma rede extensa de balcões, a possibilidade de oferecer serviços de pagamentos e poupanças (que só entidades bancárias podem fornecer) que, como referem, quando combinadas com uma boa gestão em combinação com o conhecimento e experiência na microfinança podem ter grande sucesso (como por exemplo o Bank Rakyat Indonésia ou Banco do Nordeste).

Do argumento destes autores sobre a diversidade de FSPs, salientamos o seu argumento de que os bancos de desenvolvimento podem ter um grande sucesso num mercado competitivo, mas “transformar estes bancos envolve ultrapassar uma cultura de empresa que é antiética para a microfinança” e ultrapassar a “baixa produtividade, falta de incentivos e de responsabilização pelo desempenho, e interferência política” (*Idem*: 29) que caracterizam os bancos detidos pelos estados, pelo que a propriedade e estruturas de governação são os grandes desafios colocados a este tipo de instituição. Quanto aos bancos de poupanças, eles são essencialmente instituições locais, que podem ser públicos ou detidos pelas populações residentes, e a sua maior vantagem está na sua descentralização, em maiores acessibilidade, proximidade à comunidade local e interesse em servir os negócios locais, e em menores custos de transação.

- Um outro tipo de instituição de microfinança que estes autores analisaram são as *NBFIs* (*non-bank financial institutions*) que têm representado a tentativa de tornar as MFIs em intermediários regulados de microfinança, sem ter que cumprir os requisitos de um banco comercial convencional. A grande distinção, a nosso ver, desse tipo de instituição é, como referem Churchill e Frankiewicz que os seus detentores são instituições, fundos ou indivíduos mais preocupados com o desenvolvimento e que, enquanto “acionistas privados (...) tipicamente encaram o seu investimento em termos sociais em vez de uma oportunidade de maximizar retornos financeiros” (*Idem*: 30). O estatuto *NBFI* tem permitido às MFIs de funcionar como instituições formais reguladas.

Os autores ressaltam uma particularidade importante das instituições de microfinança (MFIs) relativamente às instituições que concedem crédito ao consumo: embora ambas tenham que atingir um certo volume e cobrar elevadas taxas de juro devido aos empréstimos de montante reduzido que oferecem, o crédito ao consumo é simplesmente feito a indivíduos que têm um emprego e, portanto, é assegurado pelo seu salário; as MFIs que concedem microcrédito com vista a financiar uma atividade económica suscetível de criar o auto-emprego para o mutuário têm que ser capazes de fazer uma avaliação rigorosa da viabilidade dos negócios propostos e da capacidade de reembolso de clientes sem outra fonte de rendimento, para além de desenvolver modalidades de funcionamento que incentivem esse reembolso. Ora, como atrás discutido, existe consenso relativamente ao mérito da concessão de crédito visando o financiamento de micronegócios, mas existe uma grande controvérsia no que respeita à concessão de crédito ao consumo a taxas elevadas aos mais pobres, com o carácter improdutivo e os riscos de sobre-endividamento que este último tipo de crédito acarreta (Hulme e Mosley, 1996; Karlan e Zinman, 2009-b). Para Churchill e Frankiewicz (2006) as instituições de crédito ao consumo estão em certas regiões a ocupar o espaço das MFIs – que têm, necessariamente, de operar de uma forma mais rígida (frequência de pagamentos, penalização de atrasos nos reembolsos, etc.) - e a minar o que chamam «cultura de crédito», por poderem permitir maiores taxas de incumprimento (dada a possibilidade de aceder aos salários dos mutuários). O crédito ao consumo pratica taxas de juro semelhantes às das MFIs quando os seus custos operacionais são inferiores, pelo que é difícil aos olhos dos mutuários - que desconhecem a estrutura de custos e os riscos acrescidos das MFIs – confiar nelas aceitando que estas tenham a missão altruísta de procuram a melhoria das condições de vida dos seus clientes, e não as considerar pouco escrupulosas e oportunistas, como são vistas as empresas que concedem crédito ao consumo a taxas de juro elevadas (Adaptado de Rhyne e Christen, 1999 por Churchill e Frankiewicz, 2006).

- As ONGs e as cooperativas /uniões de crédito são os principais tipos de instituição financeira de carácter semiformal, ou seja, entidades registadas e abrangidas pela lei, mas não supervisionadas por uma entidade financeira ou bancária (como um banco central) chegando a um grande número de mutuários pobres. As uniões de crédito ou cooperativas financeiras caracterizam-se, para Churchill e Frankiewicz (2006), por serem maioritariamente detidas pelos seus membros - que representam uma fonte de financiamento mais estável do que o recurso a financiamento externo – que partilham entre si um vínculo profissional ou comunitário, o que faz com que a governação e propriedade da entidade coincidam (um membro, um voto). Por um lado, esta particularidade limita o alcance deste tipo de instituição quando o número de membros é reduzido, por outro, quando esse número é elevado, não existe um conhecimento mútuo e, se não houver uma troca de papéis frequente, colocando um possível conflito de interesses entre os mutuários que preferem taxas de juro baixas e os depositantes que preferem taxas de juro elevadas e baixo nível de risco (Ledgerwood 1998: 102-103 in Churchill e Frankiewicz, 2006: 32). Outro aspeto crítico deste tipo de instituição é a perceção dos seus membros da necessidade de sistemas adequados de prestação de contas e das suas responsabilidades na governação da instituição.

As ONG são o tipo mais conhecido de instituição de microfinança. Como recebem financiamento público, estão sujeitas a maior escrutínio. Dado que tendem a ter uma forte missão social, as ONGs estão comprometidas com o alcance das populações mais vulneráveis e, pelos mesmos motivos, algumas associam aos serviços financeiros serviços de formação em competências de gestão, saúde ou educação (Churchill e Frankiewicz, 2006) o que como discutido atrás, contribui para o sucesso das iniciativas em prol da redução da pobreza e exclusão que inclui o acesso a microcrédito (Augsburgh *et al.*; 2015 Banerjee *et al.*, 2015; Devereux e Wheeler, 2015).

Se a força deste tipo de instituição está, para Churchill e Frankiewicz (2006), na tentativa de servir comunidades mais desfavorecidas sem acesso a bons serviços de microfinança de uma forma mais abrangente e inovadora, a sua fraqueza está em diferentes aspetos do alcance (*outreach*), especialmente, como referem, o número de mutuários/clientes que conseguem abranger (*breadth*), o âmbito da sua atividade ou variedade de serviços fornecidos (*scope*), a sua sustentabilidade/estabilidade no tempo (*length*) e os seus custos, uma vez que a sua dimensão mais reduzida não lhes permite alcançar economias de escala; por seu turno esta menor eficiência traduz-se na necessidade de cobrar taxas de juro elevadas (*Idem*: 33) e como o seu estatuto não lhes permite aceitar depósitos/poupanças continuam dependentes de doações e subsídios⁷¹.

Churchill e Frankiewicz (2006), concluem que existem implicações do tipo institucional nas vantagens e limitações relativas, em termos dos principais indicadores de desempenho de instituições de microfinança, que sintetizam numa análise comparativa adaptada de Churchill, Hirschland e Painter (2002) e que de seguida reproduzimos.

⁷¹ Uma vez que o presente trabalho se centra no microcrédito formal e não no de tipo informal, que é muito anterior ao de iniciativas recentes como o projeto Grameen de M. Yunus, optou-se por não incluir aqui a caracterização que Churchill e Frankiewicz (2006) fazem dos fornecedores informais de serviços financeiros (FSPs).

Fig.35 - Vantagens e desvantagens dos principais tipos institucionais:

	Formal microfinance institutions	Semi-formal microfinance institutions	Informal microfinance groups
Advantages, strengths and benefits	<p>Length: Owners tend to be driven by profits, creating incentives to increase efficiencies and lower costs.</p> <p>Scope: Regulated status is often a prerequisite for offering highly valued savings services.</p> <p>Breadth: Greater potential to access commercial equity or loans, and to mobilize savings, to finance large-scale growth. Able to serve more people and to offer larger loans as clients grow.</p> <p>Worth: Can upgrade staff and systems, which makes it possible to offer customized services.</p>	<p>Depth: Semi-formal institutions can focus on serving poorer markets since profit maximization is less of a concern. Subsidies help cover the cost of reaching difficult and expensive markets.</p> <p>Scope: Sometimes highly innovative; semi-formal MFIs are not constrained by regulations; can access funds and technical assistance for experimentation.</p> <p>Worth: Services are usually accessible, near the target market's home or workplace.</p>	<p>Cost: Services are typically less expensive than alternatives.</p> <p>Depth: Can reach remote areas. Generally these groups reach women who may not be comfortable interacting with formal institutions.</p> <p>Breadth: The promotion of village banks or self-help groups can achieve significant scale with relatively little overhead costs.</p> <p>Scope: Free of regulation and an MFI superstructure, groups can experiment with new products.</p> <p>Worth: Interest income remains with the group; products can be adapted to members' needs if groups have sufficient capacity.</p>
Constraints, limitations, challenges	<p>Length: Interest rate ceilings can inhibit sustainability.</p> <p>Cost: Formal requirements may increase costs to clients if regulations demand more systems, staff time, reserves or taxes.</p> <p>Depth: Higher costs and a wider range of services may limit deep outreach. If the financial institution has for-profit owners, they may steer it upmarket.</p> <p>Scope: Innovation of products may be curtailed if regulations restrict products and delivery systems.</p> <p>Worth: Not usually located in close proximity to the micro market.</p>	<p>Breadth: Without access to commercial equity or loans, capital may be insufficient to serve significant numbers.</p> <p>Scope: Semi-formal MFIs usually do not have the legal status to offer savings accounts or remittances.</p> <p>Length: MFIs may not be transparent and the board may not provide sufficient oversight. Organizational stability is usually linked to a few key staff. Subsidies can be unreliable and often require burdensome reporting requirements.</p> <p>Cost: Without pressure on the bottom line, semi-formal MFIs can be inefficient.</p>	<p>Length: Donor support may be required to promote and train groups; without ongoing external support, group longevity often is limited; groups are vulnerable to covariant risks.</p> <p>Scope: Flexibility and range of products may be severely limited by organizational capacity.</p> <p>Breadth: Without linkages, the amount of group savings limits the number of borrowers.</p>

(Fonte: Churchill *et al.* 2002 in Churchill e Frankiewicz, 2006: 37)

De acordo com a tabela acima apresentada, as instituições formais de microfinança têm como principais vantagens para a prestação de serviços aos pobres, relativamente às semiformais, i) o acesso a capital para financiar as suas operações de crédito (capitais próprios, empréstimos ou depósitos), sendo o seu crescimento mais fácil para um banco do que para outras MFIs (a seguir aos bancos, as NBFIs são o segundo tipo institucional com maiores ativos); ii) a possibilidade de oferecer serviços como poupanças, o que significa maior variedade e flexibilidade das suas operações; iii) em virtude da sujeição a regulação, a necessidade de manter pessoal e sistemas de qualidade bem como de cumprir requisitos na governação e gestão do risco, que lhes conferem vantagens em termos de eficiência e estabilidade (*Idem*: 38).

A análise de Churchill e Frankiewicz (2006) relaciona o tipo institucional, em função do estatuto mais ou menos formal dos FSPs, com o seu alcance, mas também esclarece em parte o papel das outras duas variáveis mais consideradas na literatura da microfinança - sustentabilidade e impacto – a que nos referiremos posteriormente porque as consideramos necessárias a uma análise comparativa dos diferentes tipos de instituição de microcrédito, dos seus objetivos, práticas e resultados efetivos. Assim, para estes autores, as vantagens das MFIs de tipo formal permitem-lhes atingir maior impacto ao servir mais clientes, com uma maior variedade e flexibilidade de serviços, eficiência em termos de custos e estabilidade, que está associada à sustentabilidade; inversamente, a sua grande desvantagem (para além de custos administrativos superiores associados ao maior grau de formalização e regulação) está noutra aspeto do alcance a incidência junto de populações de níveis socioeconómicos mais baixos – *depth of outreach* – que é superior nas ONG e que consideramos ser uma das principais virtudes, senão o próprio propósito que originou o microcrédito formal, de servir os mais pobres dos pobres. Tendo maior capacidade de atingir este segmento, as MFIs de tipo semiformal, sobretudo as ONG que recebem subsídios para o conseguir fazer, mas também as cooperativas e uniões de crédito porque surgem com o propósito de servir os interesses dos seus membros e das regiões em que se inserem, são capazes de dar uma resposta mais adequada às necessidades específicas das populações locais, em detrimento da necessidade de cumprir procedimentos formais ou atingir determinado desempenho financeiro perante as entidades reguladoras e os detentores de capital que financiam a sua atividade. Por esta razão, as ONG apresentam valores de portfólio de crédito inferiores, pois os seus clientes são mais pobres e não existe a pressão comercial para aumentar rapidamente a dimensão da sua atividade de forma a atingir economias de escala; não se pode daí deduzir mas apenas supor que tenham uma sustentabilidade superior, tanto porque exibem elevadas taxas de reembolso como procedimentos conservadores na concessão de crédito que mitigam o grau de risco de incumprimento, e sobretudo porque têm uma relação de maior proximidade com os seus clientes e um conhecimento mais amplo dos contextos sociais onde operam (Banerjee e Duflo, 2011; Augsburg *et al.* 2015; Morvant-Roux *et al.* 2014; Afonso *et al.* 2016). As cooperativas e uniões de crédito, por seu turno, desenvolvem uma atividade económica que lhes permite atingir lucro sem que a sua distribuição seja proporcional ao capital detido, o mesmo acontecendo com o poder de decisão dos seus membros e, como são governadas e detidas pelos membros, sem que a rentabilidade do investimento dos acionistas defina a sua atuação. Ao mesmo tempo que não penetram tanto junto das populações mais pobres, são as MFIs mais eficientes, encontram uma fonte de financiamento nas quotizações dos seus membros e a sua capacidade de angariar poupanças confere-lhes uma capacidade de alavancar o seu património muito superior às ONG, e que só é ultrapassada pela dos bancos (Churchill e Frankiewicz, 2006). Por fim, para estes últimos autores, a grande desvantagem das MFIs de tipo semiformal, que a nosso ver está associada à entrada de bancos comerciais no microcrédito e à passagem de muitas instituições não-lucrativas para o estatuto de NBFIs, reside na sua reduzida capacidade de financiar o seu crescimento e a sua natureza limita o âmbito, alcance e escala da sua atividade. Assim, a mudança de tipo institucional, com que outros autores caracterizam a evolução da microfinança, em concreto para o de instituição de carácter formal advém, segundo Churchill e Frankiewicz (2006) das vantagens que a formalização confere em termos de financiamento, alcance e desempenho e de regulação que favorece melhor governação e maior eficiência; o custo associado, no entanto, é que tal transformação implica grande investimento de dinheiro, tempo, esforço e recursos humanos. A decisão de mudar para uma instituição

regulada “será fortemente influenciada pela missão e valores de uma MFI, o contexto competitivo, as opções institucionais disponíveis, e o ambiente legal e regulatório” (p. 41).

Baseando-se no trabalho de Churchill e Frankiewicz (2006: 37) S. Guntz, (2011) defende a existência de uma relação entre a sustentabilidade e rentabilidade das MFIs associada ao seu grau de formalização:

Fig.36- Formalização, alcance, rentabilidade sustentabilidade das MFIs:

	Formal market	Semiformal market	Informal market
Players	Rural Banks, Commercial banks (downscalers), Upscalers (former NGOs), Microfinance Banks	Financial cooperatives, Microfinance (or financial-) NGOs, Village Banks and registered SHG	Local traders, employers, landlords, commodity wholesalers, pawnbrokers and other moneylenders
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> Regulated status ensures better quality of services Access to commercial funding Potential to serve more people and offer greater loans 	<ul style="list-style-type: none"> Focus more on poorer markets Not constrained by regulations Subsidy assistance 	<ul style="list-style-type: none"> Potential to reach remote areas Free of observation/ regulation Greater potential to experiment with new innovative services
Disadvantages	<ul style="list-style-type: none"> Interest rate ceilings may impose constraint to sustainability Formal requirements may increase costs Potential mission drift towards less poor clients 	<ul style="list-style-type: none"> No access to commercial funding may restrict outreach Usually not allowed to offer savings accounts Possible inefficiency and lack of transparency 	<ul style="list-style-type: none"> Strong dependence on donor funds and subsidies Restricted potential for outreach

(Fonte: S. Guntz, 2011: 16)

Considerando *Breadth*, *Depth*, *Length* e *Scope* como as dimensões do alcance das MFIs, da tabela acima apresentada retiramos que as vantagens das instituições formais, sujeitas a regulação, se prendem com maior facilidade de financiamento que se traduz na possibilidade de crescimento e aumento do número de mutuários abrangidos no caso do microcrédito, e com o facto de os seus estatutos lhes permitirem aceitar depósitos/poupanças e oferecer uma maior variedade de serviços (o que contribui para a diversificação de fontes de financiamento e de respostas às necessidades dos seus clientes); por outro lado, a necessidade de atingirem determinados níveis de lucro/rentabilidade podem ser contrária à capacidade de servir os segmentos mais vulneráveis dentro das populações pobres e sem acesso a serviços financeiros formais. As instituições semiformais gozam de maior independência relativamente aos imperativos do mercado e estão sujeitas a regulação e supervisão menos rígidas, o que lhes confere maior flexibilidade que é importante para a capacidade destas instituições responderem a necessidades específicas de diferentes perfis de mutuários; no entanto, a capacidade de ter um impacto positivo junto destes últimos tem de ser demonstrada de forma a atrair financiamento público e doações, dada a dificuldade de conseguir formas alternativas de

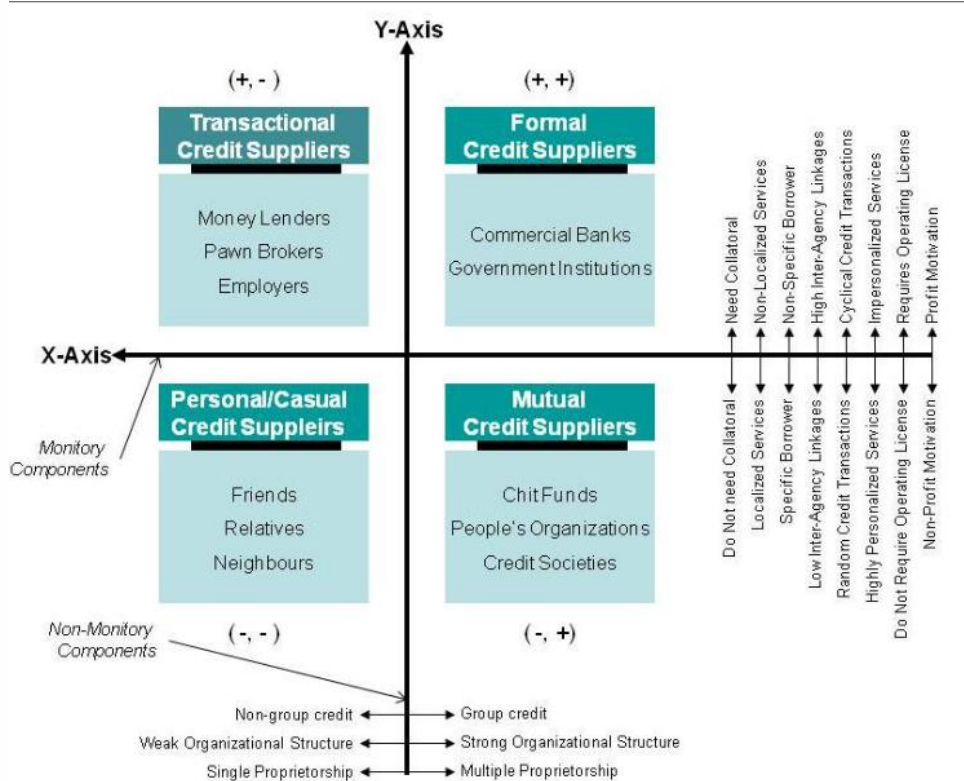
financiamento do qual depende o alcance das suas operações em termos do número de clientes; relativamente ao alcance dos clientes mais pobres, este aspeto é favorecido pela sua missão social.

A capacidade de sobrevivência dos tipos de instituições ao longo do tempo depende de aspetos controversos como a eficiência, que alguns autores usam para defender a necessidade de privatização da microfinança, argumentos que outros autores rebatem com evidência da autossustentabilidade em termos de custos e lucros das instituições de microcrédito de missão não comercial, mas social; a este respeito importa distinguir o custo por montante de crédito concedido e o custo por mutuário, que no primeiro caso é inferior nas instituições comerciais e no segundo é menor nas instituições não-lucrativas (Cull *et al.* 2008). Este aspeto relaciona-se com o tipo de cliente que as MFIs escolhem como alvo: uma instituição lucrativa terá incentive em selecionar clientes menos pobres a quem possa conceder montantes de maior volume e beneficiar de economias de escala que reduzam os seus custos; uma instituição de missão social, ao servir os mais desfavorecidos, irá conceder um maior número de empréstimos de montantes inferiores. Se um aspeto positivo deste último tipo de instituições é, ainda assim, conseguir praticar taxas que os mutuários conseguem pagar e assim em grande medida cobrir os seus custos, permanece controverso o *trade off* entre chegar a um maior número de pessoas que necessitam de serviços de microfinança ou ajudar os mais pobres de entre os pobres. Como referem Cull *et al.* (2007) “um *trade-off* emerge entre rendibilidade e servir os mais pobres. Aumentar as taxas para níveis muito elevados não garante maior rendibilidade, e os benefícios de redução de custos diminuem quando se servem clientes em melhores condições” (p. 1).

Com base em pesquisa de terreno em vários países e em revisão bibliográfica, H. Srinivas (2015) distingue 14 modelos de microcrédito relacionados com diferentes tipos de instituição: associações, bancos comerciais, crédito comunitário, cooperativas, uniões de crédito, intermediários de microfinança, ONGs, ROSCAS, bancos de aldeia e pequenos negócios, incluindo também como instituição, no sentido de modalidade da relação e não da sua formalização num tipo organizacional específico, o modelo Grameen, empréstimo de grupo, empréstimo individual e pressão de pares. A distinção não é, assim, muito precisa e, como reconhece, Srinivas, algumas características de modelos de crédito sobrepõem-se na mesma instituição e algumas modalidades são a versão formal mais recente de práticas tradicionais pré-existentes

O *Global Development Research Center* desenvolveu um *continuum* de fornecedores de crédito, considerando que a dualidade formal / informal é enganosa pois “os graus de informalidade e flexibilidade observados (...) são complexos e multidimensionais, com características que vão” desde a liberdade de regulação, flexibilidade mas taxas de juro e períodos (...) cobrindo tanto as suas características organizacionais como operacionais” (<http://www.gdrc.org/icm/continuum.html>). Apesar desta complexidade, o modelo inclui aqueles casos em que os fornecedores de crédito informais têm características de instituições formais como o inverso. As condições de empréstimo foram distinguidas com base no critério monetário – montantes de empréstimo, taxas de juro, períodos de empréstimo e calendários de reembolso – e não monetário – montantes de transação, requestos de garantias, proximidade aos mutuários e personalização de serviços.

Fig. 37 - Continuum de fornecedores de crédito – GDRC:



(Fonte: Srinivas, H. e Higuchi, Y. (1996) "A Continuum of Informality of Credit: What can Informal Lenders Teach Us?" *Savings and Development* Vol. XX, No. 2, 1996 aceso a partir de: <https://www.gdrc.org/icm/continuum2.html>)

Os FSPs (fornecedores de serviços financeiros) são distinguidos neste modelo em quatro tipos:

- Os fornecedores totalmente informais como amigos, familiares ou vizinhos;
- Os fornecedores plenamente formais como bancos comerciais ou empresas financeiras
- Os fornecedores “informalmente formais” ou “*transactional credit suppliers*” que são essencialmente formais na sua configuração, mas exibem características informais como penhoristas, prestamistas ou empregadores que concede crédito
 - Os fornecedores “formalmente informais” ou “*mutual credit suppliers*” que são essencialmente informais na sua configuração, mas exibem características formais (*Idem*).

O que nos parece mais relevante neste modelo é que o grau de formalização dos FSPs parece estar associado à predominância dos objetivos lucrativos e a fatores de rigidez na concessão de crédito que podem limitar a taxa de *take up* junto de potenciais mutuários e dificultar o desempenho daqueles que efetivamente acedem a microcrédito, como a exigência de garantias, e, inversamente às MFIs tradicionais e do terceiro sector que têm uma missão não-lucrativa, não se especializarem em determinados contextos locais e perfis de mutuários, não lhes oferecerem um acompanhamento personalizado, o que, como argumentámos, nos parece um trunfo das instituições de microfinança tradicionais relativamente às instituições de carácter

comercial/lucrativo. Por outro lado, os FSPs que os autores designam de mútuos, em comparação ao crédito pessoal parecem-nos, pelas características organizacionais de partilha da propriedade como da responsabilidade pelos empréstimos substituir os laços de conhecimento e confiança mútua que caracterizam o crédito informal

A nosso ver, a sustentabilidade das instituições envolvidas no microcrédito ultrapassa muito indicadores como os rácios de sustentabilidade financeira ou as taxas de reembolso dos empréstimos; ela requiere o conhecimento da situação social real dos mutuários e da viabilidade das suas iniciativas económicas e, conseqüentemente, capacidade de reembolsar os empréstimos a longo-prazo. Como referido, alguns indicadores escondem situações em que por motivos sociais os mutuários sacrificam as suas famílias cortando em despesas de educação ou vendendo os poucos ativos de que dispõem para manterem bons registos de crédito e uma boa reputação junto das suas redes de relações sociais. Ora o objetivo do microcrédito formal original era o de melhorar e não colocar ainda mais restrições ou exigências às populações mais vulneráveis. Por este motivo, julgamos que o papel de distintas instituições de microcrédito e sobretudo o motivo pelo qual estão no sector – comercial ou social – fará a diferença em aspetos interrelacionados e relevantes para o sucesso do microcrédito a longo prazo como o grau de risco de sobre-endividamento e incumprimento associados a um menor conhecimento, escrutínio e acompanhamento dos mutuários, que em nosso entender está associado a pressões para rentabilidade e crescimento das instituições de propósito lucrativo a que as distinguem das instituições de missão social.

De acordo com Christen *et al.*/CGAP (2004), a maioria das instituições de microfinança que nas últimas décadas facultaram serviços financeiros aos pobres foi constituída por ONGs que se centram no microcrédito. Segundo o CGAP, em conjunto com outras AFIs (instituições financeiras alternativas) como bancos agrícolas estatais, bancos postais e cooperativas/uniões de crédito e poupanças, bancos rurais ou locais, as MFIs – ONGs, NBFIs, bancos comerciais que se especializam ou oferecem serviços de microfinança - focaram-se em clientes que não têm acesso a instituições financeiras comerciais convencionais e o seu objetivo é normalmente, chegar a este tipo de cliente e não maximizar os lucros; tal é especialmente verdade nas MFIs que embora representem um grupo menor neste estudo, que abarcou mais de 3000 AFIs, representando apenas 18% das contas - não tendo muitas o estatuto legal que lhes permitisse aceitar poupanças - totalizam no entanto um terço dos empréstimos. Este mesmo estudo de Christen *et al.*/CGAP (2004) estabelece uma comparação entre as MFIs e outras AFI (instituições financeiras alternativas ou *alternative financial institutions*) quanto às suas características institucionais, e portanto, entre instituições recentes que estão especialmente vocacionadas para responder às necessidades financeiras das populações mais pobres e um conjunto variado de instituições que há séculos servem clientes sem acesso a serviços financeiros formais convencionais: de estatuto privado e lucrativo, de carácter público/governamental, de missão social/filantropica ou natureza comunitária:

- MFIs especializadas: são essencialmente, como referido, compostas por ONGs e NBFIs centradas sobretudo no crédito e que desenvolveram formas inovadoras e bem-sucedidas de empréstimos sem garantias. Algumas tornaram-se entidades financeiras formais sujeitas a supervisão por entidades governamentais como também referem Churchil e Frankiewicz (2006) e Ledgerwood (2013) de forma a não dependerem apenas de fundos públicos, mas de depósitos e de crédito comercial.

- Instituições de microfinança comerciais: os bancos comerciais não partilham dos objetivos sociais que caracterizam a maioria das MFIs, mas algumas destas são organizadas da mesma forma que aqueles. Por outro lado, alguns bancos convencionais criaram linhas ou programas de microcrédito como mais um do tipo de serviços/produtos que oferecem, mas dirigidos a clientes normalmente sem acesso a serviços de bancos convencionais, e, neste sentido, há, não obstante, um elemento social nestas iniciativas.

- Cooperativas financeiras/uniões de crédito caracterizam-se, à semelhança dos autores anteriormente citados, pelo facto de serem instituições de crédito e poupanças auto-detidas e governadas - com base no princípio um membro um voto - por membros que partilham um vínculo comum (profissional, residencial), normalmente são de dimensão mais reduzida e carácter local.

- Bancos rurais de baixo capital e/ou locais são intermediários não-cooperativos e licenciados de natureza local, de reduzida dimensão em comparação com outras instituições financeiras reguladas; distinguem-se das cooperativas/uniões de crédito essencialmente pela sua estrutura de governação que está concentrada num número reduzido de indivíduos (podendo ser detidas por pessoas singulares ou entidades governamentais locais ou regionais).

- Bancos estatais e agrícolas surgiram, como discutido no capítulo 2, por iniciativa governamental com o propósito de atingir sectores em que a banca convencional não estava interessada, designadamente, os pobres das zonas rurais e oferecendo sobretudo crédito. Como referido, a interferência política e a má gestão e fraca disciplina estiveram por trás do fracasso de muitas destas iniciativas cujas perdas eram subsidiadas por fundos públicos⁷².

Em comum as AFI de todos os tipos institucionais têm o facto de surgirem com o objetivo de atingir populações não servidas por instituições financeiras convencionais comerciais, possuindo na sua grande maioria a “*double bottom line*” de além de atingir objetivos financeiros servir um propósito social; não tendo como propósito maximizar lucros, centram-se em clientes mais pobres e registam transações e contas de valores mais reduzidos que os bancos comerciais convencionais; quando detém uma licença para aceitar depósitos, as AFIs distinguem-se também dos bancos comerciais convencionais por serem supervisionados de forma menos rigorosa por uma entidade não bancária distinta da entidade governamental que regula a banca comercial.

É do âmbito deste trabalho perceber a particularidade das MFIs e os impactos da sua atividade em termos de melhoria da situação social e económica dos seus mutuários. Para Christen *et al./CGAP* (2004), as MFIs distinguem-se das restantes AFI pela sua missão centrada nos mais pobres, e não apenas nas populações sem acesso a bancos e de acordo com a base de dados da *Microcredit Summit* de 2002, mais de 60% dos seus clientes encontram-se na categoria de “muito pobres” no momento em que contraem o primeiro empréstimo, entendendo-se os muito pobres como os indivíduos que compõem a

⁷² Estes autores incluem na sua análise bancos de poupanças postais e não-postais que normalmente excluem da sua actividade a concessão de crédito ou concedem apenas empréstimos de montantes elevados, pelo que não considerámos estes tipos de instituição relevantes para a discussão em causa neste trabalho.

metade inferior do conjunto de pessoas que vivem abaixo da linha de pobreza (ou pessoas com rendimentos inferiores a um dólar por dia).

Conferindo relevância às instituições de regulação da vida económica, Chang (2006) refere “A necessidade do credor de último recurso, e consequentemente do banco central, foi apercebida pelo menos desde o século XVII, mas foi só após centenas de anos de crises financeiras desnecessárias que os países desenvolvidos de hoje vieram a estabelecer o banco central – entre a segunda metade do séc. XIX e a primeira metade do séc. XX.” (*Idem*:10). A maioria dos economistas pró-mercado consideravam, segundo Chang, tal instituição seria prejudicial, criando o que hoje se entende por «*moral hazard*» da parte dos mutuários (Chang, 2000 *in* Chang 2006). Ora para este autor foi graças a uma imitação das instituições dos países mais desenvolvidos que os países em vias de desenvolvimento na atualidade beneficiam de progresso, não só em termos económicos, como no plano, social, político, ou dos direitos humanos; entre as instituições relevantes estão os bancos centrais e outras entidades para lidar com questões como a regulação da competição, relações laborais, insolvência, monopólio, seguros ou impostos sobre rendimentos, entre outros exemplos. Foi neste sentido que atrás expusemos os argumentos de que o microcrédito pode ter muito sucesso em situações em que a boa reputação e as normas de reciprocidade são relevantes no contexto social em que os mutuários estão inseridos, mas também é fácil perceber que em contextos em que as MFIs gozam de uma má reputação e existe uma sanção social positiva, ou pelo menos a ausência de punição do incumprimento que aquelas instituições se vejam a braços com problemas nos reembolsos dos empréstimos. Contudo, a imitação institucional não basta, pois, de acordo com este autor, algumas instituições formais baseiam-se em instituições informais dificilmente observáveis e o que funciona num contexto poderá não ser importado com sucesso para outro. Se o for sofrerá, como argumenta a Antropologia, adaptações, modificações, acrescentos ou seleções, para “funcionar” na sociedade de destino, como sucede a qualquer elemento cultural. De qualquer modo, como conclui, a inovação institucional esteve de facto por trás de muitos exemplos de desenvolvimento económico, sendo a legitimidade de uma nova instituição baseada na forma como se articula com a cultura e instituições existentes.

Sobre o papel das instituições a mudança económica, também H. Chang e P. Evans, (2000) referem que, enquanto padrões de expectativas, normas e hábitos partilhados, elas têm um poderoso papel na definição de motivações e, consequentemente, comportamentos: de conjuntos de indivíduos em interação. No caso das sociedades modernas elas são incorporadas em organizações hierárquicas “com regras formais e a capacidade de impor sanções coercivas, tais como a governação das empresas” (p. 1). No plano económico, os autores consideram que as instituições são fundamentais para a mudança económica que é interpretada de forma muito limitada pela perspetiva económica ortodoxa, mas também tal papel das instituições na mudança e suas consequências ainda não foram suficientemente esclarecidos pelas correntes teóricas institucionalistas. Também estes autores fazem uma crítica às perspetivas funcionalistas das instituições que atrás relacionámos sobretudo ao Novo Institucionalismo Económico que tende “a reduzir as instituições às consequências funcionalistas de considerações de eficiência ou a reflexos instrumentais de interesses” (*Idem*, pp.1-2). Ora a perspetiva alternativa que propõem é considerar uma visão mais espessa das instituições que reconheça “o papel chave da cultura e ideias e o papel constitutivo das instituições em definir as formas como grupos e indivíduos definem as suas preferências”, noção que consideramos análoga à dos primeiros institucionalistas. A compreensão da mudança económica, e do papel que aí desempenham as instituições, é para estes autores essencial numa era global em que o crescimento económico nunca recuperou os níveis

atingidos entre o final da segunda guerra mundial e os choques petrolíferos dos anos 70 e ocorre de uma forma inigualitária provocando clivagens sociais e uma concentração da riqueza à custa da sobre-exploração de recursos insubstituíveis do ponto de vista ecológico como sociocultural. Ao mesmo tempo que se afirma um contexto de globalização uma crescente volatilidade dos mercados, especialmente os financeiros, torna-se necessária para Chang e Evans (2000) uma compreensão mais “espessa” e ampla das instituições. Uma abordagem institucional deve, para estes autores, cumprir dois requisitos: (i) desenvolver uma compreensão adequada de como as instituições definem comportamentos, mudanças e resultados económicos, para além da visão tradicional das instituições como fatores de restrição, designadamente como “dispositivos que permitem atingir determinados objetivos [o que] requiere coordenação supraindividual e, ainda mais importante, das instituições como *constitutivas* dos interesses e visões do mundo dos atores económicos” (p. 3); (ii) perceber de forma sistemática e numa abordagem «culturalista» como as instituições se formam e evoluem percebendo que a mudança a este nível implica uma mudança das cosmovisões que caracterizam determinado enquadramento institucional. Novamente aqui surge a rejeição da visão funcionalista de que se as instituições existem é porque são eficientes e a visão instrumental de que elas se são criadas e mudadas em favor de interesses externos dos modelos económicos que dominam o discurso sobre as instituições. Como argumentam estes autores, uma tal conceção das instituições implica considerar que atores económicos e instituições são mutuamente constitutivos e, para cair na armadilha de um raciocínio circular em que instituições definem visões do mundo e vice-versa num Sistema auto perpetuado, perceber que a constituição de instituições não se faz sem gerar tensões e contradições que forçam a mudança (ideia que já estava presente na crítica de Merton ou Radcliffe-Brown de que as instituições existem porque cumprem uma função para a manutenção de um Sistema de carácter estático e tendente ao equilíbrio que não se distingue muito da visão convencional do funcionamento do Mercado auto regulado).

Dos estudos de caso que realizaram sobre governação da Economia, Chang e Evans (2002) – do papel do Estado, WTO empreendedores locais ou alianças políticas - concluem que existe uma associação entre a criação de um enquadramento institucional e a mudança de interesses e visões dos atores sociais que por seu turno redefinirão o papel futuro das instituições, o que na sua opinião reforça o argumento de Block (1999) de que a política económica global não deve ser considerada como um “sistema natural em que cada elemento está lógica e “organicamente” relacionado com os outros de forma a que mexer com qual uma das suas partes vai perturbar o funcionamento do conjunto” (Chang e Evans, 2002: 67). Esta visão em parte contesta, mas em parte reafirma a noção de totalidade da realidade social e suas instituições como proposta por Mauss ou Gurvitch (1950) enquanto unidade diversa, mas coerente e tendente ao equilíbrio, por um lado, mas que na metáfora orgânica representa um equilíbrio instável e uma interdependência dinâmica entre as partes de uma totalidade complexa e sujeita a mudanças, por outro. Como refere A. Mesquitela Lima (1992) o social deve ser visto como um todo, englobando os diferentes tipos de relacionamento - tecnológico, espacial, discursivo, ético, estético, entre outros - que os homens “desenvolvem entre si; entre si e o mundo que os circunda; entre si e os artefactos de que eles são os produtores”. Ora a coerência entre partes diversas e em mudança é possível graças ao conjunto de valores, crenças ou hábitos que conferem fundamento às instituições que constituem o conceito de cultura. A cultura é uma noção que para a teoria social representa o «cimento da vida social», harmonizando visões do mundo, interesses divergentes e traduzindo-se em modos de pensar e agir comuns aos elementos de um dado grupo social, em dado momento o seu desenvolvimento.

Assim, num sentido semelhante ao de Chang e Evans (2002), a cultura enquanto elemento que confere sentido à forma de organização social – e assim enquadra também as ações e interações no plano económico - não é, como sustenta C. Geertz (1973) “algo ao qual podem ser atribuídos casualmente os acontecimentos sociais, os comportamentos, as instituições ou os processos; ela é um contexto, algo dentro do qual eles (os símbolos) podem ser descritos de forma inteligível – isto é, descritos com densidade.” Como referido, é também com base na obra de Geertz que Gibson-Graham (2014) consideram possível perspetivar a realidade económica para além das teorias ortodoxas, num enquadrando-a num contexto mais amplo de relações sociais em que aquela se sustenta. O estudo de Chang e Evans (2002) considera a organização económica como sujeita a mudanças de alianças políticas, de visões do mundo e de interesses dos atores sociais, como um sistema em construção cuja lógica depende do processo de construção de instituições. Numa visão muito semelhante à crítica antropológica do funcionalismo, a análise da dinâmica e complexidade da realidade económica e da mudança, para estes autores, não é compatível com uma visão superficial das instituições, com uma conceção das preferências, em termos de interesses ou representações, dos atores económicos como exógenas e estáticas ou com a simplicidade teórica adequada a informar a tomada de decisão. Para estes autores a hegemonia de certas teorias e das regras que daí resultam tendem a reforçar-se mutuamente, tornado- as autorrealizáveis e prevaletentes. Tal tende a suceder até que as decisões tomadas em função daquelas últimas possam ser relacionadas com resultados negativos coloquem verdadeiros riscos de crise e que afetem os próprios decisores económicos, e, assim, ponham em causa as premissas teóricas em que se basearam. A ortodoxia económica goza, por enquanto, para estes autores, das condições para sustentar teorias falsas para já dificilmente substituível por uma alternativa institucionalista que ainda é complexa e pouco sólida para se impor; a perspetiva institucionalista necessitaria, nesse sentido, de demonstrar a ocorrência de fenómenos que são anómalos para a perspetiva ortodoxa, mas que ela conseguisse explicar e até prever, e não fazê-lo não *a posteriori* de forma a que a narrativa seja coerente com os factos. Como também sustentam Gilboa (2014) e Thaler (2006) ainda não existe uma alternativa robusta ao paradigma neoclássico da escolha racional, otimização e equilíbrio de mercado o a Sociologia ainda não conseguiu um a alternativa ao paradigma neoclássico assente na escolha racional e para Chang e Evans (2002) não é necessário por de parte um paradigma tão importante; é possível fazer valer a transformação que um entendimento alternativo e mais correto do papel das instituições impõe dado que como referem citando North, que o problema da teoria neoclássica é tomar as instituições como dadas e, conseqüentemente, sem valor para agentes incapazes de otimizar – é impossível considerar todas as alternativas institucionais na tomada de decisão, da mesma forma que os agentes não conseguem considerar todas as opções em geral ao seu dispor quando tomam uma decisão económica, mesmo que possuíssem ou conseguissem sequer lidar com toda a informação relevante. O importante é, no entanto, para os autores e seguindo a perspetiva de North, continuar a questionar sobre o que poderia suceder se as instituições fossem organizadas de outra forma, e não tomá-las como dado, como sucede com valores, hábitos, normas ou quaisquer outros elementos sociais que a perspetiva ortodoxa reconhece como existente, mas cujo papel nas preferências, decisões e ações dos atores económicos ignora.

Considerando os prós e contras da mudança de tipo institucional para as entidades envolvidas na microfinança Churchill e Frankiewicz (2006) salientam, à semelhança de outros autores, que a transformação mais comum a que se têm assistido é a passagem de ONGs para entidades financeiras reguladas, em resposta a uma necessidade de ampliar e diversificar fontes de financiamento, sendo que a maior regulação está

associada a melhor governação, maior controlo e uma gestão mais eficiente (p. 40). No entanto, sustentam que a tendência global nos diferentes tipos de instituição é sempre no sentido de maior formalização, pois um maior grau de formalização está, na sua opinião, associado a maior âmbito, escala e extensão da atuação das instituições. Mas a transformação das instituições implica custos monetários, mas também ao nível da organização exigindo a todos os seus membros um compromisso (como sucede noutros tipos de mudança organizacional) e dispêndio de maior tempo e esforço para tal. Tendo em conta que a decisão pela mudança para uma instituição regulada depende também da missão e valores da organização em causa, como do contexto concorrencial, legal e regulador (*Ibidem*) e considerando os possíveis resultados da transformação institucional relativamente à microfinança, Churchill e Frankiewicz (2006) colocam as seguintes questões: é possível a uma MFI ter um grande alcance sem se formalizar? Os requisitos em termos de capital, risco, provisões e registo de dados dos empréstimos são apropriados para a microfinança? A legislação existente facilitará ou não a inovação e a provisão de bons serviços financeiros aos mais pobres? Os custos de conformidade são compatíveis com a instituição e clientela que serve? A transformação irá provocar mudanças nas taxas de juro, alterar a sua missão original ou comprometer a sua cultura e imagem institucional? O contexto económico e político favorece benefícios desta transformação? A transformação tornará a instituição mais capaz de oferecer uma variedade de produtos/serviços, mais seguros, e melhorar a sua posição competitiva? Quão viável e confiável será a nova forma de financiamento?

O microcrédito é a nosso ver essencialmente a demonstração da variedade institucional, das múltiplas modalidades que a provisão de crédito pode assumir em diferentes contextos sociais e em função das instituições em causa. E, particular, entendemos, que a missão ou propósito das instituições presentes no microcrédito, o seu estatuto legal, os seus objetivos, a clientela visada o grau de risco e a escala das suas operações são essenciais para perceber porque o microcrédito é hoje visto por uns como ferramenta importante, inovadora e bem sucedida de luta contra a pobreza e forma de inclusão social e por outros como uma extensão da perspectiva liberal que privilegia os interesses de rentabilidade dos investidores privados em detrimento das populações pobres servidas favorecendo e sobre-endividamento, crises de incumprimento e a sustentabilidade, tanto de instituições credoras como mutuários no longo-prazo. Esclarecer esta controvérsia apela em nosso ver à consideração da importância económica das instituições que Chang e Evans defendem, sobretudo essencial a compreender a mudança e a lidar com as crises. Entendemos que o microcrédito assume carácter distinto consoante as instituições em causa e que são as diferenças institucionais explicam o sucesso e fracasso do microcrédito em termo dos resultados que tem junto das populações envolvidas. A diversidade é inerente a qualquer fenómeno económico como o microcrédito que, como qualquer outro é por natureza relacional e social e, portanto, contingente, complexo, subjetivo ou normativo. Nesse sentido, como fenómeno essencialmente económico, o microcrédito tem que ser explicado de forma mais ampla e simultaneamente mais específica, ou seja, no contexto social e cultural em causa. Sem considerar que a organização da vida social, nela incluindo a dimensão económica, se manifesta em instituições – formas estabelecidas, ancoradas em valores fundamentais partilhados, aceites, mais ou menos formalizadas, de relação entre atores sociais – é difícil perceber os aspetos virtuosos e viciosos associados ao acesso ao crédito ou endividamento, bem como as mudanças que uma reorientação da microfinança da missão social para a privatização enquanto possibilidade de crescimento trouxe. Daqui concluímos que tal

compreensão implica uma análise institucional do microcrédito que se traduzirá numa comparação da atuação e resultados de diferentes tipos de instituição de microcrédito.

Relacionando as diferentes tipologias institucionais de FSPs e as questões-chave do alcance, sustentabilidade e impacto do microcrédito, Christen *et al.*/CGAP 2004: referem-se a AFIs e aos objetivos da microfinança dizendo que aumentar o acesso a serviços financeiros de qualidade envolve, de acordo com o CGAP, quatro fatores que são consensuais com a maioria da literatura a respeito da inclusão financeira no contexto da microfinança: *Breadth* (extensão) e *Depth* (profundidade) de alcance, qualidade dos serviços financeiros e sustentabilidade financeira das instituições. A estes aspetos e em alternativa à perspectiva que opõe o combate à pobreza *versus* a autossustentabilidade financeira das MFIs que considera demasiado simplista, M. Schreiner, 2002 (*in* Churchill e Frankiewicz 2006) apresenta uma visão mais ampla de alcance que distingue seis aspetos de definindo o *length* (horizonte temporal) e *scope* (amplitude) do alcance e acrescentando o valor e o custo para os clientes (embora esta acabe por ser uma visão comum do alcance da microfinança).

1. *Breadth of outreach*: fornecer acesso ao maior número possível de pessoas/clientes.

O número de clientes que uma instituição pode servir prende-se com o facto de que conseguir responder às múltiplas necessidades dos mais pobres implica concentrar-se nesse segmento ou servir outro tipo de clientela.

Relativamente ao *Breadth of outreach*, em 2004, Christen *et al.*/CGAP, na ausência de dados empíricos concretos, chegam a uma “estimativa de cerca de 500 milhões de clientes ativos (...) comparada com um mercado-alvo de 3000 milhões de clientes potenciais” (Christen *et al.*/CGAP, 2004: 13) o que significa que os fornecedores de serviços financeiros alternativos (às instituições financeiras comerciais convencionais) servem apenas um sexto da população a quem dirigem os seus esforços. Também o estudo de Chaia *et al.* 2009 chega a conclusões semelhantes e que os autores consideram impressionantes: “aproximadamente 2,5 mil milhões de adultos não utilizam atualmente serviços financeiros” (p. 10), ou seja, mais de metade da população adulta mundial, apesar de a evidência demonstrar que na prática “é possível servir as populações mais pobres em larga escala” (*Ibidem*).

Se algumas das pessoas que deveriam ser o alvo da microfinança são demasiado destituídas para utilizar serviços financeiros, outras sofrem outras formas de marginalização social, ou vivem em áreas muito remotas ou esparsamente povoadas, ou fazem parte do grupo dos mais pobres de entre os pobres, o que não facilita o seu acesso a instituições de microfinança formais, o que se relaciona com o aspeto de *Depth of outreach*. Chaia *et al.* (2009) demonstram que são sobretudo aquelas populações dos países mais pobres, na sua maioria em zonas menos urbanizadas e que vivem com menos de \$5/dia que não estão a utilizar serviços financeiros formais consequentemente a perder a oportunidade de os aproveitar para criar riqueza diminuir a sua situação de pobreza e incerteza. Este aspeto assume maior relevância se se considerar que são sobretudo as MFIs tradicionalmente se concentram em servir os mais pobres, mas não tanto as outras AFIs referidas por Christen *et al.*/CGAP (2004). De acordo com estes autores, são especialmente importantes para as populações mais pobres empréstimos sem colateral e depósitos com liquidez total “conveniente para responder às necessidades das pessoas pobres, que querem acesso imediato ao seu dinheiro para lidar com os altos e baixos imprevisíveis da sua vulnerável existência” (*Idem*: 14).

2. *Depth of outreach*: chegar aos indivíduos de mais pobres, o que pode ser aferido selecionando aqueles com níveis mais baixos de rendimentos e também mais marginalizados através de outros indicadores de desfavorecimento que fazem com que as MFIs se concentrem nos clientes rurais, nas mulheres, minorias étnicas ou candidatos a empréstimos de montante mais reduzido.

Tal como Churchill e Frankiewicz (2006), também Seibel (1998-a) demonstra que apesar da dificuldade de uma MFI em ser eficiente em custos servindo apenas uma clientela pobre, as tecnologias de grupo e o financiamento de muitos micronegócios de sucesso no futuro poderão, a longo prazo, compensar que as instituições financeiras se centrem em servir os mais pobres, ou seja, favorecer o seu *Depth of outreach*: por adotarem tecnologias de grupo, as instituições de microfinança (MFIs) podem em grande medida aumentar o seu alcance, particularmente de pessoas de mais baixos rendimento e fazê-lo de uma forma eficiente em termos de custos. Apesar de no curto-prazo tal significar pequenos montantes de crédito e pequenas margens de lucro, no longo-prazo podem contribuir para o crescimento sustentado de microempresas que, em retorno, contribuirão para o das MFIs” (Seibel, 1998). Como a generalidade dos autores, Churchill e Frankiewicz (2006) salientam que o principal desafio atual da microfinança é conciliar objetivos comerciais e sociais e simultaneamente, que a sustentabilidade e bom desempenho financeiro são precisamente o que poderá permitir que as MFIs consigam atender às necessidades dos ainda muitos indivíduos sem acesso a serviços financeiros formais, o que na opinião de alguns poderá opor-se ao objetivo de visar os mais pobres desses clientes. A este respeito citam E. Rhyne (1998) que sustenta que “Para as instituições com bom desempenho não existia correlação entre o nível de pobreza dos clientes e a viabilidade financeira da instituição” mesmo perante a dificuldade de servir pessoas com empréstimos muito pequenos ou em áreas rurais remotas, pois tais instituições conseguiram, como referem outros autores a propósito da inovação na microfinança, desenvolver “métodos (...) de distribuição tão adequados à sua clientela e tão eficientes que os clientes conseguiram pagar o custo total dos serviços, tornando as instituições financeiramente viáveis” (p. 23), ou, como referem, MFIs com um bom desempenho podem não ter sequer que fazer tal escolha.

3. Qualidade dos serviços que se pretendem justos, transparentes, diversificados e adaptados às reais necessidades dos clientes relacionando-se, portanto, com o seu valor para os clientes – que consequentemente depende do desenho dos produtos financeiros, modalidades e condições mais ou menos flexíveis, e das necessidades, preferências e circunstâncias particulares de cada cliente – e dos custos explícitos para os clientes, tais como taxas de juro e comissões associados a empréstimos, mas também custos de transação que por sua vez incluem despesas administrativas/documentação/transporte/taxas ou tempo necessário para aceder aos serviços de utilização, e ainda custos de oportunidade, como os associados às reuniões de grupos de empréstimo (M. Schreiner, 2002 in Churchill e Frankiewicz 2006; Christen *et al.*/CGAP 2004). A noção de *Scope of outreach* refere-se para Schreiner (2002 in Churchill e Frankiewicz, 2006) à variedade de serviços financeiros oferecidos e suas modalidades, pelo que pode ser incluída no conceito de qualidade de serviços.

A qualidade dos serviços de microfinança na perspectiva dos seus clientes tem estado, como se viu, no centro das discussões em torno do desempenho social das MFI.

4. Sustentabilidade financeira refere-se na generalidade da literatura à prática de taxas de juro que permitam às instituições de microfinança cobrir os seus custos e, conseqüentemente, não depender de subsídios ou doações, que são sempre limitados face às necessidades dos pobres.

Relativamente à sustentabilidade financeira, também designada autossuficiência financeira, para alguns é aceitável que uma AFI não cubra os seus custos, dado que tem uma missão social ou, como alternativa a outros mecanismos de fomento de emprego e inclusão, suprema necessidade que o estado não está a cumprir, pelo que é justificável a sua subsidiação. Para outros, no entanto, a autossustentabilidade é a única maneira da microfinança crescer o suficiente para melhorar o acesso a serviços financeiros formais de qualidade aos mais pobres ao aumentar a escala da sua atividade e, portanto, a cobertura; para outros ainda, com visto, é fulcral que os subsídios de que estas instituições usufruem possam ser canalizados para outras áreas que consideram mais prioritárias. Mas mesmo considerando-se plausível a existência de apoios públicos para financiar as AFIs, sobretudo as MFIs, no contexto atual não se prevê que estes possam aumentar de forma a satisfazer as necessidades por serviços financeiros a nível mundial. Já o financiamento por instituições que conseguem cobrir esse custo e atrair de investimento privado no mercado é, à partida, ilimitado. Assim, para Christen *et al.*/CGAP (2004) a única maneira de preencher o hiato entre a procura e oferta de serviços financeiros na atualidade é que tal seja possível por instituições que cubram os seus custos e evitem taxas insustentáveis de incumprimento. Para estes como para outros autores (Hulme e Mosley, 1996; Guérin *et al.*, 2016) tal tem a ver com o estatuto das instituições, especificamente com a influência política a que as instituições de tipo estatal estão sujeitas, que tem efeitos no seu desempenho. A *Length of outreach* proposta por Schreiner tem o mesmo significado que sustentabilidade da MFI pois significa por quanto tempo ela consegue oferecer serviços financeiros, pelo que, como referido, é comumente avaliada em termos da sua rendibilidade (que lhe permite ser independente de doações e subsídios que conforme os contextos podem deixar de estar disponíveis). No entanto, na perspectiva de Churchill e Frankiewicz (2006), a consideração de diversas dimensões de alcance não evita, mas antes expõe a existência de possíveis trade-offs entre elas uma vez que são interdependentes no sentido em que especialmente a tentativa de crescimento exponencial (*breadth*) de uma MFI pode ser feita às custas dos segmentos mais pobres (*depth*) sobretudo porque os consumidores mais fáceis de alcançar não são, como referem, os mais pobres. Por outro lado, a oferta de uma maior diversidade de serviços com condições mais flexíveis aos clientes pode conduzir a um aumento das taxas de juro ou pôr em causa a sustentabilidade da instituição. Mas o aspeto mais fundamental que tem marcado o debate sobre as virtudes e limitações da microfinança centra-se na relação entre impacto e sustentabilidade que para estes autores se coloca da seguinte forma: “a sustentabilidade depende do efeito da extensão em outros cinco aspetos. Maior extensão requer mais lucro, e os lucros afetam todos os aspetos do alcance. Apenas atingindo elevados níveis de rendibilidade (*length*) é que as MFIs podem ter acesso aos fundos de que necessitam para servir grande número (*breadth*) de pessoas pobres (*depth*) com serviços diversos (*scope*) e de qualidade (*worth*) a um preço razoável” [o que significa que] “esta análise chega à mesma conclusão de que a melhor maneira de maximizar todas as seis dimensões do alcance é através de melhor desempenho, pelo que instituições com reduzida rendibilidade não conseguirão atingir, para estes autores, grandes níveis de alcance, ou seja, parte da sua missão. As MFIs têm, pois, que melhorar o seu desempenho para garantir a sua sustentabilidade financeira uma vez que só esta permite alcance a longo-prazo.

Considerando que providenciar crédito aos pobres é caro, os subsídios e doações permitiram que ONGs

facultassem microcrédito abaixo das taxas de juro de mercado mas, como referem Hermes, Lensink e Meesters (2011) assistiu-se recentemente a uma ênfase na sustentabilidade financeira das instituições de microfinança concomitante com a comercialização, competição e liberalização do sector, que os autores não consideram necessariamente positiva, mesmo admitindo-se que suscitar uma maior ênfase na eficiência, que seria positiva também para os seus clientes. Por um lado, pode considerar-se que exista uma relação positiva entre a busca de sustentabilidade de uma MFI e o seu impacto do microcrédito junto dos mais pobres, uma vez que maior eficiência, avanços tecnológicos e acesso a financiamento de tipo comercial (aumentando os recursos das MFIs) poderão resultar num maior alcance, com redução de custos para as MFI e de taxas de juro para os mutuários (Rosenberg *et al.*, 2009). Adicionalmente, o interesse dos bancos comerciais na microfinança resulta de se ter provado que emprestar aos pobres pode ser rentável (Brau e Woller, 2004) e, quando instituições governamentais fomentam a participação de bancos comerciais na microfinança ou investidores privados ou apoiam as MFIs por uma razão de responsabilidade social das suas organizações, é expectável que estas instituições sejam pressionadas não só para baixar custos, mas também as taxas de juro. Adicionalmente, para Hermes *et al.* (2011) a liberalização dos mercados financeiros juntamente com regulação que procura a estabilidade do sector suscetível de beneficiar a microfinança. No entanto, estes autores afirmam que tais desenvolvimentos e a crescente ênfase na sustentabilidade e eficiência das MFIs pode ser obtida às custas do seu alcance.

É consensual que emprestar dinheiro sobretudo aos mais pobres das zonas rurais menos densamente povoadas é muito oneroso, e que conceder muitos empréstimos de reduzidos montantes apresenta grandes custos de transação (selecção, monitorização, administrativos), pelo que o alcance e a sustentabilidade de uma instituição de microfinança podem parecer objetivos inconciliáveis. Como sustentam Hermes *et al.* (2011) é possível que a mudança de orientação atual para a sustentabilidade das MFIs implique a redução do âmbito das MFIs mais tradicionais cujo propósito principal é servir os pobres. Neste sentido, para estes autores é muito importante cobrir a lacuna de estudos sobre a compatibilidade, ou não de busca de eficiência e sustentabilidade com o objetivo de alargar o alcance, com estudos que não se resumam a um reduzido número de países ou instituições. Neste sentido, o seu estudo (Hermes, Lensink e Meesters, 2008 e 2011) analisou a possível existência de um *trade-off* entre alcance dos pobres e eficiência das MFIs e com base em mais de 1300 observações realizadas entre 1997 e 2007 nas diferentes regiões geográficas habitualmente consideradas (África, Extremo Oriente e Pacífico, Europa de Leste e Ásia Central, América Latina e Caraíbas e Ásia do sul e Pacífico) analisando diferentes modalidades de microcrédito e ainda que o número de instituições para cada ano em análise tenha variado de 6 a 294 MFIs, permitiu concluir que, de facto, as duas variáveis estão negativamente correlacionadas: “Existe uma forte evidência de um trade-off entre alcance dos pobres e eficiência das MFIs” (Hermes *et al.*, 2011: 943). Concretamente, os autores concluíram que existe evidência robusta de que as MFIs com montantes de empréstimos mais baixos bem como mais mutuários do sexo feminino. Já relativamente ao tipo de empréstimos, o mesmo estudo conclui que MFIs que se centram em empréstimos de grupo ou *village banking* estão mais associadas a servir os pobres (montantes de empréstimo mais reduzidos), o mesmo se verificando com a percentagem de mutuários do sexo feminino, mas os resultados sugerem também que as instituições que utilizam a modalidade de empréstimos de grupo ou a combinam com diferentes modalidades de microcrédito são as mais eficientes, o que novamente é evidência que suporta as virtudes dos grupos de empréstimos em termos de redução de custos relativos a informação no microcrédito. Como os autores referem, estes resultados coincidem com os

do estudo de Cull *et al.* (2007) que usou rendibilidade em alternativa a eficiência, mas chegaram à mesma conclusão da existência do trade-off rendibilidade/alcance e que, à medida que crescem, as instituições de microfinança se afastam dos clientes mais pobres, que designam como deriva da sua missão.

Globalmente, embora o estudo de Hermes *et al.* (2011) sugira que a eficiência só pode ser atingida com uma menor focos nos pobres, tal não significa que fomentar a eficiência das MFIs seja má para a redução da pobreza, no sentido em que num nível macro (regional ou nacional) MFIs mais eficientes e com menores indicadores de alcance podem, na realidade, ter um maior impacto na redução da pobreza através da melhoria das condições económicas: “até agora nenhum estudo investigou empiricamente a existência (muito menos a magnitude) dos efeitos de aumento da eficiência das MFIs a nível regional ou macro (país)” (p. 945). Por último, numa versão anterior deste mesmo estudo (Hermes *et al.*, 2008) os autores acrescentam que o processo de comercialização da microfinança não significa mais ênfase na eficiência, nem que o investimento numa MFI não possa ser motivado apenas pelo lucro, mas por uma questão de responsabilidade social ou intenção de diversificação do risco.

A evolução do microcrédito moderno nas duas primeiras décadas dependeu do desenvolvimento de novas técnicas para providenciar crédito aos mais pobres protagonizado pelos AFIs, sobretudo ONG, mas posteriormente assistiu-se a uma crescente presença de instituições governamentais (Christen *et al.*/CGAP 2004), sendo que as AFIs são objeto de menor atenção e supervisão do que seria desejável. Se como referido as AFIs, em particular as MFIs, são inferiores nos montantes de crédito concedido, ainda mais quando comparadas com instituições financeiras de tipo comercial, elas superam fornecedores mais formais no que respeita ao número de mutuários abrangidos e centram-se especificamente nos clientes mais pobres. Por este motivo e porque as instituições estatais têm maior infraestrutura, mas menos sucessos na concessão de microcrédito, designadamente o crédito rural, as MFIs deveriam ocupar um lugar de destaque na microfinança e ser consideradas pelos *stakeholders* interessados em expandir a microfinança adequada às necessidades dos mais pobres.

O facto de as MFIs conseguirem em alguns casos cobrir os seus custos mesmo servindo os clientes mais pobres é ainda mais notável quando se verifica que os custos administrativos são uma componente especialmente importante do total de custos destas instituições. Estes custos relacionam-se com as reuniões frequentes com mutuários, os procedimentos para clientes com menor literacia, a documentação de muitos pequenos empréstimos e o registo dos seus reembolsos frequente (Guntz, 2011: 18), que a nosso ver são aspetos que distinguem a virtude das instituições de missão social em acompanhar de perto os seus mutuários e ser mais criteriosas na concessão de crédito o que entendermos afetar de forma positiva as possibilidades de reembolso e, conseqüentemente, a sustentabilidade tanto das micro iniciativas económicas como das próprias instituições credoras.

Para além da responsabilidade social das empresas parecer ser genericamente uma maneira de manterem a sua imagem perante a opinião pública (Social Watch Report, 2005), quando se consideram MFIs que querem garantir a sua sustentabilidade, as instituições que concedem microcrédito têm então interesse em conhecer o impacto que têm junto dos seus clientes: As instituições da microfinança têm hoje o duplo desafio de contribuir para melhorar as condições de vida dos seus clientes e garantirem a sua sustentabilidade, ou seja terem a mesma eficiência que as entidades do sector lucrativo em conseguir obter lucro da sua atividade, mas legitimando a sua ação com os impactos positivos na vida dos seus clientes (Gloukoviezoff, 2016; Hermes *et al.*, 2011). A autossuficiência financeira é considerada indicador de sucesso

de uma MFI em termos económicos, e simultaneamente é esperado que em termos sociais ela tenha sucesso em termos de um impacto positivo junto dos pobres. Conciliar ou não estes dois objetivos é o que distingue as novas instituições de microfinança que mudaram o seu estatuto para aceder a financiamento de investidores privados das MFIs tradicionais (Ledgerwood *et al.*, 2006 *in* Hermes *et al.*, 2011).

Por um lado, considera-se que bom desempenho financeiro é o que permite o sucesso da missão social das MFIs (Churchill e Frankiewicz, 2006; *Microfinance Bulletin*, 2008 *in* Hermes *et al.*, 2011). Por outro, a comercialização da microfinança acentuou as críticas ao sector o que requer que as instituições se mantenham viáveis e, simultaneamente, consigam demonstrar publicamente as melhorias sociais que a sua atividade promove, mesmo quando estas têm um estatuto lucrativo. Dada a procura não satisfeita por serviços financeiros tende a favorecer-se o crescimento da microfinança de tipo comercial com o argumento da necessidade de oferecer tais serviços em massa. Para Labie (2005), a legitimidade desse argumento é discutível. Numa situação de crescente presença de organizações de propósito lucrativo, é fácil admitir que o papel do microcrédito no combate à pobreza e especificamente o alcance dos mais pobres seja questionável, pois o aumento da oferta significa privatização e (portanto) não se traduziu numa diminuição de taxas de juro, que teoricamente surgiria associada à existência de concorrência entre mais FSPs. Se o motivo invocado para a necessidade de crescimento da microfinança comercial é o da inclusão social, ele é contraditório quando a necessidade de gerar mais lucros e consequentemente mais rendibilidade para os investidores privados implica reduzir custos – que na componente administrativa são muito elevados quando se faz um trabalho de acompanhamento próximo dos mutuários – oferecer menos empréstimos de maior montante e a clientes que apresentam menores riscos, ou seja, menos pobres.

1.3 Estatuto, missão, financiamento e governação das instituições de microcrédito

Considerando-se hoje que existe um *trade off* entre dois grandes desafios atuais às instituições de microcrédito: conseguirem aumentar o seu alcance/ cobertura, dado que existe uma procura de microcrédito que ultrapassa muito a oferta, e serem verdadeiramente inclusivas, não deixando de fora os mais pobres dos clientes pobres. Para Hermes e Lensink (2011), “colocar a ênfase na redução da pobreza acarreta um preço, que pode reduzir o alcance para sustentabilidade financeira e vice-versa” (p. 3), sendo que atingir a independência financeira poderá comprometer a missão social das instituições. A possibilidade de conciliar estes dois poderá implicar considerar que diferentes tipos de instituições estão vocacionados para responder a diferentes objetivos. Como sintetiza J. Ledgerwood, “A estrutura de uma instituição financeira é determinada pela sua forma legal, a sua estrutura de propriedade e governação, o grau em que é supervisionada pelo estado, e o tipo de clientes que serve. Estes, por seu turno, influenciam a oferta de produtos de uma instituição, a sua gestão financeira, necessidades de reporte, fontes de financiamento, e sustentabilidade financeira e independência no geral” (2013: 172). Como Mintezberg já havia apresentado, há uma relação entre a estrutura e a estratégia das organizações. O desempenho das organizações envolvidas no microcrédito só pode ser analisado tendo em conta a sua missão, as populações e necessidades a que visam dar resposta, os seus objetivos – designadamente o estatuto lucrativo ou não-lucrativo – donde resultam experiências ou modalidades de microcrédito também.

Churchill e Frankiewicz (2006) fazem, com base em dados do *MicroBanking Bulletin* No. 9 de Julho de 2003, uma síntese do desempenho de diferentes tipologias de MFIs que, ainda que se referindo a um número relativamente reduzido de instituições se estrutura em função de variáveis que consideramos especialmente importantes como as características institucionais, o grau de risco, alcance, sustentabilidade e eficiência das suas operações. De acordo com a análise comparativa do desempenho das diferentes categorias de MFIs, estes autores e como referido anteriormente, tendo como principal missão o objetivo de melhorar a situação económica e social das populações abrangidas, e não uma crescimento rápido e aumento da rentabilidade das suas operações, as ONGs apresentam um menor nível de risco traduzido em menor taxa de incumprimento dos reembolsos. Este risco é maior nas Cooperativas/Uniões de Crédito, nos Bancos e NBFIs que têm um propósito comercial. As diferenças decorrentes do tipo de financiamento não parecem traduzir-se na medida de autossustentabilidade financeira, que muitos consideram um aspeto crítico das instituições envolvidas no microcrédito, mas antes no que toca à rentabilidade dos capitais próprios que, como seria de esperar, é muito maior nos bancos do que nos restantes tipos de instituição, e especialmente reduzida nas ONG; o mesmo se passa relativamente ao portfólio de crédito. No entanto há que considerar que à partida os bancos sobretudo, mas também as NBFI, têm ativos muito superiores aos das ONG, que como também referido estão associados precisamente às estratégias de financiamento das instituições e, no entanto, quando se avalia o desempenho em termos de rentabilidade (yield) é nas ONG que ela atinge o maior valor.

No que respeita ao valor médio dos empréstimos concedidos ele é superior nas Cooperativas ou Uniões de crédito do que nas instituições criadas com o propósito específico de servir os clientes mais pobres sem acesso a serviços de crédito formais.

A percentagem de mutuários do sexo feminino é frequentemente considerada como um proxy do alcance das MFIs no sentido de conseguirem atingir os grupos mais vulneráveis, e a este respeito destacam-se as ONG seguidas pelas NBFI que também consideramos associar-se ao propósito social do seu surgimento. Por fim, em termos de eficiência e produtividade considerando as despesas/ montante de crédito concedido as ONG registam o maior valor, seguidas de perto pelas NBFI, o que a nosso entender têm a ver com o valor especialmente reduzido do crédito concedido, dado que são estas as instituições que têm como clientes-alvo os mais pobres dos pobres; no entanto, quando se considera o número de mutuários atingidos por funcionários das MFIs, são as ONG que têm um melhor desempenho, seguidas pelas NBFI. Apesar de terem muito mais funcionários, os bancos não conseguem atingir, em termos comparativos, mais clientes, o que relacionamos com o aspeto acima discutido de que a mudança institucional no sentido de maior formalização e regulação exige mais das instituições financeiras, designadamente dos recursos humanos.

Relativamente às tipologias que pensamos considerar mais opostas na filosofia da sua atuação, as ONG têm perto de um quinto dos mutuários dos bancos (que olhando à percentagem de mutuários do sexo feminino e do valor dos empréstimos parecem corresponder aos grupos socioeconómicos mais desfavorecidos) mas também cerca de 16% dos funcionários relativamente aos bancos e menos de um décimo dos seus ativos, o que nos elucida sobre o desempenho das instituições em termos de alcance. Embora apresente dados para um conjunto reduzido de MFI, julgamos que este estudo contraria o argumento da necessidade de privatização para o aumento da eficiência e escala de operações das MFI de forma a aumentar o seu alcance. Por fim, estes dados referem que as ONG registam menos de metade do crédito em risco ou malparado que os bancos. Em nosso entender tal vai ao encontro de que o crescimento rápido, comercialização e privatização que a microfinança sofreu nos últimos anos é dificilmente compatível

com o grau de prudência na concessão de crédito que permitiu tradicionalmente as baixas taxas de incumprimento no microcrédito. Como referido associamos este desempenho ao tipo de relação que se estabelece entre mutuário e funcionário de MFI, ao cuidado na selecção e acompanhamento dos empréstimos em causa nas instituições de missão social, por oposição à necessidade de apresentar bons resultados em termos de rendibilidade e crescimento do portfólio de crédito nas instituições de carácter lucrativo. Julgamos que a atenção ao bem-estar dos mutuários e não aos interesses dos investidores privados, ao se traduzir num melhor escrutínio das candidaturas, acompanhamento dos mutuários e monitorização da aplicação do crédito concedido permite que as instituições de missão social consigam atingir as pessoas mais carenciadas e necessitadas de serviços financeiros formais sem que tal se traduza em assumir maior taxa de incumprimento. Pelo contrário, os dados que aqui apresentámos permitem colocar a hipótese de que são as instituições de estatuto não-lucrativo que conseguem atingir um menor nível de risco concomitante com um desempenho em termos de rendibilidade tão bom ou superior ao de instituições de propósito lucrativo. Ao mesmo tempo consideramos que é discutível (apesar da fraca representatividade e atualidade destes dados) assumir que a sustentabilidade, que é um dos principais desafios às instituições da microfinança, seja um problema das instituições de missão social e que se resolve alterando o seu estatuto para o de entidade lucrativa de forma a atingir financiamento privado. São estas hipóteses que procuraremos testar analisando uma amostra substancialmente maior de fornecedores de serviços financeiros.

A discussão em torno do microcrédito e das suas instituições tem-se centrado nos temas alcance (*outreach*), sustentabilidade e impacto que aprofundaremos no subcapítulo seguinte. Este como outros estudos levam-nos a questionar a tendência para a privatização e comercialização da microfinança como suposta solução para o facto de uma grande parte da população mundial ainda não ter acesso a serviços financeiros de qualidade, uma vez que, com a mudança de estatuto ou tipologia institucional, mudam a missão e a atuação das instituições.

A mudança institucional mais habitual nas MFI é de começar como uma entidade não-lucrativa e evoluir gradualmente para uma *NBFI* que procura atrair investimento. Associada à atratividade da microfinança para os investidores privados, para Ramakumar (2012), iniciou-se no início do século XXI uma era de capital privado quando os investidores viram nas MFIs oportunidades de conseguir grandes retornos sobre o capital investido. Como refere, os ROE nas MFIs cresceu de 5,1% em 2008, para 18,3% em 2009 e a taxa de crescimento destes retornos foi de 105% entre 2005 e 2009. Neste sentido, pode dizer-se que foi o bom desempenho financeiro das MFI que atraiu o sector privado, apesar das críticas à sua falta de autossustentabilidade; simultaneamente, foi a entrada posterior do sector privado na microfinança que veio fazer da rendibilidade o objetivo principal na concessão de crédito, o que como argumentam muitos autores, foi o início da especulação, intensa concorrência e descuidar da situação dos mutuários perante os interesses dos investidores, que esteve associado aos problemas de sobre-endividamento e incumprimento, discutidos a propósito das crises da microfinança.

Como visto, a pressão para maiores lucros associada à privatização do sector traduz na assunção de maiores riscos, desconhecimento dos contextos locais e da real situação dos clientes, na prática de taxas de juro elevadas, na rapidez ou simplificação dos procedimentos de concessão de crédito. Consideramos que tal mudança institucional pode comprometer o próprio propósito do microcrédito de, através da concessão de empréstimos para financiar uma iniciativa económica, conseguir uma melhoria sustentável da situação de vida dos mutuários. Dito de outra forma, a sustentabilidade, o maior alcance e impacto das MFIs não podem

ser argumentos a favor da sua privatização e da contestação da capacidade limitada de ação das organizações de propósito não lucrativo. Pelo contrário, concordamos que a verdadeira inovação da microfinança foi revelar como o sucesso das organizações envolvidas teve mais a ver com princípios como responsabilidade partilhada, solidariedade ou reciprocidade do que com os de crescimento, maximização de lucro ou rentabilidade dos investimentos.

Assim, a concessão de crédito é um fenómeno que nos obriga a olhar para além das categorias da economia (neo)clássica centrada na relação mercantil e maximização de lucro e utilidade no sentido material. Por trás do sucesso de iniciativas de microcrédito, como de crises de sobre-endividamento e incumprimento, estiveram aspetos de um contexto social mais amplo em que o microcrédito tem que ser enquadrado: as condições socioeconómicas objetivas - o enquadramento legal, as alternativas institucionais e potenciais fontes de rendimento disponíveis, o papel dos governos nacionais em lidar com as necessidades dos cidadãos mais pobres, o dinamismo dos mercados locais, os limites impostos por condições de segurança, isolamento geográfico ou falta de vias e infraestruturas de comunicação - mas também as disposições sociais e culturais - como representações, normas, hábitos, redes de relações, reputação ou sanções sociais, seja relativamente à dívida, aos credores ou entre os próprios mutuários - que influenciam a decisão de contrair um empréstimo e de o reembolsar ou não.

A Tipologia de Fornecedores de Serviços Financeiros Institucionais apresentada em J. Ledgerwood (2013) é mais detalhada e oferece uma caracterização dos fornecedores de serviços financeiros (FSPs) em geral por um lado, considerando aspetos relacionados com a missão das instituições em causa como a sua propriedade, estatuto legal, financiamento, governação, regulação e prestação de contas e, por outro, diferenciando algumas das medidas de impacto e desempenho em termos variedade de serviços financeiros prestados, de alcance (sobretudo dos clientes mais pobres) e autossustentabilidade.

Fig. 38 - Características principais dos «fornecedores de serviços financeiros institucionais segundo Ledgerwood (2013):

Type of provider	Legal form	Regulation and oversight	Ownership	Governance	Client type	Products	Management and reporting	Funding	Sustainability and independence
Financial cooperatives	Registered with central authority	Credit unions may be regulated; oversight by specialized body	Owned by members	Board of directors or management committee elected by members	A range of clients, depending on members	Basic savings and credit, although inherently savings led	Professionally managed to varying degrees; report to supervisory authorities	Equity provided from member contributions; deposits and some external debt	Medium to high depending on capacity of management and governing body
NGO MFIs and multipurpose NGOs	Registered as an NGO, not-for-profit institution, or company limited by guarantee	Not regulated; may be subject to government oversight	No owners, strong ownership characteristics among founders and board	Board of directors, appointed by founders and funders	Poor, "unbanked" clients; for multipurpose NGOs, various target clients and beneficiaries	Traditionally credit led; multipurpose NGOs generally add financial services to other activities	Professionally managed to varying degrees; may need to report to registration body	Grants and debt from development institutions, foundations, socially responsible investors, or aggregators	Low to medium (high costs and lack of separation of activities can delay or prevent sustainability of financial activities)
Deposit-taking MFIs	Licensed as a bank or other form as per regulatory requirements	Regulated and supervised by central bank, ministry, or a specialized body	Mostly private shareholders; some development banks as initial shareholders	Board of directors appointed by shareholders	Unserved or underserved individuals or micro or small businesses	Credit, savings, insurance, payment services; terms may be modified for client needs	Professionally managed; report to central bank or supervisory authority	Mix of equity and debt financing from both private and public sources, deposits	Varied, costs to transform can be high; ongoing costs of regulatory requirements can be high
NBFIs: credit companies, insurance companies, leasing companies	Licensed as an NBFi or modified financial institution (determined by country-specific legal charter)	Regulated by central bank or specialized body or by one or more government units	Mix of public and private shareholders; sometimes other financial institutions or other companies	Board of directors appointed by shareholders	Clients vary depending on type of products (for example, credit or insurance)	Range from credit only, leasing, insurance; normally not able to intermediate deposits	Professionally managed; report to supervisory authority	Mix of equity and debt financing from both private and public sources	Medium to high; initial support may be required depending on target market

Suppliers, wholesale buyers, processors	Registered as a company under primary business	Credit services generally not regulated	Varies; can be owner operated or part of larger company	Varies	Rural farmers	Basic credit embedded in purchases	Little formal structure, provider driven	Funding from working capital; may have debt	High sustainability
Rural, savings or postal banks	Licensed as a bank	Regulated by central bank or specialized body or by one or more government units	Shareholders, government and/or private	Board of directors appointed by shareholders	Broad target group; poor and nonpoor; generally rural	Primarily savings; wide distribution network leveraged for payment services	Professionally managed to varying degrees; report to regulators	Equity and debt financing, generally from public sources and savings	Medium to high
State banks	Licensed with the central authorities; incorporated as either a parastatal or shareholding company	Normally regulated and supervised by the central bank	Shareholders, generally government, some private	Board of directors appointed, influenced by government	General population; government sometimes mandates poor or rural focus	Varied; some offer a full variety of financial services, others focus on agriculture lending	Professionally managed, but may be politically influenced; normally report to regulators	Public funding; debt largely sourced from deposits	Varied; medium (benefits from public subsidies in certain cases due to often rural distribution network)
Commercial microfinance banks	Licensed as a commercial bank	Regulated and supervised by central bank	Private shareholders and some development banks	Board of directors appointed by shareholders	Commercial micro, small, and medium enterprise clients, urban, fewer poor clients	Credit, savings, payments, sometimes insurance	Professionally managed; report to central bank	Equity and debt from institutional investors; deposits	High; with greenfields, some initial support required, then independent
Money transfer companies	Licensed as a money transfer provider	Regulated by local financial services authorities	Private shareholders	Board of directors appointed by shareholders	Poor and nonpoor; rural and urban	Transfers and payments between people, government, businesses	Professionally managed	Private funders	Generally high sustainability due to user fee structure

(Fonte: J. Ledgerwood, 2013; pp. 172-173)

As OTS têm um estatuto não-lucrativo e uma relativa independência do governo que lhes permite intervenções baseadas no altruísmo, na ação solidária e reciprocidade, aspetos que como discutido anteriormente podem estar por trás de comportamentos económicos cooperativos por oposição à competição e prossecução de interesses pessoais ou de maximização do lucro que existe nas instituições de estatuto lucrativo. S. Rose-Ackerman faz um análise das particularidades e vantagens as organizações não lucrativas, seja na capacidade de atrair doações ou fundos públicos – sendo que no caso das MFI o financiamento é um ponto fundamental – ou na capacidade de oferecer serviços de qualidade, de forma inovadora e com flexibilidade para responder aos interesses específicos de um dado segmento da população – o que também consideramos especialmente relevante dado o papel que as OTS têm, pela missão social, de através do microcrédito, lidar com as múltiplas necessidades das populações mais carenciadas e também com o desenvolvimento comunitário e da economia local. Relacionando o financiamento das MFI de carácter não lucrativo com o altruísmo e referindo-se às doações por particulares, Rose-Ackerman (1996) considera que, para além dos benefícios associados à caridade para quem dá, existe, em alguns casos para estes indivíduos uma preocupação com o bem-estar dos beneficiários que é associada à satisfação pela sua contribuição para um dado programa ou instituição, mas também existem benefícios marginais decrescentes resultantes da dívida. À semelhança dos argumentos que fundamentam o altruísmo recíproco, também esta autora considera que os problemas de oportunismo nestes casos podem ser mitigados se os altruístas beneficiarem de identificação e reconhecimento dos indivíduos que são alvo destas doações. Na sua perspectiva, só se devem considerar altruístas verdadeiros aqueles indivíduos que sentem uma obrigação moral de se comprometerem com a provisão de bens/serviços sociais consumidos conjuntamente, mas não fornecidos pelo Estado. Citando R. Sugden (1984) refere a relevância destas contribuições para o sector não-lucrativo que traduzem não só uma disposição para o altruísmo pessoal, mas também uma reação ao altruísmo ou oportunismo que observam no seu grupo de referência. Neste sentido, sentem-se compelidos

a contribuir quando observam que os outros também o fazem, e a fazê-lo num montante semelhante. Assim, é novamente a noção de reciprocidade que justifica atos de caridade.

As possíveis motivações por trás das doações particulares – simpatia, compromisso, prestígio, orgulho ou crença no valor da reciprocidade – relevam, para Rose-Ackerman, para a definição de estratégias de financiamento das instituições não-lucrativas, que aqui designámos em alternativa como OTS, em demonstrar as dificuldades dos beneficiários, ou a eficiência do trabalho das instituições ou o envolvimento de amigos e vizinhos nestas ações, respectivamente. Em qualquer dos casos, vínculos de amizade ou parentesco, crenças religiosas, laços étnicos, classes sociais ou instituições educativas enquadram a acção altruísta para com instituições de caridade. As organizações não-lucrativas não têm o constrangimento de distribuir lucros, embora possam gerar excedentes que ou são reinvestidos na sua actividade ou doados. Assim, os doadores poderão estar mais inclinados a apoiar instituições não-lucrativas por saberem que a sua contribuição não se traduzirá em lucros para os seus proprietários, por imposição legal. Mas as OTS também a apresentam para a autora uma vantagem para os seus clientes/utentes ao mitigar problemas de assimetria de informação uma vez que a organização não-lucrativa não terá incentivos para oferecer serviços de menor qualidade, como poderá ocorrer com organizações privadas lucrativas, e conseguirá oferecer um conjunto de serviços mais inovador diversificado do que aquele que o Estado consegue fornecer, como também Almeida (2010) faz notar a respeito da natureza das OTS e seu enquadramento relativamente ao Estado e mercado. Por último, as instituições não lucrativas têm também maior liberdade para experimentar novas ideias e crenças que os doadores partilham e gostam de ver concretizadas em iniciativas destas organizações.

Como referimos a propósito de MFIs, também relativamente às organizações não-lucrativas surgem várias críticas: o facto de dependerem de doações ou fundos públicos, de terem um tratamento preferencial dos governos em termos fiscais, de ao aceitar fundos públicos abdicarem da acção comunitária em favor da regulação pelo Estado, ou o facto de não terem como objectivo maximizar o lucro lhes permitir uma gestão menos eficiente. No entanto, citando Seibel (1990) Rose-Ackerman (1996) argumenta que o sucesso das organizações não-lucrativas pode estar associado a um certo grau de ineficiência e independência: “num estado de bem-estar moderno as [instituições] não-lucrativas apoiadas pelo governo podem ocupar um nicho organizacional especializado” (p. 717) em que tal ineficiência constitui na realidade uma forma de aliviar as solicitações sociais e políticas contraditórias a que os governos não conseguem atender, dado que, como sustenta Almeida (2010), elas podem diferenciar-se especializando-se nas necessidades particulares de pequenos segmentos específicos da população a que a oferta estatal em termos de bens e serviços públicos não consegue dar resposta, constituindo de outra forma uma procura insatisfeita por parte de alguns cidadãos.

No que toca ao seu desempenho relativamente às instituições de estatuto lucrativo, e na linha do estudo de Churchill e Frankiewicz realizado dez anos depois, também Rose-Ackerman (1996) sustenta que, se na economia no seu todo as firmas lucrativas têm maior dimensão que as OTS, tal não acontece naqueles sectores em que ambas estão presentes, caso em que o sector não-lucrativo (ou na designação europeia terceiro sector) é maior, antigo e persiste apesar da entrada de empresas lucrativas, sendo que a evidência empírica existente a este respeito suporta a hipótese de uma probabilidade de sobrevivência das OTS (*Idem*). A coexistência de instituições dos sectores público, privado/lucrativo e terceiro sector coloca a questão, para Rose-Ackerman, da sobrevivência de instituições na presença de incentivos para a ineficiência dado o facto de não terem de responder perante os detentores do seu capital. A resposta está, para a autora, relacionada

com vários aspetos: a possibilidade de clientes e governo preferirem fornecedores de estatuto não-lucrativo por questões ideológicas, sendo a sua principal motivação não o lucro mas determinadas crenças, ideias e ideologias que se refletem de forma positiva na qualidade e diversidade dos serviços prestados; uma menor necessidade de controlo e monitorização de funcionários que partilham a mesma visão, os mesmos valores e compromisso; o efeito sinalizador do estatuto não-lucrativo, suscetível de atrair funcionários de alto nível capazes de aceitar receber menos se souberem que os seus esforços vão ao encontro dos seus objetivos altruístas, e não enriquecer investidores; a possibilidade de terem vantagens em termos de custos ao combinar subsídios públicos, doações privadas e pagamentos de clientes; a possibilidade de selecionar os clientes mais pobres, os casos mais difíceis, os beneficiários mais necessitados ou mais promissores; as a ausência de necessidade de aumentar preços ou baixar a qualidade dos serviços prestados em resultado de um aumento de procura. No entanto, Rose-Ackerman também refere que a maior dificuldade das OTS em providenciar um bom serviço de carácter caritativo quando em mercados sujeitos a fortes pressões competitivas. Globalmente, os potenciais clientes tenderem a considerar a maximização do lucro antagónica à qualidade e valor dos serviços prestados, a invocação de uma missão humanitária ou altruísta por uma empresa de propósito lucrativo podem ser pouco convincentes neste sentido, razão pela qual estas organizações se preocupam com questões de responsabilidade social e evitam surgir como mercenários oportunistas aos olhos dos potenciais clientes. Uma segunda questão que coloca é a de saber se as OTS são de facto menos eficientes que as empresas de propósito lucrativo e se têm dificuldades em obter capital - uma questão que se coloca de forma especialmente premente nas MFIs, uma vez que a dificuldade em financiar o crescimento da sua atividade compromete o objetivo de servir o maior número possível de clientes pobres – e o papel que os impostos, a regulação e intervenção do governo tem na competição entre empresas de estatuto lucrativo e não lucrativo. A este respeito Rose-Ackerman sustenta que, sendo verdade que o propósito lucrativo favorece a maior eficiência, também se verificou empiricamente que as OTS “podem emergir num nicho de Mercado em que as assimetrias de informação e a confiança” (Rose-Ackerman, 1996: 722) proporcionando diferentes bens para diferentes clientelas das organizações lucrativas. Em síntese, as OTS apresentam vantagens no que respeita a assimetria de informação, à qualidade dos serviços prestados tendo em conta a formação/treino e o número de funcionários por utente/cliente, relativamente às entidades lucrativas cuja eficiência em termos de custos se obtém com serviços mais baratos e de inferior qualidade e, como referido, aumentam os preços no caso de excesso de procura. As instituições não-lucrativas não são uma ameaça, mas antes têm um papel importante numa economia de mercado porque, sustenta Rose-Ackerman, (dependendo do contexto governamental, da população em causa e dos serviços oferecidos) desempenham funções de confiança e generosidade pois i) têm uma vantagem competitiva para clientes e financiadores com informação limitada sobre o serviço em questão pela confiança que o estatuto não lucrativo lhes confere, ii) oferecem maior garantia que subsídios e doações não serão escoados sob a forma de lucros distribuídos e iii) assumem determinada ideologia e perseguem um dada missão sem ter que responder perante acionistas.

A regulação governamental que poderia por lado a lado as OTS com organizações lucrativas no que se refere, sobretudo, a problemas de informação incompleta (*Idem*), tem, no entanto, a desvantagem de uniformizar a ação das instituições em causa, diminuindo-lhes a flexibilidade, a variedade de respostas que oferecem, a capacidade de adaptação às clientelas em causa e de inovação na sua atividade. Se hoje a necessidade de regulação é referida a propósito da microfinança é-o em resultado das crises que o sector

atravessou, muitos autores relacionam-na, precisamente, com a sua privatização e crescente concorrência. Daqui surge a ideia também avançada por Churchill e Frankiewicz (2006) de que a formalização e regulação que acompanham, no caso do microcrédito, a mudança de estatuto das instituições de microfinança surge como um custo. Relativamente à mudança institucional, para Seibel (1999), as MFIs não beneficiam, inequivocamente, de mudar para o estatuto de instituição bancária e deixar o sector financeiro não formal, dados os problemas que podem estar associados a regulação e supervisão desadequadas. Ambientes políticos repressivos podem forçar as instituições a mudar práticas sólidas e virtuosas e o seu estudo aponta, efetivamente, para a desadequação do ambiente político e legal.

O debate que Rose-Ackerman refere em 1996 sobre as combinações de formas institucionais na provisão de serviços especialmente associados com o bem-estar social, designadamente a provisão direta pelo Estado *versus* o financiamento público das OTS neste domínio, que considera vir a ser esclarecida no futura revelando-se as forças e fraquezas associadas com a forma institucional não lucrativa, é em parte esclarecido pela discussão das falhas de Estado e Mercado junto de certas populações que Almeida (2010) refere. Em nosso entender, pela posição privilegiada que a flexibilidade, independência e proximidade às populações locais, as instituições do terceiro sector poderão dar uma resposta diferenciada apresentando uma variedade e amplitude de serviços adequada às necessidades financeiras, mas também económicas e sociais das populações mais pobres.

Existe uma variedade de tipologias de instituição e modalidades de microcrédito que tem a ver com a diversidade de atores ou instituições atualmente envolvidos no microcrédito, seus estatutos, objetivos e práticas próprios. Consideramos que quando se fala de microcrédito está-se a descrever, senão diferentes fenómenos, pelo menos um fenómeno multifacetado, e que as virtudes e defeitos apontados ao microcrédito, designadamente às consequências práticas que este tem nas populações mais pobres, têm que ser vistos atendendo àquela diversidade. Assim, percebemos, por um lado, a defesa do microcrédito como forma de promoção de inclusão por instituições de propósito social, como estratégia mais sustentável de redução da pobreza por instituições políticas nacionais e internacionais e por instituições financeiras do sector privado lucrativo que reconhecem a potencial rendibilidade de conceder empréstimos aos mais pobres; por outro lado, a crítica por parte daqueles que veem no crescimento paralelo à privatização da microfinança uma ameaça ou desvio do que constituíam as virtudes que o microcrédito tradicional, designadamente, o conhecimento da aplicação dos empréstimos concedidos, o acompanhamento negócios financiados, atendendo à situação económica, familiar e social do mutuário e ao contexto envolvente. Não partilhamos da visão de que o microcrédito esteja condenado ao fracasso por, em certos casos, ser subsidiado ou depender de doações, uma vez que existem MFIs cuja gestão eficiente lhes permitiu atingir a sustentabilidade financeira, de tal forma que instituições microcrédito de carácter não-lucrativo atraíram o interesse do sector privado. Consideramos que é necessário averiguar a possibilidade de estabelecer uma relação entre o tipo de instituição e modalidade de microcrédito e os resultados em termos de risco, cumprimento, sobre-endividamento, rendibilidade, ou alcance de forma a perceber também que condições explicam a variedade de casos de sucesso e insucesso das experiências de microcrédito no mundo, portanto, em diferentes contextos económicos, políticos, demográficos, legais, etc.

Como refere Rose-Ackerman (1996) sobre a performance das diferentes organizações sector público, privado e não-lucrativo as diferenças persistem e “o impacto da forma organizacional no desempenho e sobrevivência depende da interação entre a estrutura institucional e outras características do ambiente como

motivações empreendedoras, doações privadas ou políticas governamentais e do ambiente competitivo no geral” (pp. 701-702). Na sequência do exposto a propósito de adaptação e evolução institucional, nenhuma configuração institucional é superior universalmente, sendo que a ausência de acionistas e de um estatuto lucrativo pode constituir uma vantagem e não uma desvantagem em termos do efeito de sinalização que esta autora refere. Mas cremos que também se reflete no desempenho, como mencionado, essencialmente pelo melhor conhecimento e atenção às necessidades de beneficiários e não de investidores e pelo potencial de diferenciação e inovação na oferta que advém, no caso do microcrédito, de um acompanhamento dos mutuários que reduz assimetrias de informação e risco e de um conhecimento que promove a satisfação das suas necessidades com produtos - ou modalidades e condições de crédito – adequados. Também segundo a ONU, a diversidade dos tipos de instituições financeiras prende-se com o facto de elas estenderem os serviços a populações que de outro modo estariam sem acesso a serviços financeiros, promoverem uma maior diversidade uma maior competição que se reflete na qualidade, variedade e preço destes serviços. Por outro lado, “algumas instituições financeiras são menos bem-sucedidas que outras num dado país ou ambiente (...) Um único modelo institucional tem reduzida probabilidade de ter a flexibilidade necessária para responder a diferentes segmentos de Mercado em diferentes locais. A necessidade de um conjunto diverso de instituições, estruturas e abordagens requer que os responsáveis políticos examinem os enquadramentos legais, regulatórios e políticos (...) para determinar se a diversidade de organizações permitidas por lei serve o Mercado de forma adequada (ONU, 2006: 151). Porém, a multiplicação de entidades e formas de organização da prestação de serviços financeiros pode, não só atender a necessidades específicas das populações servidas (o que não seria possível sem uma variedade de formas legais), como tornar muito difícil a tarefa das entidades que supervisionam essas atividades e acarretar custos adicionais. A oportunidade de cada solução varia de país para país, mas também sofre das mudanças que ocorrem a nível económico ou político. Exemplo disso são as dificuldades que o microcrédito encontra quando existem problemas do défice do orçamento de Estado, em países como Portugal, ou problemas para a banca comercial em resultado da crise financeira, em países como Espanha, já que num caso ele depende de financiamento público e noutra do setor bancário (*European Microfinance Network*).

Para Brandão Alves, existe uma grande variedade de modelos de microcrédito, apesar de todos se basearem em princípios comuns, designadamente entre o microcrédito dos países menos desenvolvidos que se orienta para “populações (...) economicamente marginalizadas, mas que não o são necessariamente em termos sociais (...) [porque] vivem em comunidades caracterizadas por elevados níveis de inclusão social, pelo menos nas áreas rurais onde um aparte substancial da população ainda vive” comparativamente ao microcrédito nos países desenvolvidos “caracterizado por elevados níveis de urbanização e também pelo grande anonimato das relações interpessoais e exclusão social” (Alves, 2008; 257). Como já discutido, a urbanização nos países desenvolvidos provocou profundas mudanças no carácter das relações sociais que se tornaram segmentares, criando um tecido social fragmentado e caracterizado pela quebra dos vínculos de vizinhança e ajuda mútua características das comunidades rurais tradicionais. O crescente isolamento social nos grandes centros urbanos e o surgimento de fenómenos agudos de exclusão social - como a existência de sem-abrigo em Portugal – são um fenómeno desconhecido das zonas rurais onde existe ainda uma densidade de relações sociais muito forte. A quebra destes vínculos e a grande heterogeneidade social, referida desde os clássicos da Sociologia, dos centros urbanos dos países desenvolvidos explica o facto de dificilmente se constituírem nesse contexto os grupos de empréstimo que caracterizaram o modelo do *Grameen Bank*. Nos

países desenvolvidos, o microcrédito deixou de se basear nos empréstimos de grupo, mas antes na intervenção de entidades que prestam apoio (legal, financeiro ou de gestão) acompanhando o candidato ao microcrédito na conceção e desenvolvimento do negócio, o que constitui uma «garantia» da viabilidade do negócio e da capacidade de este vir a reembolsar o empréstimo.

A intervenção de entidades do terceiro sector, independentes do Estado e do mercado, no microcrédito, faz-se no sentido de prestar um apoio de proximidade e intervindo em áreas que tradicionalmente não são atrativas para o sector privado, pois neste caso, o elevado risco e reduzidas possibilidades de lucro associados ao microcrédito para a banca convencional seria um entrave ao sucesso das iniciativas de microcrédito. Os problemas de assimetria de informação e os elevados custos de transação associados à concessão de microcrédito são, pois, reduzidos ou quase eliminados pelo trabalho de selecção, monitorização e acompanhamento dos projetos de negócio por parte destas instituições, cujo propósito, é social - prestar um serviço a pessoas em situação de vulnerabilidade que não conseguiram encontrar ainda o seu lugar no Mercado, promovendo a inclusão através da iniciativa económica. Foi este princípio que inspirou a Adie a introduzir o microcrédito na Europa e a ANDC a fazer o mesmo em Portugal. Como sustenta Gutiérrez-Nieto 2006, nas entidades bancárias os requisitos de financiamento devem estar assegurados por garantias e o microcrédito substitui estas garantias por medidas como formação e apoio técnico, empréstimos de grupo e apoio de entidades sociais. O trabalho das instituições de missão social «substitui», neste sentido, nos países desenvolvidos, a função que os grupos de empréstimo têm nos países do terceiro mundo e contribuem, como referido, para a redução dos custos de transação.

O microcrédito é, em nosso ver, também um campo de articulações entre sector privado, público e terceiro sector como sugerem as várias adaptações do triângulo de Evers, porque cada tipo de instituição transporta vantagens como fatores de rigidez próprios, como sejam a burocracia e necessidade de supervisão quando se trata de fundos públicos a financiar o microcrédito versus a importância do apoio de instituições políticas nacionais e internacionais para o sucesso das iniciativas em lidar com problemas de desemprego, pobreza e exclusão, a capacidade de rápido crescimento *versus* os riscos acrescidos da concessão de mau crédito e de favorecer detentores do capital em detrimento dos acionistas, ou a capacidade de conhecer as dificuldades e necessidades e, conseqüentemente, as melhores respostas não só financeiras como sociais para os segmentos mais vulneráveis, versus a dificuldade de aumento da escala de operações de instituições cujo mérito é precisamente a proximidade a um contexto local específico. Seria possível tentar equacionar a hipótese de uma forma especialmente virtuosa de microcrédito que juntasse os benefícios de cada enquadramento institucional: a regulação e supervisão necessárias por instituições forma do mercado que garantam boa atuação (*accountability*, respeito pelos clientes, transparência, etc.), o acréscimo de acesso a financiamento privado que permitisse um aumento da escala das operações das instituições de microcrédito e o trabalho no terreno por instituições, sem imperativos lucrativos ou sujeição a determinadas políticas impostas externamente, que melhor conhecem os problemas a que o microcrédito, em conjunto com outras iniciativas, tenta dar resposta, de uma forma que está para além de uma visão estritamente económica ou financeira da provisão de crédito aos mais pobres. Recentemente evolução da microfinança no sentido da privatização tem resultado, para alguns, da incapacidade de crescimento das MFIs tradicionais, mas também é verdade que se o acesso a serviços financeiros em termos quantitativos é importante, em termos qualitativos importa, a nosso ver, que diferentes formas e missões institucionais se relacionam com os méritos e problemas que se podem associar ao microcrédito. Assim, é possível que diferentes instituições

tenham um papel no que respeita ao microcrédito, que como descrito é um fenómeno muito distinto entre regiões como a América Central e a Ásia, ou entre países desenvolvidos e países mais pobres, entre áreas urbanas ou comunidades rurais. Nesse sentido será difícil salientar uma forma específica de microcrédito ou uma instituição de microfinança superior. Porém, dada a volatilidade dos mercados, a tendência para especulação e a crise económica recente é compreensível a preocupação de muitos autores com o facto de que o que constituía uma forma economicamente viável e sustentável de combater a pobreza e exclusão se torne num sector muito competitivo, especulativo e comercialmente agressivo.

O último relatório disponibilizado pela *European Microfinance Network - Overview of the Microcredit Sector in the European Union* (2014), que evidencia o crescimento do microcrédito na Europa nos últimos anos, salienta a importância do apoio das instituições públicas: “a provisão de microempréstimos é vista como uma ferramenta adequada para abordar a exclusão financeira por bancos comerciais e criar oportunidades de emprego no sector das microempresas. (...) o sector promete suavizar a situação atual de elevadas taxas de desemprego, baixo crescimento económico e [instabilidade do] sector financeiro” (M. Bending *et al.*, 2014). O documento destaca ainda a diversidade de tipos de microcrédito e de instituições (atores) como uma das importantes tendências do microcrédito nos países da União Europeia.

As instituições de microfinança tradicionais vieram provar que é possível fornecer bons serviços financeiros aos pobres e fazê-lo de uma forma comercialmente viável (Churchill e Frankiewicz, 2006; Cull *et al.* 2008). Num estudo de 346 das principais MFI envolvendo quase 18 milhões de mutuários Cull *et al.* (2008) concluem que, num contexto de mercantilização do microcrédito, aquelas instituições conseguem manter boas taxas de reembolso, mas, ao mesmo tempo, que os investidores privados que procuram maximizar o lucro se tendem a afastar da maioria dessas instituições que tem como clientes-alvos as populações mais vulneráveis. Estas são precisamente as que mais necessitam de crédito, mas que aos olhos dos investidores apresentam maiores riscos e menores possibilidades de rendibilidades elevadas, e por este motivo estamos de acordo com a perspectiva de Guérin (2015) de que a comercialização da microfinança seja contraditória com a missão social que levou ao surgimento das MFI tradicionais.

Para Cull *et al.* (2008), as instituições de microfinança conseguiram sucesso ao inovar no que respeita à redução dos problemas de assimetria de informação, mas será necessária maior inovação para ultrapassar os elevados custos de transações de montantes muito reduzidos. Também para estes autores, a evidência que analisaram aponta para que seja pouco provável que o futuro da microfinança siga uma única via: “O choque entre o Banco Compartamos (...) e o modelo de “social business” do Grameen Bank oferece uma falsa escolha. O investimento comercial é necessário para financiar a expansão continuada da microfinança, mas instituições com fortes missões sociais, muitas tirando proveito de subsídios, permanecem melhor colocadas para alcançar e servir os clientes mais pobres e algumas estão a fazê-lo numa escala massiva. O Mercado é uma força ponderosa, mas não consegue preencher todas as lacunas” (p. 3). Também na sua visão, a microfinança enquanto ferramenta de combate à pobreza do final do séc. XX deu lugar à microfinança sustentável traduzida na crescente presença de instituições de estatuto lucrativo: os custos com os empréstimos são grandes e, conseqüentemente, as taxas de juro são elevadas. Como referem, o CGAP (1996 *in* Cull *et al.* 2008) apoia este argumento sustentando que o acesso a crédito é mais importante que o seu custo - que é contrário à conclusão de vários estudos sobre o sobre-endividamento que esteve na origem das crises da microfinança (Ramakumar, 2012;Guérin *et al.* 2014) - que a subsidiação constitui um desincentivo à eficiência em termos de custos e que, de qualquer forma, subsídios e doações não são suficientes – sendo

que também este argumento é contrário ao de Helms (2006) e do *Microfinance Barometer* (2014), mas também do próprio CGAP (2014 e 2016). Neste contexto, para Cull *et al.* (2008) as MFI sofrem de uma pressão é para aumentar taxas de juro que permitam cobrir custos e gerar lucros que permitam expandir e atrair investidores como se não houvesse um *trade off* significativo entre missão social e propósitos comerciais, como se fosse verdade que basta que as suas taxas não sejam superiores às dos agiotas, quando na realidade o recurso a estes se faz para fazer face a necessidades urgentes quando não existe um familiar, amigo ou vizinho que o faça a taxas inferiores ou sem encargos, e não com o objetivo de financiar um atividade económica por um grande período de tempo, como é próprio da filosofia do microcrédito. Para estes autores, como para (Field *et al.* (2013) e Karlan e Zinman (2009) Rosenberg (2009), Morduch (1999) a existência de subsídios à microfinança não é necessariamente insignificante ou prejudicial ao funcionamento das MFI nem o investimento privado uma solução necessariamente viável a longo-prazo, dadas outras oportunidades de investimento mais rentáveis.

Em nosso entender, se é verdadeiro o argumento de que subsidiar continuamente uma MFI é evidência da sua incapacidade de se autossustentar, também é verdade que se as iniciativas apoiadas pelo microcrédito se revelarem economicamente viáveis e, portanto, sustentáveis, a doação de fundos públicos e privados àquelas instituições não constitui necessariamente a perpetuação de situações económicas condenadas ao fracasso. Uma vez que tais fundos poderão dirigir-se a novos mutuários, assim que os anteriores cumprirem o reembolso dos seus empréstimos (sendo que as MFI tradicionais conseguem praticar taxas de juro de mercado e registar, como referido, boas taxas de cumprimento), desta forma, o número de pessoas com acesso a serviços financeiros aumentará, possibilitando conciliar o alcance do microcrédito com a sustentabilidade. No que respeita ao terceiro aspeto central na literatura da microfinança, o impacto, consideramos que, ainda que necessitem de financiamento público e doações em alternativa a investimentos, como sucede nas instituições de carácter lucrativo, as instituições do sector não-lucrativo ou terceiro sector estão em condições de proporcionar os melhores benefícios no que respeita à melhoria das condições de vida dos seus mutuários. Uma vez que o seu propósito é esse e não o de deles conseguir obter a maior rentabilidade possível, que o seu estatuto lhes confere maior flexibilidade na forma de atuação, que os contextos em que operam são variáveis consideramos que o estatuto não-lucrativo pode, como defende Rose-Ackerman, constituir em certas situações uma vantagem relativamente a outros tipos institucionais. Tal novamente faz notar que o âmbito destas instituições não é apenas económico e financeiro e, no entanto, ao traduzir-se em intervenções em que a situação social dos mutuários é levada em consideração, conseguem melhores resultados em termos de reduzido risco de incumprimento, voluntário ou involuntário, fracasso das iniciativas económicas financiadas a longo-prazo que por seu turno afetam a sua própria sustentabilidade, como as crises da microfinança demonstraram. A nosso ver o microcrédito é um campo de ação de instituições diversas e Estado e sector privado podem ter um papel determinante em favorecer a inclusão financeira ao disponibilizar o financiamento e o quadro de regulação e supervisão necessários; desta forma, no terreno, as OTS (organizações do terceiro sector) que consideramos especialmente vocacionadas para objetivos sociais, poderão consigam fazer do acesso a crédito uma oportunidade efetiva de fuga de pobreza e exclusão, tanto pela importância do apoio, não apenas financeiro, mas técnico, formativo e social que conseguem conceder, trabalhando onde os estados nem sempre chegam, em proximidade e com conhecimento das especificidades dos contextos sociais locais, mas também enquanto intermediários entre

credores que buscam rentabilidade dos seus investidores e mutuários para quem o acesso a crédito pode ser resposta para múltiplas carências económicas e sociais.

Centrando-se especificamente na tendência para a comercialização da microfinança e no papel que no sector ocupam as instituições não-lucrativas, Cull *et al.* (2008) concluem que as MFI não-lucrativas procuram os mutuários mais pobres e que estes conseguem pagar taxas de juro relativamente altas permitindo à maioria daquelas instituições cobrirem os seus custos. Na sua opinião, à semelhança de para Field *et al.* (2013), Karlan e Zinman (2009) e Rosenberg (2009) pequenos subsídios podem ser usados sem fomentar ineficiências. Por outro lado, embora reconheçam a importância das instituições do sector privado e sua capacidade de crescer rapidamente para colmatar lacunas no acesso a serviços financeiros, tal como Guérin (2015) e Guérin *et al.* (2014) têm grandes reservas quanto à comercialização como o único rumo futuro para a microfinança.

Quando nos referimos ao microcrédito incluímos como entidades que concedem crédito tão diferentes como o *Grameen Bank* que esteve na origem da filosofia de combater a pobreza por via da inclusão económica através do acesso a crédito aos designados «*unbankables*», que pouco pareciam ter a oferecer ao Mercado, em finais do séc. XX, quanto ao Banco Compartamos ou à *SKS Microfinance* que estiveram na origem de problemas graves de sobre-endividamento, incumprimento, especulação e para muitos exploração das populações mais vulneráveis no início do séc. XXI. De acordo com o estudo de Cull *et al.* (2008), uma minoria das instituições envolvidas no microcrédito são bancos de microcrédito, sendo as ONG ou *NBFIs* a maioria; enquanto o estatuto das ONG é claramente não-lucrativo, e os rendimentos obtidos reinvestidos na atividade de cariz social da instituição, as *NBFI* podem ter estatuto lucrativo ou não. Tanto Churchill e Frankiewicz (2006) como Cull *et al.* (2008) destacam nos seus estudos o facto de os bancos atingirem uma dimensão superior ao de outras instituições em termos de ativos ou portfólio de crédito, sobretudo em comparação com as ONG. No entanto há que ter em conta que um grande montante de crédito concedido pode resultar de empréstimos de maior montante e não de muitos empréstimos de pequenos montantes a clientes especialmente pobres, como é mais habitual nas organizações de missão social e vai ao encontro da questão do alcance do microcrédito. Neste estudo os bancos concedem empréstimos de maior montante a um número menor de mutuários do que as ONG. As ONG recebem a maior porção dos subsídios, embora um aparte dos bancos de microcrédito também o faça em menores proporções, mas, de facto, também Cull *et al.* (2008) registam que são as instituições não-lucrativas como as ONG que atingem um maior número de mutuários, e especialmente os do sexo feminino, apesar dos argumentos a favor da comercialização da microfinança como forma de alargar esse alcance. À semelhança do estudo de Churchill e Frankiewicz (2006) também Cull *et al.* (2008) desmistificam a suposta ineficiência de instituições não-lucrativas que recebem subsídios: muitas das instituições não-lucrativas que compõem a sua amostra têm receitas superiores aos seus custos – com a vantagem de não serem obrigadas a distribuí-los entre os acionistas, mas utilizá-los para alargar a sua missão social e, mais importante, com a vantagem de não existir a pressão para gerar rendimentos para os investidores, que de outra forma se poderia sobrepor aos interesses dos mutuários. Assim, o desempenho em termos de receitas e custos (para evitar o termo rentabilidade) das instituições não-lucrativas vem, para estes autores, contrariar a tendência para uma necessária «comercialização» ou privatização da microfinança.

Quanto à autossuficiência financeira, ou a capacidade da instituição em gerar receitas que cubram os seus custos (incluindo os operacionais, financeiros e a provisão para perdas com empréstimos), ela é também

um indicador da sua independência relativamente a subsídios e doações permanentes, caso os seus valores sejam superiores a um⁷³. Cull *et al.* (2008) observaram, a este respeito que os bancos são as entidades mais lucrativas e as organizações governamentais (incluindo os bancos rurais estatais) os com pior desempenho; concluíram ainda que não só as instituições lucrativas como muitas das instituições de estatuto não-lucrativo - financiadas por subsídios e doações de «investidores» sociais (individuais ou institucionais) - conseguem atingir lucros (no sentido de as suas receitas ultrapassarem os seus custos), mas também que estas últimas terão que provar o valor da sua missão social para continuar a atrair contribuições (que não as resultantes de empréstimos não comerciais ou dos seus capitais próprios). Tanto as ONG subsidiadas como as que conseguem ser lucrativas têm como alvo os clientes mais desfavorecidos e globalmente atingem o maior número de mutuários (incluindo a maior porção de clientes das instituições que trabalham numa base lucrativa, i. e., de cobrir custos e gerar excedentes). Assim, relativamente às questões principais de alcance e sustentabilidade o desempenho das instituições não-lucrativas ou de missão social não justifica, novamente, o argumento de que para o crescimento do acesso a serviços de microfinança seja necessária um acrescente privatização do sector.

Também no que respeita a modalidades de empréstimo Cull *et al.* (2008) registam diferenças entre instituições e suas missões: o microcrédito não se pode confundir com a modalidade de empréstimos de grupos de responsabilidade partilhada ou solidária, sendo que dois terços dos bancos de microfinança do seu estudo utilizam empréstimos individuais, o que os distingue das ONG que em três quartos dos casos utilizam os empréstimos de grupo. Os empréstimos de grupo estão, neste estudo correlacionados com a missão social, enquanto que os empréstimos individuais estão relacionados com clientes menos pobres e empréstimos de maiores montantes. No que respeita à qualidade do crédito, tanto ONGs, como NBFIs e bancos registam um bom desempenho no que respeita ao indicador PAR 30 (percentagem do portfolio de empréstimos em risco de incumprimento, com pagamentos com mais de 30 dias de atraso). O grau de risco de incumprimento é semelhante entre os diferentes tipos de instituição o que, para estes autores, sugere que as diferentes modalidades de empréstimo não produzem diferenças em termos de reembolsos. Assim, o volume de crédito não deve confundir-se com a dimensão ou alcance das operações de microcrédito e o estatuto não-lucrativo não deve confundir-se com autossustentabilidade, uma vez que instituição de microfinança de missão não-lucrativa focam-se nos clientes mais pobres e são capazes de cobrir os seus custos e ainda gerar excedentes. Os custos de empréstimos de pequeno ou reduzido montante são semelhantes para Cull *et al.* (2008), mas seria necessário obter subsídios ou cobrar taxas de juro superiores para os menores empréstimos tipicamente concedidos por ONGs para obter uma «rendibilidade» equivalente aos empréstimos de maior montante dos bancos; neste estudo os empréstimos concedidos pelos bancos são de montantes mais de quatro vezes superiores o que para estes autores sugere que este tipo de instituição inclui uma pequena proporção de clientes pobres e muito pobres, ao contrário das ONGs. Como referem estes autores, continua a ser controverso conciliar a busca de lucros com a tentativa de atingir os clientes mais pobres, e tal conclusão leva à questão fundamental a que este trabalho pretende responder: se as diferenças entre instituições de microcrédito, designadamente no seu estatuto e missão se traduzem em práticas diversas que têm impacto

⁷³ O rácio de auto-suficiência financeira mede a capacidade de uma instituição gerar receitas suficientes para cobrir os seus custos e, conseqüentemente conseguir manter a atividade sem subsídios ou doações. Segundo o MicroBanking Bulletin o “financial self-sufficiency ratio is adjusted financial revenue divided by the sum of adjusted financial expenses, adjusted net loan loss provision expenses, and adjusted operating expenses” MicroBanking Bulletin, 2005: 57 in Cull *et al.* 2008: 11).

ao nível do bem-estar dos mutuários, do risco e desempenho das instituições de crédito e da própria sustentabilidade do sector a longo-prazo.

No que respeita às taxas de juro cobradas, também estes autores verificam que a taxa de juro mediana cobrada pelas ONG é 25% ao ano que é a mesma taxa que Rosenberg *et al.*/CGAP (2009) encontram, em média, nas MFIs lucrativas, contra apenas 13% ao ano pelos bancos. Para Cull *et al.* (2008) o facto de as instituições de missão social cobrarem taxas de juro superiores às instituições de microfinança comercial - apesar de muito razoáveis quando comparadas com casos como o do banco Compartamos descrito no capítulo 2 e a que estes autores aludem - deve-se ao facto de as instituições terem diferentes estruturas de custos. Porém neste sector é difícil atingir economias de escala que, segundo um estudo de mil instituições de Gonzalez, 2007 *in* Cull *et al.* 2008, desaparecem a partir dos 2000 mutuários. Assim, a rentabilidade das instituições de microfinança de propósito lucrativo é obtida concedendo empréstimos de maior montante a mutuários menos pobres e combinando o microcrédito com outros serviços financeiros, e são os maiores empréstimos que conseguem baixar o custo médio/unitário do crédito concedido. Ainda assim, Cull *et al.* (2008) e sabendo-se que os custos unitários são muito elevados para as instituições que concedem muitos empréstimos de montantes mais reduzidos, levando-as a praticar taxas superiores, verificam que o custo operacional por mutuário nas ONG consegue ser quase metade do dos bancos de microfinança “o custo operacional médio por mutuário para a ONG mediana vs. bancos é \$156 versus \$299” (p. 16). Para as MFIs que trabalham com empréstimos mais reduzidos e, portanto, mais onerosos, a única maneira de baixar as suas taxas de juros seria obter mais subsídios, o que afetaria a sua sustentabilidade e independência. Ao mesmo tempo os autores observaram correlações muito fracas entre o montante dos empréstimos e a rentabilidade e o rácio de sustentabilidade financeira. Por fim, um argumento especialmente relevante destes autores é que uma coisa é gerar excedentes e atrair investidores com preocupações sociais e sensíveis à missão de instituições sem propósito lucrativo, e outra é atingir rentabilidades capazes de atrair investidores que apenas buscam a maximização dos lucros o que justifica as taxas de juro exorbitantes cobradas pelo banco Compartamos e toda a controvérsia sobre a privatização, a especulação que lhe esteve associada e sobretudo sobre a possibilidade de, em casos como estes, se poder continuar a defender que o propósito do microcrédito é o de responder às necessidades das populações mais pobres. É por esta razão que novamente achamos que o microcrédito - como outros fenómenos económicos - tem que ser enquadrado sob um ponto de vista mais abrangente do que o estritamente mercantil e centrado na maximização do lucro/rentabilidade e que, ainda que seja fundamental poder conceder empréstimos aos mais pobres de uma forma economicamente sustentável, a atuação das instituições que concedem crédito, os seus méritos, limitações e impactos têm que ser pensados do ponto de vista social.

Ao contrário da ideia dominante na teoria económica *mainstream*, como referem Cull *et al.* (2008), de que só seria possível servir os pobres subsidiando as instituições, as ONGs envolvidas na microfinança conseguem gerar lucros. Por outro lado, as grandes rentabilidades obtidas por instituições comerciais como a Compartamos são mais a exceção que a regra pelo que, para estes atores, o futuro da microfinança dependerá menos da privatização e comercialização do sector e mais pela capacidade de atrair investidores sociais, o que novamente enfatiza a relevância do propósito das instituições não-lucrativas de servir os mutuários e não os detentores do capital. Se poucos bancos de microfinança recebem subsídios o facto é que têm a possibilidade de financiar a sua atividade com depósitos e crédito comercial, o que não acontece nas ONGs que, estando impossibilitadas de o fazer, dependem muito de subsídios e doações; neste, como

noutros aspetos as NBFIs encontram-se a meio caminho entre as ONG e os bancos comerciais. Em conclusão, os autores consideram que a análise que fizeram é estática o que não é adequado quando se apreciam instituições. Num cenário em que os subsídios e doações atingissem o limite, para os advogados da comercialização da microfinança, as instituições seriam forçadas a tornar-se mais eficientes, para outros, uma redução dos subsídios afetaria a sua missão social. É neste sentido que Estado, mercado e terceiro sector estão a nosso ver implicados na microfinança e, atendendo aos fatores-chave mencionados - alcance, sustentabilidade e impacto – a possibilidade de obter lucros com o microcrédito que atraiu investidores privados e fez crescer o número de instituições privadas no sector não invalida que, quando se trata de procurar os mutuários mais pobres para quem o acesso a crédito poderá fazer uma diferença maior nas suas condições de vida não se possa negligenciar o papel fundamental das instituições de missão social e estatuto não-lucrativo. A subsidiação das MFIs faz sentido para Cull *et al.* (2008) dependendo do benefício social que resulta deste custo, do número de pessoas que beneficiam de intervenções de microfinança de carácter social e das formas alternativas de melhorar a situação das populações mais desfavorecidas. Para estes autores a microfinança tem cumprido o requisito do alcance (de acordo com o seu estudo os clientes eram mais de 130 milhões em finais de 2006) que deverá ser multiplicado por cinco para considerar os familiares beneficiados pelo acesso a crédito; no que respeita ao impacto, para os autores são de esperar efeitos económicos e sociais muito relevantes do acesso a microcrédito dada a evidência da rentabilidade dos investimentos empresariais realizados pelos pobres – “evidência sistemática de elevados retornos sobre o capital dos negócios geridos pelos pobres” (p. 21). Já no que respeita à sustentabilidade e especificamente à relação entre subsidiação da microfinança e melhoria do bem-estar das populações servidas, à semelhança de Armendáriz de Aghion e Morduch (2005), Cull *et al.* (2008) consideram que os resultados são variados consoante o contexto e globalmente inconclusivos. Por outro lado, o estudo destes últimos autores não encontra evidência de que os subsídios reduzam a eficiência das MFIs; se as instituições não-lucrativas concedem empréstimos mais reduzidos, têm maiores custos por montante emprestado, certo é também que o seu custo por mutuário consegue ser inferior e atingir os segmentos especialmente vulneráveis dentro das populações de baixos rendimentos.

Em conclusão, se as instituições comerciais têm um papel importante no que respeita à escala e conseqüentemente ao alcance do microcrédito pelo facto de conseguirem crescer rapidamente e não depender das fontes de financiamento limitadas das instituições de carácter não-lucrativo, estas últimas têm a função relevante de servir os mais desfavorecidos seja em termos financeiros, sociais ou geográficos, pois o seu estatuto não as faz procurar os clientes potencialmente mais rentáveis, mas os com mais dificuldades no acesso a crédito, entre outras necessidades. Para Cull *et al.* (2008) e Hermes *et al.* (2011), o desafio para o primeiro tipo de instituição é conseguir manter a rentabilidade das suas operações, aproveitando as vantagens em termos de custos e riscos associadas às comunicações móveis (que atrás descrevemos) e o desafio para as MFIs de missão social é o de provar o impacto que têm junto das populações mais desfavorecidas que, como referem têm outras necessidades para além do financiamento de um negócio: “Mesmo clientes com pequenos negócios procuram crédito frequentemente para [fazer face a] outras necessidades, como pagar propinas de escolas ou lidar com emergências [relacionadas com] saúde (...) É provável que [no futuro se] observe um movimento em direção a novos (...) empréstimos para propósitos genéricos, novos produtos de poupança, e melhores formas de reduzir riscos (p. 24). Na linha da perspectiva de Guérin (2014), afirmam ainda que “Os agregados pobres e de baixos rendimentos tipicamente dedicam

muita energia a «*juggling*» [fazer malabarismo com] vidas financeiras complicadas, e melhorar as suas capacidades financeiras básicas pode ser grandemente benéfico para eles, mesmo que tal não conduza a uma redução de pobreza ou a um crescimento económico em larga escala (...) A história da microfinança demonstra que as inovações advêm de discernimento do lado da oferta em conjunto com nova compreensão das vidas financeiras de agregados pobres.” (*Ibidem*).

O Estatuto legal de uma instituição de microcrédito está associado ao tipo de financiamento, o que por sua vez a diferencia ao nível dos seus *stakeholders* e, conseqüentemente, a sua missão e objetivos. Todos estes aspetos estão relacionados fazendo com que na realidade existam vários tipos de microcrédito associados a diferentes tipologias institucionais, que se traduzem em atributos como as condições em que o crédito é concedido, a cobertura/alcance da atividade destas instituições e conseqüentemente os seus impactos nas populações mais pobres. Não se trata apenas de reconhecer, na análise do microcrédito, a necessidade do enquadramento sociocultural do fenómeno – como a forma como os pobres lidam em diferentes contextos sociais, legais, demográficos ou políticos com a necessidade de fontes de rendimento, o crédito formal e outro tipo de dívidas - mas as características dos diferentes atores que, por terem um propósito de partida diferente fazem com que na prática o microcrédito englobe situações muito distintas – como os grupos de empréstimos e as ONG na Ásia versus o microcrédito comercial, com taxas de juro e rentabilidade muito elevados, como no México.

Consideramos para a análise institucional do microcrédito os contributos de Polanyi com a distinção entre os princípios de reciprocidade, redistribuição e troca mercantil para a compreensão do papel das instituições do terceiro sector (na literatura norte-americana de estatuto não-lucrativo), do Estado com a inclusão do apoio a programas e/ou instituições de microcrédito nas suas políticas de emprego e combate à pobreza e das instituições comerciais. Consideramos também os argumentos da Sociologia e Economia sobre o papel normativo das instituições e sua importância para a previsibilidade, a redução de risco e incerteza na vida económica, mas também para o reconhecimento que esta última é antes de tudo social. Assim, o microcrédito em diferentes regiões e ao longo do tempo tem variado é nas instituições que se manifestam as características do contexto social a que ele tem que ser referenciado (valores, normas, hábitos, sanções, consensos partilhados), pelo que a análise do microcrédito à luz das categorias da economia (neo)clássica, como em relação a outros fenómenos económicos, não nos oferece uma compreensão total do fenómeno. São disso exemplo as extremas dificuldades que alguns mutuários têm em honrar os reembolsos dos empréstimos em situações em que o microcrédito não consistiu num alívio de uma situação de pobreza, mas no agravamento do endividamento, a perda de ativos do agregado familiar ou o múltiplo endividamento para ir cumprindo os pagamentos, mas de uma forma insustentável, que não transparece da análise de indicadores económicos e financeiros quantitativos de curto-prazo, designadamente as taxas de reembolso ou o portfólio em risco.

Procuraremos relacionar o propósito subjacente das instituições de microcrédito com as suas práticas. Propomos que o desempenho das instituições e os impactos junto das populações co dificuldade de acesso a serviços financeiros convencionais não nos levam a concluir, como argumentam muitos autores atrás referidos, que a comercialização e privatização seja o rumo inevitável para que o microcrédito cumpra o objetivo de chegar a todos os que deles necessitam; que o estatuto lucrativo e os interesses de investidores privados podem entrar em contradição com a missão a missão social das instituições de microcrédito; propomos por fim que instituições cuja missão é a melhoria das condições de vida dos mutuárias poderão,

ao trabalhar numa lógica de proximidade, confiança mútua, acompanhamento dos mutuários e conhecimento das suas múltiplas necessidades contribuir para o sucesso do microcrédito no sentido em que i) este contribua para a viabilidade de uma iniciativa económica sustentável e ii) que esta se traduza na melhoria da situação social do mutuário e sua família; por fim, consideramos que tanto os grupos de empréstimos como os intermediários de instituições do terceiro sector favorecem o princípio da reciprocidade – que associámos a responsabilidade partilhada, altruísmo, primado do bem comum – que Polanyi opôs ao à troca mercantil, que a literatura sobre a diversidade económica sobretudo nas economias locais sugere e que as teorias evolutivas, tanto as ciências naturais como as ciências sociais e humanas, referem a propósito da evolução da cooperação.

De forma a tentar simplificar a grande diversidade de instituições e critérios de classificação das mesmas, propomos a seguinte tipologia:

Fig. 39 - Tipologia dos principais tipos de Instituições que oferecem Microcrédito:

Estatuto	Propósito/Missão	Financiamento	Governança/Propriedade
De tipo Público Bancos Estatais Bancos Rurais	Social	Público	Os detentores do capital são maioritariamente o governo, mas também acionistas (privados)
De tipo Privado Bancos comerciais NBFIs	Lucrativo Embora os empresários possam incluir objetivos sociais na sua missão	Privado Nos bancos 2/3 provém de depósitos (MB 2015)	Acionistas (detentores do capital), no caso das NBFi públicos bem como privados; normalmente a gestão é independente da propriedade
OTS (não lucrativo e não governamental) MFIs ONGs	Social (Não-lucrativo) Embora possam procurar eficiência em termos de receitas/custos ou autossustentabilidade	Público e Privado Nas ONG a maioria do financiamento vem de empréstimos (MB 2016/2016)	Não existem proprietários/ detentores do capital; a gestão é eleita pelos fundadores ou financiadores
De tipo Cooperativo Cooperativas financeiras/de crédito Uniões de crédito	Não-lucrativo, mas comercial A missão depende da vontade dos membros; geram lucros que são necessários à sua viabilidade, mas	Privado (pelos seus membros) e Público (subsídios para as de interesse público)	Os beneficiários ou membros são os detentores da organização, não existindo proporcionalidade entre o montante de capital detido e os lucros obtidos ou o direito a voto); a

	existem restrições à sua distribuição.		direção é eleita pelos membros
--	--	--	--------------------------------

Como refere Gaillard (2013) com base num estudo sobre origens e consequências da crise da microfinança Nicarágua e a passagem de ONG ao estatuto de MFIs do sector privado, a última mudança induzida pela crise é a passagem de certas MFIs do estatuto de ONG – com objetivos nas áreas da saúde, educação ou ambiente, dando resposta a falhas de Estado – para o estatuto comercial de modo a melhor garantir o seu capital, sobretudo porque a restrição à captação de poupanças/depósitos é muito limitadora do seu crescimento. Embora, como refere, neste caso as ONG possam manter-se como acionistas maioritárias de uma MFI que passou para o estatuto comercial, tal coloca questões de ordem ética: se o valor dos ativos transferidos para a nova instituição privada corresponde ao das ações e, não sendo a ONG a única detentora do capital social da nova sociedade comercial, “os dividendos arriscam-se a servir a remuneração dos investidores e não o desenvolvimento de projetos sociais” (p. 13). É fácil ver que a propriedade e o estatuto legal das instituições envolvidas no microcrédito se manifesta nos seus propósitos e na orientação dos seus esforços para benefício dos mutuários ou investidores privados, sendo que vários autores reconhecem uma incompatibilidade entre a manutenção da prioridade da missão social a partir do momento em que as instituições de microcrédito que passaram para o estatuto lucrativo têm que reportar aos acionistas privados que detêm o seu capital e pretendem ver o seu investimento remunerado. Ainda que com vinte anos, o trabalho de Seibel (1998) também conclui que o alcance das MFIs está relacionado com a governação e as fontes de financiamento. Nesse sentido, as ONG que dependem de doações e participações do governo não atingem tantos clientes como as MFI que dependem de poupanças ou crédito comercial para se financiarem.

Numa análise da governação e financiamento dos diferentes tipos de instituição de microfinança, Lapenu e Pierret (2006) estabelecem uma relação entre estatuto legal e estrutura de financiamento:

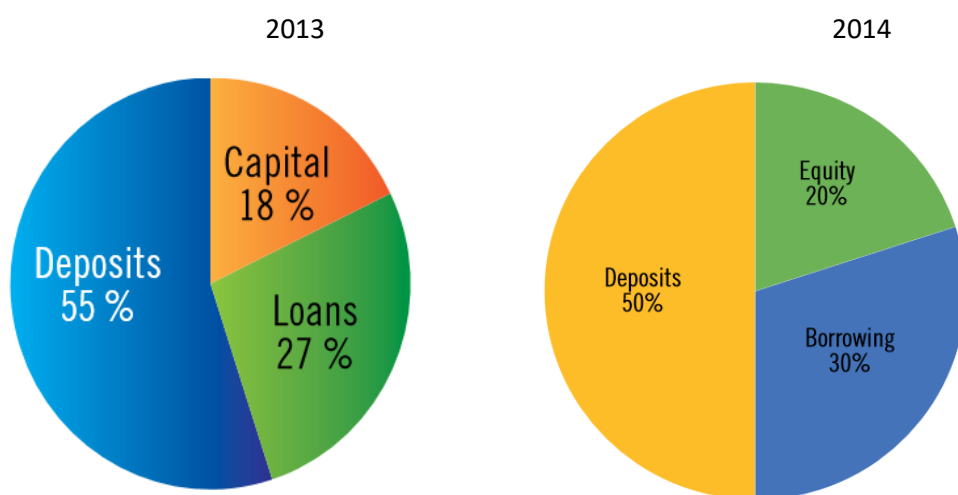
- Instituições não-lucrativas: caracterizadas pela ausência de capitais próprios, estas instituições não têm donos/proprietários/detentores do capital e existe uma separação entre as fontes de financiamento e os *decision-makers*. A maior parte do seu financiamento baseia-se sobretudo em fundos de instituições públicas, mas algumas também contraem empréstimos junto de bancos.
- Cooperativas: geralmente o seu capital corresponde às quotas dos seus membros que normalmente correspondem a pequenos montantes, sendo o mais importante recurso para financiamento as poupanças desses membros; no entanto, as cooperativas podem ainda contrair crédito receber doações. A característica das cooperativas é que todos os membros têm igual poder de decisão independentemente da sua contribuição em dinheiro (Lapenu e Pierret, 2006⁷⁴).
- Empresas privadas: o seu capital é composto por ações pelo que são detidas pelos investidores (acionistas); dependendo dos casos podem ainda mobilizar poupanças, pedir crédito a bancos ou a instituições internacionais (Lapenu e Pierret, 2006).

⁷⁴ Em Portugal, embora de estatuto não lucrativo, são entidades de direito privado; podem contratualizar receber fundos do Estado em certas situações. Estão enquadradas no 3^a sector mas, ao contrário das ONGs, o seu objetivo não inteiramente social mas responder às necessidades dos seus membros/cooperantes, podem obter o estatuto de entidade de interesse público (como a CASES).

Se as empresas privadas desenvolvem a sua atividade para maximizar os seus lucros e remunerar os seus acionistas, frequentemente existe uma separação entre estes (que são proprietários da empresa) e a sua gestão (assalariados da empresa).

Como Lapenu e Pierret salientam, “É claro que a maneira como a estrutura de financiamento de uma instituição evolui e se abre a novas fontes de financiamento também terá um forte impacto na sua governação” (2006: 41). Todas as instituições financeiras que concedem crédito têm que refinar o seu portfólio de crédito “através de empréstimos, depósitos ou capitais próprios” (*Idem*: 42). Se para os bancos comerciais este não é um aspeto crítico porque já têm acesso a poupança e aos mercados de capitais,) j as MFIs de estatuto não lucrativo, que habitualmente obtêm os seus fundos de doações, parte das suas receitas ou financiamento público (embora algumas também através de crédito de bancos comerciais, mas que raramente ultrapassa os seus capitais próprios) e são as mais orientadas para o crescimento, se veem limitadas pela escassez de fundos. Tal, a longo prazo, tende a resultar na opção de se transformarem em instituições financeiras reguladas e supervisionadas, que mais facilmente podem obter fundos de contas de poupança e mercados financeiros e de capitais, e este é o motivo fundamental por trás do aparecimento de um crescente número deste tipo de MFI. (Ramakumar, 2012; Gaillard, 2013; Lapenu e Pierret, 2006).

Fig. 40 – Fontes de financiamento das MFIs:



(Fonte: *Microfinance Barometer* 2015 e 2016)

De acordo com os dados do *Microfinance Barometer* (2015 e 2016), em 2014 os bancos tinham a mesma percentagem de clientes/mutuários que as ONG – 27% - mas a percentagem de valor total dos empréstimos era de 50,9% para os bancos e apenas 10,2 % para as ONGs; às NBFi correspondiam 43,3% dos mutuários. Também de acordo com o *Microfinance Barometer* (2015 e 2016) os bancos que detêm um pouco mais que um quarto dos beneficiários, detêm, contudo, mais de metade do valor do crédito concedido e como seria de esperar têm a possibilidade de financiar as suas operações com as poupanças pois o seu estatuto permite-lhes receber depósitos.

No global, a estrutura de financiamento das MFIs tem-se mantido semelhante nos últimos anos com os depósitos a representar cerca de metade do financiamento. A situação não é, todavia, semelhante entre os

diferentes tipos de instituição, tanto mais que para uma parte delas o seu estatuto não lhes permite captar poupanças /receber depósitos; de facto, os bancos obtêm a maioria dos seus fundos com depósitos e as ONGs de empréstimos. Neste sentido, o estatuto dos bancos e NBFIs e a sua estrutura de financiamento poderá explicar o facto de recentemente estes terem visto crescer duas vezes mais rápido a sua quota de mercado, comparativamente às ONGs (Lapenu et Pierret, 2006; *Microfinance Barometer*, 2015). As instituições de microfinança caracterizam-se pelo propósito duplo de servir as populações mais pobres (Gloukoviezoff, 2016; Hermes *et al.*, 2011), designadamente excluídas do acesso a crédito formal, e atingir a sua sustentabilidade. No entanto, se hoje está provado que as MFIs com uma missão social conseguem ser financeiramente viáveis, pode existir um *trade-off* entre estes dois objetivos e, com o tempo, a missão da instituição pode vir a alterar-se em função dos intuitos dos seus diferentes *stakeholders* (missão social para uma ONG vs. a capacidade de gerar dividendos para investidores privados, por exemplo), da sua estrutura de propriedade e modelo organizacional (Lapenu e Pierret, 2006). Como sustenta Rosenberg (2009), a maioria das MFIs procura expandir o número de mutuários servidos, mas uma expansão rápida poderá ser insustentável, sobretudo nos primeiros anos de atividade da instituição; o crescimento rápido de uma MFI irá reduzir a sua rentabilidade ao implicar o uso de recursos financeiros, de tempo e mão-de-obra, como também referem Churchill e Frankiewicz (2006), e nem sempre este é compatível com a sustentabilidade da instituição.

Assim, embora não necessária, existe uma relação entre a missão de uma instituição de microfinança e o seu estatuto, designadamente uma maior atenção ao interesse público/social por parte das MFIs que são financiadas ou apoiadas por fundos públicos uma orientação mais comercial pelas que são detidas/financiadas por investimento privado⁷⁵. Diferentes configurações organizacionais demonstram-se mais eficientes na concretização de determinadas estratégias que estabelece uma relação entre a organização e seu o ambiente externo. Neste sentido, diferentes tipos/modelos organizacionais de MFIs podem estar mais aptos a atingir sucesso, tanto social como financeiro, em diferentes contextos (perfil de investidores, graus de risco, segmentos de clientes, dispersão geográfica, tipos de serviços/produtos oferecidos, etc.), com o seu estatuto e modelo de organização a poder vir a alterar-se à medida que mudam os seus objetivos. Como sustentam Lapenu e Pierret (2006), a adequação/congruência entre a missão e o modelo organizacional das MFIs está ainda “ligada à história de uma instituição e ao seu ambiente” devendo os seus princípios orientadores ser “diversificação institucional, diferenciação de produtos, e segmentação de mercado” (p. 38) e a sua evolução no tempo pode ser acompanhada de alterações nos seus objetivos, condições de crédito praticadas ou desempenho, além de influenciada por fatores contextuais como supervisão, regulação ou concorrência (Flosbach, 2013; Guérin *et al.* 2016; Ledgerwood *et al.*, 2013).

Vários autores dão conta da tendência de comercialização da microfinança e da sua concentração em poucas instituições, cada vez com maior dimensão e capacidade de atrair investimento, e que estão cada vez mais alterar o seu estatuto de ONGs para *NBFIs* e bancos perseguindo essencialmente dos detentores do capital, mencionando uma deriva da microfinança da missão original do microcrédito que era de carácter social; muitos apontam também como principais falhas no microcrédito atual a práticas de taxas de juro excessivas e à incorrência em maior risco associado à concessão de crédito a pessoas já demasiado

⁷⁵ Existe uma adequação - *fit* - entre as estratégias e as estruturas das organizações, designadamente das diferentes configurações resultantes da combinação das suas estruturas com diferentes funções (tecnologia, vértice estratégico, etc) e das relações (de autoridade, comunicação etc.) que estabelecem entre si. (H. Mintzberg)

endividadas e sem condições sustentáveis de o reembolsar (Lapenu e Pierret, 2006; Platteau e Siewertsen 2009; Guérin, 2015). Embora se possa estabelecer uma relação entre o estatuto legal, a propriedade e estrutura de financiamento das instituições que fornecem microcrédito e o facto de seguirem uma missão social ou um propósito mais comercial (Lapenu e Pierret, 2006) não se pode daí inferir que sejam as instituições de carácter comercial que pratiquem as taxas de juro mais altas. (Flosbach, 2013)

O crescimento da microfinança tanto pode resultar da busca por chegar junto de mais indivíduos especialmente desfavorecidos no acesso a serviços financeiros formais, com a oferta de uma variedade destes serviços que vá ao encontro das suas necessidades e da sustentabilidade das instituições que procuram cobrir os seus custos, deixando de depender de doações ou subsídios, quanto de estratégias agressivas de crescimento e da vontade de obter rendimentos crescentes com um aumento rápido do número e montante de empréstimos e da quota de mercado num contexto de competição e privatização crescentes. O crescimento pode surgir como necessário para que a microfinança não seja acusada de deixar fora do seu alcance muitos milhões de indivíduos necessitados e ser um sinal de rendibilidade do sector e de desempenho das suas instituições. Porém, um crescimento demasiado rápido e desregulado, pode disfarçar problemas de saturação e sobre-endividamento e pode ainda, face a maior concorrência, proporcionar um descuido na selecção e acompanhamento de clientes e nos procedimentos de concessão de crédito, e uma falta de conhecimento dos sectores e negócios em que o crédito será aplicado e, por fim, resultar na incapacidade reembolso dos beneficiários do crédito e na falências de MFIs (Servet, 2013; Lapenu e Pierret, 2006; Morvant-Roux *et al.* 2014)

Um crescimento excessivo pode por em causa a própria vocação das instituições de microcrédito ao proporcionar uma selecção de clientes pouco transparente e dificultar a relação próxima destes com os intermediários (*loan officers*)/MFIs e a sua monitorização, pelo que Lapenu e Pierret (2006) concluem que, a respeito dos riscos associados ao crescimento da microfinança, um dos atributos mais importantes da governação eficiente é manter um crescimento moderado, cuidadoso que procure mitigar o risco associado. Para tal é importante conhecer o tipo de crescimento que a MFI necessita (montante de empréstimo, número de clientes, novos produtos ou sucursais), os sistemas de informação controlo e incentivos para monitorizar este crescimento e mitigar riscos e a compatibilidade desse crescimento com o contexto em causa (p. 70). Ao contrário das entidades financeiras reguladas do sector lucrativo, que podem aceder aos mercados de capitais ou financiamento dos investidores privados que detêm o seu capital social, as MFIs estão mais limitadas nas opções de financiamento da sua atividade e no seu potencial crescimento. A decisão de financiamento fundamental para estes autores é entre fontes internas - quotas dos membros, poupanças de clientes, retornos retidos – ou externas – subsídios, doações o crédito comercial. A governação e autonomia de uma MFI é influenciada pela estrutura de financiamento, pelo que se depender muito de um único credor ela está mais sujeita às condições que este lhe impuser e também de regulação externa.

Fig. 41 -Relação entre a missão e o estatuto de propriedade das MFI, segundo Lapenu Pierret:

	Social mission	Commercial mission	Definition of the mission
Non-profit organizations	+++	+	The mission will likely be primarily socially-oriented.
Cooperatives	++	++	The mission of a cooperative is, above all, to offer the best service at the best price to its members. Its social nature will therefore depend on its members. The democratic principles that guide the functioning of cooperatives make it possible to defend the interests of the majority.
Private company	+	+++	The mission will depend on the type of investors: commercial investors (who might seek to maximize profits) or social investors (who might include non-financial criteria in their objectives).
Public entity	++	+	Direct or indirect subsidies widespread in public entities are usually provided based on non commercial objectives. However, public institutions can fail if they do not balance public interest with commercial objectives.

(Fonte: Lapenu e Pierret, 2006: 40)

O estatuto legal define se uma instituição pode aceder a financiamento privado ou público, interno ou externo, com consequências na autonomia no que respeita á sua governação; simultaneamente, o perfil dos investidores, públicos, privados/lucrativos ou de missão social influencia a sua missão (caso privilegiem mais os objetivos financeiros ou os sociais).É neste sentido que vários autores estabelecem uma relação causal entre crescimento, privatização da microfinança, alteração do estatuto das instituições, primado dos interesses dos investidores privados e desvio da missão social das suas instituições. A questão do tipo institucional coloca-se sobretudo quando o propósito de uma instituição de microfinança é a sustentabilidade; as opções limitam-se às permitidas pelo enquadramento legal em causa, mas deverão ter em consideração o contexto da instituição e seus objetivos a longo-prazo (*Idem*). Por trás da mudança institucional, sobretudo de MFI tradicionais para o estatuto comercial regulado está, como referido, a necessidade de maior financiamento à medida que a sua atividade evolui.

Sintetizando as questões relacionadas com estatuto, propriedade, financiamento e missão das instituições, Lapenu e Pierret estabelecem a seguinte relação:

Fig. 42 - Relação entre forma institucional e governação segundo Lapenu e Pierret

Institutional Form	Ownership	Financing Structure	Definition/Respect of Mission
Non-profit/NGO	No assets; only reserves. Undefined ownership.	Funding mainly from public sources and credit lines negotiated from donors.	Socially-oriented mission.
Cooperative	Social capital held by members. Members are owners.	Connection between savings mobilization and credit. Opening up to outside investors possible but limited.	Mission is to defend the interests of the members.
Private profit-making company	Capital held by shareholders. Owners are shareholders.	Financing comes from private investors (commercial or socially responsible, local or international) and loans from commercial banks.	Primarily commercially-oriented mission if commercial investors, socially-oriented if socially responsible investors (SRIs). Shareholder pact enables definition of mission among shareholders.

(Fonte: Lapenu e Pierret, 2006: 63)

Tal como Churchill e Frankiewicz (2006), Lapenu e Pierret (2006) relacionam a evolução institucional com a manutenção ou risco de deriva da missão social que está especialmente presente quando a MFI de propósito social adquire um carácter formal para alargar a sua base de financiamento, o que a obriga a ter como prioridade a sustentabilidade financeira e rentabilidade. Atingir a sustentabilidade financeira significa “reduzir custos e aumentar retornos (...) maiores montantes de empréstimo, garantias que limitem riscos, emprestar a sectores com forte potencial económico (...) e aumentar a produtividade dos funcionários de empréstimo” (Idem:65). Tal mudança dificilmente é compatível com a manutenção do mesmo tipo de cliente ou de relação entre instituição/intermediário de microcrédito e mutuário, designadamente “menos proximidade com os clientes ou menos conhecimento aprofundado dos clientes” (*Ibidem*). Os riscos de desvio da missão original não dependem inteiramente, mas estão associados ao tipo institucional, sobretudo se este sofre uma evolução que não é clara ou não reúne o consenso entre os vários *stakeholders* de uma MFI.

1.4 Falhas de Estado e mercado e importância do terceiro sector no microcrédito

A incapacidade do Estado responder às diversas necessidades dos cidadãos, não só por constrangimentos orçamentais mas por não estarem numa situação de proximidade que permita melhor conhecer e responder aos problemas dos mais pobres, e, no caso específico do microcrédito, o objetivo de maximizar rentabilidade e minimizar risco que leva as instituições de estatuto lucrativo a selecionar os melhores clientes, deixando os mais vulneráveis de fora, explica a relevância do papel das organizações de

terceiro sector, designadamente das ONG, no microcrédito. Embora a presença deste tipo de instituição diminua à medida que o sector privado se impõe, quando se analisam as práticas de crédito e seus resultados em termos de benefícios para os mutuários, o seu papel sobressai, essencialmente, em atingir mais clientes mais pobres concedendo mais empréstimos de montante mais reduzido – uma vez que a sua missão é social – sem que tal resulte, no entanto, em pior desempenho a nível de risco como seria de esperar (como se pode observar nos indicadores da *MIXMarket*, por exemplo).

Na perspetiva da teoria económica clássica, a relevância do sector não lucrativo (designação que evidencia já a submissão de valores e lógicas de ação sociais a categorias económicas) prende-se com as dificuldades do Estado e mercado em providenciar bens públicos ou coletivos, caracterizados pela não-exclusividade e não-rivalidade, uma vez que a heterogeneidade da população coloca o problema de definir consensualmente o conjunto de bens coletivos que, não sendo oferecidos pelo mercado, devem ser providenciados pelo Estado (Almeida, 2010 e 2011). Assim, para alguns segmentos da população a procura por estes bens excederá a oferta, pelo que o terceiro surge com o propósito de os fornecer e será tanto maior, quanto maior a diversidade da população. Na perspetiva das falhas de Estado e de mercado, as OSNL são, portanto, definidas negativamente por aquilo que não são e é-lhes reservado o papel residual de satisfazer aquelas necessidades dos cidadãos a que o estado e o mercado não conseguem responder (Salamon e Anheier, 1996; Almeida, 2010). No mesmo sentido, de acordo com a perspetiva da teoria económica clássica, será expectável que o terceiro sector seja tanto maior quanto menor o grau de proteção social proporcionado pelo governo. No entanto, os dados do estudo alargado a 22 países na segunda fase do *Nonprofit Sector Project* revelam que os países com maior grau de proteção social por parte do Estado não são aqueles em que o sector não lucrativo é menor, concluindo-se é necessária uma explicação mais complexa para a variação da dimensão deste sector entre países (Salamon *et al*, 1999). Por outro lado, Almeida (2010) argumenta a este respeito que as organizações do terceiro sector não oferecem apenas bens públicos e que a explicação do seu surgimento se prende não apenas com a existência de consumidores insatisfeitos, mas também com a existência de *stakeholders* com preferências distintas das do Estado e do mercado (que a variedade de organizações apresentadas no âmbito do *CNSP* ilustra); refere que, por outro lado, a Teoria dos Stakeholders que pressupõe um conflito de interesses entre a oferta e a procura que as OTS resolvem, dadas a restrição à distribuição de lucros e a ausência de direitos de propriedade sobre o capital, reserva também a estas instituições o papel de preencher as falhas de Estado e de Mercado, justificando o seu surgimento apenas pela existência de assimetrias de informação entre consumidor e fornecedor. O autor refere-se ainda a outras limitações de carácter explicativo das teorias económicas do sector não lucrativo sustentando que, contrariamente ao argumento da Teoria da Falha de Contrato de que as empresas privadas, por operarem no mercado e visarem a maximização de lucros, têm um incentivo a reduzir a qualidade e quantidade dos bens que oferecem que não existe nas OTS, referindo que e que a não distribuição de lucros não garante que os interesses da organização coincidam com os dos seus dirigentes e funcionários. À semelhança de Almeida (2010), Kendall e Knapp (2000) consideram que o terceiro sector já não ocupa um lugar marginal, mas central no discurso académico e político resultante, tanto das falhas de estados e mercados em lidar equitativa e eficientemente com as diferentes necessidades dos cidadãos, sobretudo os mais excluídos, e com as consequências das flutuações dos ciclos económicos e mercados financeiros, quanto do reconhecimento da contribuição das OTS. Fazendo uma análise do seu desempenho, em *welfare states* em termos de inputs e outputs, considerando aspetos como eficácia, eficiência, equidade

ou participação, Kendall e Knapp (2000) destacam a capacidade destas organizações não só na oferta de serviços “mas também em fornecer oportunidades de gerar confiança, virtude cívica e ‘capital social’ via participação na vida comunitária e pública [o que] tem valor intrínseco e está também profundamente associado ao sucesso económico local, nacional e internacional” (p. 1). Reconhecendo não só a crescente dimensão como a variedade do terceiro sector em termos do seu âmbito de atuação, historial, ideologias prevalentes ou relações com os estados nos diferentes países como descritas por Salamon e Anheier (1996), Kendall e Knapp destacam a importância da possibilidade de avaliar de forma fidedigna do seu desempenho para a sua crescente importância na definição de políticas sociais. É neste sentido que defendem a necessidade de uma análise dos resultados do terceiro sector enquanto ator social e económico em termos de custo-benefício, mas salientando que tal análise considere que “muita da atividade relevante é desenvolvida numa base não-monetária, e em que as medidas financeiras podem não refletir o verdadeiro valor social. O enquadramento deveria também refletir que o que é ‘produzido’ é contingente com processos de interação num contexto social” (*Idem*: 4) baseado em relações de confiança e “muitas das atividades do terceiro sector são desta natureza” (*Ibidem*). Com também Almeida, referiu, para estes autores a literatura sobre o terceiro sector procura explicar aquele tipo de atividades em função das limitações de Estado e mercado, mas também da existência de problemas de assimetria de informação, custos de transação e questões de confiança, assim como de ambiguidades inerentes a este sector. Apoiando-se numa análise económica da contribuição deste sector que designam de «*production of welfare model*» que – numa organização das relações *input*, *output*, *outcome* semelhante à da Teoria da Mudança aplicada ao microcrédito (Loiseau *et al.*, 2015) - considera:

- 1) Os *inputs* em termos de recursos de uma organização ou atividade, designadamente, funcionários pagos, trabalho voluntário e capital;
- 2) Os custos destes insumos (*inputs*) em termos monetários;
- 3) Os “*non-resource inputs*” constituídos pelos resultados que não têm um preço ou não são comercializados no mercado
- 4) Os *outputs* ou resultados intermédios constituídos pelo volume e qualidade de serviço prestado (resultantes da combinação dos *inputs* acima mencionados);
- 5) Os resultados finais (*outcomes*) constituídos pelas mudanças ao longo do tempo no bem-estar, qualidade de vida e estatuto dos beneficiários dos serviços e outros.

(Adaptado de: Kendall e Knapp, 2000: 5)

Os resultados finais 5) são neste modelo considerados como influenciados por 4) que foram possíveis combinando 1) e 3) que implicaram custos orçamentais ou de oportunidade.

Neste modelo, globalmente a eficiência é considerada em termos da contribuição dos serviços para a melhoria do bem-estar dos utentes e, numa lógica de custo-benefício consoante o balanço entre *inputs* e *outcomes* e a equidade refere-se ao acesso ou uso dos serviços, no que os autores consideram critérios que permitem classificar o terceiro sector como produtivo. No entanto salientam que este sector “está situado num contexto aberto e dinâmico, de forma que a produtividade não deverá ser vista apenas como internamente determinada, mas como reflexo de ambientes próximos, relacionais (...) [e os] *inputs* estão

embedded numa situação mais ampla cujo carácter refletem” (*Idem*: 6). Neste sentido, a análise de tipo económico custo-benefício tem que ser enquadrada num nível meso das redes que consideram descritas na literatura como relevantes para a construção de confiança e capital social - constituindo *inputs* não produtivos, na fronteira da organização com o seu ambiente, que por sua vez se associam a ganhos em eficiência – e num nível macro no contexto político (que influencia os dois tipos de *inputs* em função das decisões orçamentais dos governos, das normas e valores hegemónicos nesse contexto, que são enquadráveis ainda, a num nível mais global, num contexto social e político marcado por determinadas ideologias, crenças de determinados contextos sociais e políticos). Por seu turno, a atividade das OTS produz consequências nos dois níveis (*lobbying*, demonstrações públicas, ações de movimentos sociais com o propósito de, em simultâneo á provisão de serviços, operar mudanças políticas e ideológicas nos níveis meso e macro. Para os autores embora a “preocupação de sociólogos com atividades de elevada visibilidade com consequências para estruturas sociais institucionalizadas tenha tendido a concentrar atenção em implicações de nível macro em vez de nível meso mais próximas [na realidade], ambas atividades são produtivas se trouxerem mudanças em atitudes, opiniões e políticas estatais que resultem em sensibilidade acrescida a necessidades” (*Idem*, p. 7). Assim, para Kendall e Knapp (2000) s OTS não se limitam a fornecer serviços de bem-estar social como as suas atividades podem ter efeitos benéficos nas capacidades e motivações de utentes, funcionários e voluntários, e a sua avaliação não pode resumir-se a critérios económicos de eficiência da «produção», mas incluir também o seu papel enquanto agentes de mudança política e social, promotores de participação, poder de decisão, inovação e pluralismo, variáveis que serão novamente abordadas a propósito das vantagens de adoção de uma perspetiva mais alargada da diversidade que constitui a economia (Gibson-Graham 2010; .communityeconomies.org). Também Vieira (2015) encontra uma diversidade de contribuições das OTS, designadamente, (i) a construção da comunidade/ capital social: referindo Grootaert *et al.* (2003) e Correia (2007), Vieira sustenta que “uma das manifestações de um alto grau de capital social numa comunidade é a ocorrência de interações sociais quotidianas. As atividades que são desenvolvidas pelas organizações permitem que haja esta sociabilidade (...). Estas interações sociais são do tipo *bonding*, uma vez que abrangem a participação de pessoas em situação idêntica, com características semelhantes” favorecendo, argumentando que este capital social pode ser fundamental na criação de solidariedade e reciprocidade e no fomento da inclusão social de grupos sociais mais desfavorecidos (Vieira, 2015: 71 -72). (ii) Por outro lado e à semelhança de Kendall e Knap (2000), também destaca a Inovação Social proporcionada pelas OTS que conseguem desenvolver respostas não genéricas mas diferenciadas problemas sociais novos e específicos, e que no entanto são soluções suscetíveis de ser aplicáveis noutros contextos; “o surgimento de novos problemas sociais veio provocar a consciência de diversos atores que viram a inovação social como forma de fazer face aos problemas, situando-se este papel sobretudo no âmbito do Terceiro Setor (André e Abreu, 2006). (...) Assim, a inovação social é encarada como uma forma de pensar em respostas/ projetos com modos diferentes de fazer as coisas (...), sendo implementadas por indivíduos que não se encontram motivados pelo lucro. Este papel é desempenhado devido as características próprias deste setor, tal como refere Salamon *et al.* (2000: 6), as OTS são “potencialmente mais flexíveis e adaptáveis do que outros tipos de organização e mais aptas a correr riscos” (*Idem*, p. 92). (iii). Uma última propriedade com que Vieira caracteriza as OTS é a pluralidade “de recursos que as OTS conseguem mobilizar, resultante das relações com os vários setores (Evers 1995)” e de funções que desempenham “em simultâneo no subsistema económico, político e social. As organizações elaboram várias respostas tendo em conta o modo como

interpretam os problemas sociais ou situações de dificuldade no sentido em que uma visão multidimensional dos problemas leva a respostas multidimensionais. (*Idem*; pp. 77-78).

A respeito da relação entre o Institucionalismo e a diversidade e especificidade que caracterizam o Terceiro Sector, Almeida (2010) refere as limitações das teorias económicas das OTS que só se preocupam com a justificação da génese destas organizações, sem se deterem nas suas características específicas ou nos seus impactos socioeconómicos, definindo-as pela negativa, ou seja, por aquilo que elas não são – não-lucrativas - e que, tal como a análise das Falhas de Estado e de Mercado, lhes reservam um papel residual que vai da insatisfação perante as soluções do mercado ao papel do estado na provisão de bens públicos, face às necessidades dos seus cidadãos. Estas teorias económicas constituem perspetivas do terceiro sector, que se baseiam nos pressupostos da racionalidade do agente e no individualismo metodológico e, assim, se opõem à perspetiva institucionalista em que o contexto histórico, espacial, social e cultural, com as suas normas, hábitos e instituições, têm um papel fundamental. Para Almeida, é o institucionalismo com enquadramento que oferece do terceiro sector que permite compreender os seus valores próprios e o papel dos seus agentes e instituições por trás de uma ação solidária e altruísta, que não se rege pela busca da maximização do benefício individual. É também a perspetiva institucionalista que enquadra a as diferentes complementaridades institucionais com o Estado, a Igreja ou o sistema financeiro. e a inserção das OTS em diferentes variedades de capitalismo (com maior ou menor grau de proteção ao emprego ou de regulação do mercado), que explica as diferenças que se observam nas OTS entre diferentes países (percentagem de voluntariado, volume de receitas, âmbitos de ação, diversidade de serviços) que Salamon e Anheier (1996) descrevem. Por outro lado, esta abordagem permite dar conta da capacidade de mudança/adaptação institucional das organizações que, conjuntamente, compõem a regulação do sistema socioeconómico.

No microcrédito, como noutros aspetos do que constituem a vida económica, os atores económicos são vários, com lógicas e formas de ação próprias, e a diversidade de arranjos institucionais que caracterizam diferentes sistemas sociais (em que o económico se articula com o cultural e o político, como sociólogos e economistas institucionalistas consideram) decorrem das regras que por seu turno decorrem dos valores coletivamente aceites. Seja na forma como o consumidor se decide por um bem, como o Estado decide as áreas de despesa ou investimento público, ou intervém na regulação das relações entre patrões e assalariados, como comunidades locais se organizam para a produção e distribuição de bens em que o princípio da solidariedade substitui o da maximização da rentabilidade das empresas privadas, a diversidade e imersão num contexto social específico caracterizam a economia. Assim, a compreensão dos fenómenos económicos, das relações entre os seus atores e dos resultados da sua (inter)ação, como no caso das iniciativas de microcrédito, obriga-nos a contemplar diferentes motivações e papéis de atores do sector público, privado e terceiro sector, em arranjos institucionais particulares para casa contexto analisado. Consideramos que independentemente das virtudes associadas a uma compreensão de cada contexto social específico para a compreensão do microcrédito, sobretudo em termos dos seus resultados para os mutuários, será possível estabelecer uma distinção entre motivações e práticas de instituições e programas de microcrédito públicos, privados ou dinamizados por instituições do terceiro sector e que as suas diferentes missões e estatutos (ancoradas em diferentes valores) se traduzem em diferentes formas de selecionar grupos-alvo, apoiar candidatos/mutuários, estabelecer condições de reembolso, prazos ou taxas de juro que julgamos decisivas para o sucesso do microcrédito, tanto no ponto de vista da sustentabilidade destas instituições (no sentido de organizações com determinadas formas de pensar e agir que adquiriram um

carácter formal) e dos benefícios resultantes do acesso ao crédito. É neste sentido que estabelecemos um paralelo entre o papel do estado, sector privado e terceiro sector e os princípios de redistribuição, troca e solidariedade na análise do microcrédito e procuraremos através da análise empírica (de indicadores como cobertura, nível de risco ou rentabilidade) dar conta das vantagens e limitações associadas a diferentes modalidades de microcrédito.

De forma muito sucinta, achamos que podemos assumir, de acordo com perspetivas da Antropologia, Sociologia Económica e da Economia Institucional, que a vida económica não pode (e não pôde historicamente) ser determinada apenas pelo mercado, que o Estado tem que intervir não só para atender às falhas daquele como aos problemas criados pelo desenvolvimento da economia capitalista industrial centrada no mercado como principal mecanismo regulador ou de governação das sociedades (como descrito por Polanyi e muitos outros), mas também que - não apenas em resposta a falhas de estado e Mercado mas com uma lógica própria (Almeida, 2010) - existe um terceiro sector que hoje se considera ter uma expressão cada vez mais significativa, mas que porventura já existia nos países desenvolvidos como nos mais pobres, na forma de associações de base comunitária, de carácter local e com estatuto mais ou menos informal, mas que participaram na estruturação da vida económica em domínios variados como poupanças, crédito, produção, seguros, ou consumo (seguros organizados por grupos de assalariados, associações informais de crédito e poupanças em zonas rurais remotas, cooperativas de produção e consumo, associações de desenvolvimento local, moedas locais, formas de economia agrícola não monetária, etc.). Almeida (2010) é crítico relativamente às perspetivas que colocam o terceiro sector como ocupando um lugar residual relativamente ao Estado e mercado⁷⁶. Para o autor, estas teorias económicas constituem visões diferentes das de outras Ciências Sociais a respeito do terceiro sector, no sentido em que se baseiam nos pressupostos

⁷⁶ • De acordo com a *Teoria dos Bens Públicos* as organizações não lucrativas fornecem bens públicos que, dada a heterogeneidade da população, o Estado, ao procurar satisfazer o eleitor médio, deixa de fora certos cidadãos. As ONL resolvem o problema do excesso de procura destes bens por parte de alguns cidadãos e a insatisfação de outros (que prefeririam pagar menos impostos e reduzir a provisão pelo Estado). O autor argumenta que, por um lado, as ONL não fornecem apenas bens públicos e que também obtêm receitas da venda de bens e serviços; por outro lado, não basta para o surgimento de ONL a existência de consumidores insatisfeitos, mas também de *stakeholders* com preferências idênticas entre si e distintas das do Estado e do mercado.

• *Teoria da Falha do Contrato* - as ONL surgem nesta perspetiva porque a competição do mercado faz com que uma empresa privada tenha um incentivo para reduzir a qualidade/quantidade dos bens que fornece, ao contrário das ONL que têm restrições à distribuição de lucros. Porém, a não distribuição de lucros não garante que os interesses dos dirigentes e funcionários semelhantes aos da organização, para além do facto de esta teoria ignorar que um comportamento não cooperativo pode destruir a reputação de uma empresa privada que concorra nos mesmos sectores económicos que as ONL.

• *Teorias Empresariais* - defendem a existência do *Empresário Social* que constitui um agente de mudança com uma missão social, no sentido que determinadas personalidades e motivações são atraídas para o Sector Não Lucrativo procurando que os empregados que partilhem as mesmas crenças e visões e se identifiquem com a missão da organização. Assim, as ONL não procuram maximizar o lucro mas sim determinados valores religiosos ou ideológicos e por isso se caracterizam em ser intensivas em trabalho e não em capital. Contudo, existem outras instituições de carácter não religioso ou ideológico que não são explicadas por esta teoria.

• *Teoria dos Stakeholders* - sustenta que as condições de oferta e a sua convergência com a procura explicam o surgimento das ONL, ou seja, os indivíduos organizam-se para produzir aquilo que o Estado e o mercado não produzem. Pressupõe um conflito de interesses dos *stakeholders* do lado da procura e do lado da oferta, sendo as ONL uma forma de controlo dos *stakeholders* do lado da procura e em que, o lado da oferta, se caracteriza por uma política de transparência, restrição à distribuição de lucros e ausência de direitos de propriedade sobre acções. No entanto, nesta perspetiva novamente as ONL só surgem como fornecedoras chave de bens e serviços na eventualidade de falhas de Estado e de mercado e a sua génese limita-se à existência de assimetrias de informação entre consumidor e fornecedor.

da racionalidade do agente e no individualismo metodológico da economia (neo)clássica e, assim, se opõem também à perspectiva institucionalista em que o contexto histórico, temporal e sociocultural, com as suas normas, hábitos e instituições, têm um papel fundamental. É o institucionalismo e o enquadramento espacial e temporal que ele oferece do terceiro sector que permitem compreender os seus valores e o papel dos líderes e das instituições por trás de uma ação solidária e altruísta, que não se rege pela busca da maximização do benefício individual. Para Almeida (2011), na sua origem, as teorias do terceiro sector são norte-americanas, seguindo os pressupostos da economia neoclássica “o que significa que se assume i) o comportamento racional e maximizador dos agentes com funções de preferências dadas; ii) a ausência de problemas crónicos de informação; iii) a tendência dos sistemas para o estado de equilíbrio; iv) a explicação dos fenómenos sociais através dos comportamentos individuais (Hodgson, 1999: 29; Arnsperger e Varoufakis, 2006: 1-6). As fragilidades deste tipo de análise para o estudo de um setor marcado pela heterogeneidade e pela existência de racionalidades distintas das do mercado são evidentes” (Idem, p. 86). A própria designação «non-profit sector» na versão norte-americana demonstra a sua subordinação ou lugar residual que foi reservada ao terceiro sector, cuja existência no sistema económico é, como refere Almeida justificada “apenas pelos fracassos institucionais do mercado e do Estado. Porém, esta perspectiva residual está em profundo contraste com a expansão impressionante que o setor tem conhecido nos últimos anos e com o seu papel crescente enquanto mecanismo socioeconómico de governação, com características únicas, uma dinâmica própria e princípios de funcionamento específicos. Há, assim, um profundo desfasamento entre a teoria e a realidade. (*Ibidem*).

Como referem Evers e Laville (2004), alguns teóricos neoclássicos consideram a emergência do terceiro sector como resposta a falhas de Estado e de Mercado em reduzir assimetrias de informação e procura insatisfeita de minorias, respetivamente, conceção em que Estado e Mercado são pilares da sociedade e o terceiro sector tem um papel auxiliar. No entanto, a história desmente esta conceção uma vez que a criação de associações (sociedade civil) e o desenvolvimento do *welfare state* surge em reação ao Mercado autorregulado. Para estes autores, Salamon and Anheier (1998) procuraram ter uma melhor compreensão dos contextos nacionais diversos e trajetórias históricas, e a referência à sociedade civil tornou-se uma ponte entre teóricos de ambos lados do Atlântico que abordam o terceiro sector para além do ponto de vista económico. A designação “Terceiro Sector” que Almeida (2010) associa à realidade europeia, tem o mérito de permitir incluir Cooperativas e Mutualidades (em que existem restrições à distribuição de lucros e não há proporcionalidade entre o montante de capital detido, os lucros obtidos e capacidade de decisão) num sector que abrange ainda Associações, Misericórdias, Fundações, Empresas Sociais, iniciativas populares de base, redes e movimentos sociais (Ferreira, 2009). Para esta autora, como noção relacional, este sector depende das mudanças no Estado e mercado, mas como propósito organizacional define-se, não só pelo estatuto não-público e não-lucrativo, como pelo propósito de beneficiar a comunidade, o carácter auto governativo, voluntário baseado em princípios de solidariedade, participação e enraizamento local. A diversidade na utilização deste termo tem-se baseado, para Ferreira (2009) em realidades locais e contextuais “como setor voluntário (Reino Unido e países nórdicos), setor não lucrativo (EUA), economia social (Europa continental), ONG e organizações de base (países do Sul) (p. 322). Também Vieira (2015) adota a definição de Terceiro Setor de Ferreira (2009) como o conjunto de organizações e iniciativas da sociedade civil que, não pertencendo ao Estado, produzem bens e serviços e que, sendo privadas, não têm fins lucrativos e considera que é possível distinguir duas perspectivas teóricas: a perspectiva norte-americana associada às abordagens

das falhas do Estado e do Mercado e a perspetiva da europa continental ao Terceiro Setor como parte integrante de um conjunto plural de economias, com um conjunto de princípios e valores em comuns (Ferreira, 2005 *in* Vieira, 2015: 14),

A designação terceiro sector é, não obstante, a mais consensual e reserve-lha um espaço distinto e não apenas sobrança do Estado e mercado, com as suas lógicas, valores e formas de atuação distintos. No entanto, cremos que não se pode falar do terceiro sector, designadamente de iniciativas dirigidas ao combate à pobreza e exclusão financeira como o microcrédito, sem referirmos as limitações dos estados nacionais e do mercado em responder às necessidades das populações mais vulneráveis, pelo que entendemos que o terceiro sector como a economia solidária ou de confiança – tanto na prática como na conceptualização teórica atrás referida – não se submete a lógicas mercantis ou intervenções de carácter assistencialista mas complementa aquelas tendo uma vocação própria, que nos faz considerar a diversidade económica que Gibson-Graham discutiram, e a submissão da ação económica a valores sociais defendida desde os antropólogos e sociólogos clássicos aos economistas institucionalistas atuais.

1.5 Configuração, articulação institucional e desempenho das MFIs

É nos países mais pobres, em que as instituições financeiras privadas convencionais enfrentariam grandes riscos em emprestar aos mais pobres dadas, não só a ausência de colateral e conhecimento dos candidatos a empréstimos, como mecanismos legais ou seguros que permitam mitigar esse risco, que a disponibilidade de financiamento de microempresas poderia fazer uma grande diferença e faz mais falta, hiato que as instituições financeiras de desenvolvimento têm tentado suprir (Hulme and Mosley, 1996; Labie, 2005). A apreciação do fracasso de estratégias de concessão de crédito aos pobres de zonas rurais que, conduziu como referido a uma crítica do papel daquelas instituições e da prática de taxas de juro baixas a partir dos anos 70 (Adams e Von Pischke, 1991) por parte do que Hulme e Mosley (1996) designam de *Ohio School*, que reúne críticos do microcrédito formal - como os já citados Adams e Von Pischke a propósito das críticas ao crédito rural barato. Estes que partilham de um entendimento comum relativamente ao microcrédito como que o acesso a crédito tem um papel limitado no desenvolvimento económico e na melhoria da situação dos mais pobres, que as instituições de carácter informal são capazes de satisfazer a suas necessidades com menores custos e de forma mais flexível, ou que as instituições formais de crédito são suscetíveis a influências políticas, e se opõem a qualquer forma de subsídio destas instituições. A visão da *Ohio School*, que teve grande influência nas políticas do Banco Mundial, é uma perspetiva pró-mercado que contesta a intervenção pública nos países em desenvolvimento e considera que mesmo instituições financeiras de desenvolvimento que consigam ser competitivas no mercado e autossustentáveis do ponto de vista do seu financiamento têm vantagens em se fundir a bancos comerciais (Hulme e Mosley, 1996). Se é certo que o crédito barato oferecido por bancos estatais, porque visto mais como um subsídio que um empréstimo, originou baixas taxas de reembolso, bem como menores incentivos para a eficiência dos funcionários, designadamente na cobrança (que foi ainda prejudicada pela pressão política) tal não significa necessariamente que se deva evitar todo o tipo de subsídio da microfinança ou que em alternativa ao combate à pobreza se aposte no fortalecimento dos sistemas financeiros, como sugerem Adams e Von Pischke (1992 *in* Aghion e Morduch, 2005: 245). Se para muitos é contestável a subsídio das taxas de juro

para além do período inicial de atividade em que as instituições têm custos elevados antes de usufruir de economias de escala e ganhos de eficiência, os custos das instituições traduzem-se sempre num acréscimo da taxa de juro para os mutuários. Como refere Guntz (2011: 17): “Em geral as MFIs obtêm ganhos relativamente baixos de economias de escala porque o microcrédito é intensivo em trabalho: os salários constituem a maioria das despesas operacionais de grande parte das MFIs os custos fixos são relativamente baixos em comparação com os custos variáveis” (Rosenberg, *et al.*, 2009). As despesas operacionais incluem sobretudo custos com pessoal e custos administrativos (Lapie, 2005) que representam a grande parte das taxas que são cobradas aos mutuários”. Assim, para Aghion e Morduch (2005) poderá ser mais inteligente subsidiar as instituições de microfinança, não só para cobrir os custos de *start-up*, mas, posteriormente, aspetos menos controversos como bens públicos que a instituição de outra forma não poderia oferecer ou subsidiar assistência técnica que melhore o seu funcionamento.

Como se pode observar na literatura a este respeito é também muito contestável a ideia de que instituições de crédito informal possam responder às necessidades de serviços financeiros de qualidade e equidade dos mais pobres (Cull, 2015; Rosenberg *et al.*, 2009; Chaia *et al.*, 2009), sobretudo quando elas são escassas ou de carácter monopolista, razão que esteve na origem do modelo de microcrédito de Yunus; é também discutível que os objetivos de instituições privadas de carácter lucrativo sejam perfeitamente compatíveis com a filosofia do microcrédito de aliviar situações de pobreza, pelo que a intervenção de instituições políticas e de ONG de propósito social poderá desempenhar um papel relevante a esse respeito. Apreciando a evolução do microcrédito nos últimos anos, existe um certo consenso relativamente à necessidade das instituições serem sustentáveis em termos da cobertura dos seus custos mas, simultaneamente, uma preocupação com a crescente comercialização e competição do sector e seus reflexos no sobre-endividamento e consequências associadas; permanece uma controvérsia/falta de consenso relativamente à subsidiação das taxas de juro, no sentido em que, num tal contexto de privatização da microfinança, é difícil avaliar até que ponto estas se traduzem na cobertura de custos operacionais ou na especulação ou favorecimento dos interesses de acionistas a expensas dos mutuários, sendo também difícil avaliar os efeitos que teoricamente adviriam da maior competição entre MFI como maior oferta de crédito e baixa das taxas de juro, perante os resultados dessa crescente concorrência observados nas crises de sobre-endividamento; parece também permanecer controvérsia, neste contexto, relativamente à necessidade das MFIs alterarem seu estatuto e missão para atrair investidores privados. Como referem Copestake e Williams (2011), é difícil avaliar globalmente um mecanismo que funciona de diferentes maneiras em diferentes contextos, sujeito a diferentes influências políticas, situações económicas, junto de diferentes indivíduos que designam os mais pobres dos pobres. Diferentes variáveis como o estatuto das MFI, as condições de crédito praticadas, o grau de acompanhamento dos mutuários ou o contexto político e económico, e não propriamente e apenas o microcrédito globalmente considerado, poderá explicar impactos positivos ou negativos e em que condições ele tem real capacidade em combater a pobreza e exclusão. Assim será porventura mais importante avaliar, em termos de custos e benefícios, diferentes modalidades de microcrédito bem como de diferentes outros serviços que lhe estão associados, como sugerem Aghion e Morduch (2005).

Dadas as vantagens e inconvenientes decorrentes da transição de instituição semiformal para formal de microfinança, uma alternativa às desvantagens que advêm da transformação das MFIs é a combinação de diferentes tipos institucionais com vista a melhorar alcance e performance. Como sustentam Churchill e

Frankiewicz (2006), as articulações institucionais “podem permitir às instituições ultrapassar fraquezas internas ou constrangimentos externos mais rapidamente, com menos recursos, e com maior flexibilidade do que as transformações” e “podem fornecer alguns dos mesmos benefícios da transformação – em termos de âmbito, escala e acesso a capital – com, em alguns casos, benefícios até maiores em termos de profundidade [depth], valor e custo” (p. 41). Da sua análise retemos três exemplos:

i) A articulação entre ONGs e o sistema posta é para os autores promissora, pois não requer que a ONG contrate mais funcionários ou abra mais sucursais, chegando a mais clientes numa região de influência mais abrangente - incluindo as áreas rurais mais remotas como é o caso em África - de uma forma de distribuição relativamente barata e sustentável.

ii) A articulação entre ONGs e cooperativas financeiras/uniões de crédito com a inserção de atividades de «*village banking*» em uniões de crédito existentes, dados a sua missão de servir os seus membros que frequentemente inclui objetivos de bem-estar social e o seu historial de educação que favorece a predisposição para participar em empréstimos de grupo, que nesta modalidade consegue associar à missão social das primeiras a autossuficiência e eficiência que caracterizam as segundas, favorecendo um crescimento mais rápido e barato.

iii) A articulação entre ONGs, bancos e SHG (os *Self-Help Groups* cujas vantagens enunciámos anteriormente - Picherit, 2013; CGAP, 2010-b; Guérin e Palier *in* Destremau, 2016), permitem que as ONG forcem formação e treino aos grupos que os habilitem a pedir crédito aos bancos, cumprindo com os requisitos destes últimos e demonstrando a viabilidade para que os empréstimos sejam aprovados e a relação entre SHG e banco seja sustentável (como é o caso da articulação entre ANDC, banca e mutuários, em Portugal).

A conclusão de Churchill e Frankiewicz (2006) da sua análise da variedade de tipologias de MFI e de articulação institucional é que existem múltiplas formas de qualquer MFI aumentar o seu alcance, mantendo, mudando ou combinando os seus recursos, sua estrutura e tipo institucional. No caso das parcerias entre diferentes instituições, o sucesso dependerá de existirem vantagens para ambas as partes e no geral, as escolhas neste plano dependerão não só das capacidades das instituições em si, mas também do ambiente legal, regulatório e institucional. Para estes autores, diferentes tipos de instituição podem fornecer serviços de microfinança com sucesso e cada tipo institucional as suas próprias forças e fraquezas. O tipo institucional atual poderá não ser o adequado ao rumo futuro que a entidade pretende seguir e às alterações no seu envolvente externo. As parcerias com entidades de outra tipologia institucional podem compensar as fraquezas de uma MFI, e esta pode ser uma estratégia preferível à mudança de estatuto institucional que tem custos, como referido. (*Idem*: 46).

O próprio modelo de microcrédito formal proposto por Yunus é dirigido aos excluídos da economia de mercado ou dependentes de credores informais exploradores, mas prevê o financiamento de atividades económicas capazes de vingar num mercado concorrencial e reembolsar as instituições de crédito, garantido a sustentabilidade das suas operações. Assim, se na microfinança é patente uma perspetiva pró-mercado que se centra na sustentabilidade das iniciativas económicas financiadas e na eficiência das suas instituições em termos da sua independência relativamente a subsídios e doações, também a análise do seu desempenho social, particularmente dos impactos dos programas de microcrédito e serviços associados são hoje aspetos centrais da discussão em torno do microcrédito, sobretudo a respeito da sua capacidade em combater a pobreza e exclusão de forma sustentada. O desempenho social é um atributo dificilmente aferido, em

comparação com os indicadores de desempenho económico ou financeiro das MFIs, mas ele é importante para os que nele trabalham e os que apoiam ou financiam a sua atividade Assim surgem indicadores como a *Social Rate of Return* que respeita à relação custo benefício de um investimento da sociedade na educação, incluindo o custo de oportunidade das pessoas não envolvidas na atividade produtiva e o custo da provisão de educação, por um lado, e o benefício social expresso, em termos económicos, no aumento de produtividade que o investimento em educação permitiu, e em termos não económicos em melhor saúde, menos crime, maior coesão social ou participação cívica (OCDE acedido em <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=5426>) ou o *Social Return on Investment* (SROI) que expressa os benefícios em termos não só económicos mas sociais e ambientais de um investimento, mais especificamente o impacto de uma intervenção que no caso do microcrédito pode ser o valor expresso e unidades monetárias de um valor social gerado por um dado investimento monetário(www.montepio.org; www.4change.org).

Crê-se, com base na revisão de literatura efetuada, que tal significa apoiar financeiramente, mas não só, iniciativas económicas de forma que o seu sucesso garanta a longo prazo a capacidade de reembolso dos empréstimos, permitindo uma melhoria da situação económica dos mutuários abrangidos seus agregados em simultâneo com a garantia da rentabilidade das instituições que concedem o microcrédito. Tal passará por conjugar a concessão de crédito com uma avaliação dos mutuários e suas iniciativas económicas e o acompanhamento relativamente a outras necessidades - que o microcrédito visa atenuar e que por sua vez podem interferir com o desenvolvimento do negócio financiado - o que sugere a importância de intervenções mais globais que ultrapassam o âmbito restrito da concessão de crédito e em que se conjugam formação, apoio social, técnico de gestão. Por sua vez este propósito sugere a intervenção de instituições/intermediários, que pela sua proximidade e conhecimento dos mutuários e das suas necessidades, reduzam o risco e custos de transação para as instituições que financiam o microcrédito. Crê-se também que a capacidade do microcrédito ter um impacto positivo duradouro junto dos mais pobres resultará de uma combinação de intervenção de instituições de vários papéis e objetivos (apoios, fundos e programas de instituições políticas nacionais e internacionais, ONGs, intermediários de microfinança, bancos e instituições financeiras comerciais) de forma a conciliar a disponibilidade de fundos, a mitigação do risco e favorecimento do sucesso das microiniciativas económicas financiadas.

Existe uma limitação nos indicadores quantitativos do impacto do microcrédito, designadamente, o aumento de rendimento e/ou o (consequente) aumento de consumo e investimento. Para Hulme e Mosley, na avaliação do impacto dos serviços financeiros junto dos pobres há necessidade de considerar um conjunto amplo de necessidades, não necessariamente materiais, dessas populações. Nesta perspetiva, o rendimento não constitui um bom indicador de bem-estar e não consegue capturar as várias dimensões de pobreza, tais como vulnerabilidade a rápidas reduções de consumo, inferioridade ou isolamento social ou má condição física, donde resulta a necessidade de um conceito holístico de pobreza que dê conta das suas várias dimensões, tanto quantitativas quanto qualitativas (Chambers, 1983 e 1995 *in* Hulme e Mosley 1996: 105-106). Para Afonso (2011), ao associar ao crédito mecanismos de poupança e empréstimos de emergência ao consumo (diferentes de empréstimos para investimentos empresariais) a microfinança revela uma visão mais ampla do conceito de pobreza.

Relativamente à configuração e articulação institucional no microcrédito, atualmente é relativamente consensual que:

i) Existe uma necessidade de proporcionar serviços como transferências, poupanças e seguros aos beneficiários do microcrédito, bem como de apoio nos aspetos técnicos e de gestão dos micronegócios (para além do acesso a crédito).

ii) O microcrédito não é considerado a solução para a pobreza, mas um instrumento a incluir num conjunto de outras políticas de promoção da inclusão económica e bem-estar social.

iii) Admite-se que ainda que falta conhecer de forma mais profunda os contextos sociais em que se desenvolvem as experiências de microcrédito, para poder perceber os seus impactos, as razões dos seus fracassos ou sucessos e o seu alcance limitado, designadamente como é que localmente as populações mais pobres lidam com o problema da falta de dinheiro, porque é que nem todas veem no microcrédito uma solução, e que outros constrangimentos elas enfrentam localmente (Sandefur, 2015; ANDC, 2016; Guérin, 2015; Hashemi e De Montesquiou, 2011; CGAP, 2011).

Simultaneamente, é identificada como uma das principais soluções para ultrapassar as imitações e os obstáculos ao desenvolvimento do microcrédito precisamente a necessidade de coordenação entre várias organizações (ONGs, bancos comerciais, organizações internacionais de combate à pobreza) e de apoio dos Estados nacionais na criação de um ambiente institucional e de um enquadramento legal favorável (Latifee, 2006; Pires, 2009; UN, 2010; ANDC, 2016). Para A. Pires, é salientada por parte da União Europeia a necessidade de articulação entre as diferentes organizações que oferecem vários serviços de apoio à criação das microempresas: apoio técnico, criação plano de negócio, formação, concessão de crédito em vez de procurar que na banca tradicional uma vocação social ou esperar que as MFIs trabalhem como bancos. Na sua perspetiva e referindo-se à posição da ONU sustenta que "(...) em vez de se obrigar os bancos tradicionais a tornarem-se ONGs com preocupações de intermediação social e em vez de se exortarem as ONGs a transformarem-se em bancos, que têm de procurar o lucro, deve incentivar-se as diferentes instituições a formarem parcerias, em que cada uma faz o que faz melhor, prosseguindo a sua própria missão corporativa, combinando diferentes habilidades para fornecer um sistema duradouro que forneça aos pobres o acesso aos serviços financeiros. (ONU (2) 2006)" (A Pires, 2009; 35). Ainda que se admita que o sector privado desempenhe um papel fundamental na provisão de serviços financeiros, "há muito mais consciência das razões pelas quais as forças de mercado não irão – sem um ambiente favorável apropriado, infraestrutura de apoio, e proteção de consumidores e capacidade financeira – atingir o objetivo de melhorar a inclusão financeira" (S. Staschen e C. Nelson *in* Ledgerwood, 2013: 73).

Uma abordagem sistémica do microcrédito sugere a necessidade de articulação de diferentes organizações que oferecem diferentes serviços no âmbito do apoio à criação das microempresas: apoio técnico, criação plano de negócio, formação, concessão de crédito em vez de procurar que a banca tradicional uma vocação social ou das MFIs quem trabalhem como bancos, pelo que a possibilidade de a microfinança conseguir promover o acesso a serviços financeiros de qualidade a todos também está dependente de uma configuração institucional favorável de que o enquadramento legal é um aspeto central. Chamando a atenção para a importância da intervenção pública e na criação de enquadramento normativo para complementar os mecanismos de autorregulação referidos, Afonso *et al.* (2016) concluem a este respeito que, atendendo a que "os programas de microfinança são implementados num contexto complexo em que procura, oferta e fatores

ambientais interagem, será importante em pesquisa futura explorar o papel da regulação e intervenção pública na microfinança e sua interação com os mecanismos de autorregulação implementados dentro do sector (p. 15). A regulação e supervisão são também para Cull *et al.* (2012) aspetos determinantes da possibilidade de o acesso a serviços financeiros formais contribuir para inclusão e estabilidade financeira e proteção dos clientes. Para os autores a microfinança pode efetivamente contribuir para o crescimento económico, redução da pobreza e desigualdades de rendimento. A relação da inclusão financeira com a estabilidade do sistema financeiro decorre do facto de a melhoria das condições dos agregados familiares e dos micronegócios se relacionar positivamente, também para estes autores, com a estabilidade macroeconómica, uma intermediação financeira mais eficiente e estabilidade também do ponto de vista político e social. Inversamente, a irresponsabilidade na concessão de serviços financeiros está relacionada com efeitos adversos que sugere a relevância de mecanismos de proteção de clientes, e da intervenção de responsáveis políticos, reguladores, supervisores e «*Standard-setting bodies*» (p. 3). Segundo o CGAP (2010), a inclusão financeira é hoje um tema central na agenda de muitos governos e reguladores, mas a capacidade de implementação é reduzida. De acordo com os dados do *Financial Access 2010*, “em 90% das economias, pelo menos um aspeto da agenda da inclusão financeira está sob a alçada do principal regulador financeiro. A proteção de clientes e a literacia financeira (...) são as áreas mais comuns de foco entre todos os grupos de rendimento e regiões.” (p. 2). Mas, segundo o documento, os reguladores financeiros não têm os recursos, a autoridade e a capacidade institucional necessários para implementar uma agenda financeira ampla. Referindo-se à crise financeira de 2008 e a reformas institucionais e legais recentes, o documento salienta a importância da regulação financeira, especificamente, de legislação relativa à proteção do consumidor contra práticas abusivas, a transparência da informação disponibilizada pelas instituições financeiras e a literacia financeira, aspetos também destacados por Ledgerwood (2013), mas que segundo este inquérito não estão previstas na legislação de cerca de metade dos países analisados, e que na maioria dos casos nem são aplicáveis a FSPs não regulados (CGAP 2010: 3). Existem, no entanto, múltiplas estratégias para forçar o cumprimento deste tipo de legislação como avisos, penalizações, taxas, multas ou retirada de licença às instituições financeiras (*Idem*: 30). Por fim, em 2014, o *Annual Report* (CGAP, acedido em 2016) considera, entre os elementos mais importantes do desenvolvimento do mercado da microfinança, a compreensão da procura e conhecimento das necessidades dos diferentes clientes, modelos de negócios viáveis, políticas públicas e regulação, diminuição de custos e crescente acessibilidade proporcionadas pelas inovações digitais

Os autores mais críticos das instituições de microfinança desvalorizam, não só o seu papel enquanto instrumento efetivo de luta contra a pobreza (que pode resultar de uma leitura redutora dos indicadores quantitativos globais, e não de uma análise aprofundada de experiências concretas de microfinança e do seu impacto efetivo no bem-estar dos beneficiários), mas também a relevância do acompanhamento técnico e da formação que normalmente caracterizam as experiências de microcrédito.

Em oposição, a perspetiva do *Grameen Bank* é a de que, se os mecanismos informais de crédito não satisfazem as necessidades de crédito dos mais pobres, o acesso ao crédito através da microfinança é já o garante de um direito humano, e também um instrumento efetivo de luta contra a pobreza uma vez que, para Yunus, a pobreza não resulta de uma falta de capacidades dos indivíduos mais pobres, que estão, de facto, subutilizadas, mas sim de uma desadequação de políticas e instituições às suas necessidades. Como refere, “*In order to eliminate poverty all we need to do is to make appropriate changes in the institutions and policies, and/or create new ones. Grameen believes that charity is not an answer to poverty. (...). It creates*

dependency and takes away individual's initiative to break through the wall of poverty. (...). Grameen created a methodology and an institution around the financial needs of the poor, and created access to credit on reasonable term enabling the poor to build on their existing skill to earn a better income in each cycle of loans.” (Grameen Bank, 2011).

Como sugere a literatura, cada modelo organizacional está associado a competências e práticas específicas em que se joga a tarefa crítica do microcrédito de conciliar capacidade de responder a necessidades específicas de clientes provocando impactos positivos e ii) de uma forma eficiente em termos de desempenho financeiro e consequentemente da sua sustentabilidade. Se as instituições de estatuto lucrativo vieram contribuir para o crescimento da microfinança, de forma mais rápida atingindo um maior montante de crédito concedido, com uma reduzida subsidiação, as instituições de estatuto não-lucrativo não deixam, pelo facto de não responderem perante acionistas, de ser eficientes em termos de cobertura de custos, e se os montantes de crédito concedido são menores e o número de mutuários é maior é porque escolhem como prioritários os segmentos mais desfavorecidos. Como referido, é muito controversa a subsidiação de MFIs, sobretudo em situações de restrições orçamentais, que pode parecer a manutenção de instituições que não são sustentáveis a longo prazo ou financiam iniciativas económicas com fracas possibilidades de sucesso, como foi o caso do crédito aos pobres das zonas rurais, em alternativa a outras políticas públicas. No entanto, também é sabido que muitas MFIs de estatuto não-lucrativo praticam taxas de juro que lhes permitem cobrir os seus custos e que os mutuários conseguem atingir os rendimentos necessários para as pagar. Assim, é igualmente controversa a tendência recente de privatização e forte concorrência entre fornecedores de serviços financeiros, tanto mais que muitos apontam como causa ara as crises da microfinança a agressividade comercial, o risco excessivo, o crescimento rápido e pouco prudente das instituições de estatuto lucrativo.

O propósito da análise empírica a diferentes tipos de instituições que concedem microcrédito pretende esclarecer, estes aspetos revelando virtudes e defeitos de cada e os possíveis motivos para o sucesso ou fracasso de diferentes iniciativas de microcrédito

No que respeita às medidas de desempenho financeiro das instituições financeiras envolvidas no microcrédito os indicadores mais utilizados são o *Return on Assets (ROA)*, *Return on Equity (ROE* ⁷⁷); relativamente à sustentabilidade, os indicadores mais frequentemente utilizados são a *Financial self sufficiency*, *Operating Expenses/Loan portfolio* ou *Operating expense ratio* (o rácio entre os custos e os rendimentos obtidos neste caso com um empréstimo); relativamente ao alcance, o *Average loan balance per borrower*, *% Female borrowers* (ambos proxy do *depth of outreach*), *Number of borrowers (breadth of outreach)* e *Length of outreach*, que está relacionado com a sustentabilidade pois revela por quanto tempo a MFI consegue servir os seus mutuários; relativamente ao impacto, como atrás referido, as medidas

⁷⁷) Este também pode ser aferido pelo lucro líquido medido com percentagem do capital detido ou a rendibilidade do capital investido numa empresa ou Rendibilidade dos capitais próprios (lucro líquido/capital); Yield - Average annual yield = soma de todos os cashflows gerados pelo investimento/média dos investimentos desse ano (Investopedia); *Yield on portfolio* ou *Internal rate of return (IRR)* que corresponde à (TIR) ou taxa interna de rentabilidade⁷⁷; *A Economic rate of return*: taxa de juro atualizada para a qual os custos e benefícios de um projecto são iguais . Difere da *financial rate of return* por levar em conta os efeitos de factores como controlo de preços, subsídios e impostos (business dictionary). O *Operating expense ratio* é o rácio entre os custos e os rendimentos obtidos com determinada propriedade.

financeiras habitualmente utilizadas poderão ser insuficientes para esclarecer como é que o acesso a microcrédito afeta positiva ou negativamente as condições de vida dos mutuários – nas suas várias dimensões – e porquê. No entanto, julgamos que de uma medida básica como o *Gross loan portfolio* é relevante nessa avaliação de impacto, é possível considerar mais relevante o valor médio de empréstimo e o número de empréstimos concedidos ou o número de mutuários para verificar se a instituição em causa se concentra nos mutuários em melhor situação de reembolsar o empréstimo e favorecer a sua maior rendibilidade, ou se pelo contrário concede empréstimos de menor montante, que representam maiores custos médios e maior dificuldade em atingir economias de escala, mas ao mesmo tempo indicam que a instituição tem uma missão social ao procurar servir os clientes mais pobres e não os potencialmente mais lucrativos. Alguns indicadores que caracterizam as instituições como *Total assets*, *Number of offices* ou *Number of personnel* são mais elevados em instituições de carácter lucrativo como os bancos comerciais, no entanto, o *Borrowers per staff member* já dá uma ideia do cuidado que a instituição tem no acompanhamento dos mutuários, e que nossa perspetiva será mais patente nas MFI de missão social.

De acordo com Rosenberg (2009) os impactos da microfinança são melhores quando a conceção monitorização das intervenções se faz em função de medidas chave de desempenho e a comunicação de resultados das MFIs é transparente, sobretudo para os seus financiadores poderem aprender com sucessos e fracassos e tomar as medidas corretivas necessárias. Para este autor, as principais medidas do desempenho das MFI centram-se em cinco áreas principais com base nos *Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance* (CGAP 2006):

Outreach (alcance):

breadth of outreach – número de clientes servidos ou contas ativas que inclui mutuários, depositantes e outros clientes de serviços financeiros

depth of outreach – proporção de clientes mais pobres servidos que está associado à missão social de muitas instituições de microfinança

Loan Repayment – Reembolso, ou qualidade do portfólio de crédito A taxa de reembolso que para o autor é indicador da qualidade do portfólio, é a mais importante das medidas de desempenho, pois revela a competência da gestão da MFI e está associada à sua própria sustentabilidade.

Associado ao reembolso está o PAR 30 que oferece uma medida do portfólio de crédito em risco de não cumprimento dos reembolsos ou a qualidade dos empréstimos concedidos.

Eficiência – a forma como a MFI controla os seus custos operacionais, por comparação com as receitas que obtém com os empréstimos os consigam ou não cobrir.

O desempenho económico financeiro das MFI, que para Rosenberg (2009) se centra na qualidade do portfólio (e não quantidade), na sustentabilidade financeira e eficiência, é para as instituições de carácter não comercial não um fim em si mesmo mas, um meio para atingir resultados sociais, como refere, melhorias no bem-estar dos seus clientes; já a *breadth* e *depth of outreach* orientam-se especificamente para perceber o desempenho em termos sociais mas não se pode confundir o alcance das MFIs com os impactos que têm junto dos mutuários, que também para este autor é um algo mais difícil de medir. Não obstante, é importante que existam medidas de desempenho das MFIs que informem as instituições da melhor maneira de agir e aqueles que as financiam, sejam do sector privado como do sector público e não lucrativo, que querem conhecer os resultados desse financiamento - a rendibilidade desse investimento relativamente a outros, ou

os custos de oportunidade associados ao apoio a intervenções de microfinança, relativamente ao apoio a outro tipo de intervenção mais bem sucedida em lidar com problemas de pobreza e exclusão.

Sustentabilidade Financeira –refere-se à capacidade da MFI ser lucrativa o suficiente para manter e expandir os seus serviços sem doações e subsídios contínuos, ou seja, cobrir custos e ainda gerar receita adicional; normalmente são utilizados os ROA ou ROE que traduz a eficiência de uma instituição na gestão dos seus ativos ou os retornos no investimento dos que as financiam), respetivamente.

Autossuficiência financeira – é um indicador ajustado aos subsídios que mede até que ponto as receitas geradas por uma MFI, como uma ONG, cobre os seus custos

Para Rosenberg, estes indicadores importam não só aos financiadores das MFIs como a todo o tipo de FSP, sejam instituições de microfinança de propósito lucrativo ou não, como cooperativas ou uniões de crédito que sirvam clientes de baixos rendimentos. Em síntese, no mínimo, para o autor, cinco áreas do desempenho das MFIs devem ser avaliadas:

1. Alcance (*breadth*) —*Number of active clients or accounts*
2. Alcance (*depth*) —*Average outstanding balance per client or account*
3. Reembolso dos empréstimos —*Portfolio at risk (PAR) or —Loans at risk (LAR)*
4. *Financial sustainability (profitability): for nonsubsidized institutions: —Return on assets (ROA) or Return on equity (ROE); for subsidized institutions: —Financial self-sufficiency (FSS) or —Adjusted return on assets (AROA) or —Subsidy dependence index (SDI)*
5. Eficiência —*Operating expense ratio (OER) or —Cost per client*

(Estes e outros indicadores serão tidos em consideração na análise empírica no Capítulo 7)

De acordo com o *Microfinance Barometer*, o desempenho das MFIs tem sido positivo em alguns dos indicadores acima referidos.

Fig. 43 – Rácios de Desempenho das MFIs em 2013:

Yield on portfolio	27.4 %
Operating expense ratio	13.4 %
Portfolio at risk 30 days	3.6 %
Return on equity	8.3 %

(Fonte: *Microfinance Barometer*, 2015)

A análise dos impactos efetivos do microcrédito não se pode resumir a indicadores de desempenho económico ou financeiro tanto, mais quanto a missão de muitas MFIs é a melhoria das condições de vida dos mutuários em várias dimensões. Para Robalo (2015), o conhecimento dos reais efeitos do microcrédito tem implicações económicas, mas também sociais e políticas. A este respeito, verificou que para os países

desenvolvidos, a existência de estruturas económicas, fontes de financiamento ou políticas fiscais favoráveis não são um incentivo ao empreendedorismo, no entanto, a sua ausência restringe a atividade empresarial e a literacia financeira constitui um factor social positivo no que respeita a eliminar imagens negativas e estereótipos associados ao microcrédito.

Se o microcrédito tem sido defendido pelos seus apoiantes como importante ferramenta de combate à pobreza, é possível que, uma vez que esta tem várias dimensões de privação e condicionantes, que os programas de microcrédito sejam enquadrados em intervenções holísticas que vão ao encontro das várias necessidades dos candidatos a empréstimos que poderão ter efeito no sucesso das iniciativas empresariais financiadas pelo microcrédito, tais como educação/formação, satisfação de necessidades básicas, resolução de problemas urgentes do agregado familiar, gestão do risco, lidar com dívidas anteriormente contraídas ou gerir os recursos do agregado familiar (como é o caso das intervenções holísticas atrás descritas) *Os Randomized Control Trials* (RCTs) têm demonstrado o impacto dos programas de graduação e a sua eficiência em termos de custos; é possível tirar partido de programas de proteção social pré-existente para melhorar a cobertura de iniciativas como o acesso a microcrédito e o seu sucesso em reduzir a pobreza extrema. (Microcredit Summit .org, 2016). Neste contexto, o acompanhamento dos micromutuários possibilitando a redução dos custos de transação e assimetrias de informação entre clientes e instituições que concedem o crédito, procurando garantir a sustentabilidade de uma melhor condição de vida do mesmo através de uma iniciativa económica parece constituir uma virtude das MFIs de missão social e que, a título de exemplo, caracteriza a particularidade do microcrédito português através da ANDC. A articulação de entidades – Estado, mercado e terceiro sector - explica também a importância das instituições que apoiam os beneficiários do microcrédito, não apenas na preparação das candidaturas, mas no acompanhamento relativamente aos aspetos legais, burocráticos, económicos e financeiros associados à sua criação e gestão do seu negócio.

A pobreza refere-se a diferentes dimensões de privação e para Vanroose (2007) ela pode definir-se em relação ao capital financeiro mas também humano e social, e se o capital financeiro é facilmente mensurável, o autor define como medida de capital humano as capacidades, conhecimentos ou formação que permitem a uma pessoa receber rendimentos e como capital social as vantagens que advêm da participação em redes sociais na disposição dos seus membros fazerem coisas uns pelos outros, que a nosso ver se aproxima muito das noções atrás discutidas de altruísmo e reciprocidade. A microfinança deveria, para o autor, ser capaz de aumentar uma forma de capital sem prejudicar as outras. Ora entendemos que, mais que isso, iniciativas de MFIs de missão social, e especialmente quando enquadradas em programas de graduação, são suscetíveis de favorecer o acesso a capital financeiro na forma de microcrédito que terá tanto mais impactos positivos quanto mais favorecer os outros tipos de capital: para mutuário como para as MFIs importam as capacidades dos indivíduos em gerir um negócio que permita o reembolso de um empréstimo e gere rendimento adicional para o seu bem-estar, assim como a sua inserção em redes de relações sociais que não só são uma forma de proteção e inclusão social para os mutuários como podem, através de aspetos normativos associados à reciprocidade, justiça, confiança ou ação solidária, facilitar o cumprimento das obrigações do mutuário para com os credores. Se o propósito social do microcrédito é o combate à pobreza então ela tem que ser entendida/abordada como dependendo em mais de que o acesso a capital e necessitando de outros mecanismos que acompanhem o acesso a crédito, para combater combater nas suas várias dimensões e permitir que os indivíduos alvo dessas intervenções consigam escapar a essa situação de pobreza de forma

sustentada e não apenas contrair crédito para aliviar momentaneamente necessidades urgentes ou dívidas entretanto acumuladas, prolongando a longo prazo uma situação de ainda maior vulnerabilidade. Tal implicará um melhor conhecimento e acompanhamento dos mutuários. Neste sentido, um importante elemento da promoção da concessão de empréstimos é a sua associação a outros serviços financeiros e não-financeiros, mais adequados às necessidades dos mutuários. Neste contexto, o conceito de graduação dos programas de proteção social é uma perspectiva relevante a respeito da melhor forma de combater a pobreza e vulnerabilidade social: uma vez que escapar a uma situação de pobreza implica diferentes tipos de apoio, propõem-se intervenções holísticas que reúnem diferentes entidades, procuram levar os mais pobres a adquirir competências, minimizar o risco, gerir recursos e ganhar resiliência de forma a melhorar as suas condições de vida de forma autossustentada (Devereux *et al.*, 2015). De resto, as iniciativas de combate à pobreza e promoção do desenvolvimento parecem reconhecer cada vez mais a necessidade de avaliar os seus impactos nas condições de vida dos beneficiários a longo-prazo e que, para produzir uma melhoria sustentável respondendo a necessidades de alimentação, saúde ou habitação, não bastam apoios sociais de tipo assistencialista ou transferências de capital. Especificamente no caso dos programas de microcrédito, pretende-se que o acesso a crédito seja acompanhado de serviços financeiros, de apoio técnico e formação sobretudo na gestão de atividades económicas rentáveis, para evitar que ativos passíveis de gerar rendimentos sejam vendidos em ocasiões de maior necessidade, favorecendo as iniciativas económicas dos mais pobres e a oportunidade de estes atingirem uma situação de independência económica sustentável (Banerjee *et al.* 2015; Devereux e Wheeler, 2015).

Reconhecendo que a microfinança no geral não tem conseguido atingir aqueles que vivem próximos da linha de pobreza, bem como a importância do desenvolvimento de abordagens holísticas do combate à pobreza que associam o acesso a serviços financeiros com outras estratégias de inclusão e proteção social, em 2006 o CGAP estabelece o *Graduation Program* que pretendeu testar a possibilidade de adaptar a outros países e diferentes contextos o modelo de sucesso no combate à pobreza extrema desenvolvido pelo BRAC no Bangladesh desde os anos 80. Pioneiro na microfinança como referido e seguindo a filosofia de combater a pobreza capacitando os mais pobres, o BRAC é hoje a maior ONG de desenvolvimento, chegando a 138 milhões de indivíduos dos quais 5,3 milhões são beneficiários de empréstimos. Ao fim de quarenta anos de experiência, o BRAC considera que uma redução sustentável da pobreza implica combinar desenvolvimento económico e social: “As nossas atividades de microfinança são (...) vistas como parte da abordagem mais ampla, holística do BRAC ao desenvolvimento, ao ajudar a constituir meios de subsistência, impulsionar o consumo, e melhorar o acesso a uma variedade de serviços sociais” (<http://www.brac.net>). Esta organização, que começou por providenciar acesso à microfinança conjuntamente com proteção social (alimentação, saúde, educação e apoio legal) e mais tarde, em combinação com o governo do Bangladesh e o *World Food Program*, criou um programa de graduação dos indivíduos relativamente aos programas de segurança social, desenvolveu um modelo que não só promove a segurança alimentar mas, através de *skills training*, acesso a poupança, formação e crédito procura aumentar os ativos e rendimentos dos agregados mais pobres e colocá-los numa trajetória sustentável de fuga da pobreza e melhoria das suas condições de vida. O sucesso deste programa, que em 2010 tinha atingido 300,000 agregados familiares em situação de pobreza extrema, 75% dos quais se estima terem conseguido atingir a segurança alimentar e gerir atividades económicas sustentáveis, inspirou o *CGAP–Ford Foundation Graduation Program* que procurou replicar a iniciativa com projetos-piloto em contextos diversos em termos ecológicos, económicos, culturais e geográficos (Haiti,

Paquistão, Honduras, Perú, Etiópia, Líbano, Gana e Índia). Em colaboração com diferentes organizações, serviços, fundos e planos internacionais) estabeleceu como objetivo “*understand how safety nets, livelihoods support, and microfinance can be sequenced to create pathways for the poorest out of extreme poverty*” (Hashemi e de Montesquiou, 2011:2) e definiu 5 etapas sequenciais no seu programa de graduação. Após identificar os «ultra pobres», o programa começa por apoiar o consumo, designadamente a alimentação, nos agregados selecionados considerando que é necessário estabilizar dos níveis de consumo, antes que os indivíduos possam tirar partido das oportunidades de desenvolver atividades geradoras de rendimentos, com base nos recursos que o programa faculta. A poupança está incluída no programa com o objetivo de ajudar os pobres a gerir o risco e adquirir capacidade de resistir a choques, ajudando os participantes a “construir disciplina financeira e a familiarizarem-se com fornecedores de serviços financeiros” (*Idem*: 4). O programa inclui, então, a transferência dos recursos de acordo com a atividade económica que melhor se associe aos interesses e capacidades dos beneficiários do programa. Posteriormente, há monitorização e apoio pelo *staff* do programa para avaliar o seu progresso, lidar com eventuais problemas, aconselhar, treinar e encorajar os participantes. O acesso a crédito surge apenas num momento em que se crê que os participantes estão em condições de planear e desenvolver sozinho atividades económicas e modos de vida que lhes assegurem escapar de uma situação de pobreza de forma autossustentada. O programa não implica que os participantes realizem um empréstimo, mas sim que tenham condições de aceder a crédito se o quiserem, para expandir o seu negócio, diversificar as fontes de rendimento, adquirir mais recursos ou fazer face a situações difíceis. O programa de graduação do BRAC começou a ser avaliado em 2002: em 2005, a percentagem de participantes no programa com empréstimos tinha aumentado de 27% para 77% e, em 2008, em mais de 90% dos casos os participantes deixaram de viver com menos de meio dólar por dia e aumentaram as suas despesas em alimentação. Quanto ao *CGAP–Ford Graduation Program*, os testes pilotos demonstram que a combinação de apoio ao consumo, poupança, ativos e treino/formação podem levar a aumentos de consumo, diversificação de recursos e fontes de rendimento. No entanto, os autores advertem que o modelo não funcionará para todos os indivíduos, uma vez que nem todos (por questões de idade, saúde, deficiência ou problemas dos seus agregados familiares) têm a capacidade de criar iniciativas económicas que os libertem de situações de pobreza (Hashemi e de Montesquiou/CGAP, 2011).

O microcrédito não pretende apenas aliviar situações de privação, mas combater a pobreza extrema capacitando as iniciativas empresariais. No entanto, reconhece-se hoje que a falta de acesso a crédito não é a única barreira ao seu sucesso e que é necessário facultar outros tipos de apoios financeiros e não financeiros, uma vez que os problemas da pobreza e exclusão deverão ser abordados tendo em conta as suas múltiplas causas e nas suas várias dimensões da privação e marginalização – como diminuição súbita de consumo, doença, fraqueza física, humilhação ou isolamento social como sugere Chambers (*in* Hulme e Mosley, 1996) - seja através do acesso a condições básicas de saúde, alimentação ou habitação, do desenvolvimento comunitário, do *empowerment* das mulheres e de grupos sociais marginalizados, do investimento na educação ou da melhoria do enquadramento legal e institucional.

Como refere Ledgerwood (2013) ,o reduzido alcance é característico da microfinança tradicional e está associado ao modelo do microcrédito em si que se baseia na concessão de empréstimos que têm para as instituições que concedem crédito custos elevados e oferecem rendimentos baixos, uma vez que os clientes mais pobres, sobretudo das zonas rurais, têm reduzidas possibilidades de investimento que lhes aumentem a possibilidade em se endividar o que se traduz em reduzidos retornos para MFIs. “MFIs e bancos (...) podem

ter falta de incentivos, informação, e por vezes capacidade de mitigar os riscos percebidos de operar para lá de mercados urbanos ou com clientes muito pobres” (p. 3) pelo que é importante a redução de custos que aumenta a eficiência das instituições e a sua capacidade de crescimento, reduz a sua dependência financeira contribuindo para o seu crescimento e a possibilidade de atingir um maior número de mutuários. Se a agenda da inclusão financeira se baseia na ideia de que existe um mercado potencial de crédito quase ilimitado, para Afonso *et al.* (2016) o foco no crescimento e a concorrência na microfinança põem em risco os impactos positivos que o microcrédito pode ter no bem-estar dos mutuários. Como argumentam, mesmo mecanismos de autorregulação que visam a proteção dos clientes (transparência, equidade, adequação e flexibilidade de serviços, etc.) prevenir ou atenuar crises e riscos de sobre-endividamento dificilmente são suficientes eficazes em contextos de crescimento, com a crença num mercado potencial quase ilimitado e crescente competição entre instituições que oferecem de microcrédito. Associando a competição nos mercados da microfinança com o sobre-endividamento e os impactos do microcrédito, concluem, com base no estudo do caso da República Dominicana, que a prevalência dos objetivos de crescimento, que como referido muitas vezes se traduz em substituir qualidade por quantidade de crédito, pode ter um impacto negativo nos seus clientes. Se, teoricamente a maior competição do lado da oferta deveria resultar na baixa de preços (neste caso taxas de juro) e diversificação de serviços, beneficiando os consumidores, de acordo com Afonso *et al.* (2016), no caso do microcrédito a maior competição entre instituições de microfinança com cada vez maior presença do sector privado, pode traduzir-se antes em resultados como a selecção apenas dos clientes menos pobres e menos arriscados, práticas de cartelização ou oligopolísticas que podem levar a um aumento das taxas de juro. Podem também pôr em causa modalidades que constituíram as virtudes do microcrédito tradicional ao “reduzir critérios de selecção [e] enfraquecer as relações com os clientes” (Armendariz e Morduch, 2010 *in* Afonso *et al.* 2016:5), uma vez que a pressão o crescimento pode levar “à erosão de importantes mecanismos do sucesso de programas de microcrédito tradicionais, nomeadamente o processo de decisão descentralizado e a proximidade entre funcionários de crédito e clientes” (*Ibidem*). Num contexto de privatização e liberalização da microfinança, Fouillet *et al.* (2016) os bancos de microcrédito que procuram na microfinança obter maiores margens de lucro conseguindo aparentar menos riscos e o seguimento de normas de avaliação convencionais tendem a ser financiados prioritariamente pelos investidores (Servet, 2015 *in* Fouillet *et al.* 2016). Para estes autores a ideologia liberal domina ainda através da ideia de que as MFIs podem e devem autofinanciar-se quando, não obstante, não só a evidência empírica demonstra que apenas uma minoria não é subvencionada, como que são as instituições de estatuto lucrativo, a começar pelos bancos de maior dimensão, que recebem maior ajuda; de acordo com o seu estudo. Os bancos de microcrédito beneficiaram de 241 dólares em média por empreendedor servido, contra 117 dólares para as ONG” (p. 43). Tais dados vão ao encontro do argumento de Cull *et al.* (2016) da importância da subsidiação da microfinança para se atingirem importantes rácios custo/benefício e também relativamente à questão da análise custo-benefício da subsidiação da microfinança, Morduch, já em 1999 refere que, ao mesmo tempo que a maioria dos programas defendem a sustentabilidade financeira como princípio fundamental, a maioria depende de subsídios; que embora estes sejam considerados necessários numa fase de *start-up* eles tendem a continuar quando as instituições de crédito já estão numa fase de maturidade. A perspectiva anti-subsidiação apoia-se então em argumentos de que contrariamente aos subsídios e doações que são limitados e podem acabar de um momento para o outro, limitando o potencial crescimento da escala de operações das MFIs, ao mesmo tempo que as instituições autossuficientes conseguem responder à grande procura por

serviços financeiros e têm maiores incentivos para a eficiência. Mas Morduch também refere que facilmente o interesse e as doações de indivíduos ou instituições comprometidas com questões sociais pode subitamente redirecionar-se para outras formas de combate à pobreza. Neste cenário, coloca a questão: se a microfinança subsidiada prova ter mais capacidade em gerar benefícios do que outros investimentos sociais, porque razão os subsídios lhes deveriam ser recusados?). Neste ponto de vista, se a preocupação não são os lucros, como sucede nas instituições do sector privado, mas os resultados em termos de diminuição da pobreza, Morduch aponta para o facto de que programas de microcrédito sustentável terem clientes com rendimentos superiores ao servidos pelos programas subsidiados quando o impacto de aumentar o rendimento dos mais pobres é superior relativamente aos menos pobres. Adicionalmente refere que “o perigo de deslize para a ineficiência tem sido demonstrado várias vezes por grandes bancos públicos em países de baixos rendimentos. Mas a chave para a eficiência é a manutenção de constrangimentos orçamentais duros, não necessariamente lucros” (Morduch, 1999: 1592). Por outro lado, muitos doadores/investidores na microfinança fazem depender o acesso das instituições a fundos futuros do desempenho demonstrado. O que releva, portanto, para o autor é promover a eficiência de programas subsidiados que têm como alvo as populações mais carenciadas. Também para este autor, o sucesso ou fracasso do microcrédito implica considerar a diversidade dos objetivos dos atores intervenientes e dos mecanismos adotados, como compreender melhor o problema do combate à pobreza e contextualizá-lo no campo das instituições. Como refere, a retórica em favor da microfinança como forma economicamente viável de combater a pobreza ultrapassa a evidência empírica, como demonstram os RCTs mencionados no Capítulo 2; tal constatação têm levado os economistas a repensar o que julgavam saber sobre “a natureza da pobreza, mercados e inovação institucional (...) [e] este pode ser o legado mais importante do movimento [da microfinança]. Em particular, o movimento mostrou que, apesar dos elevados custos de transação e ausência de garantias, em alguns casos é possível emprestar a agregados de baixo rendimento de forma rentável” (1609). À semelhança de Seibel (1998) e Karlan (2014), Morduch sustenta que, não obstante, a evidência também revela quão importantes são a forte liderança, legislação adequada e apoio dos *stakeholders* para a inovação institucional na microfinança, e confirmou a relevância das instituições de estatuto não governamental e não lucrativo, relativamente às instituições do sector privado (mercado) e aos governos (Estado). As ONG têm tido, para este autor, a capacidade, dedicação e recursos necessários para a experimentação institucional e substituído cada vez mais os governos nacionais na sua missão social.

Conceder pequenos montantes de crédito a muitas pessoas pobres é mais caro do que emprestar grandes montantes a um menor conjunto de pessoas (donde resulta que o objetivo social de cobertura dos mutuários mais pobres coloca o problema da subsidiação do microcrédito). E aqui reside o problema da microfinança e dos propósitos das várias instituições envolvidas, como mais recentemente muitos autores vêm referindo. Como conclui Morduch, face aos resultados modestos da microfinança na redução da pobreza, e ao papel das instituições de missão social neste contexto, os esforços futuros devem concentrar-se não tanto a uma adesão a conjuntos de «boas práticas», mas sobretudo na inovação e avaliação ao nível das instituições e seus mecanismos. Também Picherit (2013) considera que as ONG, em grande parte apoiadas por dadores internacionais, tiveram um papel activo no desenvolvimento do microcrédito nos anos 90, mas que tal levou “à profissionalização de ONG em atividades orientadas para o negócio-capitalismo e crescentes diferenciações entre “grupos-alvo” (...) Os anos 2000 viram o crescimento de MFI movido por lucros, avaliado apenas pelo critério de taxas de recuperação da dívida via qualquer método” (p. 3). Estas

transformações foram consideradas como um sucesso para as instituições de carácter comercial, mas não foram consideradas as consequências para os clientes. Criticamente e numa perspetiva relacional e institucional muito semelhante aos autores que discutimos a propósito da (des)incrustação social dos fenómenos económicos, afirma que “O modelo de negócio da microfinança baseado na violência de relações baseadas no Mercado surgiu juntamente com a agenda de desenvolvimento do estado, clientelismo político e monetarização das relações sociais” (*Ibidem*). Picherit ilustra como com o crescimento e maior importância de microfinança, as ONGs passam a *NBFI* para sustentar o crescimento e também face à diminuição de subsídios e doações e à procura investidores privados (que começam a ter cada vez mais poder de decisão); assiste-se simultaneamente a uma diminuição das atividades sociais em prol do microcrédito e, com o acréscimo de clientes e tarefas administrativas, também se alteram as relações dos seus funcionários com os pobres. Apesar da relevância e desempenho das ONG, o certo é que com o desenvolvimento da microfinança, o sector ficou marcado por uma crescente presença de instituições do sector privado. Também Fouillet *et al.* (2016) constata que as organizações de estatuto lucrativo têm montantes de oferta de crédito inferiores, e preferem emprestar mais a menos clientes e em períodos de tempo superiores, para minimizar o seu risco e que, assumindo que o montante dos empréstimos dá uma ideia muito aproximada do perfil de cliente, que existe uma disparidade muito grande entre a clientela das ONG e das organizações de propósito lucrativo (p. 43). Consideram, à semelhança de Morduch (1999), que critérios financeiros e económicos não são suficientes se se pretende avaliar o desempenho dos diferentes FSPs ou a capacidade da microfinança em contribuir para a inclusão financeira, e também que se arriscam a deixar de lado o essencial da transformação em curso: a contribuição do microcrédito, nas suas formas dominantes atuais, à governação neoliberal das sociedades” (*Ibidem*), numa linha de argumentação muito próxima à de Guérin. Também à semelhança desta autora, concluem que, uma vez que o endividamento resulta da agressividade comercial e que as necessidades dos clientes que apresentam maiores riscos são ignoradas, o microcrédito atual pode ser considerado “um dispositivo do neoliberalismo, no sentido dado a este termo por Michel Foucault” (*Idem*: 44).

A microfinança comercial é, para nós, totalmente distinta – na sua vocação, atuação e impactos - da microfinança de missão social, pelo que a compreensão do microcrédito implica a nosso ver uma clara distinção do propósito ou estatuto lucrativo ou não lucrativo das suas instituições. Na sua forma comercial, também para Bateman e Chang (2012) a microfinança se afasta do propósito de ajudar os pobres e se articula bem com o neoliberalismo prevalecente caracterizado, como referem, citando Harvey (2006) “orientar toda a atividade económica através da iniciativa privada; a necessidade de evitar qualquer aspeto de planeamento ou orientação do mecanismo de mercado; a necessidade de todas as MFIs de ‘ganharem a sua manutenção no mercado’; e, a necessidade de garantir que todas as organizações económicas são detidas e controladas pelo sector privado” (p. 28). Referindo-se à ideia de North de que más instituições podem prevalecer por questões de poder, Bateman e Chang colocam a hipótese de que o apoio à microfinança se deva aos interesses da ideologia neoliberal. Na sua visão, a microfinança pode ser uma alternativa de mercado ao combate à pobreza com a capacidade de desencorajar pressões públicas a favor de um reforço do papel social do Estado e de outras instituições, de políticas mais progressistas em favor de um maior acesso a serviços públicos de qualidade ou formas estatais, cooperativas ou coletivas de propriedade que assustam aqueles que pretendem a manutenção do sistema económico e distribuição de riqueza atuais. A microfinança pode, neste sentido, ser uma narrativa política e socialmente correta de que o combate à pobreza e exclusão

se pode fazer dando a todos a oportunidade de uma iniciativa empresarial, em detrimento de outras iniciativas de desenvolvimento económico e social. Como referido, nem todos os pobres têm condições de escapar a uma situação de pobreza e marginalização social apenas com o acesso a serviços financeiros formais, mas este tipo de discurso em favor da microfinança comercial pode ver-se, para Bateman e Chang, a única forma legítima de demonstrar a concessão de uma igualdade de oportunidades empresariais, que não é realista, às populações mais pobres sem por em causa estruturas de poder estabelecidas. Neste sentido, poderia afirmar-se que a responsabilidade pelas situações de pobreza seria daqueles que não recorreram a microcrédito para financiar o seu próprio emprego ou não conseguiram manter uma atividade económica rentável, isentando os estados de responsabilidades no que respeita à provisão de bem-estar, tendo esta sido substituída pela microfinança de carácter privado e comercial. A microfinança na sua versão liberal e comercial pode ser vista, neste sentido, como uma alternativa deliberada de provisão privada de bem-estar em oposição ao Estado ou comunidade local. Mais ainda, para estes autores, quando os programas neoliberais de ajustamento estrutural - que envolveram o desmantelamento de serviços públicos visando o bem comum - sofrem grande resistência esta é mitigada pela alternativa que a microfinança sugere de suavizar estes os resultados negativos da privatização de serviços outrora público.

Por fim, a comercialização da microfinança tem afastado progressivamente o sector da sua orientação original e a prova de que se pode emprestar de forma rentável aos pobres pode ser perniciosa: todas as MFIs deverão procurar ser rentáveis, independentemente de se reconhecer que as instituições de missão social de microcrédito servem os clientes mais pobres com montantes de empréstimos e possibilidades de lucro muito reduzidas; por outro lado, para Bateman e Chang a microfinança tem sido enquadrada na ideia de que a globalização pode ser benéfica para a redução da pobreza no mundo quando, na era global presente, se atingiram recordes nas desigualdades de distribuição de riqueza (Oxfam, 2015) e, como referem, ela tem beneficiado um número reduzido de países, regiões e elites contribuindo para um aumento da população mundial desempregada, marginalizada, explorada o que, como discutimos anteriormente, não se pode dissociar do aumento de violência, instabilidade social e política ou atividade económica ilegal. Em suma, Bateman e Chang (2012) a microfinança comercial pode ser considerada um dispositivo neoliberal para legitimar o desmantelamento de serviços de bem-estar social e o agravamento do desemprego, quando o microcrédito surge aos olhos dos pobres como uma alternativa, que como referido nem sempre é realista, de conseguir independência económica e melhoria das condições de vida.

Independentemente de considerações ideológicas, uma expansão demasiado rápida das MFI poderá por em causa as suas capacidades baixando a qualidade da análise de candidaturas ao microcrédito bem como o acompanhamento – *follow-up* – o que, em conjuntamente com um acréscimo do número de mutuários, pode resultar em problemas de incumprimento dos reembolsos (Schicks e Rosenberg, 2011). Tal que está associado à saturação, competição e, no caso de instituições comerciais, pressão para rentabilidade no mercado do microcrédito, ao multi-endividamento e à degradação da qualidade dos empréstimos (Schicks e Rosenberg, 2011; Afonso *et al.*, 2016; Chen *et al.* 2010). Também A. Kar e R. Swain (2014) relatam a crítica à crescente concorrência na microfinança pela sua associação ao múltiplo endividamento, crises de incumprimento e práticas coercivas de cobrança, como as que relatámos a propósito das crises da microfinança indiana. Estudando a relação entre competição e alcance, desempenho financeiro e qualidade do portfolio de empréstimos das MFIs, concluem que a competição afeta negativamente a qualidade do crédito, fomenta o aumento dos montantes de empréstimos e tem igualmente favorecido uma diminuição

da autossuficiência destas instituições. Tal relação justifica-se pelo facto de a competição enfraquecer os incentivos dinâmicos tradicionais que favorecem o reembolso e o escrutínio dos candidatos a microcrédito, bem como a uma redução da sua rendibilidade quando implica a descida das taxas de juro. Adicionalmente, quando MFI de carácter comercial entram em mercados tradicionalmente ocupados por MFIs de missão social, elas beneficiam da selecção e treino que estas últimas realizaram junto dos mutuários, diminuindo-lhes o seu desempenho, ao mesmo tempo que a preferência por empréstimos de maior montante (mais proveitosos em termos de custos) tem um impacto negativo no que se refere ao alcance dos mutuários mais pobres. Tendo concluído que a “competição na indústria da microfinança pode conduzir a um impacto negativo no desempenho e qualidade do portfólio das MFI” consideram que os resultados do seu estudo dão crédito às “preocupações relativas à maior competição conduzir a múltiplo endividamento, crises de incumprimento, taxas de juro mais elevadas” (p. 18) mas que estes aspetos negativos podem ser minimizados por regulação e partilha de informação no sector.

2. Méritos, problemas e desafios atuais das instituições de microcrédito

A resposta atual da microfinança não só às crises como a de Andhra Pradesh, mas a uma tendência de substituição do propósito social pelo do crescimento do microcrédito de propósito comercial tem sido uma crescente preocupação com o desempenho social das suas instituições. Como referido, no que se refere ao microcrédito, existem ainda limitações e críticas às MFIs no que respeita ao seu alcance e real impacto nos mutuários abrangidos e as crises de sobre-endividamento vieram dar visibilidade a estes problemas do setor. Esta preocupação atual traduz-se na tendência recente de defesa de uma microfinança responsável: inclusiva, equitativa, transparente e centrada no cliente. Os casos de ofertas públicas de bancos de microfinança vieram salientar a necessidade de estes disponibilizarem informação, designadamente das taxas praticadas (CGAP *in* Ledgerwood, 2013). Face aos problemas passados de excessivo centramento das MFIs comerciais no desempenho financeiro e interesses dos seus investidores, por oposição aos dos mutuários, várias iniciativas e instituições estão a recentrar a atenção da microfinança nos seus clientes. Por outro lado, a responsabilidade social das organizações é uma questão também atual que influencia *stakeholders* do microcrédito, designadamente os que poderão financiar ou não as MFIs dependendo do seu impacto positivo ou negativo junto dos mutuários.

Neste contexto, a organização *Smart Campaign* define-se como «*a global effort to unite microfinance leaders around a common goal: to keep clients as the driving force of the industry*» que pretende que os *Princípios de Proteção de Clientes* sejam adotados pelas MFIs no sentido de promover uma relação mais próxima, forte, correta e focada nos seus clientes e a solidez financeira dessas instituições, designadamente através de serviços financeiros transparentes (a respeito de todas as suas) condições, éticos e prudentes para todos. Perante o problema do crédito *subprime* nos Estados Unidos e conseqüente crise financeira global e, simultaneamente, atendendo ao desconhecimento das MFIs sobre as capacidades de reembolso dos seus clientes, a *Smart Campaign* sublinha “*the importance of accountability, security and transparency in financial services*” (<http://www.smartcampaign.org/about/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles>). No que se refere especificamente ao crédito, pretende evitar que os clientes peçam emprestado mais dinheiro do que aquele de que necessitam ou do que conseguirão reembolsar.

Os principais *Princípios de Proteção de Clientes* definidos pela *Smart Campaign* para orientar as boas práticas das instituições de microfinança são:

- Conceção de produtos e canais de distribuição apropriados aos clientes e que não os prejudiquem;
- Prevenção do sobre-endividamento em todas as fases da concessão de crédito para determinar a capacidade de reembolso dos mutuários em combinação com partilha de informação para mitigar o risco de sobre-endividamento;
- Transparência na forma como os FSPs comunicam com os seus clientes (especialmente em relação a taxas, termos e condições de empréstimo, utilizando informação atualizada e linguagem apropriada aos clientes);
- Preços e condições de crédito responsáveis de forma a serem acessíveis aos clientes permitindo simultaneamente que as instituições sejam sustentáveis
- Tratamento justo e respeitoso dos clientes, evitando a discriminação, corrupção, agressividade ou abuso por parte dos seus funcionários;
- Respeito pela privacidade dos dados dos clientes, utilizáveis apenas nos termos e período previamente acordados e Segundo a legislação local em vigor;
- Mecanismos para a resolução de queixas e problemas em favor dos seus clientes e da melhoria dos produtos e serviços oferecidos.

(Fonte: <http://www.smartcampaign.org/about/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles>)

As normas de Certificação do Proteção do Cliente resultam em 25 indicadores considerados adequados para a proteção dos clientes que uma instituição financeira tem que cumprir para obter uma certificação pela *Smart Campaign*:

Fig. 44 – Princípios e indicadores de Proteção do Cliente da *Smart Campaign*

Padrões de Princípio de Proteção ao Cliente
Princípio de Proteção ao Cliente 1: Projeto e oferta apropriados de produtos
A prestador oferece produtos e serviços que são adequados às necessidades dos clientes.
A prestador monitora a adequação de produtos, serviços e canais de distribuição.
Há uma política e processo documentado em vigor para evitar técnicas de venda agressivas e assinatura forçada de contratos.
Princípio de Proteção ao Cliente 2: Prevenção de superendividamento
A prestador tem uma política sólida e um processo bem documentado para aprovação de empréstimos e toma decisões usando informações e critérios apropriados.
A prestador usa informações de bancos de dados de crédito quando viável no contexto local.
A gerência sênior e o Conselho da prestador monitoram o mercado e reagem a aumentos no risco de superendividamento.
A prestador mantém uma qualidade sólida da carteira.
A prestador incentiva os funcionários a aprovar empréstimos de qualidade.
Princípio de Proteção ao Cliente 3: Transparência
Política e processo documentado estão em vigor para exigir transparência sobre prazos, condições e preços dos produtos.
A prestador comunica-se com os clientes em momentos apropriados e pelos canais apropriados.
A prestador toma medidas adequadas para garantir o entendimento do cliente e dá apoio à sua tomada de decisão.
Princípio de Proteção ao Cliente 4: Preços responsáveis
A prestador é administrada de maneira sustentável para oferecer serviços no longo prazo.
A política de preços da prestador leva em conta os interesses dos clientes.
Os índices financeiros da prestador não sinalizam problemas de preços. (Se estiverem fora das faixas, a prestador deve explicar e justificar.)
Princípio de Proteção ao Cliente 5: Tratamento Justo e Respeitoso dos Clientes
A prestador promove e aplica o tratamento justo e respeitoso dos clientes, segundo um código de conduta.
A prestador tem uma política e processos documentados para evitar discriminação contra as <u>Categorias protegidas</u> ao selecionar clientes e definir termos e condições.
Pagamentos de empréstimos são cobrados por funcionários e agentes de cobrança da maneira apropriada.
A prestador tem sistemas efetivos para evitar e detectar fraudes.
Pedidos de indenização de seguro são processados de maneira justa e rápida.
A administração e a supervisão da prestador apoiam o tratamento justo e respeitoso dos clientes.
Princípio de Proteção ao Cliente 6: Sigilo dos dados dos clientes
Os dados dos clientes são mantidos seguros e confidenciais.
Os clientes são informados sobre sigilo dos dados e consentimento para o uso de seus dados.
Princípio de Proteção ao Cliente 7: Mecanismos para Solução de Queixas
A prestador tem um sistema efetivo implantado para receber e resolver reclamações de clientes.
A prestador informa os clientes sobre seu direito de reclamar e como apresentar uma queixa.
A prestador usa informações de queixas para administrar operações e melhorar a qualidade de produtos e serviços.

(Fonte: <http://smartcampaign.org/certification/all-about-certification>)

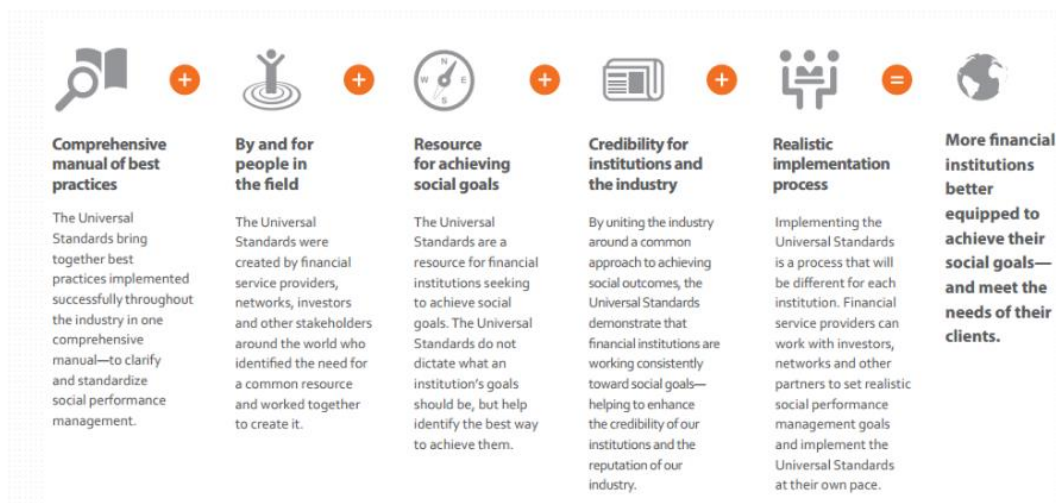
Também a *Social Performance Task Force (SPTF)*, organização não lucrativa que reúne *stakeholders* envolvidos na finança inclusiva de todo o mundo visa, de forma análoga, desenvolver princípios e boas práticas de *Social Performance Management (SPM)* para promover serviços financeiros mais seguros, responsáveis e benéficos para os clientes. Entendendo o desempenho social (social performance) como a eficiência de uma instituição em atingir os seus objetivos sociais, defende a importância da sua gestão (estratégias, sistemas, práticas da organização) e neste sentido disponibilizou, em 2012, o *Universal Standards for Social Performance Management*, manual de boas práticas para todos os fornecedores de serviços financeiros com propósitos sociais.

Fig. 45 - Social Performance Management:



(Fonte: <http://sptf.info/>)

Também na perspectiva da *SPTF*, finanças inclusivas responsáveis significa fornecer serviços financeiros de maneira transparente, justa e segura que beneficie os clientes pobres. A sua implementação requer a proteção de clientes, mas também a gestão do desempenho social, que é essencial para as instituições *double bottom-line* (que têm como objetivos beneficiar os seus clientes e simultaneamente atingir um bom desempenho financeiro) Assim, a SPM inclui a definição, persecução e monitorização destes dois objetivos, pretendendo conciliar benefícios para a instituição e para os seus clientes:



(Fonte: <http://sptf.info/>)

No que respeita à aferição do desempenho social, o SPI é uma das ferramentas de avaliação de desempenho social mais adotada por FSPs e organizações de microfinança (utilizada desde 2003 por mais de 500 MFIs) para avaliar as suas práticas com base em indicadores que refletem as perspetivas mais recentes da indústria a respeito do desempenho social destas instituições, no que respeita, entre outros, as aspetos como o alcance das populações rurais, o combate à pobreza, ou a sustentabilidade (<https://www.microfinancegateway.org/library/social-performance-indicators-tool-spi4>). Criada pela CERISE em colaboração com várias instituições de microfinança e lançada em 2014, a versão SPI4 é uma ferramenta informática para avaliação do desempenho social para FSPs, designadamente, a implementação dos *Universal Standards for Social Performance Management* da SPTF e os Princípios de Proteção de Clientes da Smart Campaign (www.cerise-spi4.org). Em 2016, em resultado de consulta uma ao público e peritos do sector foi feita uma revisão dos *Universal Standards for Social Performance Management* da SPTF e uma atualização dos *Client Protection Certification Standards* da Smart Campaign e, em resultado, o lançamento de uma nova versão do SPI4, que hoje permite às instituições de microfinança auditar e melhorar as suas práticas com base naqueles standards. Como sustenta D. Dewez (Incofin), “*We don’t think of social performance as a trade-off in any way. Social performance, when it’s done well, makes good business sense, because you know your clients better*” (<http://sptf.info/>).

2.1 Resultados da Microfinança e Desempenho Social

No contexto do impacto social e de acordo com o *Microfinance Barometer de 2016*, a microfinança tem já atualmente um papel relevante na promoção de um desenvolvimento inclusivo, não só através do acesso a serviços financeiros, mas também o a segurança, alimentação, habitação ou educação, devendo continuar a esforçar-se por colocar os clientes no centro das suas estratégias. Como se pode ler na edição de 2016 relativa ao papel da microfinança perante os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ONU), “os atores da microfinança têm o papel de apoiar o acesso a serviços financeiros através de modalidades inovadoras e produtos diversificados que melhor respondem às necessidades dos mais pobres, e, especificamente, desenvolvendo abordagens integradas de desenvolvimento que associam educação financeira e preservação ecológica. No editorial, da autoria de Jean-Luc Perron (*Vice-Chairman of Convergences; Managing Director of Grameen Crédit Agricole Foundation*) afirma que se as MFIs podem contribuir para a concretização dos objetivos de desenvolvimento sustentável e inclusivo - *zero exclusion, zero carbon, zero poverty* - tal é devido à sua proximidade com os seus clientes e a confiança que estes lhes depositam, o que requer que estas instituições apresentem conformidade “com *standarts* mais elevados de transparência, qualidade e responsabilidade na provisão dos seus serviços e empréstimos, e no reporte do seu desempenho social” (*Microfinance Barometer 2016*: 1-2). Considera que neste contexto a ação da *Social Performance Task Force (SPTF)* para a adoção dos *Universal Standards* e da CERISE na distribuição da SPI4 são essenciais. Um inquérito de 2015 à implementação dos *Universal Standards for Social Performance Management* conduzido em conjunto pela SPTF, *Global Appeal for Responsible Microfinance*, MIX e *Microcredit Summit Campaign* junto de 407 stakeholders, na sua maioria FSPs, revelou que mais de 90% tinham conhecimento desses standards e mais de 70% reconheceram a SPI4, bem como a utilidade dos recursos disponibilizados pela SPTF na gestão do desempenho social das suas instituições (L. Emme in *Microfinance Barometer 2016*).

Referindo-se aos efeitos do acesso a serviços financeiros formais, Cull *et al.* (2012) sustentam que a evidência suporta o papel do desenvolvimento financeiro na redução da pobreza e das desigualdades, mas referem também a distinção entre serviços financeiros «*broad*» e «*deep*», que neste último caso não significam necessariamente finanças inclusivas. Ressalta, a este respeito, a importância do enquadramento normativo, supervisão e proteção de clientes. Para os autores, apesar da escassez de evidência que permita esclarecer exatamente de que forma é que a inclusão financeira promove a redução da pobreza e das desigualdades de rendimento, as conclusões dos RCTs permitem aferir efeitos positivos de um maior acesso a serviços financeiros formais na diversificação de clientela, na constituição de poupanças mais estáveis a nível individual e familiar, no acesso a empréstimos de reduzido montante representando menor risco, bem como a pequenos negócios mais saudáveis, o que no conjunto, contribui para maior estabilidade financeira a nível macro o que por seu turno se associa a estabilidade social e política. À semelhança de outros autores, defendem que, inversamente, a exclusão financeira apresenta elevados custos de oportunidade, efeitos negativos em termos de instabilidade, ilegalidade e falta de qualidade e segurança associados aos serviços financeiros não-formais alternativos (*Financial Action Task Force*, 2011 e Collins *et al.*, 2009 in Cull *et al.*, 2012; Chaia *et al.*, 2009), que a evidência sugere que os sistemas financeiros têm efeitos especialmente negativos para as pequenas empresas e agregados de baixos rendimentos, o que por seu turno favorece efeitos adversos na coesão social. Também de acordo com S. Rutherford, bons serviços financeiros são aqueles que permitem aos mais pobres transformar pequenas poupanças irregulares em somas fixas de dinheiro de acordo com as suas necessidades o que significa serviços: transparentes, diversificados, que permitam aos clientes criar poupanças ou efetuar reembolsos tão frequentemente que desejem, aceder a fundos sempre que necessitem “para necessidades de consumo ou de emergência a curto-prazo, para oportunidades de investimento (...) a médio-prazo some e outras necessidades (...) a longo-prazo como casamento, saúde, educação, velhice” cuja disponibilização é “local, frequente and rápida” (Rutherford, 1999: 56) e não acarretem grandes custos de transação. Rutherford faz menção ainda a dois aspetos importantes da criação de bons serviços financeiros para os pobres e se prendem i) com a necessidade de as instituições que os promovem ou providenciam estejam comprometidas em fornecer bons serviços aos pobres mas sejam eficientes em termos de custos (a *double bottom-line* que E. Rhyne (1998) considera ser possível para organizações que disponibilizam serviços eficientemente e centrados nas necessidades dos seus clientes) ii) mas também um ambiente adequado: enquadramento legal que ajude mas não restrinja a ação dos FSPs, ação governamental que favoreça a estabilidade económica e financeira

Cull *et al.* (2012) sustentam ainda que, no contexto da relação entre serviços financeiros e a envolvente económica e social, e na sequência da crise financeira global, é “*underscored the importance of promoting consumer protection and financial literacy and capability, a role that is relevant for multiple SSBs*” (*Standard-setting bodies*) (p. 3) em conjunto com políticos, supervisores, reguladores no que diz respeito aos fatores interrelacionados de inclusão, integridade e estabilidade financeira e proteção de consumidores de serviços financeiros.

A plataforma *MIX* (a base de dados sobre FSPs mais referenciada na literatura da microfinança) engloba desde 2008 indicadores de desempenho social, que em 2011 foram refinados pelo *Social Performance Indicators Working Group* da *SPTF*, no sentido de os tornar mais relevantes e mais fáceis de reportar pelas instituições de microfinança.

Assim, desde 2011, existem 11 áreas de indicadores de desempenho social no *Social Performance Standards Report* da MIX que toda a MFI deverá reportar:

1. Mission specifics
2. Governance
3. Range of products and services (financial and non-financial)
4. Client outreach by lending methodologies
5. Measuring client retention
6. Social responsibility to clients
7. Transparency of the costs of services to clients
8. Human resources and staff incentives
9. Employment creation and enterprises financed
10. Social responsibility to the environment
11. Poverty outreach

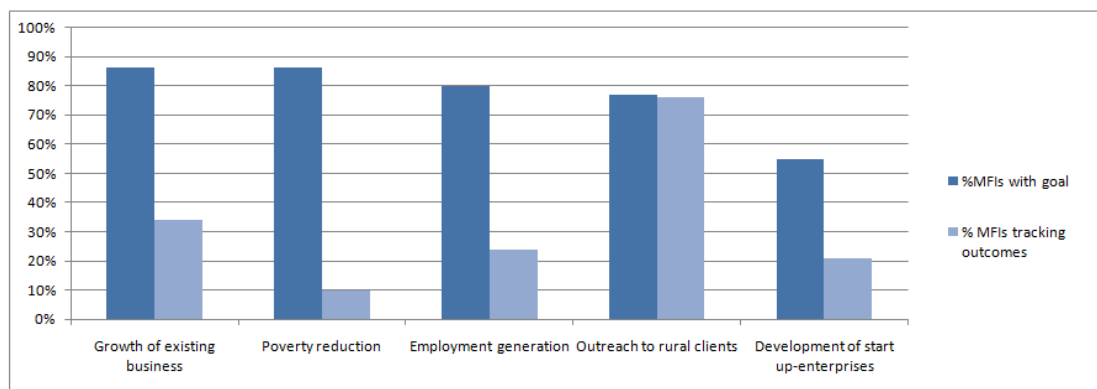
(Fonte: www.themix.org/mixmarket/social-performance)

Como se pode ler no seu site, *“MIX is dedicated to bringing social performance management to the forefront of the financial inclusion industry. We focus on indicators that are clearly and directly linked to results, have quality that can be tested and benchmarked, and can be easily validated by third parties. We continue to assess our indicators to ensure the financial services industry keeps clients at the center.”* E reconhece como STAR (*Socially Transparent And Responsible*) FSPs que atinjam um certo grau de adesão aos *Universal Standards for Social Performance Management* e os princípios de microfinança verde avaliados pelos indicadores de desempenho social da MIX e documentem todos os dados reportados a esse respeito. (<https://www.themix.org/mixmarket/social-performance>)

À medida que a distinção entre finança convencional e microfinança se torna cada vez menos clara e esta última sofre pressões para comercialização e crescimento rápido, num contexto de competição por clientes e financiamento, é fácil perder de vista a missão da microfinança de melhorar a vida dos seus clientes (M. Pistelli, 2011). É neste sentido, mas também porque o desempenho social está na base das decisões de alguns investidores, que os instrumentos para avaliar o desempenho social são hoje particularmente relevantes e têm sido incluídos na gestão das MFIs (missão, objetivos, políticas, procedimentos, formação, sistemas de avaliação). A regulação da microfinança nestes aspetos, apesar da sua importância, na prática ainda não consegue assegurar o cumprimento de todos os princípios subjacentes a finanças prudentes, transparentes e equitativas. E, ainda que as instituições reguladas sejam obrigadas a reportar preços/taxas e estejam sujeitas a supervisão, esta não abrange todo o tipo de instituições de microfinança. Neste sentido, de acordo o relatório de avaliação de práticas desempenho social de 405 MFIs de 73 países em 2009 e 2010, realizada pela MIX e *Imp-Act Consortium* “Enquanto a gestão do desempenho social está em ascensão globalmente, reportar resultados tangíveis relacionados com a missão de uma MFI é mais desafiante”; embora mais de 80% das MFI consideradas tenham definido como seu objetivo a redução da pobreza, apenas 10% conseguiu fornecer informação se tal objetivo estava a ser atingido. Adicionalmente, muitas MFIs definem objetivos relevantes como “a criação de emprego ou o apoio à criação de negócios (...) mas este tipo

de resultado não é normalmente registado e os sistemas de informação de gestão raramente captam este tipo de dados” (<https://www.themix.org/publications/microbanking-bulletin/2011/07/does-social-performance-data-support-industry-claims>).

Fig. 46 - Disparidade entre objetivos declarados e registados pelas MFIs:



(Fonte: MIX, 2011)

Não obstante estas lacunas, o documento destaca um interesse crescente na avaliação do desempenho social, tanto pelas MFIs, como pelos seus investidores e doadores, concomitante com uma maior disponibilidade de instrumentos para a sua concretização.

Sendo a microfinança um sector que nasceu com o propósito de combater a pobreza não pode negligenciar o conhecimento do impacto da sua atividade nas condições de vida dos pobres, que constituem o seu público-alvo. No entanto, vários chamam a atenção para o afastamento das suas instituições desse propósito original à medida que a privatização e os objetivos de rentabilidade e crescimento se vão impondo. Um conhecimento aprofundado da situação dos clientes e do resultado do acesso a serviços de microfinança, como defendido no âmbito da gestão do desempenho social e dos riscos de sobre-endividamento, não se opõe, no entanto, aos objetivos financeiros das MFIs; pelo contrário, e como demonstra o problema do reembolso no caso do microcrédito, favorece a sua sustentabilidade financeira. Como refere D. Dewez (Incofin), *“don’t think of social performance as a trade-off in any way. Social performance, when it’s done well, makes good business sense, because you know your clients better”* (Site: social performance taskforce: <http://sptf.info>)

A preocupação com o desempenho social das instituições de microfinança surge na sequência das crises de sobre-endividamento e das críticas à deriva relativamente à missão social de melhorar as condições de vida dos mais desfavorecidos. Neste sentido, os mecanismos de prevenção de sobre-endividamento, como os estabelecidos pela *Smart Campaign*, podem ser vistos como uma forma de autorregulação das instituições de microcrédito em reação a tais crises, mas cuja aplicação constitui um desafio na ausência de um enquadramento legal (Afonso *et al.* 2016). Com base na teoria institucional, “Gugerty (...) sugere que autorregulação eficaz requiere duas condições: standards claros para comportamento e mecanismos de enforcement (...) ambas condições falham no sector da microfinança num contexto de elevada competição e instituições orientadas para o crescimento” (Afonso *et al.* 2016: 6). Como referido, registos de cumprimento

de reembolso nem sempre dão conta da situação de fragilidade financeira dos mutuários (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Afonso *et al.*, 2016) e a adesão a princípios como os da *Smart Campaign*, sem se especificar exatamente como os concretizar e, conseqüentemente, sem uma adoção de procedimentos comuns pela generalidade das MFIs - que na ausência de mecanismos legais de enforcement se adaptam às suas situações específicas - põem em causa a eficácia da (auto-)regulação da microfinança, designadamente, na prevenção de problemas de sobre-endividamento e incumprimento.

O *Social Watch Report* chama a atenção para o facto de a economia capitalista à escala global ter gerado um aumento de riqueza que é distribuída de forma pouco equitativa pelo mundo e, nesse sentido, argumenta que a globalização aumentou as desigualdades, agravando a situação dos mais pobres e pondo em causa os esforços de desenvolvimento. Citando J. Galbraith, considera que o padrão de desigualdade “constitui forte evidência de que forças macroeconómicas globais, e em particular o aumento de taxas de juro, crises de dívida, (...) a pressão para desregulação, privatização e liberalização (...) desde 1980, têm todas contribuído para um crescimento invasivo das desigualdades económicas entre países” o que “inevitavelmente levanta questões sérias sobre o papel da governação económica global no aumento da desigualdade e nas dificuldades atuais do processo de desenvolvimento (Social Watch Report, 2005). Cita também conclusões da *World Commission on the Social Dimension of Globalization* de que a economia de mercado à escala global poderia, graças à grande capacidade produtiva, gerar progressos em termos materiais, de redução de desemprego ou da pobreza, mas “gerando resultados desequilibrados, entre e dentro de países. A riqueza está a ser criada, mas demasiados países e pessoas não estão a partilhar desses benefícios.” De acordo com este documento, nos últimos anos de crescente desigualdade, a expansão dos direitos das empresas transnacionais não teve reflexo na expansão dos seus deveres para com os trabalhadores ou governos dos países em que operam, tanto mais que cada país procura atrair investimento com cada vez mais concessões e isenções fiscais. No mesmo sentido, e contextualizando o microcrédito no seu estado atual, Guérin, Morvant-Roux e Villarreal (2014) argumentam que, não só as empresas privadas como os governos nacionais estão hoje dependentes dos mercados financeiros, da especulação e interesses de investidores privados e sujeitos a programas de ajustamento estrutural, austeridade e restrição orçamental (que no passado eram impostos sobretudo aos países do Sul). O sobre-endividamento é, nesta perspetiva, tanto um problema público que afeta a soberania e papel social dos estados, como um problema das populações mais pobres do globo para as quais o microcrédito, mais que uma compensação para a falta de oportunidades de trabalho ou proteção social pelos governos, se tornou num agravamento da sua situação de vulnerabilidade. Se a procura por crédito é uma solução, no imediato, para as necessidades das populações mais pobres, a dificuldade destas pessoas com rendimentos baixos, irregulares, créditos múltiplos no sector formal e informal e incapacidade em poupar em escapar a ciclos viciosos de endividamento tem feito do microcrédito um problema. O *Social Watch Report 2005* considera ainda que seria necessária uma governação do *welfare* global para garantir que a economia à escala global permitisse condições de vida decentes para todos, sob pena de ser politicamente inviável. O documento prossegue referindo as limitações da ajuda ao desenvolvimento dos países mais pobres no enquadramento institucional atual face ao facto de que procurando atingir “objetivos de governação global ambiciosos é um projeto de longo-prazo que falha em responder às necessidades urgentes das pessoas que estão desesperadamente pobres (...) hoje”. Os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio podem expressar tais necessidades, contudo “se a ajuda internacional fosse duplicada amanhã, o Sistema macroeconómico atual não permitiria que ela fosse gasta.

O Banco Mundial e bancos regionais de desenvolvimento já têm mais dinheiro disponível do que os países são autorizados a absorver pelas regras do Fundo Monetário Internacional” (2005: 15) Por outro lado, refere como a tentativa de cumprimento dos requerimentos do FMI em termos de inflação ou despesa pública têm prejudicado, não só a possibilidade dos estados com maiores constrangimentos orçamentais promoverem uma melhoria da situação económica e social dos seus cidadãos, mas também o potencial aumento da ajuda internacional recebida pelos países mais pobres, como a direcionada ao combate a doenças comuns nesses países. O documento aborda a necessidade de abordagens alternativas e mais éticas da finança e a relevância do microcrédito na luta contra a pobreza referindo que “finança ética implica um compromisso claro com transparência e democracia, em que o dinheiro não é um fim, mas um meio de promover direitos sociais (...). Consequentemente, bancos éticos não fundam todas as suas atividades no princípio da maximização do lucro, mas consideram o crédito um instrumento fundamental para a erradicação da pobreza. O acesso a crédito é visto como um direito em si (...) ou um bem comum, em oposição à liberalização do comércio e mercantilização dos direitos humanos”. Nesse contexto de finança ética, o microcrédito tem um papel fundamental na melhoria do bem-estar de milhões de pessoas sobretudo nos países em desenvolvimento. O documento enaltece o papel de instituições financeiras éticas em que o capital, os recursos de gestão e a mão-de-obra são locais, como exemplos de formas de combater a pobreza através do autodesenvolvimento por oposição à caridade. É a mesma perspetiva que, a nosso ver, está por trás de iniciativas de microcrédito de propósito social que veem na criação de um negócio/auto-emprego uma alternativa à dependência de medidas de carácter assistencialista. Mas, à semelhança do que se pode observar na literatura a este respeito, o documento salienta o problema destas iniciativas em atingir uma dimensão que lhes permita ganhos de eficiência e a autossustentabilidade, questão que as agências de ajuda/desenvolvimento governamentais e ONGs não conseguiram resolver e que a evolução no sentido da privatização agrava, acarretando ainda outros problemas, como referido.

Numa visão semelhante, Littlefield *et al.* (2003) consideram que os MDG, enquanto resultados concretos em termos de educação, saúde ou educação, são influenciados por fatores contextuais, como condições de segurança, governação, crescimento económico ou infraestrutura. Considerando entre estes a disponibilidade de bons serviços financeiros como essencial para atingir aqueles resultados, uma vez que permite aumentar o investimento empresarial, mas também o rendimento e consequentemente as despesas dos agregados familiares naquelas áreas, os autores defendem que, relativamente a outras intervenções em prol do desenvolvimento, a microfinança tem a particularidade de permitir aos pobres “construir a sua via de saída da pobreza de uma forma sustentada e autodeterminada” e de “distribuir estes benefícios sociais numa base continuada e permanente e em larga escala.(...). A microfinança oferece então o potencial para um ciclo auto-perpetuado de sustentabilidade e crescimento (...) [produzindo] um forte impacto nas vidas dos pobres (...)” (p. 2). Para estes autores a evidência mostra que este impacto é tanto maior quanto maior a permanência dos clientes num dado programa, favorecendo um tal ciclo virtuoso. Ainda que este trabalho tenha analisado de forma otimista a contribuição da microfinança para o atingir os MDG num momento anterior à crise de 2008, reconhece já a importância das MFIs conseguirem (como muitas já fazem) atingir a sustentabilidade financeira, para alcançar uma escala significativa, rapidamente e sem depender de doações, que são recursos escassos. Mais recentemente, o *Social Watch Report 2014*, referindo o relatório temático «*Righting Finance*», que na sequência da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), defendeu a criação de um grupo de peritos que propusessem opções estratégias de financiamento

do desenvolvimento sustentável. Neste âmbito, a *Righting Finance Initiative* emitiu um comunicado em que salientou que, perante “as falhas de Mercado sistémicas da década passada, a necessidade de um governo eficaz e capaz como protetor e garante dos direitos humanos (...) e não um mero facilitador do desenvolvimento do sector privado é maior que nunca”, sobretudo tendo em conta a evidência “do impacto negativo da privatização na crescente desigualdade falhas no acesso a serviços básicos, como educação, saúde, água e energia.” O documento salienta as responsabilidades dos estados nacionais na salvaguarda dos direitos humanos, que têm primazia sobre qualquer parceria com o sector privado, designadamente os compromissos dos governos em abordar assimetrias em áreas como a dívida ou a finança e, uma vez que os atores privados têm como objetivo maximizar a rendibilidade para os seus acionistas e que este nem sempre é conciliável com o interesse público ⁷⁸.

2.2 O Triângulo *Alcance – Sustentabilidade - Impacto*

Relativamente ao triângulo sustentabilidade, alcance e impacto Ledgerwood (*in* Ledgerwood *et al* (2013), defende a importância de se perceber o contexto social do microcrédito e, designadamente e à semelhança de Guérin, as dimensões sociais da forma como os agregados geram os seus recursos financeiros, com recurso a diferentes formas de crédito formal e informal, em simultâneo. Como refere, os sucessos da microfinança são tão reconhecidos quanto as suas limitações e a necessidade de uma visão mais holística que inclua: o alcance, face à pequena percentagem da população mundial sem acesso a serviços financeiros, a sustentabilidade, dado que muitas MFIs continuam dependentes de subsídios e o impacto, perante os resultados dos estudos do tipo RCT (caracterizados na capítulo 2) em termos da relação nem sempre presente entre aumento de consumo e investimento permitidos pelo acesso a microcrédito e a pretendida redução da pobreza. A redução da pobreza e inclusão financeira implica, para a autora considerar os diferentes atores envolvidos, não apenas as MFIs, mas os diferentes FSPs e o comportamento dos mutuários, bem a adequação de diferentes modalidades de crédito juntamente com outros serviços face às necessidades das populações pobres. Tal como Churchill e Frankiewicz (2006) e Lapenu e Pierret (2006), Ledgerwood (2013) relaciona a evolução institucional com os impactos do microcrédito considerando que se inicialmente havia uma forte presença de MFI do terceiro sector que operavam na convicção de que o acesso a crédito para apoiar o empreendedorismo poderia reduzir o desemprego e a pobreza, o contexto atual, perante a evidência do reduzido impacto do microcrédito redirecionou a atenção para o “alargamento dos [seus] objetivos para além do desenvolvimento económico (...) para incluir a capacidade dos (...) pobres em melhor gerir riscos, suavizar o consumo, investir em atividades produtivas, e constituir ativos” (p. 6). A preocupação atual da microfinança com a criação de sistemas financeiros inclusivos implica abordar os constrangimentos das populações pobres em atingir o seu potencial económico com tais serviços e oportunidades que o contexto

⁷⁸ O documento salienta ainda a necessidade de garantir equidade e não-discriminação baseada em rendimento, género, etnia, ou outro critério de marginalização, o que se deveria traduzir em quadros reguladores. Perante a tendência de actores transnacionais evitarem a legislação dos países em que operam e utilizarem o seu poder económico para influenciar decisões políticas, são considerados necessários critérios para aferir a adequação de actores do sector privado a possíveis parcerias no âmbito dos objectivos pós-2015 e evitar que a ONU se envolva com financiadores que violem os seus próprios princípios (*Social Watch Report*, 2014: 29).

lhes oferece.

Recentemente, o acesso a serviços financeiros tem sido substituído por finanças inclusivas no discurso *dos stakeholders* da microfinança. A inclusão financeira ou o acesso a serviços financeiros de qualidade, transparentes, equitativos é importante, não apenas na melhoria das condições de vida dos seus clientes/beneficiários, mas para o desenvolvimento económico das sociedades/países, como atesta o *Financial Access* de 2012. A inclusão financeira é importante porque contribui para que os pobres possam gerir capital, constituir ativos, mitigar riscos, mas também para o desenvolvimento e estabilidade do sector financeiro, o crescimento económico, a redução das desigualdades e um contexto legal e institucional mais sólido (CGAP, 2013: 31-36). Procurando os fatores suscetíveis de promover a inclusão financeira, Chaia *et al.* 2009 analisaram 102 dos países mais pobres do mundo, concluindo que os níveis de utilização de serviços financeiros formais estão positivamente correlacionados com o rendimento *per capita*, o que para os autores sugere que é possível melhorar os níveis de inclusão financeira “criando ambientes reguladores e políticos eficazes e habilitando as ações de fornecedores de serviços financeiros” (p. 8). A gestão do desempenho social tem ganho importância especialmente em consequência das preocupações levantadas pela tendência recente da microfinança para a comercialização, rentabilidade e foco nos clientes de maior rendimento Ledgerwood 2013 (p. 6). Ela a avaliação do impacto social pelos FSPs e a o reconhecimento da necessidade de uma finança responsável face aos problemas de sobre-endividamento. Globalmente “a gestão do desempenho social ajuda a garantir que a missão da indústria de ajudar as pessoas pobres a gerir as suas vidas financeiras se mantém intacta face à evolução das condições de mercado (*Social Performance Task Force* 2012 in Ledgerwood, 2013: 340)

Mosley and Helms (1996) abordam a possível existência de *trade-offs* entre sustentabilidade financeira, alcance dos mais pobres e impacto, nas instituições de microfinança. Também o seu estudo conclui que existe uma relação entre estabilidade financeira e «melhores práticas» no fornecimento de uma variedade de serviços financeiros, frequência de reembolso dos empréstimos e incentivos a mutuários e funcionários para o seu cumprimento. À semelhança de outros autores, verificam que o impacto do acesso a serviços financeiros em termos de rendimento é maior nos clientes menos pobres. Para os autores tal deve-se ao facto de os clientes acima da linha de pobreza estarem mais dispostos a incorrer em riscos - sendo a capacidade de gerir ou assumir riscos um aspeto também apontado por Ledgerwood, 2013; Labie, 2005; Hashemi e de Montesquiou, 2011, relativamente aos clientes mais pobres - aspeto também associado ao investimento em tecnologia, capital fixo ou mão-de-obra for a do agregado familiar. Por fim, o estudo conclui, como já referido, que a sustentabilidade das instituições financeiras, em termos de desempenho financeiro, não é contrária, mas antes favorece o seu impacto junto dos clientes; as instituições mais sustentáveis são mais criteriosas e exigentes na selecção de mutuários e condições de empréstimos, trabalham localmente em proximidade com os mutuários e seus negócios e requerem reembolsos frequentes, o que afasta clientes menos cumpridores ou cujas iniciativas económicas são menos rentáveis. Para além do aspeto negativo do estudo em sugerir que os melhores resultados surgem quando as instituições se centram nos clientes menos pobres - o que a nosso ver é um argumento a favor da subsidiação das MFIs de missão social se efetivamente existe o compromisso com o alcance dos mais pobres, a melhoria das suas condições de vida e redução das desigualdades via acesso a microfinança- ele aponta para a necessidade de reformas institucionais que permitam a adoção das «*best practices*», a disponibilização de serviços criados à medida das necessidades dos clientes, incluindo pequenos empréstimos ao consumo em situações de emergência dos mutuários. A

combinação dos elementos sustentabilidade, alcance e impacto refere-se que Zeller e Meyer (2002) designaram como o triângulo da microfinança. Se os anos 70 foram marcados por uma crítica do fracasso do crédito aos pobres das zonas rurais, foram também os que registaram o sucesso dos primeiros programas de microcrédito. Para Zeller e Meyer, em parte o acesso a crédito conseguiu de facto possibilitar aos pobres adquirir ativos, começar negócios, fazer face necessidades de emergência, doença ou desastres. No entanto, como referem, a maioria das MFIs é ainda pequena e vulnerável a constrangimentos dos seus recursos, designadamente dependentes de apoios públicos e doações, e riscos associados ao seu tipo de portfólio, tal como ainda hoje se verifica sobretudo nas instituições de microfinança de missão social.

As condições em que o investimento nas MFIs se poderia traduzir numa real melhoria das condições de vida das populações de baixo rendimento foram objeto de estudo que revelou que o sucesso dessas instituições repousa nas três questões fundamentais: alcance – chegar aos clientes mais pobres e vulneráveis em maior escala – sustentabilidade – cobrir custos operacionais e de financiamento – e impacto – produzir efeitos visíveis na qualidade de vida dos seus clientes. À semelhança dos autores anteriormente citados, no entanto, também admitem a subsidiação de MFIs quando esta se correlaciona positivamente com um maior número de clientes especialmente pobres servidos. No entanto, também apresenta, o argumento contraditório de que as MFIs não são solução global para o problema da pobreza quando um indicador chave do seu impacto é a capacidade de continuar a servir clientes ao longo do tempo sem necessitar de subsidiação contínua. Também para estes autores o tema central no discurso atual sobre a microfinança é a inclusão financeira o que coloca uma questão mais ampla de como fazer os mercados financeiros funcionar melhor no que respeita aos interesses e necessidades dos mais pobres, até porque, como sugere o *Social Watch Report 2005*, a proteção de clientes e a capacidade de estes acederem a financiamento e oportunidades de investimento e negócio é benéfica para o ecossistema do mercado no seu todo. A este respeito, Também Hermes e Lensink (2011) encontram uma relação positiva entre a intensidade de subsídios e a eficiência das MFIs, mas que só vai até certo ponto a partir do qual a eficiência é comprometida (p. 15).

2.3 A resposta do microcrédito aos problemas dos custos de transação

O microcrédito coloca o problema dos custos de transação de forma especialmente premente pois, do ponto de vista de uma troca mercantil entre agentes que pretendem maximizar os seus benefícios, as instituições financeiras convencionais encaram os pobres como clientes relativamente ao qual não possuem registo de historial de crédito, poupanças, ativos ou outra forma que possa servir de garantia ao empréstimo ou que os mutuários tenham a capacidade de utilizar os montantes de crédito em investimentos bem sucedidos e venham a reembolsar os empréstimos. Como referem Giné e Karlan (2014), o microcrédito está associado a problemas de risco moral e seleção adversa. Neste plano, para Karlan (2014), as instituições de microfinança de missão social vieram abrir caminho à entrada das instituições financeiras convencionais com inovações na forma de emprestar dinheiro às populações de baixos rendimentos e provando, como fez o projeto de Yunus, que é possível emprestar aos pobres de forma rentável. Neste sentido o problema dos custos de transação que está no centro da discussão da Economia Institucional, enfatiza a importância de instituições cujo objetivo principal não é atingir a máxima rentabilidade, mas fornecer serviços de financeiros de qualidade aos mais desfavorecidos e que, estabelecendo relações de proximidade e confiança com estes,

favorecem o cumprimento dos compromissos entre credores e mutuários e, desta via, a sustentabilidade do microcrédito. Como também salienta Putnam (2001 e 2007), o capital social está associado a redes em que vigoram valores de reciprocidade e confiança relevantes para a cooperação nas relações económicas e contribuindo para a coesão social. O capital social pode substituir mecanismos formais convencionais de reforço de contratos e a nosso ver - mesmo apenas numa visão institucionalista simplista e funcionalista de redução de custos de transação - as organizações do terceiro sector merecem, nesse sentido, um lugar de destaque no microcrédito. Numa visão mais abrangente elas desempenham um papel social que não está ao alcance de instituições para quem atingir determinada rentabilidade é o objetivo principal, porque este dificilmente se concilia com o propósito de servir os clientes mais pobres e, conseqüentemente, que apresentam maior risco e menores possibilidades de lucro.

Referindo-se à questão sustentabilidade *versus* alcance Hermes e Lensink (2011 e 2007) sustentam que providenciar acesso a microfinança é caro devido aos elevados custos de transação e informação, razão pela qual muitas MFIs ainda dependem de subsídios. Para estes autores, a sustentabilidade das MFIs provocou intenso debate, nos anos 90, entre o *financial systems approach* que salienta a importância da sustentabilidade financeira dos programas de microfinança em termos de redução dos custos operacionais e a cobertura com o rendimento obtido da concessão e o *poverty lending* que salienta a importância do crédito como ferramenta de combate à pobreza através da subsidiação das taxas de juro. Nesta perspetiva, uma vez que os pobres não conseguem pagar elevadas taxas de juro, “procurar atingir a sustentabilidade financeira em última análise vai contra o objetivo de servir grandes grupos de mutuários. Por outras palavras, existe um pequeno *trade-off* entre sustentabilidade e alcance” (Hermes e Lensink, 2011: 13).

Como afirma Destremau referindo-se a Guérin e Palier (2006), paralelamente ao seu crescimento, a microfinança tem-se integrado cada vez mais no sistema financeiro formal e, neste contexto, a redução dos custos de transação que os mutuários representam às instituições financeiras tem-se conseguido com a concessão crédito seguindo as modalidades tradicionais do microcrédito e especificamente com recurso a organizações do terceiro sector (de estatuto não-lucrativo e não governamental). A rentabilidade do nicho de mercado que representam os clientes mais pobres para as instituições de estatuto lucrativo é, como refere, “em parte garantida pela concessão de créditos numa base coletiva a grupos solidários, ou *self-help groups*, o que reduz grandemente os riscos; e pela externalização das funções de intermediação social para ONGs, o que reduz os custos de transação” (Destremau, 2016: 455).

Se um dos argumentos a favor do microcrédito é constituído pelas elevadas taxas de reembolso e, portanto, um reduzido risco de incumprimento para a instituição que concede o crédito, os custos com muitos empréstimos de dimensão muito reduzida traduzem-se, para uma instituição que queira ser financeiramente independente, em taxas de juro que (ainda que pareçam reduzidas para clientes supostamente mais arriscados) são elevadas relativamente ao esforço exigido relativamente aos rendimentos que a atividade económica do mutuário consegue gerar. De acordo com Hermes e Lensink, os partidários da sustentabilidade das MFIs argumentam que a evidência empírica não demonstra que os pobres não sejam capazes de pagar taxas de juro elevadas ou que exista uma correlação negativa entre o seu nível de pobreza e a sustentabilidade financeira da instituição que lhes concede crédito. Apesar de o debate permanecer em aberto, têm existido uma predominância desta última perspetiva baseada no já referido argumento de que estender o acesso a serviços financeiros em larga escala e no longo prazo só é possível se as MFIs se tornarem financeiramente independentes, razão pela qual ainda que exista uma grande variedade

de instituições na microfinança e algumas continuam a ser subsidiadas, outras atingiram essa sustentabilidade tornando-se instituições financeiras de tipo comercial (Hermes e Lensink, 2007: 7).

A relação entre o tipo de instituição de microfinança e os resultados da sua atuação em termos de sustentabilidade financeira e alcance/performance social foi analisada por Cull *et al.* (2007) que observaram padrões de rendibilidade, reembolso de empréstimos e redução de custos em 124 instituições em 49 países comprometidas em reduzir a pobreza sem depender de subsídios o que para os autores implica traduzir elevadas taxas de reembolso em empréstimos, o que constitui um desafio para muitas instituições de microfinança. A evidência deste estudo demonstra a possibilidade de atingir lucros servindo os pobres, mas que existe de facto um *trade-off* entre rendibilidade e servir os mais pobres (*depth of alcance*), sendo que para os autores “Aumentar taxas para níveis elevados não garante maior rendibilidade, e os benefícios do corte de custos diminuem quando se servem clientes” em melhor situação financeira (p. 1). Para Cull *et al.* (2007), ainda que o estudo não possa esclarecer se a subsidiação do microcrédito é justificável na ausência de informação sobre os seus impactos sociais, ele permite, no entanto, clarificar questões importantes, que lhe estão associadas, e que os autores consideram até então ausente de qualquer estudo comparativo de grande dimensão: “Does raising interest rates exacerbate agency problems as detected by lower loan repayment rates and less profitability? Is there evidence of a trade-off between the depth of alcance to the poor and the pursuit of profitability? Has “mission drift” occurred—i.e., have microbanks moved away from serving their poorer clients in pursuit of commercial viability?” (p. 3).

Estas são questões que se relacionam com as tendências recentes de evolução da microfinança, das grandes críticas e desafios que se colocam na atualidade, como exposto, e que não se podem dissociar do estatuto e, portanto, objetivos de diferentes instituições que fornecem serviços de microfinança. No geral, análise de Cull *et al.* (2007) demonstra pouca evidência da existência de problemas de agência, de *trade-offs* alcance/lucro ou de deriva em relação à missão original das instituições de microfinança. Demonstra também a possibilidade de aumentar as taxas de juro sem pôr em causa taxas de reembolso e, conseqüentemente aumentar lucros, atingindo ao mesmo tempo “um alcance substancial das populações mais pobres, e mantendo-se fiéis a missões sociais iniciais mesmo quando perseguindo agressivamente objetivos comerciais” (p. 4). No entanto, e especificamente para as instituições que utilizam uma modalidade individual de empréstimo, a evidência confirma a hipótese de que a partir de certo nível (uma taxa de juro equivalente a 60% ao ano) aumentar as taxas de juro não aumentará os lucros deste tipo de instituição mas antes “irá minar a qualidade do portfólio devido a selecção adversa e risco moral (...)”; com o aumento das taxas de juro assiste-se a um aumento do *portfolio-at-risk*, uma diminuição da procura e conseqüentemente diminuição das economias de escala. A evidência é, pois, consistente com a teoria subjacente às modalidades de empréstimo que sugere que credores de empréstimos individuais incorrem em maiores custos em “staff (...) para atingir níveis de lucro mais elevados uma vez que (...) não podem contar com os próprios clientes para ajudar com a selecção e monitorização (como no método de grupo)” *Idem*: 6). Simultaneamente, à semelhança de Hermes e Lensink (2011) Cull *et al.* (2007) observam que os maiores microbancos têm menor alcance, consistente com a hipótese de um importante *trade-off* entre *breadth of outreach* (escala) *depth of outreach*. Para Hermes e Lensink (2011), o estudo de Cull *et al.* (2007) é um avanço inovador na pesquisa sobre o desempenho social e a sustentabilidade financeira das MFIs, observando pela primeira vez sistematicamente estas duas dimensões, aferindo um afastamento deliberado dos clientes mais pobres (como apontado nas críticas à microfinança de falha do seu propósito social original) e uma relação entre o

aumento da taxa de juro e deterioração da qualidade dos empréstimos, que se verificaram para o microcrédito de tipo individual, confirmando, para estes autores, “a hipótese de que a selecção e monitorização pelos pares em modelos de empréstimos ajuda a ultrapassar problemas de “moral hazard» e «adverse selection»” e (Hermes e Lensink (2011: 8-9). Para estes autores, Cull *et al.*(2007) observaram que as instituições que concedem crédito individual e se centram em clientes mais ricos atingem maior rentabilidade, mas deixam os clientes mais vulneráveis fora do alcance, donde concluem que os seus resultados comprovam a existência de um *trade-off* entre sustentabilidade financeira e alcance dos clientes mais pobres (*depth of alcance*) das MFIs e, mais importante ainda, a relevância do design institucional para a existência e dimensão desse *trade-off*. Os autores citam o seu estudo com A Meesters (Hermes, Lensink, & Meesters, 2010). que analisou a relação entre eficiência em termos de custos (como indicador de sustentabilidade) e *depth of alcance* (aferido por *average loan balance, average saving balance and percentage of women borrowers*) de 435 MFIs durante dez anos, e reuniu nova evidência que suporta a existência daquele *trade-off*, e o de Lensink *et al.*(s/d) que reporta também “forte evidência de que o alcance é negativamente correlacionado com a eficiência das MFIs” (Hermes e Lensink, 2011: 15). Por fim, consideram que Cull *et al.* (2010) contribuem para o esclarecimento da existência daquele *trade-off* ao investigar o efeito de regulação prudente e supervisão no desempenho e alcance das MFIs (um assunto especialmente relevante quando muitas instituições, como outros autores também mencionam, adotam o estatuto que lhes permite aceitar depósitos sobretudo de clientes pobres), uma vez que ambas aumentam o custo com os empréstimos das instituições. Analisando dados das 245 maiores MFIs, Cull *et al.* 2010 (Hermes and Lensink, 2011: 16), sugerem os depósitos como fonte de financiamento alternativa das MFIs, que lhes permitiria aumentar o seu alcance da sua atividade.

Assim como o forçar do cumprimento (*enforcement*) institucional, o capital social favorece o cumprimento dos contratos coloca-se, para Putnam (2001) face aos custos de transação, como forma de proporcionar ordem social. A lógica da contribuição do capital social para os contratos informais tem subjacente a teoria dos jogos pois, como refere, “se eu tenho laços e redes densas de reciprocidade com outras pessoas então eu não tenho na realidade que ter um contrato com o meu vizinho” (p. 47). Quando o capital social e a confiança estão em declínio numa dada economia, surge, para o autor, a necessidade de instituições formais que assegurem o cumprimento dos contratos e assim contribuam para a redução dos custos de transação, através de entidades de regulação e supervisão. Nesta perspectiva, de acordo com Hermes e Lensink (2011) as redes sociais têm um papel importante no que respeita à possibilidade de as instituições envolvidas no microcrédito aumentarem o alcance sem aumentarem os seus custos. Embora haja evidência de que procurar a sustentabilidade pode comprometer os objetivos sociais de uma MFI e de que a mudança de estatuto para o de instituição bancária formal não tem efeitos positivos para os pobres, as redes familiares e de vizinhança podem fazer com que possíveis candidatos estejam dispostos a contrair um microempréstimo. Neste sentido, não é inevitável o *trade-off* entre alcance e rentabilidade, pois tais redes sociais “permitem às MFIs atingir elevados níveis de alcance sem ter que comprometer a sua sustentabilidade financeira” (p. 15). Por outro lado, também não é inevitável, para estes autores que a existência de subsídios comprometa a sustentabilidade financeira, sobretudo quando são moderados, na fase de *start up*, quando uma MFI abre novas sucursais ou entra em novas áreas; pelo contrário, ela pode favorecer o desempenho das instituições, o que contribui para o argumento de que procurar atingir a sustentabilidade apenas financeira pode não ser uma forma bem sucedida para garantir a viabilidade da microfinança a longo-prazo.

As instituições de microcrédito não-lucrativas devem, para Karlan (2014), estar orgulhosas por serem imitadas pelas instituições de propósito lucrativo na sua capacidade de inovação, pelo que para o autor este deve ser o rumo futuro das instituições de missão social: continuar a inovar de forma a melhor responder às diferentes necessidades dos clientes com uma oferta diversificada suscetíveis de melhorar o seu impacto.

2.4 Tendências de concorrência e privatização no microcrédito – do sub ao sobre-endividamento

À constatação de que era possível conceder crédito aos mais pobres lucrativamente e de que estes representam um mercado potencial de milhares de milhões de clientes sucedeu-se o que parece ser uma crença das vantagens sociais e financeiras da promoção do acesso a serviços financeiros e a entrada no sector de cada vez mais instituições de propósito comercial. Não se pode dizer, contudo, que o crescimento recente da microfinança tenha contribuído para melhorar substancialmente as condições de vida dessas populações ou que as suas instituições tenham atingido a sustentabilidade e rendibilidade desejadas. Tal está associado não só, mas em grande parte, aos problemas de sobre-endividamento que parecem traduzir a tendência de evolução do sector, de pressão para a crescente oferta de crédito e para a sua cobrança.

Em termos quantitativos, parece ter-se, em certos casos, substituído um problema de falta de acesso a crédito com a saturação de oferta em alguns locais (com a crescente concentração de instituições concorrentes a levar, não a uma diminuição das taxas de juro, mas a problemas de sobre-endividamento como descrito, sobretudo na Índia). Simultaneamente noutros locais, mais remotos e menos apetecíveis às instituições de cariz comercial, as populações continuam ainda excluídas do acesso a serviços financeiros formais. Em termos qualitativos, novamente, os problemas decorrentes do crescimento da microfinança parecem resultar de sobretudo de uma mudança no tipo de instituição e missão aí presentes, concretamente, da substituição uma oferta de microcrédito por parte de instituições com uma missão social mas com uma cobertura muito baixa face às necessidades dos potenciais clientes, por uma oferta de microcrédito de tipo comercial (que se entendeu como a solução para um aumento do rápido do seu financiamento, crescimento e alcance), contexto em que se pode perceber o abandono de práticas tradicionais de cuidado na selecção e monitorização das iniciativas financiadas, conhecimento da situação dos mutuários e seu acompanhamento próximo (com grandes exigências de tempo e custos), em favor da conquista de quota de mercado e aumento rápido do portfólio de crédito, que parece ter-se traduzido em substituir bom crédito por crédito de má qualidade. Por crédito de má qualidade entende-se a concessão rápida de empréstimos sem tempo para um escrutínio cuidadoso dos candidatos, sem monitorização da aplicação dos fundos num negócio, ou até admitindo que o microcrédito ao consumo é em si positivo e não coloca inevitavelmente problemas de reembolso a longo-prazo. O desconhecimento de situações de fragilidade económica dos mutuários (sem uma atividade rentável de forma a garantir que pudessem saldar as dívidas em definitivo, com recurso a múltiplos créditos de carácter formal e informal que assim vão cumprindo pagamentos, mas iludindo uma situação insustentável a longo-prazo); a prática de taxas de juro ou prazos de reembolso que, tendo em vista unicamente os interesses dos investidores privados, impõem sacrifícios que colocam em causa a própria viabilidade das iniciativas económicas financiadas; ou, em alternativa, se traduzem na redução da qualidade de vida dos mutuários e suas famílias que se veem obrigados a sacrificar alimentação, habitação, escolarização ou cuidados de saúde para evitar situações de incumprimento; ou ainda promovem de facto o

incumprimento do reembolso, pondo em causa a rendibilidade e consequentemente o financiamento e sustentabilidade das instituições de microfinança, mas também a reputação e posição social do mutuário; a rigidez excessiva nas condições de crédito que não atendem à diversidade das necessidades de clientes/iniciativas empresariais (prazos, períodos de carência, exigências de fiadores ou poupanças); casos limite em que o sobre-endividamento e as dificuldades associadas de evitar incumprimento levaram a ondas de suicídios (para escapar a humilhação social ou, como há quem sugira, como forma de saldar a dívida através de seguros de vida) ou, inversamente, à recusa generalizada em cumprir os compromissos para com as MFIs que (perante práticas de assédio, rigidez excessiva das modalidades de crédito, condições abusivas, taxas exploradoras, chantagem ou agressividade na cobrança) passaram vistas como exploradoras, tendo perdido a boa reputação original, em que a sanção social para o não cumprimento deixa de ser negativa e passa a ser positiva, apoiada pela opinião pública, movimentos sociais e até intervenção governamental.

Não querendo reduzir os aspetos críticos do microcrédito ao sobre-endividamento, certo é que este nos parece associado a situações de incumprimento que prejudicam credores e põem em causa a situação económica e social dos mutuários e a viabilidade das instituições credoras que conduziu às crises da microfinança, ou é temporariamente disfarçado por um cumprimento que implica a degradação e não a melhoria da situação de vulnerabilidade económica e exclusão que o microcrédito formal pretendeu precisamente resolver. Assim, em analogia com as limitações dos estudos quantitativos de curto-prazo sobre os impactos do microcrédito, julgamos importante que as instituições não se satisfaçam com indicadores como taxas de reembolso ou PAR 30 aparentemente positivas, mas com aquilo que parece ser o carácter distintivo e virtuoso do microcrédito original: remover as barreiras à iniciativa económica dos mais desfavorecidos ao reduzir os riscos e custos de transação para os credores através de incentivos e condições que favorecem o sucesso das iniciativas económicas financiadas, de um conhecimento aprofundado destas e um acompanhamento das reais condições económicas, sociais, familiares dos mutuários.

Os problemas de sobre-endividamento e as crises na microfinança suscitaram, como visto, a atenção ao impacto social do microcrédito e à necessidade de instituição de princípios de transparência, equidade e prudência das MFIs, orientados sobretudo para a proteção dos seus clientes, mas que a longo-prazo protegem igualmente os interesses dos credores. Iniciativas de promoção de melhores práticas na microfinança, como a *Smart Campaign*, têm sido vistas como respostas aos problemas de sobre-endividamento e incumprimento, mas, segundo Afonso *et al.* (2016), como demonstra o caso da República Dominicana em que a microfinança tem registado um grande crescimento, a implementação generalizada destas práticas para a prevenção do sobre-endividamento não tem sido suficiente para “prevenir a fragilidade financeira entre parte dos clientes das MFIs. Identificamos estas práticas como mecanismos de autorregulação e, com base em trabalho de campo conduzido entre 2012 e 2015, demonstramos como elas falham em cumprir os seus objetivos no Mercado Dominicano” (Afonso *et al.*, 2016: 3). A razão, para os autores, é que a adoção de boas práticas e princípios de proteção de clientes pelas MFIs não provocou uma mudança profunda num sector que, como defendem, é visto ainda como sendo capaz de se autorregular, ao ponto de resolver problemas graves de sobre-endividamento dos clientes e de saturação de instituições. Neste trabalho os autores procuram responder a duas questões de investigação: são os mecanismos de autorregulação suficientes para prevenir o sobre-endividamento? É possível proteger clientes reduzir risco sem por em causa o crescimento e concorrência que caracterizam o paradigma da microfinança na atualidade? (*Idem*: 3-4). A resposta é que mecanismos de autorregulação, mesmo bem concebidos, não são

conseguem evitar o sobre-endividamento ao não questionar os pressupostos subjacentes a um modelo de microcrédito de mercado muito competitivo. A ideia de que a competição baixaria o preço do crédito (taxas de juro) e provocaria uma diversificação de oferta de produtos é próxima de uma visão neoliberal em que o aumento de acesso e baixa de preços para os consumidores seria positivo, negligenciando que tais resultados no caso do microcrédito podem não ser positivos, dado que a competição por parte de instituições comerciais pode prejudicar o cuidado na seleção e acompanhamento de mutuários, aumentar as assimetrias de informação entre elas e os mutuários, provocando um enfraquecimento da sua relação, aumentando o risco de incumprimento dos empréstimos e, simultaneamente, uma discriminação dos clientes mais pobres. Adicionalmente, como referem Afonso *et al.* (2016), “concorrência intensa entre fornecedores financeiros pode ainda conduzir a práticas de conluio e oligopólio que permitam elevadas taxas de juro” (Karnani, 2011)” (p. 5).

Existem várias causas para o sobre-endividamento que surgem da parte da oferta – instituições de microfinança -, da procura – o comportamento dos mutuários - e também de fatores contextuais tão abrangentes como a uma sociedade materialista e consumista, a afirmação social através do consumo, a falta de oportunidades de emprego formal e de fontes rendimentos regulares, a ocorrência de situações de emergência familiar, imprevistos, aumento de competição ou desregulação do sector financeiro. Relativamente à procura, nem sempre os clientes do microcrédito têm formação/literacia financeira para avaliar o seu grau de endividamento ou as condições de crédito a que se sujeitam; nem sempre têm representações mentais corretas que conduzam a decisões responsáveis no que se refere a crédito (Schicks, 2013). O sobre-endividamento pode advir da existência de enviesamentos cognitivos como de causas sociais: resultando da comparação social, das aspirações dos indivíduos em alcançar ou manter através do crédito uma dada posição social, pela pressão dos seus pares, das normas sociais e sanções associadas ou práticas locais quotidianas que se explicam pelo contexto cultural em causa. Relativamente à oferta, Afonso (2013), que fez um estudo qualitativo do papel dos funcionários de empréstimo (*loan officers*) na prevenção do sobre-endividamento, refere que “Os clientes começam a sobre endividar-se por várias razões que surgem sob três categorias principais: fatores dos mutuários, institucionais e externos (Morvant-Roux, *et al.*, 2012; Schicks, 2013; Gonzalez, 2008)”. Os fatores institucionais são para esta autora particularmente relevantes porque os funcionários são o ponto de contacto com os clientes; adicionalmente são características institucionais como o propósito de alargar o portfólio de crédito, a oferta de serviços inadequados, procedimentos de concessão de crédito, selecção de mutuários e reembolso desadequados ou agressivos têm consequências no sobre-endividamento e consequentemente no desempenho das MFIs. Para Schicks e Rosenberg (2011), assim como a rigidez nos produtos, os prazos e frequência de reembolso aumentam o risco de incumprimento. Entre as causas para o sobre-endividamento estão para estes autores as más práticas dos credores que não oferecem a informação necessária aos mutuários para que estes possam tomar boas decisões e não recolhem eles próprios suficiente informação sobre a capacidade de reembolso. Como outros autores apontam a agressividade na pressão para os mutuários contraírem mais empréstimos ou acederem automaticamente a empréstimos de maior montante assim que o crédito é reembolsado e agressividade também nas práticas de cobrança. Para Shicks e Rosenberg (2011) para além dos credores e mutuários, podem encontrar-se explicações para o sobre-endividamento, ou pelo menos para o seu agravamento, de ordem externa, seja acontecimentos da vida do mutuário que fazem com que o mutuário deixe de ter possibilidade de cumprir os reembolsos (doença, perda de emprego, destruição dos ativos,

falecimento, acidentes, etc.) mas também desastres naturais, conflitos sociais, insegurança interferência dos *media* e instituições políticas que podem agravar o problema e alargá-lo afetando o sector no seu conjunto. Schicks considera que o sobre-endividamento resulta, não de um, mas da combinação de três fatores: o comportamento das instituições que concedem crédito (marcado por excessiva ênfase no crescimento, marketing e cobrança agressivos), o comportamento dos mutuários (que tomam decisões de crédito baseada em informação incompleta ou incorreta e sujeita a influências sociais) e fatores externos como o ambiente institucional (económico, legal, político). Como refere: “Se uma relação de crédito conduz a sobre-endividamento, a causa é usualmente uma combinação de fatores interrelacionados. Se os mutuários tomassem decisões racionais, perfeitamente informadas, e não cedessem a tentações ou pressões sociais, as MFIs enfrentariam um reduzido risco de os sobrecarregar com dívida” (Shicks, 2013: 29). No entanto, como atrás discutido, a ação económica é levada a cabo em contextos sociais e por atores individuais cuja subjetividade e falta de conhecimento necessário a tomarem decisões ótimas têm que ser levados em consideração. Simultaneamente, Shicks considera que se as MFIs colocassem a missão social e os interesses dos mutuários como prioridades, os produtos como crédito estariam perfeitamente adequados às necessidades e capacidades dos seus clientes, que assim dificilmente estariam numa situação de risco de sobre-endividamento. Mas, como refere, “Na realidade, ambas partes estão condenadas a cometer erros devido às suas complexas situações e a assimetrias de informação” (Shicks, 2013: 30), uma situação muito diferente da situação de mercado com concorrência e informação perfeitas.

Na literatura a este respeito e no contexto posterior às crises da microfinança, o sobre-endividamento surge como um risco que ameaça a sustentabilidade das instituições de microfinança e é nesse sentido que vários autores consideram iniciais os princípios de proteção de clientes como uma reação da indústria a problemas de sobre-endividamento. De facto, o estudo teórico e empírico de Schicks (2013) chama a atenção para o facto de que a perspectiva de gestão do risco pelas MFIs é limitada pois não dá conta nem do grau de endividamento dos mutuários nem dos sacrifícios para evitar o incumprimento, como referem outros autores que fizeram pesquisas aprofundadas no terreno; chegando também à conclusão relativamente consensual de que o microcrédito tradicional reduz o risco de seleção adversa e “*moral hazard*» através do colateral social e da transferência do risco da instituição credora para os mutuários, salienta que, as MFIs se devem centrar nos sacrifícios que o cumprimento dos reembolsos requiere dos seus mutuários.

O sobre-endividamento é um problema de sustentabilidade económica para as MFI, mas que para os mutuários com consequências materiais e também a nível psicológico, social e mesmo de saúde, uma vez que para evitar as consequências graves de não cumprimento dos reembolsos dos microempréstimos os mutuários preferem incorrer muitos sacrifícios para si, a sua família e o seu negócio, como por exemplo a redução de despesas em alimentação ou saúde do agregado familiar, não apenas para cumprir o acordo com instituições de microcrédito formal, como para não pôr em causa a sua boa reputação junto das redes sociais informais em que está inserido, tanto mais que o recurso simultâneo a crédito formal e informal é a estratégia quotidiana de populações de países pobres, com fraca proteção social, importância da economia informal e do autoemprego. Como muitos autores defendem, boas taxas de cumprimento não significam ausência de sobre-endividamento. Existe sobre-endividamento, portanto, quando os indivíduos têm dificuldades em pagar os seus empréstimos, e não apenas quando não são capazes de o fazer, sendo que o reembolso implica uma degradação da sua situação económica e social: diminuição dos níveis de consumo, perda de ativos do negócio, propriedades, sujeição a ameaças, assédio, perda de «*creditworthiness*», degradação da sua

reputação e posição social, entre outros (Servet, 2013; Schicks e Rosenberg, 2011; Schicks, 2013; Ramakumar, 2012), sendo que estes são problemas que o microcrédito visou precisamente combater. Porém, uma vez mais, a literatura sugere que não são problemas do microcrédito em si, mas de crescente competição entre instituições, saturação do mercado e incentivos para a concessão de crédito que têm em vista a rendibilidade para os investidores e perdendo de vista o conhecimento dos mutuários.

Com o crescimento do microcrédito e maior privatização competição entre FSPs passou-se, em certos casos, de uma falta de crédito e crença num mercado quase ilimitado, para uma situação de oferta excessiva ou saturação de certos mercados que, como mencionado, se relacionou comos casos de crises de sobre-endividamento. Neste contexto, e em resultado das crises da microfinança, os princípios proteção de clientes, a manutenção de um baixo PAR 30, ganharam grande destaque, sendo que a “a prevenção do sobre endividamento tornou-se tanto um tópico consensual como um tema central no setor com o sobre-endividamento a ser identificado como o maior risco para a indústria (Lascelles e Mendelson, 2012; Lascelles *et al.*, 2014)” (Afonso *et al.* 2016: 3). No entanto, assumiu-se nesta perspetiva uma relação entre o não-reembolso dos empréstimos e o sobre-endividamento, o que nem sempre é verdade, pois o facto de os mutuários cumprirem os reembolsos no prazo previsto não significa que não estejam sobre endividados (Schicks, 2013; Guérin *et al.*, 2014; Morvant-Roux *et al.*, 2014). Na prática, contrariamente aos princípios da *Smart Campaign*, a fragilidade dos clientes tem sido negligenciada, assim como a reporte de crédito que contribuiria para gerir o risco e assimetrias de informação do sector da microfinança, mas que não tem sido conseguida/aplicada universalmente. Para além de que as boas práticas e princípios de microfinança são apenas formas de autorregulação das MFIs, dada a ausência de enquadramento legal e supervisão externa, citando “Gugerty (2008) [que] baseado na teoria institucional sugere que autorregulação eficaz requer duas condições: standards claros para o comportamento e mecanismos de execução credíveis”. Afonso *et al.* (2016) apresentam como principal conclusão do seu estudo que “ambas condições falham no setor da microfinança num contexto de elevada concorrência e instituições orientadas para o crescimento” (*Idem*).

Neste, como noutros casos semelhantes de crescente concorrência, os mecanismos tradicionais de selecção e acompanhamento de mutuários, que mitigam o risco e as assimetrias de informação, são substituídos crescentemente por modalidades de microcrédito individual e o papel dos funcionários das instituições é crescentemente dedicado a objetivos comerciais ambiciosos, designadamente, de aumento do portfólio de crédito, inclusivamente com crédito ao consumo, dados os incentivos desenvolvidos pelas instituições de crédito. Neste contexto, independentemente do uso que é feito do empréstimo ou do desconhecimento da real situação social e económica do mutuário, desde que este cumpra os pagamentos, mesmo com recurso a múltiplos créditos e a crédito informal, assegura-se o acesso a novos empréstimos sem se dar relevância à sua fragilidade e insustentabilidade financeira (Morvant-Roux *et al.* 2014; Afonso *et al.*, 2016). Também Schicks (2013) conclui do seu estudo de sobre-endividamento no Ghana, que aprofunda a discussão sobre causas e consequências do sobre-endividamento, que não se pode estabelecer uma relação causal entre microempréstimos e sobre-endividamento, mas que deve passar a olhar para este problema do ponto de vista da degradação da situação do cliente, e não apenas do ponto de vista da gestão de risco pelas instituições de microfinança. Neste contexto, para Afonso *et al.* (2016), os «*credit bureau*» são muito importantes para o conhecimento da situação de endividamento dos clientes e sua proteção, mas, no caso da República Dominicana que analisaram, embora possam, à partida, dar conta de casos de múltiplo endividamento, ignoram o crédito informal, desconhecendo portanto a dimensão do múltiplo

endividamento), não têm uma cobertura completa, e não estão atualizados, para além de que em certas MFIs os credit bureau servem não só para monitorizar o endividamento mas roubar clientes à concorrência, oferecendo-lhes a possibilidade de saldar a dívida com a outra instituição e obter novo crédito, ignorando a capacidade do indivíduo em causa vir a poder saldar em definitivo dívidas maiores. Se ter um bom registo de crédito permitem ao indivíduo ter ofertas de crédito formal e informal, um mau historial reflete-se não só na dificuldade de obter crédito, como uma conta bancária ou um visto (como também identificado por Morvant-Roux *et al.*, 2014), pelo que manter uma boa reputação e evitar o default é extremamente importante, facto que é explorado pelas instituições tanto na pressão de oferta de crédito quanto no reembolso. Esta situação é agravada pelo facto de que, por muitas razões – consumismo, aspirações pessoais, iliteracia financeira, pressão social, entre outras – os mutuários muitas vezes endividam-se para além da sua real capacidade de reembolso (Guérin, 2014). De forma análoga Schicks (2013) considera que o sobre-endividamento se pode atribuir à pressão das instituições que concedem crédito e a procedimentos de concessão de crédito menos bons, num cenário de ênfase no crescimento” (p. 4).

Afonso *et al.* (2016) concluem do seu estudo na República Dominicana que ainda existe uma grande proporção de pessoas excluídas de serviços financeiros formais e uma grande procura por microcrédito mas, não obstante, esta coexiste com casos de excesso de oferta e sobre-endividamento de uma pequena parte da população que embora (ainda) não tenha provocado casos de incumprimento está numa situação de grande fragilidade financeira, que escapa, como referido, ao registo de indicadores de desempenho das MFIs. A condição para a eficácia dos mecanismos de autorregulação do sector não foi atingida, pois os princípios da *Smart Campaign* não se traduziram em procedimentos concretos e definidos coletivamente, o que, de resto, é dificultado pela variedade dentro do sector, as influências contextuais a que está sujeito, mas também com os custos que a conformidade com regras rígidas acarretaria. Assim, cada MFI adota os seus próprios princípios de prevenção de sobre-endividamento e na ausência de mecanismos externos de enforcement. Neste contexto, os autores consideram essencial a revisão destes mecanismos de autorregulação, designadamente dos objetivos de crescimento, dos incentivos aos funcionários e, como sustentam outros autores, olhar para além das taxas de reembolso dos mutuários considerando o seu risco, os seus rendimentos face ao seu grau de endividamento e melhoria da sua literacia financeira. Para o caso concreto da República Dominicana, a crescente regulação não só do sector da microfinança, mas dos agentes financeiros permitirá ultrapassar os custos de transação associados em servir as áreas mais remotas e com maior necessidade de serviço financeiros formais, concluindo que este é um exemplo de “como a intervenção pública pode influenciar o comportamento das MFIs e complementar os seus mecanismos de autorregulação” (Afonso *et al.*, 2016: 15). Mesmo em casos de crescimento sustentado, boas práticas e regulação, este aspeto não é de todo claro, pois como referem Morvant-Roux *et al.* (2014) na apresentação de evidência para o caso da República Dominicana sustentam que ainda que os indicadores sugiram que tem havido um crescimento estável, prudente e não excessivo do microcrédito, compatível com o crescimento económico do país (PIB), com um risco de não reembolso dos empréstimos (PAR) baixo e concorrência e cooperação apesar de grande concentração em duas instituições, boas práticas procedimentos prudentes/cuidados na seleção de candidatos, avaliação da sua capacidade de endividamento e gestão do risco pelas MFIs, o retrato não é tão positivo: a pesquisa de terreno observou que os beneficiários fazem grandes sacrifícios para cumprir os reembolsos dos empréstimos, têm *debt/income ratios* elevados, não têm grandes possibilidades de deixar de estar endividados no futuro ou saber como continuar a cumprir esse

compromisso no futuro, têm mais que um empréstimo e estão a recorrer simultaneamente a crédito informal – ou seja, estão sobre endividados. A pressão competitiva leva os *loan officers* a pressionar os clientes assumir um risco excessivo para cumprirem os objetivos/desempenho o que pode estar além da capacidade de ambos. Analisando o contexto os autores reportam que ainda que desde os anos 90 o PIB tenha crescido tal não se traduziu na criação de emprego não –precário, aumento de salários ou maior proteção social dos assalariados; pelo contrário a pobreza no país tem aumentado. Para além de um aumento de urbanização e consumismo, as duas instituições que detêm mais de metade do mercado de microcrédito passaram do estatuto de ONG para; há, no entanto, uma diversidade de MFIs de diferentes estatutos, com bancos comerciais *downscaling* a trabalhar para clientes mais pobres e programas de microcrédito apoiado pelo governo, cooperativas, ONGs e fornecedores de crédito mais ou menos formais. Como noutros casos, os autores chamam a atenção para a necessidade de perceber a relação entre os fornecedores formais e informais de microcrédito e a forma como os pobres gerem as suas finanças e serviços financeiros disponíveis. Na República Dominicana há um sector financeiro informal muito desenvolvido (roscas, moneylenders, empréstimos a familiares, etc.) que representam 30% dos empréstimos concedidos em 2009. De acordo com este estudo empírico o *debt/income ratio* coloca 23 dos 42 casos em sobre-endividamento (na Europa é considerado sobre-endividamento quando o reembolso dos empréstimos ultrapassa 30% do rendimento mensal do agregado); verificou que no grupo dos menos endividados só uma proporção muito reduzida utilizou o microcrédito para pagar outro crédito assumido (pouco mais que 10%), o que sucedeu na maioria dos casos dos sobre endividados; há diferenças também entre os menos endividados que investem uma proporção maior do crédito obtido em negócios em comparação com o grupo dos mais endividados. Mas os autores utilizaram outras medidas mais subjetivas de vulnerabilidade financeira - sacrifícios no consumo a curto-prazo ou em investimentos como habitação a longo-prazo, ou perspectivas de reduzir endividamento no futuro:

Fig. 47 – Abordagem ampla do sobre-endividamento de Morvant-Roux *et al.* (2014)

Table 1. A broader approach to over-indebtedness

	Daily Sacrifice		Long-Term Sacrifice		Prospects of getting out of high debt		Family Support	
42 households	Yes	18	Yes	16	No	23	No	25
	No	24	No	26	Yes	19	Yes	17
9 households with debt/income > 0.67	Yes	9	Yes	8	No	9	No	5
	No	0	No	1	Yes	0	Yes	4

(Fonte: Morvant-Roux et al.2014: 8)

Nos 49 casos analisados por Morvant-Roux et al. (2014) havia mais que uma fonte de crédito – média de 2,58 que sobe para 4,3 olhando para o grupo mais endividado; utilizam ainda crédito formal para pagar crédito informal e vice-versa – uma situação perigosa de espiral de endividamento sem perspectivas de daí sair. Para muitos dos indivíduos entrevistados que mesmo no caso de sobre endividados eram considerados bons clientes para as MFIs, reembolsar os empréstimos era uma dificuldade constante, mas alguns preferiam

fazer sacrifícios na alimentação do que perder o estatuto de bom pagador. Os autores referem que, como em outros países em desenvolvimento, as pessoas têm normalmente diferentes fontes de rendimento: diferentes atividades económicas, rendas de propriedades de empréstimos que os próprios concedem, de salários de trabalhos normalmente mal pagos, e transferências de familiares etc. o auto-emprego atinge aqui 40%. Identificam vários fatores que contribuem para a debilidade financeira como baixas qualificações, saturação no tipo de atividades, irregularidades de rendimento, problemas de saúde o que não será muito diferente nas populações pobres de outros países. Bem como a má qualidade da infraestrutura e proteção social e falta de regulação que estão associadas à vulnerabilidade financeira dos indivíduos mais pobres. A falta de segurança e de serviços financeiros adequados dificulta a poupança que combinada com grande oferta de crédito não contribui para reduzir esta vulnerabilidade.

Na República Dominicana, uma grande parte da população (pobre e não pobre) tem acesso a várias fontes de crédito formal e informal, faz uso de uma grande quantidade de crédito para uma variedade de usos diários. A razão para que o facto de facilmente se poder obter crédito de várias fontes em simultâneo sem que tal resulte no não cumprimento dos reembolsos está para os autores no valor que a reputação de bom pagador – pagar dívidas é uma norma social importante na República Dominicana - e um bom historial de crédito tem numa sociedade em que este faz parte do quotidiano e em que é importante manter várias opções de crédito em aberto. Também aqui há um estigma social associado ao não pagamento de dívidas e para os mais carentes de dinheiro de empréstimos garantir o acesso a crédito no futuro é fundamental. Para manter um bom registo de crédito sobretudo com entidades formais como bancos pede-se crédito a fontes informais. De acordo com Morvant-Roux *et al.* (2014), para além da pressão social/reputação, os «*credit bureaus*» também têm um papel importante no reembolso uma vez que o registo de uma pessoa como tendo default um empréstimo o impossibilita de aceder a outro empréstimo no futuro; tanto os «*credit bureau*» como entidades mais informais têm um registo do historial de crédito que aqueles que regularmente precisam de lhe aceder pretendem manter esse registo bom. Ser incluído na lista negra/incidente com crédito pode ainda impedir a pessoa de aceder à conta bancária, emprego, visto, ou subscrição serviços de telemóvel. Assim, apesar das grandes dificuldades que têm em cumprir reembolsos, os beneficiários têm um forte incentivo senão pressão para pagarem e, apesar de estarem numa situação vulnerável, aparecem como bons clientes para conceder crédito nos registos. Este registo pode fazer parecer um crescimento prudente e sustentado do microcrédito quando na realidade mascara ou até contribui para uma maior fragilidade financeira dos beneficiários, no caso da RD com implicações negativas na qualidade de vida das famílias, como restrições ao nível da alimentação, dadas as consequências económicas e sociais do não pagamento de uma dívida.

A questão é, pois, se num aparente contexto de crescimento sustentado de microcrédito o bom desempenho nas medidas de performance e risco das MFIs não esconde casos de sobre-endividamento formal e informal em simultâneo, em que reembolsar o microcrédito é uma grande dificuldade para os beneficiários, e em vez de contribuir para uma melhoria sustentável da sua situação económica, agrava a sua vulnerabilidade financeira e social. Para responder à questão «como é que as pessoas conseguem pagar os empréstimos», Guérin *et al.* (2014) utilizam a expressão *juggling* para se referir às complicadas estratégias dos mais pobres para irem cumprindo as suas obrigações de devedores junto de credores formais e informais simultaneamente, sendo credores e devedores ao mesmo tempo, no dia-a-dia; tais estratégias podem levar ao cumprimento, mas também ao sobre-endividamento e os mais pobres parecem não ter condições para

se libertar dessa dívida em definitivo num futuro próximo e ultrapassar uma situação de pobreza. Apesar do facto de a intenção inicial do contribuir para melhorar e não agravar a situação social dos seus clientes, o acesso a crédito, sobretudo a múltiplos créditos sem a correta avaliação da capacidade do beneficiário investir numa atividade suficientemente rentável para cumprir obrigações junto dos credores e melhorar a situação da família, por exemplo estabilizar níveis de consumo, pode ser um factor de maior vulnerabilidade e não emancipação dos mais desfavorecidos. Situações financeiras precárias vão-se arrastando à medida que as pessoas vão conseguindo contrair empréstimos para pagar dívidas anteriores sem do que o cumprimento desses reembolsos disfarça a sua debilidade financeira perante os que concedem crédito).

No que respeita a definir e medir o sobre-endividamento, o significado social da dívida também varia com o contexto social em causa (Guérin *et al.*, 2013) e mais que uma questão quantitativa estar relacionado com a posição do indivíduo, reputação na sua rede de relações sociais – das quais depende – a sua reputação, inclusão social. De forma análoga, Morvant-Roux *et al.*, 2012 sustentam que “por razões sociais, culturais e morais, a dívida pode ser considerada uma parte normal da condição humana (Malamoud, 1980) ou como algo que deve ser evitado (Bourdieu, 1977)”, pelo que o microcrédito tem significados múltiplos, dependentes do contexto em causa: normas, honra, dignidade, história de intervenções de crédito, relações com autoridade e o estado, são importantes” (p. 4).

Schicks and Rosenberg (2011) sugerem as seguintes medidas de sobre-endividamento:

Rácios de endividamento/*Debt ratios* – são um dos indicadores mais usados comparando o nível de endividamento com os seus rendimentos e ativos, mas que não leva em consideração a dificuldade de determinar o nível de endividamento que é excessivo dada a variedade de circunstâncias de cada mutuário e como individualmente consegue gerir a dívida, bem como a ausência de bons *credit reporting systems*

- Impacto negativo - para Schicks e Rosenberg seria pertinente definir o sobre-endividamento como a situação em que a dívida não vem melhorar, mas piorar a situação do mutuário, mas em termos práticos seria difícil e moroso aferir tais situações.
- Dificuldades e sacrifícios do mutuário - associado ao anterior refere-se ao esforço exigido ao mutuário para conseguir cumprir o reembolso mas, novamente, é um indicador dúbio/subjectivo pois não garante que na ausência desses sacrifícios (e do empréstimo) o indivíduo não estivesse numa situação ainda pior pelo que o acesso ao crédito, embora apresente sacrifícios, pode beneficiar o mutuário, tanto mais que para os mais pobres o pagamento de empréstimos é apenas mais uma das obrigações/gastos que os agregados familiares fazem com sacrifício de qualquer forma.
- Assim, os autores sugerem o atraso nos reembolsos como indicador mais fácil para medir o sobre-endividamento mas que tem o problema de, como sugerido por Morvant-Roux *et al.* 2014, não invalida que situações em que os indicadores de cumprimento são bons mas possam esconder situações em que os mutuários incorrem em grandes sacrifícios para que os pagamentos sejam feitos a tempo e mantenham a boa reputação, como situações tão graves como reduzir a alimentação, vender ativos produtivos, perder a habitação ou tirar as crianças da escola.

(Extraído e adaptado de Schicks e Rosenberg, 2011)

Quanto aos resultados dos estudos empíricos sobre sobre-endividamento, os autores só conseguiram identificar seis estudos empíricos sobre o tema que quantificaram o sobre-endividamento usando diferentes definições e método mas todos identificando de problemas de endividamento a nível subnacional que não são representativos da situação global e são enviesados por terem sido levados a cabo em mercados em que existiam sinais de perigo de sobre-endividamento, mas que não obstante, para os autores, podem ser preocupantes (Schicks and Rosenberg/CGAP, 2011):

Fig. 48 - Síntese dos estudos empíricos apresentada por Schicks e Rosenberg:

Setting (Author)	Methodology	Definition of Over-indebtedness	Findings
Bolivia 1997–2001 (Gonzalez 2008)	Household (HH) survey	Costly unanticipated actions to repay	85% of HH had at least one occurrence during the four years
Ghana 2009 (Grammling 2009)	Rapid market assessment, borrower surveys, info exchange between MFIs	Microbusiness decapitalizing (as assessed by researchers)	12% over-indebted, another 16% at risk
Country X 2009 (restricted report)	Debt service and expense data from credit bureau and loan files of lenders	Debt service greater than 100% of HH income net of other expenses	17% over-indebted and another 11% at risk (debt service 75–100% of net income)
Karnataka, India 2010 (Krishnaswamy 2011)	Loan records and HH survey	Subjective report of stress; sacrifices to repay	Over-indebtedness reportedly high in mass default towns, but low in nondefault towns
Tamil Nadu, India 2005–2009 (Guérin, Roesch, Subramanian, and Kumar 2011)	Qualitative interviews, observation, and HH survey (N=344)	Impoverishment through debt	More (possibly much more) than 20% over-indebted
Multi-country study (Kappel, Krauss, and Lontzek 2010)	Preliminary composition of an early warning index, largely based on signaling analysis with an MFI survey + MIX market data	Chronic and involuntary inability to meet all payment obligations by means of the household's excess cash. Proxies: arrears, write-offs, loan losses, debt-service ratio	14 potential early warning indicators for over-indebtedness. Highest risk countries in sample: Bosnia–Herzegovina, Cambodia, Peru

(Fonte: Schicks e Rosenberg (2011: 5)

Existe hoje um peso crescente do sector privado na microfinança, pelo que as questões da sustentabilidade e competitividade dessas instituições e a prática de juros de mercado são mais um facto de que uma perspetiva ou posição ideológica. Também é relativamente claro que há um problema de cobertura das instituições de microfinança que ainda deixam uma grande proporção de indivíduos sem acesso a serviços como o crédito. A possibilidade de um crescimento rápido da microfinança capaz de responder às necessidades das populações parece encerrar em si uma contradição: por um lado, argumenta-se que tal crescimento implica a mudança do estatuto das instituições para organizações de carácter lucrativo e a atração de investidores privados; por outro, critica-se o facto de a microfinança estar a abandonar o seu propósito original de servir os mais pobres de entre os pobres que, numa lógica de mercado, são afastados do mercado do crédito ou sujeitos a taxas de juro que facilmente comprometem a viabilidade dos seus negócios, o cumprimento do reembolso e a fuga de situações exploradoras.

Para além das críticas a respeito do alcance e sustentabilidade do microcrédito, existem também argumentos de que este pode substituir a poupança ou o investimento público em áreas prioritárias. No entanto, o microcrédito surgiu precisamente para apoiar aqueles que pela sua vulnerabilidade têm

dificuldades em poupar, designadamente e como mostra o trabalho de Yunus, por terem dificuldade em aceder a instituições e instrumentos financeiros adequados. Por outro lado, o apoio ao microcrédito pelos governos, sobretudo dos países mais desenvolvidos, quando em alternativa à atribuição de subsídios de desemprego ou prestações como o rendimento social de inserção (ou semelhantes) suscita também críticas, havendo muitos autores que acusam o microcrédito de servir uma perspetiva neoliberal no sentido em que, como é comumente aceite, nem todos os indivíduos são bons candidatos a empresários, nem os governos se devem demitir das suas funções sociais procurando resolver através do microcrédito o problema da pobreza ou da exclusão. Porém, o microcrédito pode parecer atrativo para os estados nacionais, não só pela perspetiva de autossustentabilidade dos negócios e empregos criados, mas, em termos sociais, no sentido em que é também uma ferramenta de *empowerment* dos indivíduos que lhes oferece a possibilidade de deixar de estar numa situação de dependência (designadamente do apoio estatal) com os efeitos positivos associados à participação na vida social e económica que daí advém. Mais ainda, se nos países mais ricos é discutível pensar o microcrédito como alternativa a outras medidas de apoio aos desempregados, nos países mais pobres o microcrédito pode, efetivamente, ser a única solução para os grupos mais desfavorecidos melhorarem as suas condições de vida.

Se em muitos casos o microcrédito está inserido nas políticas públicas e estratégias de ONGs de apoio às populações mais afetadas pela pobreza e exclusão, tendo atingido um lugar de destaque junto das instituições de desenvolvimento, ele tem assumido crescentemente um carácter comercial, e está ainda longe de atingir o objetivo, talvez utópico, de erradicação da pobreza a nível global, como o Banco Mundial, a ONU ou Yunus pretendiam no final do século passado.

3. A pertinência de uma abordagem institucionalista do microcrédito

Estado, mercado e terceiro sector tem um papel na governação e conseqüentemente na compreensão tanto dos problemas quanto dos méritos associados ao microcrédito. O microcrédito parece oferecer um plano em que se percebe como se jogam em simultâneo as lógicas e ações de Estado, sector privado e instituições do terceiro sector bem como comunidades de natureza informal que se auto-organizam em iniciativas económicas locais, como a provisão de crédito. A variedade das experiências de microcrédito e, crê-se, das modalidades e dos resultados daí resultantes em termos, tanto do impacto económico e social junto dos mutuários, como de desempenho e autonomia das suas instituições parece associada ao estatuto e missão dos diferentes fornecedores de serviços financeiros (FSPs). É possível fazer uma leitura do microcrédito através do que Polanyi designou como formas de organização da atividade económica sujeitas a princípios/ relações de reciprocidade, redistribuição e troca. No caso do microcrédito, facilmente se podem atribuir aqueles princípios aos i) grupos/associações de empréstimo de carácter não formal (baseadas em relações de proximidade e vizinhança que antecederam em muitos séculos o microcrédito formal) e o microcrédito concedido por instituições do terceiro sector (de carácter não lucrativo designadamente ONG) que perseguem um propósito social (de combater a exclusão financeira e através dela procuram diminuir a pobreza), ii) o microcrédito como instrumento de promoção de emprego e combate à pobreza e à exclusão no contexto de políticas públicas dos Estados nacionais (mas também com o apoio de instituições políticas internacionais, como no caso europeu), em alternativa a outros mecanismos de

distribuição do rendimento e inserção social (potencialmente menos auto sustentáveis e suscetíveis de criar uma dependência prolongada dos cidadãos de apoios de tipo assistencialista, em oposição a escapar a uma situação de pobreza e marginalização social, como presente filosofia do microcrédito original) e iii) o microcrédito como novo segmento de mercado de crédito para o sector privado - que as experiências de microcrédito de filosofia social demonstraram ser financeiramente viável, designadamente pelo mérito dos princípios e procedimentos que se traduziram em baixas taxas de incumprimento e fizeram dos cidadãos mais pobres clientes afinal menos arriscados e reduziram os custos de transação presentes neste segmento – que vê nos muitos milhões de habitantes do planeta sem acesso a serviços financeiros formais um mercado potencial de grande relevância. A análise institucional é a tentativa de escapar a uma visão redutora dos fenómenos económicos, abstraída em modelos económicos formais da realidade social e cultural que os enquadra e, conseqüentemente, influencia. Como referido, deste as preferências de partida, as disposições subjetivas e normativas que influenciam escolhas não totalmente racionais, as expectativas entre dois agentes numa transação, os objetivos mais egoístas ou mais altruístas, a disponibilidade de informação, a presença de regulação, as sanções legais e sociais para o incumprimento de contratos, os custos com a sua monitorização, a previsibilidade do comportamento dos agentes versus o grau de incerteza e conseqüentemente de risco sempre que ocorre uma transação no mercado são tudo aspetos influenciados por tudo o que caracteriza determinado contexto social e se manifesta em instituições e em certos casos se formalizam em certo tipo de organizações. Como refere Hodgson (2015), “regras e instituições são a substância da vida social” (p. 58). Para este autor, a estrutura social é composta por relações entre indivíduos em interação. Mas, como já Weber descrevia, a interação é possível quando há uma partilha de significados, crenças, formas de comunicação ou códigos de conduta que tornem a ação do «outro» compreensível para «nós» e vice-versa. A interação ganha assim a previsibilidade e estabilidade necessária à ordem social, ou seja, um carácter estrutural. Nesse sentido, a estrutura implica que existam normas que regulem a interação e é num sentido muito próximo do de Weber que Hodgson define instituições como sistemas integrados de normas (*Ibidem*), mutuamente compreendidas e cumpridas, que tornam o comportamento social compreensível e previsível; assim, as regras que compõem as instituições podem facilitar ou restringir, proibir, obrigar ou permitir determinadas ações. Nem todas as instituições constituem organizações e, para que tal aconteça, é necessário para Hodgson que se possam distinguir os indivíduos que fazem dos que não fazem parte dessa entidade e nela sejam atribuídos poderes e responsabilidades. Ou seja, organizações são estruturas ao reunirem, com diferentes propósitos (económicos, políticos, religiosos, culturais) indivíduos que ocupam diferentes posições sociais como propõe Radcliffe-Brown (1989), e conseqüentemente diferentes estatutos e papéis sociais.

Neste trabalho reconhecemos que como em qualquer fenómeno social temos que reconhecer a presença da sociedade e suas instituições, mas iremos deter-nos nas diferenças entre diferentes tipologias de instituições de microcrédito consideradas enquanto diferentes tipos de organização: por um lado para perceber se nuns casos a missão é social e noutros o objetivo é o lucro, os impactos do microcrédito para as populações abrangidas serão diferentes; por outro para colocar a hipótese de que o rumo de privatização da microfinança pode estar associado a aspetos negativos como risco, sobre-endividamento e agravamento da situação económica dos mutuários, não sendo garantia de melhor desempenho, sustentabilidade ou alcance das instituições de microfinança; por fim, que as organizações não-lucrativas de microcrédito são o equivalente funcional a grupos de empréstimo de carácter não-formal em que o cumprimento dos

reembolsos e, portanto, a sustentabilidade se funda em relações que escapam à lógica de maximização do benefício individual – traços particulares da sociedade de mercado que Polanyi caracterizou – mas lógicas de reciprocidade, altruísmo, solidariedade e partilha de responsabilidade, que estavam há muito presentes em pequenas comunidades tradicionais, mas que continuam a existir sobretudo em iniciativas económicas locais diversas daquilo que se considera a economia *mainstream* e que ultrapassam os pressupostos e categorias da economia (neo)clássica.

4. Da transformação da sociedade pela economia de mercado ao enquadramento social dos fenómenos económicos

A história do desenvolvimento dos países ocidentais e do Norte foi marcada pela industrialização que ocorreu a par e passo do desenvolvimento de uma economia de mercado, do capitalismo, do desenvolvimento da ciência e técnica e sua aplicação aos processos produtivos, a uma substituição da fé ou crença nos valores tradicionais pela fé na ciência e sua capacidade de dominar a natureza e melhorar as condições de vida da humanidade, o enfraquecimento das solidariedades, reciprocidades e controlo social das comunidades tradicionais, do poder da Igreja e aristocracia, ao mesmo tempo que o mercado, a burguesia se desenvolviam surgia com maior evidência a noção de Estado-Nação (deixando as pessoas de se identificar como outrora com as suas comunidades locais). Ao mesmo tempo que o mercado dominava várias facetas da organização social, divisão do trabalho, divisões de classe, novos antagonismos e relações de poder, enfraquecimento de umas e ascensão de outras classes sociais, pela primeira vez o factor central de mudança de todo o ocidente era, ou parecia ser visto, pelos observadores de então, como posteriores ao desenvolvimento do capitalismo industrial. Para contrabalançar as ineficiências, desigualdades e conflitos que o Mercado «auto regulado» não regulava, a figura do Estado, o direito formal, da burocracia, de mecanismos já não tradicionais baseados apenas na reputação e bom nome conhecimento e confiança mútua, mas antes formais, vieram procurar restabelecer a ordem, moderando as possibilidades de ameaça à coesão social, designadamente os que asseguram numa relação económica o não prejuízo de uma das partes já que em muitas das relações económicas no contexto desta economia de mercado o interesse de um é pelo menos potencialmente contrário ao de outro (vendedor-comprador, proprietário, arrendatário, patrão, empregado etc.). E assim, num mundo que uns consideram transformado pela industrialização e desenvolvimento da economia capitalista e outros excessivamente centrado nas suas categorias (lucro, capital, salário, juro etc.) o Estado surge como garantia de direitos e segurança dos cidadãos, redistribuidor de recursos no combate às desigualdades que esse mercado gera e protetor dos mais carenciados, posteriormente como Estado-Providência ou Estado social que chama a si a responsabilidade também de atenuar problemas económicos e sociais resultantes dessa economia de mercado, procurando garantir aos cidadãos o acesso bens essenciais como a saúde ou a educação, cujo resultado pode ser um crescimento económico mas desigual, gerando cisões nas sociedades que ameaçam a sua coesão.

Mas para muitos, ao lado do Mercado (visto como motor da organização da vida social e não o oposto) referindo-se à economia capitalista formal, ao Estado, centralizado, com administração pública, hierarquias, burocracia, como Weber referia, permanece, menos visível ou reconhecida, mas sem desaparecer a comunidade que baseada ainda na proximidade, confiança mútua, partilha de valores ou importância da

tradição persiste, apesar de ser fácil uma leitura do desenvolvimento do ocidente e do «subdesenvolvimento» do resto do mundo associando o desenvolvimento ao enfraquecimento ou dissolução desses laços comunitários tradicionais. A partir desse momento de desenvolvimento sem precedentes que sucedeu a industrialização, algumas sociedades aproximaram-se mais do mercado outras do estado como entidade central da organização da vida social e assim, em alguns países se adotou que a mão invisível do mercado acabaria por satisfazer as necessidades de diferentes indivíduos (apesar de não existir nenhuma economia que seja apenas governada pelo Mercado e que não possa considerar-se pelo menos mista, dada a necessidade de intervenção do estado relativamente às falhas de Mercado na provisão de bens públicos, evitar as externalidades públicas, a criação de monopólios que põe em causa a concorrência e os interesses dos consumidores, bem como intervenção que visa aumentar a eficiência e evitar oscilações entre ciclos de crescimento e recessão, garantir o acesso da população a certos bens e, através dos impostos, também uma redistribuição de riqueza. Assim, em algumas sociedades dominou uma ideologia liberal a favor do mercado pouco regulado e noutras um papel preponderante do Estado na governação de várias facetas da vida social, inclusivamente, da económica e assistiu-se também a problemas resultantes do capitalismo «desenfreado», lógica da competição levada ao extremo, em que o sucesso ou insucesso atribuído ao indivíduo (inclusivamente o sucesso material como sinal de eleição por Deus com base no qual Weber considerava o protestantismo como estando na origem do desenvolvimento do capitalismo), com todos os efeitos negativos como a especulação a crise de 29, os choques petrolíferos dos anos 70, o desemprego e a pobreza. Por outro lado, outros países optaram por regimes em que o poder central do estado se traduziu em regimes totalitários economias de direção central em que a liberdade e iniciativa individuais eram limitadas e o crescimento e riqueza reduzidos em comparação com os países capitalistas. Durante algum tempo, e sobretudo até 89 o hemisfério Norte estava dividido entre dois regimes políticos e duas concepções do que deveria ser a economia e a sociedade. Cada um desses modelos teve virtudes e falhas, mas, como refere Carmo (2001), o primeiro sem conseguir atingir a igualdade e o segundo comprometendo a liberdade.⁷⁹ Ao lado da economia de mercado capitalista existe uma variedade de fenómenos e relações que não encaixam nesse modelo como o trabalho agrícola de cariz familiar nas comunidades rurais em que as categorias de salário, consequentemente custo de exploração, rendibilidade ou lucro estão ausentes e que a decisão de produção é diferente de uma decisão de otimização de recursos, avaliação de potenciais custos (incluindo os de oportunidade) e proveitos; trabalhar a terra pela família mais que uma tradição é uma questão de honra, um valor que está para lá da lógica capitalista de rendibilidade. Muitos fenómenos que não apenas o trabalho agrícola familiar, como o trabalho doméstico, o trabalho voluntário, formas de economia solidária comunitária (de fornos, eiras comuns à criação de bancos e moedas locais) e também a economia informal ou o trabalho infantil, que escapam, mas possivelmente são uma complementaridade necessária à própria manutenção da economia capitalista. Para J. K. Gibson –Graham, economia de mercado

⁷⁹ Entretanto, se se observar o que são as comunifades rurais mais isoladas por exemplo em Portugal verifica-se que a tradição, a Igreja ainda têm um peso considerável no quotidiano das pessoas, é possível estabelecer relações económicas na ausência de contratos, em que basta a honra da palavra dada, trocas que não envolvem dinheiro ou contrapartidas imediatas mas que em queninguém teme que o seu interesses venha a ser lezado pelo oportunismo do outro, pois estes são contextos em que as várias gerações das mesmas famílias coexistiram durante muito tempo num mesmo espaço, as relações de solidariedade, vizinhança, as redes sociais informais de proteção social aqui, como nos países do terceiro mundo, são ainda muitos relevantes, apesar da desertificação, envelhecimento, empobrecimento que parte do interior rural de Portugal tem sofrido.

de tipo capitalista constitui apenas a ponta do iceberg que constitui a realidade económica e é na parte não visível que se incluem fenómenos como o microcrédito informal ou a criação do auto-emprego:

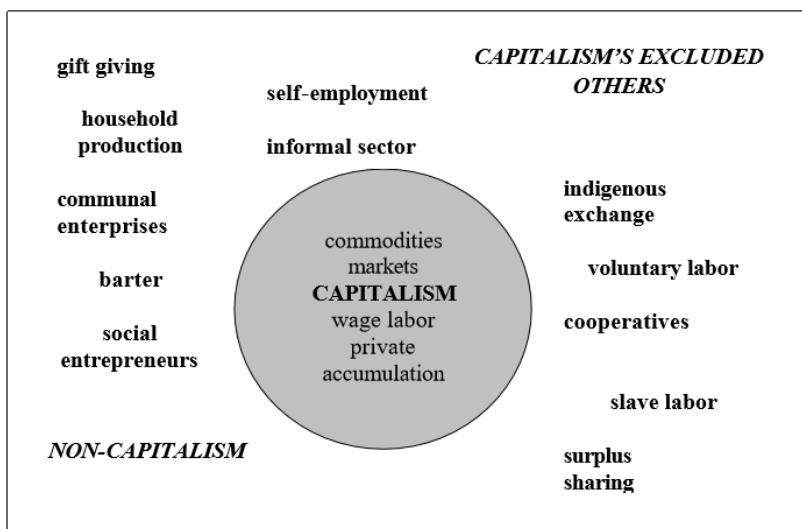
Fig. 49 - *The economic Iceberg* (de Ken Byrne):



(Fonte: <http://www.communityeconomies.org/home/key-ideas>)

Em “A diverse economy: rethinking economy and economic representation” as autoras referem que o iceberg é uma forma de ilustrar “that what is usually regarded as ‘the economy’—wage labor, market exchange of commodities and capitalist enterprise—comprises but a small subset of the activities by which we produce, exchange and distribute values”, (Gibson-Graham, 2010: 1-2).

Fig.50 - A «diverse economy framework» de Gibson-Graham



(Fonte: Gibson-Graham, 2010: 2).

A imagem do iceberg é o que Gibson-Graham consideram a versão pedagógica do que designam como a «*diverse economy framework*» em que está em causa o capitalocentrismo ou representação hegemónica de toda a actividade económica em referência ao capitalismo (no quadro de complementar ou em oposição ao capitalismo). Ao lado da economia capitalista está o trabalho familiar, o voluntariado, a economia informal, social e solidária, e mesmo economias baseadas na dádiva, empreendedores sociais, iniciativas económicas de Associações de Desenvolvimento Local, cooperativas ou ONGs, entre muitos outros exemplos analisados por antropólogos, sociólogos, economistas não ortodoxos. A achamos que tal suporta a ideia de que o microcrédito é antes de mais um fenómeno social e, como tal, parte de uma totalidade em que se incluem atores, relações e instituições económicos, mas também políticos, legais, ou culturais, no sentido definido por Mauss. A análise da diversidade económica de Gibson-Graham não se resume, contudo, a dar conta da variedade de atores e formas de organização económica, mas também de diferenças dentro do próprio modelo capitalista, designadamente “*culturally embedded forms of capitalist enterprise*” (*Idem*: 4). A conceptualização da diversidade nas relações económicas implica considerar, para as autoras, a coexistência de diferentes tipos de transação, de desempenho e remuneração do trabalho e diferentes formas de organização com múltiplas formas de gerir excedentes. Neste sentido, a abordagem destas autoras não é anticapitalista, mas procura perceber o lugar e papel do capitalismo na economia de comunidade, e não o inverso, que como discutido atrás tem sido a orientação dominante (de enquadrar economicamente os fenómenos sociais em vez de contextualizar socialmente os fenómenos económicos, como Polanyi e Granovetter propõem). Por isso a tabela traduz o facto de as autoras procurarem “incorporar o conhecimento do capitalismo na economia de comunidade na construção de uma variedade de relações (mutuamente transformadoras) das relações entre” as suas diferentes práticas (capitalistas ou não-capitalistas) (*Idem*: 6-7).

Fig. 51 - «A Diverse Economy» segundo Gibson-Graham:

<i>Transactions</i>	<i>Labor</i>	<i>Organizational Form</i>
MARKET	WAGE	CAPITALIST
<i>ALTERNATIVE MARKET</i> <i>Local trading systems</i> <i>Alternative currencies</i> <i>Underground market*</i> <i>Co-op exchange</i> <i>Barter</i>	<i>ALTERNATIVE PAID</i> <i>Cooperative</i> <i>Self-employed</i> <i>Indentured*</i> <i>In kind</i>	<i>ALTERNATIVE CAPITALIST</i> <i>Environmental ethic</i> <i>Social ethic</i> <i>State enterprise</i> <i>Non-profit</i>
<i>NON-MARKET</i> <i>Household flows</i> <i>Gifts</i> <i>Indigenous exchange</i> <i>Theft*</i>	<i>UNPAID</i> <i>Volunteer</i> <i>Housework</i> <i>Family care</i>	<i>NON-CAPITALIST</i> <i>Communal</i> <i>Independent</i> <i>Feudal*</i> <i>Slave*</i>

(*ibidem*, acedido a partir de: <http://www.communityeconomics.org/papers/php>)

Como outros autores, Gibson-Graham sustentam que, paralelamente às trocas no contexto de um mercado formal existem transações que não recorrem ao Mercado (como discutem os autores institucionalistas), trocas de tipo não mercantil mas baseadas em noções de solidariedade ou reciprocidade, que o trabalho assalariado é apenas uma das muitas formas de trabalho, remunerado ou não (familiar, escravo, voluntário, ou para reciprocitar ajuda recebida) e que a empresa capitalista com o objetivo de maximizar a rentabilidade dos acionistas coexiste com empresas privadas com valores de responsabilidade social e ética ambiental, cooperativas com restrições à distribuição de lucros ou organizações de propósito não lucrativo que, como sucede no caso do microcrédito, visam promover o desenvolvimento e a inclusão económicos dos mais desfavorecidos e não a maximização da sua rentabilidade.

As zonas cinzentas da figura anterior representam, à exceção das categorias marcadas com asteriscos, o que as autoras designam como «*community economy*». Ao lado da economia de Mercado existe (ou persiste) uma economia comunitária em que, segundo as autoras, decisões sobre produção, remuneração do trabalho, excedente ou distribuição são consideradas práticas éticas em que se sustentam comunidades, regiões e sociedades (Gibson-Graham, 2010: 6) Assim, como referem, é difícil conceber o lugar da “escravatura como forma de organização económica, servidão como trabalho remunerado, ou roubo como modo de transação” (*Ibidem*) numa economia de comunidade em que prevaleçam os valores da justiça e democracia. A economia comunitária é para as autoras uma representação da diversidade económica em que incluem ONGs, iniciativas estatais que não visam a acumulação de lucros, mas também empresas com missão social (que como visto têm um papel central no microcrédito) e chamam a atenção para o facto de a comunidade ser um adjetivo que para os autores clássicos como contemporâneos se associa à noção de bem comum, reciprocidade ou ação solidária (e com que Almeida caracterizou o terceiro sector em Portugal). Na sua análise do que consiste a realidade económica, e á semelhança do que foi a evolução do pensamento antropológico como referido, também as autoras referem a importância da adoção de uma perspetiva dinâmica e não estática da realidade e refutam uma visão e tendencialmente eurocêntrica (etnocentrismo das sociedades europeias) unidirecional e que privilegia o crescimento relativamente à mudança económica.

A definição de Economias de comunidade é “*community economy is a normative representation of the diverse economy, one in which certain ethics are valued over others. In a community economy our interdependence with each other and with all earth others is recognized and respected as we negotiate:*

- *what is necessary to personal, social and ecological survival*
- *how social surplus is appropriated and distributed*
- *whether and how social surplus is to be produced and consumed*
- *how a commons is produced and sustained”*

(Extraído e adaptado de: <http://www.communityeconomies.org/home>)

Na obra *Economias de Confiança*, T. White (2008) explora a forma como no contexto norte-americano, muito marcado pela desconfiança, perigo e como refere uma «cultura do medo» no pós 11 de Setembro, se desenvolve nas zonas rurais do Oeste do Massachusetts o que designa como «cultura de confiança» concretizada na existência de *farm stands*, ou seja, um sistema troca sustentado na honra em que o agricultor/vendedor está ausente da banca (ponto de venda) e que se baseia unicamente na confiança de que o cliente deixará na banca o valor devido pelo produto que leva. Para White, este tipo de práticas muito

frequente na região constitui um tipo de economia comunitária informal e permitida por lei mas não regulada (uma vez mais paralelamente a uma economia de Mercado assegurada por mecanismos de regulação, supervisão e controlo), cuja característica mais saliente é, para o autor, o facto de permitir ao produtor e ao consumidor assumirem novos papéis sociais e encararem os respetivos carácter, necessidades e vulnerabilidades. À semelhança de outras iniciativas económicas de tipo comunitário, também neste caso o facto de se produzir e comprar no mesmo local permite evitar a influência de intermediários, o que torna o negócio mais rentável para os agricultores e beneficia mais a região; por outro lado é um tipo de organização económica que reflete as características sociais, culturais e naturais da região. Também neste sentido o autor observou nos estudos de caso que realizou que os pais tendem a criar «*farm stands*» para os seus filhos com o objetivo de criar outras oportunidades de ganhar dinheiro mas também por valorizarem a experiência educativa que advém do facto destes produzirem e venderem dentro das suas comunidades geográficas e culturais e também do facto de que participarem “*in honor-system transactions introduces children to the concept that an economy could be based not on fear, growth and competition but on fairness, sufficiency and trust.*” (*Ibidem*), lhes dá uma noção do valor do trabalho e da sua contribuição para a comunidade, como refere. Neste contexto de confiança qualquer mecanismo que vise proteger o vendedor contra o não pagamento pelo comprador passa a ser insultuoso. Para White, as «*farm stands*» representam em parte a “Tragédia dos Comuns”, publicada por Hardin e posteriormente analisada por Ostrom, no sentido em que, quando localmente se partilha este sistema baseado na confiança, ninguém por motivos individuais egoístas se vai racionalmente aproveitar da situação (no caso atrás referido de ter ao dispôr a mercadoria que quiser levar, como de qualquer outro recurso natural como Ostrom analisou). Para Hardin, a solução para a gestão dos bens comuns passou historicamente do livre acesso a todos para a sua privatização ou regulamentação, e considera que gerir bens comuns com base na confiança não é eficiente, favorecendo os indivíduos egoístas.

Consideramos que ao nível das comunidades locais o ideal de bem comum pode prevalecer sobre os interesses individuais - quer se trate de terrenos baldios, hortas urbanas, meios/objetos de produção tradicionais como lagares, eiras, poços ou fornos comuns, até formas de produção e comercialização ou consumo de tipo comunitário mais sofisticadas envolvendo associações de desenvolvimento local, cooperativas ou instituições de solidariedade social, moedas e bancos locais, etc. - pois, em última análise, e sobretudo quando existe um conjunto de valores que se traduzem em regras de condutas aceite pela generalidade dos membros dessa comunidade, proteger os recursos locais serve não apenas os interesses da comunidade como os do indivíduo, que também seria prejudicado no caso de depredação desses mesmos bens, bem como e da exclusão dessa rede de relações, que se traduz numa forma de proteção social, como observado a propósito do microcrédito.

De acordo com Simões *et al.* (2011) “Elinor Ostrom, Prémio Nobel da Economia em 2009, desafiou a teoria de G. Hardin (“The Tragedy of the Commons”) apresentando uma nova forma de gerir recursos em comunidade e de modo sustentável” (p. 1). Contrariamente a Hardin, Ostrom prova que bens comuns a vários indivíduos não são necessariamente mal geridos pelos seus utilizadores e que a privatização ou regulação por entidades externas não são as soluções únicas, nem as mais eficientes, para uma gestão sustentável dos recursos. Ostrom concluiu a partir de vários estudos empíricos de populações que fazem a própria gestão de recursos comuns (designadamente recursos naturais) que esta é mais eficiente do que o previsto por Hardin, uma vez que “nestas comunidades o comportamento dos agentes distancia-se do egoísmo e individualismo”

apresentado na abordagem daquele autor e que “desde que o conjunto de princípios e de regras de propriedade coletiva estejam bem definidos, sejam aceites e respeitados por todos, consegue-se evitar a sobre-exploração dos bens comuns” (*Ibidem*). Para estes autores trata-se de um regresso às origens da gestão comunitária, de uma abordagem que reforça a cooperação, evita o individualismo e procura o bem-estar social da comunidade. De acordo com Ostrom, o problema da sobre-exploração de bens comuns implica mecanismos de governação eficiente e cooperativa, e a autogestão dos bens comuns pela comunidade o que, novamente, associa a noção de escala e local às relações que se estabelecem no contexto das comunidades. Como referem Simões *et al.* (2011: 14), a formação de grupos de utilizadores de recursos comuns de grande escala é mais fácil quando se parte da organização de grupos mais pequenos. O facto de muitas estratégias de governação de bens comuns locais serem planeadas por governos e entidades centrais, afastadas da realidade local e sem conhecimentos das condições locais, resulta no insucesso das medidas e o resultado é frequentemente a degradação dos recursos em questão. Concluem referindo a relevância de investigar uma diversidade de mecanismos de governação cooperativa para uma gestão eficientes dos recursos comuns.

Como argumenta R. Axelrod, mesmo indivíduos interessados apenas no seu bem-estar e ignorando o dos outros podem decidir cooperar, uma vez que o autocontrolo coletivo dos recursos não só favorece os interesses da comunidade como os de cada indivíduo. Em “*The Evolution of Cooperation*”, Axelrod (1984) reconhece que que a nossa civilização é baseada na cooperação e, referindo o Dilema do Prisioneiro, argumenta que a cooperação, ao invés da prossecução de interesses egoístas, poderá ser a solução melhor para dois indivíduos, empresas ou países. Axelrod coloca o problema da seguinte maneira: em que condições surgirá a cooperação num mundo de egoístas, na ausência de uma autoridade central e em situações em que os indivíduos têm incentivos para ser egoístas? Para o autor, a resposta que damos a esta questão têm um grande efeito na forma como agimos nas relações com os outros e na disposição destes em cooperar conosco” (p. 3). Cita também a este respeito T. Hobbes que, de forma pessimista, defendia que o estado de natureza era dominado pelo egoísmo, competição, solidão e crueldade, e que só com existência de governos a cooperação poderia desenvolver-se. Neste sentido, segundo Axelrod, discussões sobre qual deve ser o âmbito de ação dos governos têm considerado em que situações a cooperação pode emergir, mas para este autor a cooperação ocorre no quotidiano de várias formas: na troca de cortesias, votos ou favores políticos, em acordos de preços entre empresas que as favorecem a expensas dos consumidores, entre agricultores em que a ajuda no trabalho é retribuída em géneros, etc. À semelhança do que referem sociólogos e antropólogos que estudaram os favores, altruísmo ou a dádiva, Axelrod refere a reciprocidade, norma social (explícita ou tácita) em que o favor ou a dádiva são sempre retribuídos, mais cedo ou mais tarde. Assim se se estabelece um conjunto de relações entre indivíduos ou grupos. ou, como observou Radcliffe-Brown (1989) na crítica às limitações da análise funcionalista da dádiva por Malinowski que, na arbitrariedade da visão funcionalista que todo aspeto da vida social é justificado como uma resposta a uma necessidade social em que se perde a noção de causa e consequência, perde de vista o factor fundamental que para Radcliffe-Brown consiste no facto de a dádiva permitir a reunião de comunidades autónomas por via da aceitação de valores rituais comuns.

Baseando-se na comunidade política norte-americana, Axelrod aponta que o facto de a cooperação baseada na reciprocidade se desenvolver não significa que os indivíduos abandonem os interesses pessoais, mas antes que ela é consequência da persecução desses interesses individuais, o que não invalida que essa

ação, tenha, no entanto, consequências no sistema como um todo. Perceber em que condições é que a cooperação emerge, assumindo-se a ausência de uma autoridade central e o interesse pessoal, situação em que a cooperação não é baseada na preocupação com o bem-estar comum, releva ao permitir saber que ações empreender para favorecer o desenvolvimento da cooperação num contexto específico. Isto porque, inversamente, é possível dois indivíduos ou sociedades terem uma preocupação com o mútuo bem-estar sem que tal signifique que consigam sempre cooperar e evitar o conflito. Apresentando a decisão de dois países em definir uma política protecionista ou eliminar barreiras às exportações do «outro» Axelrod (1984) exemplifica a situação do Dilema do Prisioneiro no contexto económico, chegando-se à conclusão semelhante de que embora a eliminação de barreiras comerciais fosse a melhor solução para ambos, cada um tem no entanto um incentivo para manter as barreiras e, como atrás discutido, conduzindo a um resultado pior do que se todos tivessem cooperado, devido à busca do interesse próprio (*Idem*: 7).

Resta saber se o reconhecimento da cooperação por oposição à competição e individualismo mantém na Economia como referência um ator isolado e egoísta, que visa maximizar os seus interesses ou admite situações em que o bem-estar coletivo se sobrepõe aos interesses individuais e tem menos a ver com ganhos materiais imediatos do que com valores partilhados.

Nas *farm stands* do Massachusetts, White (2008) vê um pouco da «Tragédia dos Comuns», mas explica que elas traduzem a vulnerabilidade, proximidade, esforço e honra aos olhos dos compradores que respeitam esses valores cumprindo os pagamentos. Elas provocam também uma troca de papéis e favorecem a proximidade no sentido em que o consumidor se torna o caixa e noutras situações mesmo transportador ou trabalhador. Em termos económicos, e à semelhança de outras iniciativas de economia local, evitando-se intermediários (grossistas, transportadores, armazenistas, retalhistas) evita-se que mais recursos saiam da comunidade. Mas White encontra também razões não-económicas para *farm-stands*, como a contribuição para a comunidade; por outro lado, a falta explícita de promoção ou publicidade acentuam para o autor o elemento de confiança. Por fim, e mais importante, *as farm stands* são exemplos de iniciativas informais, temporárias, baseadas na confiança que dificilmente se enquadraram ou comparam com formas de economia de mercado convencional, regulada, capitalista, orientada para a rentabilidade e crescimento, mas têm relevância na produção, comercialização e consumo de bens agrícolas. White admite que há trocas baseadas na confiança mesmo entre grandes empresas, porém considera que “*the level of trust inherent in farm stand economy is fundamental, and explicit, and has a potential to strengthen a larger sense of trust within local communities*” (p. 7). Cita exemplos de transações económicas baseadas na confiança ou honra como um café sem preço para que os clientes paguem o que acharem justo.

Existem em Itália cafés em que é costume os clientes pedirem um café para si, mas pagarem vários que serão servidos a quem não pode pagar; estabelecimentos no Brasil que oferecem um café a quem passa a caminho do trabalho e outros em Portugal que oferecem refeições aos sem-abrigo. Comportamentos como deixar gorjetas em sítios em que o cliente não voltará (e pela qual não será recompensado), o trabalho voluntário, a partilha de casas entre idosos e jovens estudantes sem casa própria para combater o isolamento social, bancos de tempo, bancos alimentares, bancos com moeda local, cooperativas de habitação, consumo, ou crédito, certificações de produtos ou serviços que descriminam positivamente empresas que pretendem ser menos lesivas para o ambiente, proporcionar bem-estar animal ou respeitar os direitos humanos, fornecedores que favorecem clientes menos rentáveis porque criaram relações de proximidade, empresas que no âmbito da responsabilidade social beneficiam os locais onde estão inseridas, concedem bolsas de

estudo, bancos que promovem microcrédito a taxas de juro reduzidas, iniciativas como o comércio justo são muitos exemplos⁸⁰ que transmitem a ideia de que a economia de mercado no qual o indivíduo age racionalmente em prol dos seus interesses e em competição com os demais (o produtor ou investidor que visa maximizar rentabilidade e o assalariado que visa maximizar a utilidade, procurando comprar barato e vender caro fatores de produção ou bens de consumo) dá uma noção muito incompleta do que constitui, na prática, a economia mesmo nos países mais industrializados do mundo. Como conclui White, “Os objetivos de justiça, igualdade, solidariedade e sustentabilidade podem parecer pedras angulares grandiosas para a nossa economia. Mas trocas baseadas num sistema de honra fornecem-nos um espaço (...) para a prática de confiança (...) um pré-requisito de tais objetivos” (2008: 8).

A resposta da economia comunitária local à economia de mercado global, no sentido de resposta às tendências de comercialização e concorrência à escala global está nas relações de confiança e solidariedade nas iniciativas económicas à escala local. As ações inseridas em relações de proximidade são de uma natureza distinta do que acontece num contexto de individualismo e anonimato de maior dimensão e densidade populacional; a escala parece determinar o carácter das relações sociais e consequentemente as ações económicas que se enquadram nesse contexto. O espaço geográfico parece, pois, corresponder ao espaço social no sentido que autores como Tönnies ou Quintas o consideram, enquanto suporte ou condição para o estabelecimento de conhecimento, confiança mútuos e o emergir de um sentimento de comunidade, ou seja, em que o bem-comum prevalece sobre os interesses individuais assim mantendo a coesão da coletividade. A tragédia dos comuns pode, pois, ser ultrapassada quando num espaço que é partilhado, em que as ações recíprocas são muito visíveis o indivíduo interioriza que a preservação dos bens comuns é em última análise do seu interesse. Mas tal pressupõe a consciência de interesses, expectativas, necessidades comuns que depois se traduzam em comportamentos em prol do bem-estar da comunidade que se torna protagonista do seu próprio desenvolvimento, como sucede nas iniciativas de economia comunitária (uma vez mais paralelamente a uma economia de Mercado assegurada por mecanismos de regulação, supervisão e controlo).

Também na perspetiva de Bauman (2016), Servet e Guérin (2004) analisam as relações financeiras como vínculos entre membros de uma comunidade cuja manutenção é necessária à manutenção da vida social. Esta é uma visão de economia solidária na qual os autores incluem associações que promovem o acesso a crédito e a criação de micronegócios. Num contexto de globalização e financiarização crescentes, a microfinança apela “ao local, a elementos de proximidade sob as suas diferentes formas” (Baumann, 2016: 707). Neste sentido, a compreensão do crescimento, da diversidade de modalidades, sucessos ou falhas da microfinança na resposta às necessidades das populações, bem como do desenvolvimento paralelo de outras formas de crédito faz apelo a fatores sociais como económicos, contextos institucionais, históricos e legais, e particularidades locais. Referindo-se a Gibson-Graham, também Newbury (2014-a) (e à semelhança de outros autores, designadamente que se referiram ao caso português) observa que o que é considerado como «a economia» e significa modelo capitalista tende a ignorar outras formas de trabalho (nem sempre oficial ou formal) como trabalho não pago, infantil, familiar e outro tipo de atividades económicas como o cuidado a crianças e idosos, o trabalho voluntário, comunitário, ou de instituições de solidariedade social, que habitualmente não tido em consideração é no fundo condição de suporte daquele modelo económico. A

80

título de exemplo, no caso português, os baixos rendimentos do trabalho assalariado na indústria da mão-de-obra menos qualificada são complementados com o obtido do trabalho agrícola familiar em explorações para autossustentação e, portanto, de carácter não mercantil, trabalho doméstico em que participam as várias gerações, donde se conclui uma complementaridade e não oposição entre diferentes lógicas de organização económica.

Para Newbury (2014-a), tal diversidade deve ser considerada na forma como se analisa a realidade económica, propondo a adopção o esquema da communityeconomies.org.

Fig. 52 – Esquema de análise da diversidade da realidade económica segundo Newbury:

LABOR	TRANSACTIONS	PROPERTY	ENTERPRISE	FINANCE
Wage	Market	Private	Capitalist	Mainstream Markets
ALTERNATIVE PAID Self-employed Reciprocal labor In-kind Work for welfare	ALTERNATIVE MARKET Fair trade Alternative currencies Underground market Barter	ALTERNATIVE PRIVATE State-managed assets Customary (clan) land Community land trusts Indigenous knowledge (Intellectual Property)	ALTERNATIVE CAPITALIST State owned Environmentally responsible Socially responsible Non-profit	ALTERNATIVE MARKET Cooperative Banks Credit unions Community-based financial institutions Micro-finance
UNPAID Housework Volunteer Self-provisioning Slave labor	NON-MARKET Household sharing Gift giving Hunting, fishing, gathering Theft, piracy, poaching	OPEN ACCESS Atmosphere International Waters Open source IP Outer Space	NON-CAPITALIST Worker cooperatives Sole proprietorships Community enterprise Feudal Slave	NON-MARKET Sweat equity Family lending Donations Interest-free loans

(Fonte: <http://communityeconomies.org>)

Para Newbury (2014-a), considerar outro tipo de atividade ou forma de organização económica para além da capitalista tem a vantagem de abrir horizontes no que respeita a lidar com problemas e desafios atuais, como globalização, recessões, crescentes desigualdades económicas ou escassez de recursos. De acordo com esta autora, “as teorias relacionais da mudança têm muito a oferecer ao desenvolvimento económico e social que é ancorado em comunidades particulares com pessoas e ambientes reais em causa” (*Idem*: 23), e elas podem contribuir de três formas para elucidar o desenvolvimento económico e social nas comunidades:

i) *Systemic processes* – as decisões ocorrem num contexto relacional que constitui um sistema dinâmico composto não só das partes, mas dinâmicas que ocorrem entre si, e o reconhecimento desta complexidade das decisões permite um melhor entendimento das situações em causa e das possibilidades de ação, bem como a contextualização daquelas. Como refere, é necessário levar em conta considerações relacionais como parte de todos os processos económicos e não definir políticas num vácuo, o que é pouco realista e eficaz.

ii) *Interpersonal processes* – estas teorias consideram os indivíduos não isoladamente, mas levando em consideração a forma como são relacionamente constituídos (ambientes em que vivem, maneiras como são educados ou oportunidades que lhes surgem, etc.) que provocam mudanças mútuas nesses indivíduos e nos

outros com que se relacionam. Estes aspetos - dinâmicas interpessoais - devem ser considerados na análise económica formal, mas não o são e, no entanto, manifestam-se na prática de forma relevante.

Esta é também a perspetiva dos autores que estudaram no terreno junto dos vários atores envolvidos no microcrédito como, por exemplo, a posição social do indivíduo e as representações sociais associadas á dívida no contexto social em que estão inseridos condicionam a candidatura a empréstimos, ou como reputação social e a possibilidade de ajuda por redes sociais dependem do comportamento de bom pagador das dívidas contraídas (Guérin, Morvant-Roux et al. 2012 e 2014, Servet (2013). Nesta perspetiva, Newbury considera crucial a criação de relações entre fornecedores de serviços e clientes para aqueles que estão envolvidos no desenvolvimento económico e social (para aqueles que desenvolvem um negócio, estão numa posição de liderança política ou são fornecedores de bens e serviços).

iii) *Emergent processes (the two together)* – para Newbury, todos os sistemas complexos, de seres humanos a mercados financeiros e organizações globais partilham comportamentos inexplicáveis por si (p. 25).

Como sustenta a autora e também sociólogos e antropólogos sociais e culturais (sobretudo aqueles que desde Durkheim ou Spencer utilizam a metáfora orgânica para aludir à complexidade da organização social), num sistema social o todo é maior que a soma das suas partes e ele não é uma realidade estática, mas dinâmica, que evolui respondendo às transformações do seu ambiente. Para Newbury, a natureza relacional dos sistemas e o papel das dinâmicas interpessoais conduzem-nos a uma situação em que criamos instituições e procedimentos esperando impactos previsíveis e mensuráveis em vez de dar resposta a resultados reais (*Idem*: 25-26). Mas, como revelam os estudos de análise de programas de microcrédito, e se estes estudos podem ser úteis não só na avaliação de resultados mas na fase piloto de implementação ou extensão destes programas, a compreensão do que correu bem ou mal em cada situação implica uma análise mais detalhada e aprofundada do contexto de vida real em que os fenómenos analisados ocorrem o que dificulta (se não mesmo inviabiliza) a aplicação das conclusões de uma experiência de microcrédito para outras iniciativas futuras e deixa aqueles que trabalham no sector e estão no terreno a ter que lidar com o imprevisto e com particularidades locais que desconhecem à partida.

No que se refere especificamente ao crédito e como sustenta Lainez (2016), na visão de Johnson (*in* Guérin *et al.*, 2014) o bem-estar dos indivíduos tem uma dimensão material e financeira, mas também relacional e subjetiva; para esta autora, também o sobre-endividamento não se resume a empobrecimento material, mas a conotações morais, sociais e subjetivas: ao mesmo tempo que a dívida tem uma conotação negativa associada a desigualdade, dominação, dependência ou marginalização, o crédito tem uma conotação de independência, poder, inclusão ou coesão social (à semelhança de outros autores como Guérin, 2015 ou Morvant-Roux *et al.* 2012). Através de um estudo de caso sobre participação e reembolso do microcrédito em Marrocos, Morvant-Roux *et al.* (2012) concluem que estes dependem de normas sociais associadas à noção dívida e às sanções sociais ao não-reembolso dos empréstimos, pelo que entendem o microcrédito não como um mercado determinado economicamente pela relação entre oferta e procura, mas um processo instituído, histórica e socialmente determinado, que emerge em determinados contextos económicos, sociais, culturais e políticos que definem como os agregados se apropriam do microcrédito.. A maneira como as pessoas lidam com a dívida e conseqüentemente a sua aceitação de microcrédito e o seu reembolso “transcende motivações materiais ou autocentradas para refletir noções de honra, poder, e identidade individual e grupal” (*Idem*: 5), como se pode encontrar na noção de dádiva de Mauss. Também

estes autores consideram, pois, que o significado associado à dívida e às instituições credoras depende de fatores sociais, culturais e morais que condicionam a participação das pessoas no microcrédito; mais do que aspetos objetivos como condições de empréstimos, riscos e custos associados, como já referido (Hulme e Mosley, 1996), a forma como o risco associado à dívida é percebido pelos indivíduos em situação de maior vulnerabilidade (uma vez que a sua posição nas redes de relações sociais é afetada pela forma como lidam com as dívidas) e que por posições sociais ou geográficas menos interessam às instituições credoras, faz com que sejam os que mais precisariam de acesso a um empréstimo que se auto excluem de programas de microcrédito. Mais relevante ainda, para Lainez (*Idem*) a opção de Guérin *et al.* 2014 de analisar os aspetos económicos e sociais do sobre-endividamento repousa na noção de Polanyi, de que as relações de dívida estão incrustadas na estrutura social, revista por Granovetter em referência à influência de redes de relações sociais na produção de confiança, considerando o sobre-endividamento resultante do acesso a microcrédito um tópico muito relevante a ser analisado à luz do contexto de «*embeddedness*». Numa visão semelhante à de Lainez (2016), também Morvant-Roux *et al.*(2012) consideram que o seu estudo revelou três fatores explicativos da participação e incumprimento de reembolsos de microcrédito: condições agro-ecológicas, normas sociais associadas à dívida e “*finally the of microcredit in local social networks*” (p. 22), pelo que apenas uma perspetiva antropológica e uma análise etnográfica de longo-prazo daria conta de aspetos não meramente técnicos e materiais mas culturais, identitários, simbólicos, relativos a normas e sanções sociais e relações de poder que se colocam a propósito do fenómeno do microcrédito e da forma como as pessoas dele se apropriam em concreto.

Mais do que a variedade de argumentos a favor ou contra, a discussão em torno do microcrédito, especificamente do hiato entre a crescente procura de crédito e a oferta limitada de serviços financeiros formais, tem que ser colocada no contexto de globalização em que o aumento das aspirações de consumo é simultâneo com a escassez de recursos face ao aumento populacional, a precariedade do trabalho e das fontes de rendimentos, dificuldades orçamentais dos governos face às necessidades das populações, e um processo de urbanização (que fez com que em 2014 pela primeira vez a população urbana superasse a rural, a nível global) que já os autores clássicos do séc. XIX associavam ao enfraquecimento de formas tradicionais de proteção e mas também de dependência social. Se as comunidades tradicionais se caracterizavam por reciprocidade e confiança mútua também eram marcadas por forte controlo social, fechamento das relações sociais, e pressão para a conformidade para com valores que ditam estatutos e comportamentos esperados. Estas são o tipo de relações sociais de reciprocidade (baseadas em laços de amizade, vizinhança e parentesco) que persistem ainda hoje em bairros, aldeias, associações, grupos sociais na atualidade, como refere Quintas (2005). Para este autor, os que abandonam as comunidades rurais em busca de melhores condições de vida a nível material pagam um preço social: o conhecimento mútuo, o sentimento de pertença e partilha perdem-se nos grandes centros urbanos atuais em que o tecido social se tornou agressivo e anómico; os vínculos espontâneos e os sentimentos de colaboração desinteressada são substituídos pelo individualismo e competição. A comunidade em que o indivíduo se identifica com os que o rodeiam e onde o compromisso e a confiança são mais fortes corresponde aos grupos formados por laços afetivos e de parentesco.

Das relações sociais informais a nível local de que dependem muitos indivíduos sem outra forma de proteção social, sobretudo nos países mais pobres, donde resulta que o microcrédito de tipo formal que ainda está longe de atender à procura é combinado com crédito de tipo informal que, face às crescentes necessidades de rendimento e aspirações de consumo, tende também a aumentar.

Em suma, a forma como os indivíduos mais pobres lidam com as suas necessidades e o crédito, combinando o recurso a fontes formais e informais, não é explicável, pois, apenas por critérios exclusivamente económicos, racionais e individuais, mas por e condicionantes culturais, subjetivos e sociais. Tal implica, na análise do microcrédito, não só a combinação de estudos experimentais e quantitativos com análises qualitativas mais aprofundadas e prolongadas, como análises comparativas uma vez que tais fatores condicionantes das representações e práticas associadas ao microcrédito são específicas a diferentes contextos. É neste sentido que Villareal (*in* Guérin *et al.*, 2014) argumenta que a avaliação que os indivíduos fazem do risco, custo e benefício do acesso a crédito é tanto uma escolha racional quanto enquadrada por lógicas/representações de classe social, género, pertença étnica ou cultural. Para Lainez (2016), o conceito de «*juggling*» proposto por Guérin *et al.* (2014) refere-se à combinação de várias práticas financeiras (não apenas de obter crédito) a que os indivíduos recorrem para fazer face às suas necessidades quotidianas, recorrendo simultaneamente ao sector formal e informal, alternando o estatuto de devedor e credor, que podem levar à emancipação e libertação de relações exploradoras e situações de vulnerabilidade ou inversamente ao sobre-endividamento, incumprimento e agravamento da situação económica e social. A compreensão das formas como os indivíduos lidam efetivamente com a falta de dinheiro e como crédito é um contexto mais vasto que, como mencionado, faz referência a questões sociais, legais, políticas, de género, étnicas etc., que tem que ser compreendida amplamente se se pretende compreender o papel mecanismo concreto do microcrédito no combate à pobreza e exclusão. É neste sentido que Morvant-Roux, analisando a reciprocidade entre os imigrantes mexicanos nos EUA e suas famílias no México, que define como uma economia de microcrédito que torna numa forma de os primeiros cumprirem uma obrigação moral de transferir dinheiro para a família e simultaneamente assegurarem o apoio dos familiares em situações de dificuldade. Quando existe alguma riqueza monetária ou material ela consiste numa forma de poupança que reforça laços sociais, para além de gerar um rendimento extra; quando estes imigrantes se viram incapazes de lidar com as hipotecas durante a crise de 2008 foi, paradoxalmente, a economia mexicana que veio auxiliar a norte-americana. De acordo com Lainez (2016), se o modelo do microcrédito tem como intenção gerar rendimento extra e fortalecer laços sociais, a realidade é que por vezes a lógica que sobrepõe os interesses do sector privado ao bem-estar dos mutuários prevalece entre diversos contextos, e que as tendências de maior consumo, endividamento e dificuldade de cumprimento também são generalizadas.

A variedade de formas das sociedades se organizarem para satisfazer as suas necessidades, sejam elas materiais, sociais ou simbólicas - como uma análise do fenómeno da dádiva por oposição á troca mercantil - parecem sugerir que a visão atual da organização social está demasiado centrada na economia, nos aspetos materiais esquecendo que ela é apenas uma parte da organização da vida social (como sugere a teoria do sistema social) e, de facto, como argumentado em “A Grande Transformação” se esqueceu que as relações económicas têm que ser enquadradas na vida social e não o contrário; que ao lado do Estado e mercado, está como esteve a Comunidade; ou que como refere Polanyi ao lado das relações de troca e redistribuição estão as de reciprocidade, ou como refere Ramos (2017) sobre as organizações sociais, Estado e a comunidade, aos imperativos do capital, negócios, lucro e desigualdade, por um lado, e centralismo estatal, burocracia e ditadura por outro, é necessário considerar uma economia social, inclusiva e solidária. O ponto mais importante que Guérin *et al.* (2014) fazem notar é que é necessário dar um passo atrás e enquadrar mais amplamente o microcrédito formal num contexto social em que relações de poder, questões de género, diferentes representações da dívida, aspirações sociais e outros tantos aspetos afetam a forma como, na

realidade, os pobres lidam com a escassez de recursos e com a necessidade de crédito, o que leva Lainez a concluir que, embora não o admitam explicitamente, as autoras estão a fazer um enquadramento social das relações económicas na perspetiva inaugurada por Polanyi. É esta a perspetiva que aqui pretendemos defender: a compreensão de um fenómeno implica considerar o contexto social e cultural em que o fenómeno do microcrédito se insere, não apenas para uma melhor ilustração, mas porque nessas dimensões consideramos estar a explicação para a variedade de modelos de microcrédito, as diversas orientações e práticas de instituições de diferente estatuto que concedem crédito aos mais pobres e os seus resultados para as populações abrangidas. Antes de enquadrado numa lógica de organização de economia de mercado capitalista, o microcrédito já existia pelo menos na sua versão informal nas comunidades sobretudo de países menos desenvolvidos. Consideramos que hoje no microcrédito se combinam a lógica da economia de mercado concorrencial, a lógica solidária de intermediários ou instituições de microfinança de estatuto não lucrativo e intervenção política estatal e supranacional) no sentido de fazer do microcrédito mais uma ferramenta contra a pobreza, a desigualdade e a exclusão. Mais ainda, consideramos que as tendências recentes de privatização, comercialização, concorrência na microfinança levaram e maior atenção aos financiadores do que aos mutuários, a um acréscimo de risco e alteração de práticas de acompanhamento dos mutuários que estiveram na origem das crises de sobre-endividamento e da má fama que algumas iniciativas de microfinança ganharam recentemente. Daqui concluímos que quando observamos o microcrédito observamos relações de troca, reciprocidade e redistribuição (Polanyi) em que intervêm atores de diferente natureza (estatuto, missão, práticas) – Estado, Mercado e comunidade (Evers); entendemos que como defende Gutiérrez-Nieto, as MFI são equivalentes dos grupos de empréstimo (mas também do microcrédito comunitário informal mais antigo em que as relações de confiança mutual, solidariedade prevalecem. Daqui entendemos que é importante comparar diferentes tipos de instituições e modalidades de microcrédito, analisando as suas práticas, segmentos escolhidos, condições praticadas e resultados ao nível de aspetos como risco, cumprimento, cobertura, rendibilidade ou crescimento. Consideramos também importante verificar como estes aspetos evoluíram ao longo do tempo e se estes indicadores se podem relacionar ou não com as tendências de crescimento, privatização e concorrência que para vários autores têm marcado a evolução recente da microfinança.

A tese que aqui propomos é que o microcrédito é uma ilustração de que o papel do Estado, Mercado e Sociedade Civil têm na governação económica e conseqüentemente na organização da vida social tem que ser tido em consideração na explicação de fenómenos mesmo que na sua raiz pareçam apenas do domínio económico; que economistas e sociólogos estavam certos em referir o papel transformador da economia de mercado, mas que não se pode pôr o mercado e a relação de troca comercial no centro da análise da vida social, desvalorizando outro tipo de relações, mesmo que materiais, baseadas não no cálculo da rendibilidade individual, mas na confiança, reciprocidade; por fim, de que tanto a sector privado - a eficiência da gestão privada e necessidade de investimento privado para o financiamento das MFIs e crescimento e eficácia do microcrédito – o estado com instituição que regula as instituições, sobretudo garantindo a proteção daqueles (por que mais isolados, mais pobres, mais dispersos geograficamente, com menos capacidades empreendedoras ou capital humano e social que não interessariam ou seriam marginalizados por instituições ou grupos de empréstimo) e a sociedade civil na forma das instituições ou dos intermediários de microfinança que fazem a ponte entre as instituições financeiras e os mutuários no terreno – equivalentes funcionais como sugere Gutiérrez-Nieto (2006) dos grupos informais de empréstimo de tipo comunitário - que por força de

uma relação mais próxima, resultante de um trabalho a nível local de acompanhamento dos mutuários e da sua situação económica e social contribuem efetivamente para a redução dos custos de transação, dos riscos e sucesso das iniciativas de microcrédito. Assim se defende que se pode criticar o crédito rural apoiado pelos governos que antecedeu o microcrédito formal e se pode associar o excesso de competição, a desregulação, privatização às crises que afetaram o microcrédito, perceber que o seu sucesso passa por também compreender o mérito da atuação do terceiro sector (não governamental e não lucrativo) e da sua articulação com o sector privado (com vontade de investir dado o sucesso das iniciativas de microcrédito) e com a intervenção, sobretudo a nível regulamentação e apoio ao financiamento, pelos governos e instituições políticas, para que o microcrédito possa continuar a ser um «negócio» de sucesso, uma inclusão pelo mercado sem comprometer que dele sejam excluídos precisamente os mais vulneráveis, cujas condições de existência estiveram na base da sua criação. Procuraremos testar empiricamente a validade importância do terceiro sector ou organizações de missão social como tendo melhor aptidão em provocar um impacto positivo duradouro junto das populações mais pobres, relativamente aos outros atores da microfinança, comparando medidas de desempenho e risco entre as instituições de estatuto lucrativo (cuja crescente presença na microfinança foi atrás descrita como propensa a estratégias comerciais mais agressivas, exposição a maiores níveis de risco, concorrência excessiva, prática de taxas de juro, condições de empréstimo ou formas de cobrança consideradas abusivas) e instituições com uma missão social. Esperamos que o maior trabalho de proximidade e cuidado na selecção e monitorização dos mutuários e a atenção às suas necessidades deste ultimo tipo de instituição se traduza em evitar .se sobre-endividamento e incumprimento e maior sucesso das iniciativas económicas apoiadas. Para tal serão comparados os indicadores da plataforma MIX que caracterizam o trabalho destas instituições, os segmentos – alvo definidos, as medidas de risco e rentabilidade.

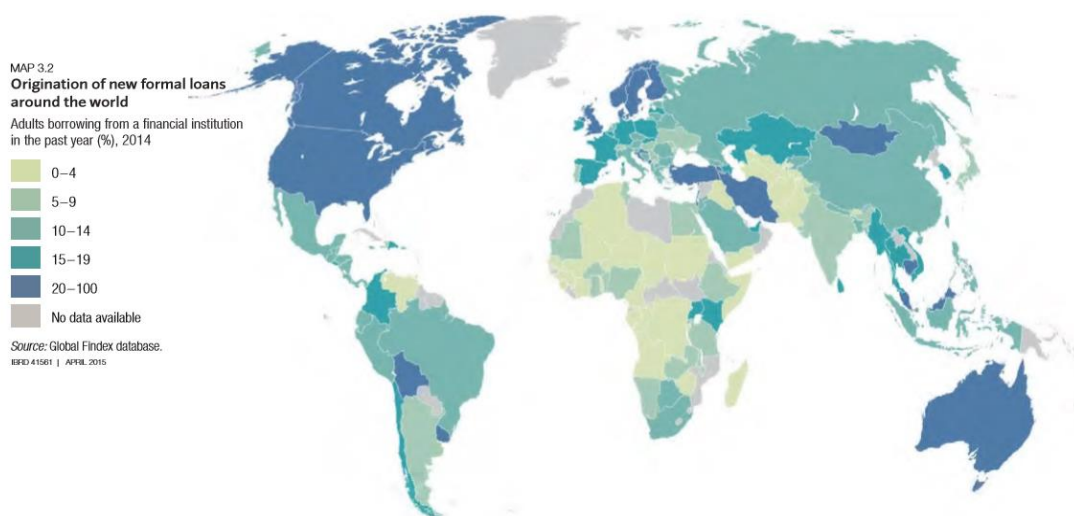
Estamos certos que uma compreensão aprofundada das causas do sucesso ou insucesso das iniciativas de microcrédito implicaria conhecer (como julgamos ser o mérito das MFIs de missão social) aprofundadamente a situação dos mutuários e suas famílias, não só em termos materiais, mas condições de saúde ou habitação, acesso a educação, capital humano social, como lidam no dia com crédito formal e informal. No entanto, tal implicaria não só uma, mas uma multiplicidade de análises qualitativas aprofundadas que nos mostrariam em pormenor o que funciona e acontece em cada caso concreto já que cada contexto (político, económico, demográfico ou legal) influenciará o fenómeno multidimensional que é o microcrédito e os seus vários resultados nas populações abrangidas. Fazer uma análise qualitativa de profundidade e que simultaneamente abarque uma grande variedade de sociedades está fora dos limites de tempo desta investigação (e julgamos que de qualquer investigação isolada). Mas perceber o que faz resultar ou não certas modalidades de microcrédito em diferentes contextos deveria merecer investigação fornecendo mais respostas sobre este fenómeno tão complexo nos seus diferentes propósitos, formas, facetas e resultados.

Como refere o *relatório Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance (CGAP)*, a flexibilização nas modalidades de crédito, opções de reembolso ou períodos de carência pode ter impactos significativos na capacidade de os pobres tirarem partido das oportunidades oferecidas pelo microcrédito, que neste momento encontra várias barreiras Assim, o documento sugere a necessidade de considerar especificidades dos clientes designadamente os diferentes usos que fazem dos microempréstimos e diferenças nas condições de crédito pois uma abordagem do tipo “one-size-fits-all” não trará benefícios a

mutuários nem lucro aos FSPs (CGAP, 2011: 9). Para Copestake e Williams (2011), o microcrédito pode ser prejudicial aos mutuários quando as MFIs sobrestimam as suas capacidades de endividamento, independentemente da maior ou menor vocação e capacidade empreendedora dos seus clientes – qualidades que por vezes parecem ser pressupostos assumidos à partida quando se vê na microfinança a solução para a pobreza e desigualdades económicas e sociais. Aliada à escassez de evidência do positivo impacto do acesso a crédito na estabilização do consumo, aspirações e capacidades financeiras dos agregados familiares, é possível que a estabilização seja confundida com o aumento do consumo e considerado como um resultado positivo em si. Como referido, apesar dos seus impactos modestos na redução da pobreza e consequências negativas graves associadas ao sobre-endividamento, a procura por microcrédito continua elevada ao responder a necessidade de subsistência, escapar de relações de dívida exploradoras, mas também de ascensão social e consumismo que ultrapassam a capacidade de reembolso dos mutuários.

Reconhecendo-se hoje virtudes e problemas na microfinança o debate atual centra-se em como ultrapassar os obstáculos que impedem que uma ainda importante parte da população mundial (cerca de 50%) tenha acesso a crédito. No que respeita à *depth of outreach* (alcance em profundidade, dos segmentos mais pobres) e cobertura, a microfinança está, como visto, longe de garantir especificamente acesso a crédito a todos ou de satisfazer todas necessidades dos seus diferentes grupos de clientes:

Fig. 53 – Distribuição mundial da origem de novos empréstimos formais, em 2014:



(Fonte: Demircug-Kunt *et al.*, 2015 - *Global Findex 2014*)

A responsabilidade social leva algumas organizações a tornar públicas a sua atenção a problemas sociais e o seu apoio a causas sociais, e talvez essa razão esteja por trás do envolvimento de bancos comerciais no microcrédito, nos países desenvolvidos, como em Portugal, uma vez que as taxas de juro cobradas não cobrem os custos com os microempréstimos (Afonso *et al.* 2011). O desafio de conciliar sustentabilidade financeira com responsabilidade pelos impactos sociais é mais difícil para as instituições da microfinança dos países europeus, uma vez que cobrir os custos reais dos microempréstimos implicaria praticar taxas de juro

próximas de 25% o que, nestes países, seria considerado um impacto social negativo. Sustentabilidade e responsabilidade social das MFIS são pois dificilmente conciliáveis sobretudo nos países da Europa Ocidental em que praticar dos juros a preços de mercado junto dos cidadãos mais pobres tende a ser mal visto, ao mesmo tempo que um dos problemas apontados às MFIs é o facto de não gerarem lucros para cobrir os seus custos e dependerem de fundos públicos. É por esta razão que em Portugal como noutros países Europeus, as instituições que providenciam microcrédito necessitam apoio do Estado, de instituições/fundos/programas europeus ou de doações privadas. (Gloukoviezoff, 2016; Afonso *et al.* 2011; ANDC, 2015).

Para além das alterações recentes na microfinança devidas a desenvolvimentos nas tecnologias de comunicação, como a proliferação do acesso a internet ou a *smartphones* - que se antevê virem a proporcionar uma ainda maior acessibilidade a serviços financeiros com uma redução de custos e aumento da rapidez e segurança nas transferências, pagamentos ou depósitos, há outros pontos importantes e controversos mas que parecem reunir algum consenso a respeito das tendências recentes na microfinança em geral:

Por um lado, da parte da Oferta, observa-se uma tendência para a comercialização, privatização, e competição crescentes. Se no início na primeira década do séc. XXI o tipo de instituição mais frequente na microfinança eram as ONGs (Organizações Não- governamentais), atualmente a tendência é para o aumento da presença de bancos comerciais e NBFIs (*Non banking financial institutions*), sendo que neste cenário se anteveem maiores dificuldades e desafios para as associações e MFIs independentes, que não estejam inseridas em redes (*trends in microfinance 2010 - 2015 Microned/Triodos Facet*; Ledgerwood, 2013). É referido no *Financial Access* de 2012 que “Um crescentemente amplo conjunto de FSPs de todos os estatutos legais oferece serviços financeiros a pessoas pobres. Em cada vez mais países, instituições previamente pro-pobres (...) estão a transformar-se em bancos comerciais, e bancos comerciais locais estão a mostrar interesse em atingir a base da pirâmide (...) que irá ajudar a estender serviços financeiros a clientes previamente não servidos ou sub-servidos provavelmente” (CGAP/IFC, 2013: 8)”, como se a comercialização da microfinança fosse a resposta de Mercado adequada às necessidades das populações mais pobres. No entanto, o mesmo documento refere também a crescente importância das NBFIs, tanto na concessão de crédito, como na constituição de depósitos e que as instituições financeiras com uma ênfase explícita nos mais pobres e segmentos específicos das populações não servidas por outros FSPs surgiram paralelamente aos bancos comerciais e desempenham um papel igualmente importante no sistema financeiro, sobretudo quando o a inclusão é um objetivo explícito destas instituições. É por vezes difícil perceber se a privatização da microfinança é mero relato da realidade ou a assunção de uma filosofia ou posição ideológica: “Todos os anos, um número incontável de empresários dos países em desenvolvimento assiste à falência da sua empresa devido à escassez e ao alto custo do capital. (...). Inúmeras pequenas empresas lutam para expandir. Esses obstáculos precisam ser superados para que seja possível erradicar a pobreza extrema e impulsionar a prosperidade compartilhada em todos os países em desenvolvimento. Isso não pode ser feito sem a criatividade e os recursos do setor privado — o principal motor da prosperidade e do crescimento econômico global” (*IFC Annual Report*, 2014: 4-5). Se existe consenso relativamente à importância do acesso a capital para o desenvolvimento dos micronegócios, o mesmo não sucede relativamente ao papel e até responsabilidade de entidades não lucrativas em servir as necessidades de acesso a produtos financeiros dos mais pobres. (Guérin, 2015). De igual forma, a crescente preocupação com a sustentabilidade da

microfinança confunde-se, por vezes, com a necessidade de privatização das suas instituições ou com a ideia de que a sua integração nos *mainstream financial markets* e, até mesmo, que designações como “finanças para os pobres” deixe de fazer sentido, o que efetivamente faz duvidar de que nesse cenário o microcrédito possa permanecer fiel à sua filosofia inicial. A lógica económica e empresarial da rentabilidade e risco não parece sempre conciliável com os propósitos sociais. o microcrédito. Guérin explica a evolução da microfinança enquadrando-a num contexto político e ideológico que a autora caracteriza como a conceção da primazia do mercado enquanto a única verdadeira via de desenvolvimento. Assim a uma primeira fase que designa como os projetos de desenvolvimento que visavam modernizar e industrializar os países mais pobres no pós-segunda Guerra mundial, sucede a dos planos de ajustamento estrutural e do designado “*Washington Consensus*” dos finais do século XX que vão pôr em causa as políticas públicas de crédito às populações mais desfavorecidas e legitimar em grande medida a grande expansão da microfinança nos anos seguintes. Nesse período (início do século XX) é também nesse contexto que o sucesso do microcrédito de M. Yunus inspira ainda mais o fomento de um capitalismo popular, partindo-se da perspectiva, que a autora vê de uma maneira muito criticável, de que os pobres têm talentos de empreendedores que basta desenvolver oferecendo crédito, “simplificando os direitos propriedade e incitando as multinacionais a se interessarem por este nicho de mercado” (*Idem*: 19). É também neste período que se passa a considerar que os financiamentos da ajuda ao desenvolvimento são mais eficazes se vierem do setor privado e a microfinança não escapa a esta tendência. A tendência de financiarização e privatização, a que o microcrédito não escapa, não se inverte na última década em que, apesar da crise de 2008, se assiste a um enfraquecimento do papel dos Estados, tendências que a autora associa ao agudizar das desigualdades. Por fim, é este contexto que Guérin considera explicativo da expansão e das transformações recentes da microfinança que, em certas formas que se estão a tornar dominantes, resultam e simultaneamente reforçam as tendências contemporâneas de desregulação dos mercados e reforço das perspectivas neoliberais. No entanto a autora refere também que seria redutor considerar a microfinança como parte de uma retórica hegemónica ao serviço do Ocidente como é considerada na análise de Bateman (2010). A sustentabilidade financeira, tema central da discussão em torno da microfinança e independência das suas instituições varia, segundo J. Ledgerwood (2013) de acordo com o tipo de entidade, seu propósito e com o tempo: “MFI não-governamentais e em transformação demoram a atingir sustentabilidade, dependendo do seu mercado-alvo, apoio fornecido, e missão geral” (Ledgerwood, 2013: 172). Perante filosofias e princípios de base diferentes variam as formas organizacionais das instituições de microfinança – como num banco comercial convencional, que procura maximizar lucros e minimizar riscos, em que o microcrédito é um entre muitos serviços e destinado a uma clientela reduzida *versus* uma organização cuja missão/vocação é precisamente servir os clientes mais pobres, excluídos de acesso a crédito pelas vias “convencionais”.

Por outro lado, simultaneamente, dá-se conta de uma maior atenção aos contextos sociais reais em que o microcrédito produz impactos nas vidas das pessoas e uma maior exigência na orientação das instituições da microfinança para a sua performance social, a par de uma crescente regulação e preocupação com finanças inclusivas, e transparentes – proteção dos clientes, educação/literacia financeira e performance social. Assim, em 2014, o CGAP estabelece entre as áreas prioritárias da microfinança, para os próximos anos, “Construir e capacitar um ambiente político protetor globalmente” (CGAP, 2014: 11.) Atualmente, as boas práticas na microfinança significam cada vez mais finança responsável em que a “proteção de consumidores e a capacidade financeira são (...) vistas como importantes (...), particularmente num contexto de novos

fornecedores, produtos mais sofisticados” e novos canais permitidos pelas tecnologias de informação ao mesmo tempo que a “ Recente atenção pelos *media* aos lucros significativos feitos através de IPOs de bancos de microfinança sublinhou a necessidade de preços transparentes e taxas de juro adequadas” (Ledgerwood *et al.*, 2013: 2). Segundo os autores, no entanto, dada a concentração do investimento num reduzido número de instituições, “o esperado aumento na inclusão financeira resultante da graduação substituição de financiamento por doações por capital do sector privado ainda não aconteceu. A maioria das pessoas pobres continua [pois] for a do sector financeiro convencional, e muitas MFIs continuam a depender de subsídios” (*Ibidem*).

No que respeita à necessidade prudência e de regulação no microcrédito, esta a nosso ver resulta dos problemas que a liberalização, especulação e privatização da microfinança trouxeram, e reforça a ideia de que o microcrédito ocorre num contexto institucional complexo e não apenas confinado ao mercado em que têm lugar não só as instituições de carácter lucrativo como o Estado ou sector público e o terceiro sector. Enfatizando a importância da regulamentação, Afonso *et al.* (2016) referem que sendo que “os programas de microfinança são implementados num contexto complexo em que procura, oferta e fatores ambientais interagem, será importante na investigação futura explorar mais o papel da regulação e intervenção pública na microfinança e sua interação com os mecanismos de autorregulação implementados dentro do sector” (pp. 14-15).

5. Evolução, configurações institucionais, tipologias de microcrédito e seus resultados

Em nosso entender a tipologia de instituições, sobretudo na sua evolução recente, a governação da microfinança e o desempenho social das instituições que concedem microcrédito são temas interrelacionados. A generalidade dos autores faz, como tentamos descrever neste ponto, uma leitura semelhante da evolução das instituições de microcrédito, dos seus propósitos, estatutos, propriedade, governação, modalidades de serviços oferecidos, mudanças em critérios e práticas de concessão de crédito e seus resultados. Em particular existe convergência na relação entre crescimento do sector, privatização das instituições, primado dos objetivos de rentabilidade e desvio da missão social em favor da rentabilidade dos investidores privados que coloca riscos de saturação na oferta de crédito, sobre-endividamento e, conseqüentemente, problemas de incumprimento. O *trade off* entre microfinança social e microfinança comercial parece ter desvirtuado o sentido original do microcrédito formal, traduzindo-se em problemas de reembolso que afetam negativamente mutuários e MFIs.

Governação, impacto social, regulação, influência política, boas práticas ou finanças responsáveis são temas atuais relevantes em virtude da evolução da microfinança nos últimos anos. As crises que abalaram a microfinança e vieram tornar claros os riscos associados ao sobre-endividamento e conseqüente incapacidade de reembolso característicos de um contexto de crescimento descontrolado pouco regulado deste sector e da concessão pouco criteriosa e exagerada de microcrédito; estes vieram destacar a necessidade de iniciativas com vista à proteção dos seus clientes e promoção de microfinança responsável como a Smart Campaign (para a proteção e educação financeira dos clientes desde 2009), *os social performance task-force universal standarts for social performance management* ou indicadores concretos das boas práticas da microfinança centrada no cliente disponibilizadas pelas CERISE SPI 14. (*Microfinance*

Barometer, 2016) que se traduzem, entre outros, em oferecer aos intermediários e «*loan officers*» incentivos, não apenas para o crescimento do portfólio de empréstimos e dos seus rendimentos, mas da qualidade dos empréstimos e dos serviços prestados aos clientes e (Ledgerwood *et al.*, 2013; Morvant-Roux *et al.*, 2014; *Microfinance Barometer*, 2016).

O incumprimento dos reembolsos é um indicador da má qualidade dos empréstimos que coloca, como referido, em causa a própria sustentabilidade das instituições do sector pelo que a monitorização deste aspeto é hoje considerada essencial não apenas pelos praticantes da microfinança como pelos investidores, tanto mais que uma MFIs pode perder rapidamente a sua credibilidade junto dos beneficiários e comprometer o pagamento dos restantes crédito se ignorarem a primeira manifestação de não-reembolso (CGAP, 1999). Numa tentativa recente de compreender as crises da microfinança, designadamente incumprimento do reembolso do microcrédito considerando os seus atores e fatores do seu contexto como a governação, regulação, influência política Guérin *et al.* (2016) sustentam que é impossível considerar de modo igual diferentes crises de reembolso na microfinança, desde logo porque alguns mutuários efetivamente não estão em condições de pagar, o que está relacionado com as condições de empréstimo, mas outros não têm vontade de pagar, o que se relaciona com as sanções sociais locais ao incumprimento. Simultaneamente reconhecem também que os vários atores “interagem entre si através das suas decisões e ações (...) orientadas por hábitos, culturas, constrangimentos e económicos, e (...) definidas por um acesso desigual a oportunidades, relações de poder assimétricas. Os seus comportamentos formam um sistema complexo com propriedades emergentes e fortes” (Guérin *et al.*, 2016:1), o que a nosso ver não caracteriza a microfinança em particular, mas outros fenómenos económicos. Casos extremos como os de Andhra Pradesh mostram que se as instituições não podem ignorar o incumprimento por parte dos beneficiários dos empréstimos sob pena de permitirem um comportamento semelhante por parte de outros clientes, por outro lado dificilmente conservam a boa reputação de instituições com um propósito social e solidário, sobretudo quando permitem formas abusivas de cobrança (que no caso legitimaram a intervenção dos poderes políticos que também contribuiu para que muitos decidissem não reembolsar o crédito precipitando a crise). As instituições de microcrédito procuram distinguir-se dos prestamistas (*moneyenders*) tradicionais informais pela sua preocupação social o que, para Banerjee (2013: 502-503) não só atrai mais candidatos a empréstimos e doações, como lhes confere maior legitimidade para exigir que os beneficiários de crédito cumpram o seu reembolso. Por outro lado, e como demonstraram os casos de Andhra Pradesh e da Nicarágua (e apesar de a intervenção do governo ter tido influência no desenvolvimento da crise), uma má reputação de uma MFI cujas práticas de assédio e exploração dos clientes se tornam de conhecimento público, retira de certa forma a culpa e estigma social associados ao incumprimento. Também Marrocos sofreu crises graves de não reembolso de empréstimos que, para Morvant-Roux e Roesch (2013) não se explicam apenas por um crescimento, concorrência e endividamento excessivos. De acordo com o seu estudo no terreno, o incentivo ao reembolso do crédito depende, para além da solvabilidade dos empreendedores, da sua confiança na instituição de crédito e da legitimidade que esta tem aos seus olhos. Independentemente das perceções dos mutuários de microcrédito de que o não cumprimento levará ou não a uma sanção, de acordo com o estudo de Morvant-Roux e Roesch em Marrocos, o não reembolso intencional está associado às representações daqueles a respeito da legitimidade de uma MFI, da sua perenidade, das suas articulações com outras instituições como o Estado e da eficácia do sistema judicial, mas resulta essencialmente de um fraco compromisso dos clientes para com as MFIs. Para estes autores, as MFIs podem tentar reduzir a sua distância

relativamente seus clientes através do recrutamento de personalidades locais, mas a falta de proximidade que explica o não cumprimento implica a inserção local da instituição e o acompanhamento do trabalho dos seus funcionários no terreno. Mantêm-se, no entanto, paralelamente a estes esforços no sentido de compromisso e confiança mútuos, a necessidade de que a política de relativamente aos não-pagadores, como a anulação de dívida, não contribua à criação de culturas locais de legitimação do não-reembolso.

Para além de associarem o tipo institucional de uma MFI ao seu financiamento e governação, Lapenu e Pierret (2006) identificam como as maiores áreas de risco na governação das instituições fatores relativos às instituições em si mas também às mudanças que se verificam nelas e no contexto envolvente - deriva da missão original, riscos relacionados com o seu crescimento, com conflitos de interesses entre diferentes *stakeholders*, com a evolução institucional e com um contexto económico e social em mudança – e que se poderão considerar relacionados entre si de forma dinâmica. Como Guérin *et al.* (2013) também Lapenu e Pierret referem, a respeito do crescimento e das crises das MFIs, que o crescimento pode associar-se a um relaxamento nos procedimentos adotados, excesso de volume de trabalho ou saturação dos sistemas de informação e control. Mais ainda, os sinais de alerta de uma crise podem permanecer não detetados e o rápido crescimento pode iludir os *stakeholders* pois pode esconder problemas de fraude, saturação, estrutura de custos ou sobre-endividamento. (p. 69).

Relacionando a configuração organizacional e os impactos do microcrédito, o grande problema suscitado pelo microcrédito não se resume a saber se sim ou não este combate efetivamente a pobreza e a exclusão, mas em que condições é mais eficiente e proporciona um aumento do bem-estar dos beneficiários. Perceber em função de que variáveis é que mudam/dependem impactos positivos ou negativos para os seus beneficiários implica alargar a análise aos contextos sociais das diferentes experiências concretas de microcréditos (papel do Estado, mercado de trabalho, serviços financeiros existentes, infraestruturas, normas sociais, enquadramento legal, etc.), as instituições envolvidas, os custos de transação para os intervenientes e as modalidades de microcrédito desenvolvidas em cada caso. Os estudos aleatórios procuram dar conta dos impactos do microcrédito no terreno e das variáveis intervenientes em cada caso concretos. Também na perspetiva de Guérin e Palier (2006) *in* Demestrau (2016), a ligação entre a microfinança e sua capacidade de promover a afirmação e independência dos mais desfavorecidos não é automática, mas depende “das definições e posturas adotadas pelos autores dos estudos, do tipo de projeto posto em prática, e dos contextos económicos, socioculturais e políticos” (p. 456). Assim, perante estes fatores, o comportamento dos vários atores e as heterogeneidades sociais pré-existentes, o microcrédito pode reforçar a marginalização em vez de favorecer a inclusão ou criar tensões entre géneros em vez de promover o poder de decisão das mulheres e, da mesma forma, a concorrência pode traduzir-se em conflitos e não em benefícios para os clientes. Novamente, perante a dificuldade de fazer um balanço final sobre os efeitos do acesso a serviços financeiros, quando os contextos concretos e variáveis intervenientes são tão diversos, esta não deve ser vista para Guérin e Palier, como a solução para a pobreza e exclusão, “mas como um direito e uma oportunidade para promover a democracia local e a luta contra as desigualdades” (*Ibidem*).

Análises mais aprofundadas permitem perceber o porquê das consequências do acesso a serviços de microfinança, como estas se jogam na prática em função dos diversos intervenientes, situações e contextos sociais (e, portanto, económicos, políticos, legais, como referido) e da evolução do sector. Bateman e Chang (2012) apontam duas razões fundamentais a nosso ver que explicam os impactos negativos da microfinança. O primeiro tem a ver com o facto de que as microempresas operarem abaixo da escala mínima eficiente (que

lhes garantiria uma diminuição dos custos a partir de uma certa dimensão de produção) o que inviabiliza que possam sobreviver num ambiente competitivo; tal afeta não só estas microempresas, que na realidade estão a beneficiar de mais fundos do que aquilo que conseguem reembolsar, como as pequenas e médias empresas, que como anteriormente discutido, poderiam beneficiar de melhor forma de apoios públicos. De forma semelhante, o apoio ao auto-emprego financiado pelo microcrédito pode desviar os recursos de outra forma dirigidos à promoção de emprego formal. Um excesso de investimento e emprego de recursos em pequenas empresas de carácter informal significa um sub-investimento naquelas que poderiam tirar partido das vantagens de escala, tecnologia ou formação. Tal conduz ao paradoxo do microcrédito: os mais pobres não conseguem fazer muitos investimentos produtivos e atividades rentáveis com o crédito que obtêm, enquanto que os que melhor uso poderiam fazer do crédito não necessitam de microcrédito, mas de empréstimos de maior dimensão (Dichter, 2006 in Bateman e Chang, 2012). O segundo tem a ver o facto de o modelo da microfinança ignorar a importância da comunidade, pois embora seja reconhecida a relevância da confiança, cooperação, solidariedade ou noção de bem comum a nível comunitário, “sempre que as atividades de desenvolvimento comunitário e a redução de pobreza são constituídas como operações comerciais, tal aumenta dramaticamente a probabilidade de tais resultados importantes para a sociedade serem minados” (Bateman e Chang, 2012: 27).

Anteriormente distinguimos a troca mercantil associada à sociedade nascida do desenvolvimento da economia capitalista industrial da relação de reciprocidade associada à comunidade, a que Polanyi fez referência e que muitos designam de pré-industrial - que consideramos uma designação enganosa pois a desintegração das comunidades locais em resultado da industrialização não constitui um rumo inevitável de evolução de todas as sociedades. Hoje, não só as comunidades persistem com as características que muitos designam de tradicionais, como estas demonstram a existência, em paralelo a uma economia global cada com uma concorrência cada vez mais agressiva, desigualdades de riqueza e desemprego, existem formas locais alternativas de iniciativa económica em que os benefícios para os membros da comunidade, em oposição aos interesses financeiros de alguns investidores privados, têm primazia. Para Bateman e Chang (2012), para além de as microempresas não terem a capacidade de vingar num mercado competitivo, a microfinança na sua faceta comercial, agressiva e concorrencial dificilmente favorece ou tira partido das vantagens que a constituição de relações de solidariedade pode conferir aos resultados económicos e sociais que a microfinança afirma perseguir, mas pelo contrário contribui para a destruição de tais vínculos nas comunidades locais.

Hoje parece claro que a combinação do grande crescimento da microfinança que se verificou até 2008 concomitante com uma facilidade/excesso de acesso a crédito com uma clientela vulnerável, sobre endividada e sem capacidade ou intenção de cumprir os reembolsos dos empréstimos conduziram às crises na microfinança que se verificaram sobretudo na Índia (Andrah Pradesh), México (Banco Compartamos) já mencionados mas também noutros países da América Latina (como Nicarágua e Bolívia) e também noutros países da Ásia (Índia), Europa (Bósnia) e Norte de África (Marrocos), afetando não só beneficiários mas também MFIs e investidores, prejudicando a reputação do microcrédito (*Microfinance Barometer*, 2016; Chen *et al.* 2010; Guérin, 2016).

À semelhança de outras crises na microfinança, como a de Andrah Pradesh, o movimento «*No pago*» na Nicarágua parece também chamar a atenção para o crescimento rápido da microfinança e de grande concorrência entre instituições que, como noutros casos, pareceu associar-se a um *tradeoff* entre a qualidade

e o volume de crédito concedido; de forma análoga ao caso de Andrah Pradesh; também aqui sobressaem a responsabilidade das instituições e profissionais de microcrédito, das instituições políticas e reguladoras do sector no não reembolso dos empréstimos e consequente crise, bem como o recurso a formas de pressão violenta e abuso sobre os beneficiários que não conseguiram cumprir os reembolsos no prazo previsto e a consequente reação social de protesto contra as instituições de microfinança. Gaillard (2013) conduziu em 2012 uma pesquisa de terreno com a ajuda de J. Servet com o objetivo de compreender causas e consequências da crise da microfinança na Nicarágua, tendo inquirido, entre outros, os gerentes das instituições financeiras e suas sucursais, os supervisores do sector e clientes, incluindo membros do movimento «*No pago*». À semelhança do que se passou em países como a Índia, Marrocos ou Bósnia-Herzegovina, também esta autora considera que as crises da microfinança prendem-se com uma associação entre o não-cumprimento e uma perda de legitimidade, confiança nas MFIs. Ao contrário de outros países, no entanto, segundo Gaillard, já antes da crise de 2008 as instituições de microfinança na Nicarágua já tinham explorado as economias de escala possíveis e o sector já registava uma perda de rentabilidade. Ao mesmo tempo que as MFI têm cada vez mais dificuldade de se financiar, surge o movimento «no pago» a denunciar práticas opressivas das MFIs o que tem um impacto negativo na sua imagem junto de investidores e as forçar a aceitar condições de reembolso desfavoráveis. Mas novamente, independentemente das circunstâncias políticas e económicas do país, o crescimento e a comercialização da microfinança surgem uma vez mais como possíveis causas para a crise, pois como refere MFIs importantes e de tipo comercial colocaram em fuga instituições de menor dimensão e procuraram atingir segmentos de mercado mais arriscados, com condições de crédito menos rígidas, para abranger um maior número de clientes. Esta concorrência levou “as MFIs nicaraguenses a dar prioridade ao desempenho financeiro em detrimento da estratégia social” (p. 5). Por outro lado, a crise teve como consequências positivas chamar a atenção para a necessidade de regulamentação, profissionalização e supervisão do sector, sendo que o novo enquadramento legal que autorizou as ONG a adotar um estatuto comercial lhes permitiu conseguir obter outro tipo de receitas e aceder a outras fontes de financiamento; consequentemente, a diminuição dos custos de financiamento deveria, teoricamente, traduzir-se uma descida das taxas de juro e os dividendos poderiam ser investidos em projetos sociais, mas não foi isso que aconteceu de acordo com a generalidade dos estudos sobre concorrência e taxas de juro no microcrédito.

A crise chamou ainda a atenção para a necessidade de educação financeira dos mutuários, o que, no entanto, poderá traduzir-se tanto numa melhoria na forma como estes gerem o risco, como sustenta Guérin (2012 *in* Gaillard, 2013) quanto “num substituto parcial da falta de proteção social e [que] não aborda os fatores estruturais do sobre-endividamento” (p. 9). Outro aspeto preocupante encontrado neste estudo foi que «profissionalização», que para a autora pode significar autonomia, eficácia, flexibilidade, competência ou qualidade de serviços, foi um aspeto reconhecido pelas MFIs mas traduziu-se também na diminuição dos montantes de crédito concedido como no abandono dos segmentos e serviços mais arriscados, designadamente o crédito aos habitantes das zonas rurais que, paradoxalmente, são os mais pobres e mais excluídos de acesso a serviços financeiros e, consequentemente e na perspetiva de Gaillard, aqueles a quem uma microfinança fiel à sua vocação original deveria dar especial atenção. Por fim, à semelhança do caso de Marrocos, Gaillard salienta que a criação de instituições para reunir rapidamente informação sobre candidatos a crédito e mutuários, não conseguiu impedir, como noutros casos de crise de microcrédito já mencionados, que as pessoas acessem em simultâneo a crédito de diferentes instituições que sabiam não

poder vir a reembolsar, o que em parte também se deveu, novamente, à concentração de diferentes MFIs numa mesma região. Já uma consequência importante da crise foram inovações na concessão de crédito à medida das necessidades dos clientes. A autora conclui afirmando que a crise evidenciou problemas do sector da microfinança, provocou mudanças positivas que de outra forma não teriam oportunidade de ter ocorrido, mas também evidenciou a falta de apoio dos investidores, mesmo os socialmente responsáveis, em caso de crise.

Já em 1996, o estudo de Hulme e Mosley, um dos primeiros a analisar a influência das características das instituições e do ambiente político na sustentabilidade financeira das MFIs e várias medidas do seu impacto, incluindo na pobreza, considerou a possibilidade de *trade-offs* entre esses resultados/objetivos concluindo que a tensão entre desempenho financeiro não é ideológica, mas real (CGAP, 1996). Especificamente, os autores consideram que o desvio na missão sugere com a divergência de interesses entre diferentes *stakeholders* e a comercialização da microfinança que apela a um aumento de escala e rendibilidade das operações das suas instituições. Também para Epstein e Yutas (2010), a difusão e desvio da missão das MFIs resulta de diferentes abordagens ao combate à pobreza, à diversidade dos interesses de diferentes *stakeholders* que também sofrem alterações e da conversão das atividades de microfinança para atividades comerciais em que crescimento e lucro se tornam prioritários. Para Vanroose (2007), importa analisar a microfinança não só de um ponto de vista económico como ético: a mudança das MFIs pode significar uma sobreposição dos objetivos financeiros aos sociais, em que garantir a sustentabilidade financeira e a rendibilidade passam a ser o propósito, e ajudar a combater a pobreza uma externalidade positiva da sua ação. A discussão da comercialização da microfinança, para Labie (2005) como para vários autores, tem que ser feita à luz da evolução dos tipos Institucionais. Por um lado, os casos de sucesso de microfinança protagonizados pelas ONG e Cooperativas chegaram a um impasse relacionado a sua forma de financiamento, desadequada ao crescimento para dar resposta às necessidades de potenciais mutuários. Em resposta, a comercialização da microfinança surge quando os bancos entram no sector ao verificar que é rentável emprestar a clientes mais pobres ou quando as ONG optam pela mudança para o estatuto de instituição regulada para poder incluir poupanças como fonte de financiamento, questão que é controversa dada a possível consequente deriva da sua missão original Churchill e Frankiewicz (2006); Bateman e Chang (2012). Ambas situações fizeram, para Labie, que a microfinança mais orientada para o lucro e que houvesse mais competição no sector. Como referido a propósito da crise da microfinança indiana (Ramakumar, 2012), a competição não garantiu maior eficiência, cobertura, ou descida das taxas de juro, antes foi prejudicial para os seus clientes, designadamente porque quando operando em segmentos de mercado muito específicos e na ausência de regulação as instituições de microfinança estão em situação de monopólio (Labie, 2005). Para este autor, as instituições de microcrédito tendem a cobrar taxas de juro elevadas de forma a cobrir custos de financiamento, custos administrativos, provisões com riscos/encargos com não reembolso e ainda gerar uma margem de lucro que lhes permita crescer para dar resposta à procura. Neste sentido, é admissível um afastamento da missão social original das MFIs que mudam de estatuto e, no que respeita à competição, como refere, a questão que se coloca é “saber se ou quando o mecanismo de mercado é o mais apropriado para organizar trocas económicas” (p. 3); para o autor, se é verdade que o mercado pode forçar cada instituição a ser mais eficiente, ele também pode, devido a imperfeições e concorrência desleal, prejudicar as MFIs e os seus clientes. A necessidade de cobrir custos e gerar custos em simultâneo com a necessidade de responder à procura não satisfeita por microcrédito poderia ser uma

justificação para a comercialização da microfinança, mas não sendo claro que todas as MFIs devam adotar uma abordagem comercial, Labie coloca como questão fundamental saber em que circunstâncias esta estratégia deverá ser seguida ou posta de lado? Em resposta, considera que, por um lado, a comercialização pode beneficiar as MFIs em termos de melhor acesso a financiamento bancário ou do mercado de capitais, a possibilidade de mobilizar poupanças (implicando para muitas a mudança de estatuto) e melhorar a qualidade e preço dos seus serviços, no caso de concorrência justa e regulada; por outro lado, ela tende a excluir precisamente os candidatos a microcrédito mais pobres, a praticar taxas de juro mais elevadas, a mudar a missão da instituição e a adotar práticas standardizadas (*Idem*) que não favorecem a flexibilidade necessária para responder às necessidades específicas de diferentes perfis de cliente (Karlan, 2014; Afonso, 2013; Gaillard, 2013). Assim, na perspectiva de Labie, a comercialização deverá ser favorecida quando as MFIs pretendam oferecer “uma oferta clássica de serviços (...): negócios existentes, “ambiente estável”, beneficiários (...) [que] não os mais pobres, provisão de capital [para investimento], curto a médio prazo” (p. 4) o que a nosso ver não inclui todas as circunstâncias em que as MFIs operam nem as mais relevantes, “metodologias de microfinança tradicionais (...) e em áreas com uma densidade populacional elevada” (*Ibidem*). Consequentemente, a comercialização da microfinança não serve bem situações em que a densidade populacional é reduzida, como nas zonas rurais, os mutuários estão entre os mais pobres dos pobres e o microcrédito se destina à criação e não ao investimento de um negócio pré-existente, casos em que para o autor se justifica o apoio de instituições não lucrativas através de subsídios. Mesmo perante a necessidade de oferecer serviços financeiros de qualidade em larga escala não existe, para Labie, um modelo institucional preferível de microfinança; mais ainda, uma comercialização da generalidade das instituições que fornecem microcrédito seria um afastamento do propósito da criação de sistemas financeiros inclusivos e, uma vez que os mercados de microfinança estão muito longe de serem perfeitos, faria sentido investir em aspetos como a melhoria da regulação ou a criação de entidades de supervisão, como também sugerem Morvant-Roux *et al.* (2014), Afonso *et al.* (2016), CGAP, 2014 e Gaillard (2013).

6. Diversidade de organização económica e necessidade de uma análise institucionalista para a compreensão da evolução do microcrédito

Para Bateman e Chang, 2011 o modelo de microfinança contemporâneo sofre de várias limitações enquanto política de desenvolvimento e pode constituir mesmo uma «*poverty trap*» no sentido em que os seus impactos são limitados e desviam atenção e fundos para outro tipo de intervenção em prol do crescimento económico e redução da pobreza que seriam preferíveis; por outro lado, a taxa de sobrevivência das microempresas é muito reduzida o que pode fazer com que, para cumprir o reembolso dos empréstimos, os pobres cujos negócios fracassaram se vejam obrigados a desfazer-se dos seus ativos, o que os coloca numa situação pior à que se encontravam antes de ter acesso a crédito. As MFIs deveriam procurar não os clientes mais pobres, mas aqueles com alguns ativos cuja probabilidade de sucesso empresarial é maior. A razão para que as MFIs agora, ao contrário do que acontecia no passado, pratiquem taxas de juro elevadas deve-se à ênfase atual o modelo comercial de microfinança cujas instituições de carácter lucrativo têm que gerar recursos para pagar aos seus gestores e remunerar o investimento dos seus acionistas, o que, como referem, pode traduzir-se num fluxo financeiro para fora das comunidades pobres, em vez de promover o

investimento e desenvolvimento económico local. Adicionalmente, a dependência do microcrédito, não só para investimentos empresariais como para a satisfação de outras necessidades, associada às taxas de juro elevadas (que caracterizam o modelo atual de microcrédito que incentiva a maximização dos lucros) pode significar que os pequenos e irregulares rendimentos dos mais pobres serão afetados ao reembolso de empréstimos, mesmo que para tal tenham que recorrer aos «*loan-sharks*» que Yunus procurou precisamente combater. Na visão de Bateman e Chang (2011) tal é agravado quando o propósito social do microcrédito vem legitimar o que na realidade é sobre-endividamento insustentável, como o que originou a crise em Andhra Pradesh. Para estes autores, a Economia Institucional permite clarificar este ponto: ao argumento de que o microcrédito permite aliviar a escassez de crédito que muitos empreendedores pobres enfrentam e favorecer o desenvolvimento empresarial, pode opor-se o de que o principal problema das microempresas não é o acesso a crédito mas a falta de instituições que permitissem o crescimento dos negócios capazes de aumentar a sua produtividade “via inovação, transferência de tecnologia, subcontratação, atualização de qualificações e servir procura não-local” (p. 3). Citando Chang (2010), Bateman e Chang (2011) sustentam que atualmente existe uma proporção de empreendedores maior nos países em desenvolvimento em comparação com os países desenvolvidos, mas que se mantém pobres pela ausência de mecanismos institucionais que facilitem o empreendedorismo coletivo e o desenvolvimento organizacional. Bateman e Chang (2011) consideram ainda que existem alternativas preferíveis ao empreendedorismo individual favorecido por algumas iniciativas de microcrédito, como cooperativas financeiras e uniões de crédito e bancos de desenvolvimento locais e nacionais, e que a contribuição positiva das ONGs da microfinança junto dos mais pobres não pode servir para que o estado abdique do seu papel social. O estudo de Cull *et al.* (2007) sobre alcance e sustentabilidade sugere que o foco em empréstimos individuais de maior montante atual sublinha a importância da configuração institucional para a compreensão dos *trade-offs* na microfinança e os desvios da missão social para a comercial. Neste sentido, Hermes e Lensink (2007) sugerem igualmente uma correlação negativa entre a sustentabilidade financeira de uma instituição e o nível de pobreza dos seus clientes e que os benefícios sociais excedem os custos sociais (fundos públicos) de subsidiar as microfinanças. Também Hermes e Lensink (2011) dão conta de uma transição do alcance da microfinança em termos do número de mutuários mais pobres servidos que responde ao imperativo de rentabilidade.

A sustentabilidade económica das instituições envolvidas no microcrédito não pode dissociar-se da necessidade de refletir nas taxas de juro o risco e os custos associados à sua concessão. Mas, como referido, acréscimos das taxas de juro podem significar diminuições da procura, das taxas de reembolso e conseqüentemente da rentabilidade das MFIs (Karlan e Zinman, 2008), o que coloca a questão do bom desempenho financeiro e reduzido risco como méritos de MFIs de cariz não comercial. Todavia, este aspeto não pode também dissociar-se da efetiva capacidade de reembolso e da possibilidade de exploração financeira dos mais pobres, questão que a microfinança teve como propósito, precisamente, de resolver. Num contexto em que se assiste à crescente e privatização do sector (circunstância em que o microcrédito representa um segmento de mercado que tem que ser rentável) estes aspetos são ainda mais críticos. Como sustentam Copestake e Williams (2011) o debate atual sobre o impacto da microfinança e a pressão para as MFI demonstrarem o seu valor surge associados a vários fatores: MFIs mais comercialmente orientadas, o possível *trade-off* entre impacto, autossuficiência financeira e crescimento, bolhas especulativas em crises como as Andhra Pradesh que revelaram as conseqüências graves para os mutuários do sobre-endividamento. Num contexto de concorrência e liberalização crescentes e de prática de taxas de juro elevadas (Ramakumar,

2012) – que parecem não traduzir apenas os riscos e custos associados aos microempréstimos, mas os desejos de maximizar os retornos dos investidores privados – os exemplos negativos de microcrédito chamam também a atenção para o facto de que o microcrédito não beneficia tanto os mutuários que, ainda com grandes dificuldades, conseguem cumprir os reembolsos, mas os investidores que obtêm elevados retornos em função de um risco que, atendendo às taxas de cumprimento e *portfolio at risk*, não parece afinal assim tão grande e justificável. A prática de taxas de juro excessivas está relacionada com o problema do sobre-endividamento uma vez que dificulta i) a possibilidade de a atividade económica que se financia ser rentável perante os encargos com os empréstimos e ii) a qualidade de vida do agregado familiar que restringe o consumo, sacrificando as suas necessidades para não pôr em causa a sobrevivência do negócio e cumprimento das obrigações com os credores. Ambas as situações são o oposto da filosofia original do microcrédito que procurou melhorar a situação económica dos mais pobres com o financiamento de atividades suscetíveis de gerar rendimentos para melhorar o nível de vida das famílias e permitir-lhes fugir a situações de exploração.

Se o sobre-endividamento se pode definir como um excesso de dívida relativamente aos rendimentos que um mutuário ou agregado consegue gerar ou a incapacidade de um mutuário cumprir os reembolsos dos empréstimos no prazo previsto com os rendimentos de que usufrui, Guérin *et al.* (2013) definem o sobre-endividamento numa perspetiva económica e social como um processo de empobrecimento através da dívida com consequência na degradação dos ativos e das condições de vida do indivíduo. Em certas situações os encargos com os empréstimos são tão elevados que não ou resultam em default não porque os indivíduos tenham uma situação económica que lhes permita ir cumprindo os reembolsos e antever no futuro saldar em completo essa dívida, mas porque os custos económicos associados ao não pagamento. Tal é tanto mais verdade quando aceder ao crédito, seja de credores formais como informais (moneylenders, família, redes de vizinhança) é fundamental para o indivíduo conseguir lidar com as necessidades do dia-a-dia sem perder a reputação de bom pagador que seria um ameaça suficientemente para que este e sua família suportem grandes sacrifícios para evitar o incumprimento (Guérin *et al.*, 2013; Morvant-Roux *et al.*, 2014)

A concorrência crescente também faz com que as MFIs procurem explorar mais aprofundadamente os mercados, segmentos de clientes mais arriscados, levar a uma saturação de mercado e maior risco de multiendividamento. Este pode associar-se ao sobre-endividamento no sentido em que acesso a várias fontes de crédito faz com que os indivíduos contraem empréstimos que não se destinam a financiar um negócio, mas a ir pagando com um empréstimo os encargos com empréstimos anteriores, o que só agrava a precariedade da sua situação (Lange, 2012) e os coloca num ciclo vicioso, sem solução quando o problema é uma efetiva falta de rendimentos que permitam vir a saldar todas as dívidas no futuro.

Em suma, as virtudes e defeitos do microcrédito dependem não só de inúmeros fatores contextuais que é difícil contemplar numa avaliação (contexto legal, interferência política, concorrência entre instituições, alternativas ao microcrédito informais ou apoios sociais dos governos, etc.). No entanto, na relação entre procura e oferta - o apoio à criação de atividades económicas suscetíveis de contribuir para uma melhoria sustentável da situação dos mutuários, o cuidado na selecção dos candidatos, a monitorização da aplicação dos montantes emprestados e outros aspetos que na atuação das MFIs de propósito social e através dos grupos de empréstimos que permitiam a redução dos custos de transação e dos riscos parecem ser postas em causa quando se transita para outro tipo de microfinança mais comercial, de objetivo lucrativo. Comparando ONGs com bancos e NBFIs, a evidência empírica parece suportar a ideia de que os problemas

com o microcrédito se prendem com uma deriva dos seus propósitos iniciais, da alteração da missão das instituições presentes na microfinança e uma crescente liberalização e privatização, ou seja das tendências recentes e não do mecanismo em si.

Se Rosenberg *et al.* 2009 sugerem que deve haver uma tendência para a diminuição das taxas de juro do microcrédito à medida que o sector se torne mais competitivo, o aumento de oferta de crédito foi acompanhado por uma maior presença de instituições de propósito lucrativo e não social detidas por investidores (muitas vezes estrangeiros) a quem têm que reportar lucros elevados, o que recai num aumento das taxas de juro cobradas aos mutuários. Nesse estudo os autores concluem que os custos operacionais são muito superiores para microempréstimos muito pequenos em comparação com os empréstimos de bancos convencionais, pelo que as taxas de juro de MFI tenderiam a ser significativamente mais elevadas e também que existem lucros moderados para os detentores de MFIs. Já em Schicks e Rosenberg (2011) é mencionada a perspectiva de vários autores que consideram que o problema do sobre-endividamento está associado a um excesso de oferta de crédito, por sua vez associado com a pressão dos investidores sobre os MFIs ou intermediários com vista a maior crescimento e rentabilidade que contribuiu par as crises de sobre-endividamento Para os autores, neste sentido investidores, dadores ou empresários sociais deviam dar atenção ao grau de saturação de um mercado e garantir que o micro fornecedor de crédito que financiam:

- não está a usar técnicas de marketing e de cobrança caracterizadas por grande pressão sobre os mutuários e falta de ética;
- não cria incentivos que encorajem os funcionários conceder demasiado crédito e desenvolve e comunica políticas a respeito do risco de sobre-endividamento aos funcionários;
- toma medidas corretas para avaliar a capacidade de reembolso dos candidatos a empréstimo, conhecer o seu histórico de crédito e monitorizar as suas dívidas para com outros credores.

Também para Assefa *et al.* (2013) a crescente competição e oferta de microcrédito está associada à possibilidade de multiendividamento que facilmente se pode traduzir em incumprimento, como foi o caso das crises de reembolso na microfinança verificadas após um período de grande crescimento reportadas por Chen *et al.* (2010) nos estudos de caso realizados na Nicarágua, Marrocos, Bósnia - Herzegovina e Paquistão.

Parece-nos que as boas práticas acima referidas são as que caracterizaram o sucesso do modelo do *Grameen Bank* de microcrédito e um propósito de atender às situações concretas dos mutuários: as conhecer bem os candidatos e assim determinar capacidade de endividamento, pretender que o acesso a crédito seja aplicado numa atividade suscetível de gerar rendimentos que permitam melhorar a situação do próprio de forma sustentada – o que significa conseguir cumprir reembolsos e atingir melhor nível de vida – monitorizar a evolução do negócio e necessidade da família para favorecer o sucesso dessas iniciativas e apoiar quando imprevistos ou dificuldades que ameaçam esse negócio, a família e as obrigações de crédito sejam ultrapassadas. Este relacionamento próximo e propósito do microcrédito em melhorar a situação dos mais pobres de forma sustentada parece reduzir o risco de sobre-endividamento – que já foi demonstrado com as taxas de cumprimento de perto de 90% do *Grameen Bank* por exemplo – e os custos de transação; o mesmo já não parece verificar-se com crescente privatização e concorrência de MFIs de carácter mais comercial em

mercados já com muita oferta de crédito, menor escrutínio dos mutuários, práticas agressivas de marketing, ênfase dos interesses dos investidores, no rápido aumento de lucros e especulação que caracterizaram as crises de microfinança descritas.

Argumenta-se que a maior competição entre MFIs poderia resultar numa diminuição das taxas de juro dos empréstimos, mas os estudos sobretudo relativos à microfinança, mostram que esta está associada a excesso de oferta de crédito e sobre-endividamento e que as taxas de juro elevadas são a forma de responder aos interesses dos novos investidores de elevadas rentabilidades (Copestake e Williams, 2011). No mesmo sentido, Chen *et al.* 2010 que analisaram crises de incumprimento e reembolso em diferentes países e, tal como Schick e Rosenberg e Guérin também referem que pedir emprestado a múltiplas fontes não é raro entre as populações mais pobres, e quando surge a possibilidade de contrair empréstimos junto de várias MFIs, tal até pode permitir aos mutuários cumprir calendários de pagamento rígidos. No entanto a crescente concorrência entre MFIs cria as condições para uma mudança negativa de práticas de microcrédito, deixando de lado restrições a mutuários e credores relativas a partilha de responsabilidade ou frequência de reembolsos que caracterizavam o microcrédito formal tradicional. De forma análoga, a competição e saturação do mercado também altera o tipo de relação que tradicionalmente caracterizava a relação credor-mutuário no microcrédito tradicional: com os empréstimos múltiplos, os mutuários estão menos dependentes de uma MFI e mais facilmente falham pagamentos sem que tal os impeça de recorrer a outras MFIs para outros empréstimos; mais ainda. A diminuição do incentivo ao reembolso esteve para os autores na origem das crises de incumprimento. Se o crédito múltiplo pode até facilitar que o mutuário consiga cumprir os reembolsos porque têm acesso a múltiplas fontes de rendimento e dilui o risco pelas restantes MFIs no mercado, estas condições são insustentáveis a longo-prazo e também favorecem que os indivíduos se endividem para além das suas capacidades de reembolso. Nos quatro países analisados por Chen *et al.* (2010) verificou-se que o *multiple borrowing* diminui a capacidade do mecanismo de empréstimos progressivos que aumentam gradualmente de montante à medida que vão sendo reembolsados - sobretudo em grupos de empréstimo - tradicional do microcrédito funcionar, como até então, como factor de minimização do risco de não reembolso dos empréstimos para as MFIs. Nesses países da falta de acesso a crédito passou-se para múltiplas hipóteses de crédito face à grande concentração e competição entre instituições o que se traduziu em endividamento para além da capacidade dos mutuários gerarem rendimentos (Chen *et al.*, 2010: 8) e na redução de incentivos para o reembolso o que torna pouco eficientes a limitação do tamanho de empréstimo pelas MFIs como mecanismo de mitigar o risco, concluindo os autores que “os quatro casos mostram que condições de mercado mais competitivas podem aumentar riscos de crédito” (*Idem*: 9). Um rápido crescimento pode significar aumentar o número funcionários rapidamente sem que estes estejam bem selecionados, treinados, preparados para o trabalho em simultâneo com maiores pressões de *stakeholders* externos como investidores e reguladores. O crescimento também provoca tensões nos controlos internos que visam manter a disciplina e evitar a fraude, que enfraquecem quando existem incentivos para atingir metas de crescimento e uma supervisão menos rigorosa⁸¹ e nos países em que se

⁸¹ Neste estudo chegou mesmo a verificar-se que no Paquistão, as visitas a casa do mutuário deixaram de ser cumpridas bem como as regras que garantiam que o empréstimo era disponibilizado diretamente ao cliente final, permitindo-se que membros de grupo ganhassem poder e agissem como intermediários, enfraquecendo a relação directa entre os mutuários e o funcionário da instituição credora que nos casos de incumprimento tinham menos lealdade para as MFIs que os «*loan officers*».

observou uma deterioração da qualidade de crédito as MFIs reconheceram a sua falta de capacidade de acompanhar o ritmo de crescimento, designadamente, face a crescente concorrência. Novamente, as derivas do modelo original de sucesso do microcrédito e perda de vista da importância de conhecer e manter relações próximas com os mutuários. Como referem Chen *et al.* (2010), “um dos riscos do crescimento é que as MFIs podem negligenciar os serviços e relações com clientes, perdendo mesmo as relações cara-a-cara (...) que são críticas para a qualidade de crédito (p. 11). Os autores concluem que ainda que fatores contextuais, mesmo a recessão global, possam afetar crises de reembolso na microfinança, não foram as suas causas; estas relacionam-se com três vulnerabilidades que os autores identificam em mercados de microfinança com um crescimento rápido: concentração de crédito e múltiplo endividamento, exceder a capacidade da MFI e perda da sua disciplina de crédito. Consideram que estes casos são uma exceção numa história de sucesso da microfinança. Neste sentido os autores salientam a importância num contexto de crescimento e competição da microfinança: a necessidade das MFI contrabalançarem os objetivos de crescimento com a monitorização e melhoria dos serviços prestados aos clientes, as suas necessidades, o grau de satisfação e a sustentabilidade das relações com clientes a longo prazo e também a necessidade recolha de informação para, gerir o endividamento múltiplo e identificar a concentração de mercado, a saturação ou falta de serviços financeiros e minimizar o risco que está sempre associado à microfinança.

Novamente, parece que os problemas de sobre-endividamento e incumprimento se podem atribuir a uma deriva dos procedimentos que deram sucesso ao microcrédito tradicional a partir do momento a que assistiu a maior crescimento e competição no sector. A capacidade de a microfinança realizar lucros juntamente com o mercado potencial da população mais pobre do planeta atraiu recentemente instituições financeiras formais para o microcrédito. Mas para o sector privado, o microcrédito é uma oportunidade de investimento que visa reembolsar os investidores, aumentando a escala e rendibilidade das operações, e não lidar com o problema da pobreza ou exclusão, aspetos que (Guntz, 2011) designa de “*poverty lending approach*” vs. the “*financial system approach*” (p. 33). Numa perspetiva semelhante, Schick e Rosenberg (2011) sustentam que MFIs excessivamente concentradas no crescimento podem relaxar os padrões de concessão de microcrédito e a solidez da avaliação das capacidades de reembolso dos clientes, sobretudo quando a instituição define incentivos que fazem com que os seus funcionários procurem mais clientes e montantes de empréstimo mais elevados. Mesmo quando a MFI concede crédito para financiar um negócio, nem sempre esse é usado nesse sentido, mas para propósitos não suscetíveis de gerar rendimentos que compensem a taxa de juro dos empréstimos; ainda que possam responder à necessidade de emergência dada a irregularidade dos fluxos de rendimento das pessoas mais pobres esses fundos são desviados do investimento empresarial ou na educação que poderiam ter resultados positivos a longo-prazo (*Idem*). Os desafios colocados pelo sobre-endividamento são para estes autores agravados num mercado cada vez mais competitivo e à medida que se assiste ao crescimento do sector também se verifica que “Algumas das metodologias centrais que tornaram o microcrédito bem sucedido para instituições e mutuários (ex. calendários semanais de reembolso ou montantes de empréstimo graduais) podem ter efeitos inesperados em situações específicas” e a microfinança está agora a aprender a compreender e lidar com riscos que só nesta fase de maturidade se tornaram evidentes (*Idem* : 14-16).

Creemos que, em síntese, se pode definir o sobre-endividamento quantitativamente como uma desproporção entre a capacidade de gerar rendimentos face à dimensão dos encargos com dívida e

qualitativamente as consequências económicas e sociais da degradação da reputação de bom pagador ou a incapacidade de cumprir as obrigações com os credores sem que tal implique:

- sacrifícios das possibilidades de consumo e da satisfação das necessidades fundamentais (educação, habitação, saúde ou alimentação);
- alienação de ativos para cumprir pagamentos no curto-prazo que vai prejudicar a situação do mutuário no longo prazo;
- restringir despesas necessárias ao bom funcionamento da atividade económica de que depende o beneficiário do empréstimo ou vender ativos produtivos;
- contrair múltiplas dívidas que lhe permitem ir cumprindo o reembolso, mas sem ter qualquer perspectiva de no futuro melhorar a situação económica e vir a saldá-la em definitivo;
- submissão a condições precárias de endividamento junto de credores informais de baixa qualidade e em condições exploradoras.

Creemos igualmente, que as situações acima descritas podem resultar tanto de uma má selecção dos candidatos com efetivas possibilidades de através de uma atividade económica rentável virem a saldar a dívida ou a imposição de taxas de juro tão elevadas que, mesmo que os montantes sejam investidos numa iniciativa económica, os custos com o financiamento minam a possibilidade de esta se manter rentável. Ambos aspetos podem ser imputados às instituições que, seguindo a filosofia original do microcrédito deveriam seleccionar e acompanhar de perto dos mutuários para garantir que estes têm a possibilidade de ter sucesso nas suas iniciativas económicas, vir a saldar dívidas e no final atingir uma melhor condição de vida de forma sustentável. Uma má selecção, acompanhamento, conhecimento das necessidades dos mutuários, das suas necessidades e dívidas anteriormente contraídas pode estar na origem do sobre-endividamento que resulta numa degradação da situação económica dos indivíduos mais vulneráveis – quando o objetivo do microcrédito era financiar um negócio rentável e libertar os mais pobres de credores exploradores. Estes problemas não parecem também dissociáveis da evolução recente da microfinança, crescente privatização do sector com reflexo no agravamento das taxas de juro e relaxamento na selecção e acompanhamento dos mutuários. Neste contexto, a concessão de crédito afasta-se muito dos procedimentos que caracterizaram o papel dos grupos de empréstimos e os funcionários de instituições com o propósito de servir os mais pobres, desvirtuando a prática do microcrédito, a missão das instituições, os seus impactos e reputação. Se o conhecimento próximo e aprofundado dos mutuários era virtude do microcrédito original, nestes contextos os investidores e as MFIs perdem de vista a quem estão a conceder crédito, desconhecem para que situações, necessidades ou aspirações este será canalizado e se o mutuário tem efetivamente capacidade de o vir a reembolsar, uma situação semelhante à que esteve não só na origem da crise de Andhra Pradesh como na crise do crédito imobiliário *subprime* norte-americano que veio precipitar uma crise financeira e económica global.

A filosofia do microcrédito original e o sucesso do reembolso, que atraiu o sector privado, parece repousar numa selecção muito criteriosa dos candidatos, num conhecimento aprofundado das suas várias necessidades, num acompanhamento próximo e apoio às suas iniciativas económicas (Lapie, 2005). Estas virtudes parecem, no entanto, pouco compatíveis com uma crescente liberalização e rápido crescimento do sector, em que os incentivos para aqueles que acompanham os mutuários são para alargar o portfólio – qualidade *versus* quantidade de crédito – concedendo mais crédito, um aumento rápido da escala de

operações não parece favorável a um escrutínio cuidadoso dos mutuários ou a um conhecimento aprofundado da aplicação dos montantes emprestado.

O sobre-endividamento, seja resultante de um excesso de oferta de crédito - pouco escrutínio e grande concorrência entre instituições com o incentivo de emprestar mais, fazendo com que o mesmo indivíduo possa contrair, simultaneamente, dívidas junto de várias instituições sem se conhecer, realmente, a sua capacidade de as pagar em definitivo no longo-prazo – seja resultante da prática de taxas de juro excessivas que tornam o cumprimento dos reembolsos um fardo para as famílias dos mutuários e seus negócios parece estar no centro dos problemas apontados hoje ao microcrédito e especificamente às tendências de privatização e crescimento do sector.

As crises da microfinança não deixam de sustentar este argumento porque demonstram os resultados negativos de práticas pouco equitativas de concessão de crédito, selecção pouco criteriosa dos mutuários, busca de grandes lucros, sobretudo, por um conjunto de MFIs de estatuto lucrativo e também de um excesso de competição entre estas. Estes associam-se a outros problemas contextuais como a falta de regulamentação, a influência dos *media*, a interferência política, juntam-se a uma sanção social positiva do não pagamento decorrente da percepção pública das instituições de microfinança como exploradoras dos mais desfavorecidos perante as elevadas taxas de juro, as práticas abusivas de cobrança ou a especulação envolvida na privatização das suas instituições de microfinança (como nos caso da Nicarágua, México ou Índia) (Ramakumar 2012, CGAP 2010 Bateman e Chang, 2012; Servet, 2013; Schicks e Rosenberg, 2011)). Existem, no entanto, outros aspetos negativos e menos visíveis do microcrédito porque relacionados com a economia informal, as redes familiares e de vizinhança e a variedade de estratégias arriscadas e fontes de crédito a que os mais pobres recorrem para fazer face às suas necessidades de rendimento, que podem permitir com elevadas taxas de cumprimento no curto-prazo disfarçar situações económicas precárias que não permitem aos mutuários vir a saldar todas as dívidas de forma definitiva. (Servet, 2013; Guérin *et al.* 2013 e 2016).

Como sustentam Guérin *et al.* 2013, independentemente de ser hoje consensual que o microcrédito ter ficado muito aquém dos seus objetivos, a procura continua muito elevada pois ele associa-se ao desejo de contrair dívida seja para sobreviver, para ascender socialmente ou para fugir de vínculos sociais opressores e exploradores associados à dívida informal. Com a oferta de cada vez mais crédito e as aspirações de consumo dos candidatos crescentes, o problema está no facto de que contrair múltiplos empréstimos de diferentes instituições, contrair mais dívida para pagar dívidas anteriores ou combinar crédito formal com informal mantêm por um tempo a ilusão de que os beneficiários conseguirão cumprir o reembolso dos empréstimos. Um contexto de mercantilização da microfinança, de atratividade do microcrédito para o sector privado, a necessidade de rentabilidade ou a crescente atenção internacional fazem com que as organizações de microfinança optem por um crescimento que não é compatível com uma oferta de qualidade, com a real dimensão dos mercados em que operam ou a situação das populações em causa por que já demasiado endividadas (Banco Mundial, 2014; Guérin, 2015). Mais ainda, a estratégia que mais serve estes interesses é escolher os projetos, territórios e clientes mais rentáveis e seguros, e não os mais vulneráveis (Guérin, 2015), argumento que se alia à crítica frequentemente feita à microfinança de que deixa de fora os mais pobres de entre os pobres. Um dos principais desafios apontados à microfinança na atualidade é, precisamente, o de alargar o seu alcance e de, através de uma maior preocupação com a proteção dos consumidores, se tornar verdadeiramente inclusiva. No entanto, se até agora os resultados do

microcrédito em reduzir a pobreza foram modestos, num momento de predominância da microfinança de tipo comercial, existem grandes dúvidas relativamente à sua capacidade e vocação de atingir os mais pobres. Neste sentido, e como preveem Cull *et al.* (2015) é provável que os subsídios ainda venham a desempenhar um papel fundamental neste sector, esperando-se que o desenvolvimento de serviços para além do crédito e de novos canais de distribuição com custos mais reduzidos venham a favorecer essa inclusão. Se contextos de restrições orçamentais dos governos e a crise financeira não vêm ajudar a resolver o problema do financiamento das instituições de microfinança, certo é que a alteração da estrutura de financiamento, estatuto e propriedade das instituições- podem estar associados aos problemas e não soluções para o microcrédito.

A combinação de privatização, rápido crescimento e perspectivas de lucros elevados são uma tendência geral e não apenas nas regiões em que surgiram as crises, e parece ser essa tendência, e não o microcrédito em si, que aparente ter colocado em causa o seu impacto e a imagem das instituições de microfinança em geral como vocacionadas para atender às necessidades dos mais pobres. Em face da mudança de estatuto, há também mudanças na propriedade e propósito das MFIs, que facilmente se podem traduzir na prática de taxas de juro elevadas, em incentivos aos seus funcionários para aumentar da escala das suas operações de forma a atingir os objetivos dos acionistas o que pode pôr em causa o cumprimento de procedimentos que visam a segurança e prudência concessão de crédito; ou seja, pode favorecer um *trade-off* da qualidade pela quantidade de crédito e ou um *trade-off* do acompanhamento dos mutuários e suas necessidades pelos interesses dos investidores. Como refere Ramakumar (2012), a necessidade de financiamento leva as instituições de microfinança a tentar atrair investidores com elevadas taxas de rentabilidade que normalmente se obtêm aumentando a taxa de juro dos empréstimos e “as MFIs não conseguem evitar este dilema quando adotam a via de capital privado ou IPO para a infusão de capital. Elas tornam-se escravas do altamente volátil sistema de fluxos financeiros no mercado”.

Por outro lado, como já referido, as elevadas taxas de cumprimento dos reembolsos não são indicadores que permitam atestar a longo-prazo a sustentabilidade das MFIs ou o impacto positivo do microcrédito junto dos seus beneficiários, podendo esconder a prática de taxas de juro exploradoras e grandes dificuldades no cumprimento desses compromissos (Morvant-Roux, 2014; Guérin *et al.* 2016). Se os anos 70 de séc. XX popularizaram o microcrédito como forma de combate à pobreza, através da compra de ativos, realização de investimentos e proteger os mutuários pobres de situações de emergência, os anos 90 dão conta dos limites da microfinança, vulneráveis a estrangimento de recursos, por dificuldade de financiamento e risco, as análises do sector a partir desse período dão igualmente conta da capacidade de inovação das MFIs, segundo Zeller e Meyer (2002). Para estes autores, a tentativa de avaliar em que condições o investimento estatal em microfinança poderia ser mais frutuoso do que a aplicação dos mesmos fundos em educação, alimentação ou infraestrutura deu origem ao triângulo da microfinança – alcance, sustentabilidade e impacto – ou seja, chegar a um grande número de pessoas especialmente pobres, fornecendo serviços cobrindo os custos da instituição e com efeitos visíveis na melhoria das condições de vida dos clientes. As conclusões destes autores são que existem *trade-offs*, mas também sinergias entre estes três objetivos e que as MFIs mais bem-sucedidas são as que procuram conjugar os três. O microcrédito é relevante ao permitir investimentos produtivos rentáveis que venham a aumentar o rendimento dos agregados, permitir diversificar ativos das famílias e assim minimizar o risco e suavizar consume sobretudo quando elas enfrentam necessidades súbitas (doença, seca, desastre, etc.). As MFIs enfrentam contextos de diferentes

níveis de pobreza, padrões de procura, risco, e representações associadas e, portanto, necessitam de dar respostas diferentes adequadas às necessidades financeiras, mas também de formação, apoio técnico ou de marketing (*Idem*). Assim, para Zeller e Meyer (2002) FSPs e outros *stakeholders* têm que reconhecer a variedade de constrangimentos e necessidades de um conjunto heterogéneo de clientes considerando a complexidade de modos de subsistência e necessidades de serviços financeiros associadas (p. 4). Desde a época dominada pelas ONGs até hoje, como referido, o foco passou para a criação de sistemas financeiros inclusivos, os *stakeholders* estão no séc. XXI, para Zeller e Meyer (2002) e Ledgerwood *et al.* (2013), conscientes da variedade de FSPs, da diversidade geográfica, económica e social da clientela e suas necessidades específicas, da eficácia dos serviços de microfinança em termos de aspetos como impacto social, transparência e proteção de clientes e de que o acesso a microcrédito deve ser acompanhado de regulação dos mercados financeiros, fomento da educação financeira dos clientes, de infraestrutura e serviços de informação que constituem o que Ledgerwood *et al.* (2013: 6-7) designam de ecossistemas financeiramente inclusivos e que melhor servem os pobres.

Lapenu e Reboul (2006 *in* Gloukoviezoff, 2016) consideram que “mesmo no Sul, onde as organizações de microfinança conseguem ser lucrativas, a crença do início dos anos 1990s de que a sustentabilidade financeira e evidência relacionada com o perfil dos seus clientes eram indicadores suficientemente bons da relevância da sua ação conduziu a ignorar a adequação dos serviços fornecidos às necessidades reais dos seus clientes” (Gloukoviezoff, 2016: 9). Ora para o autor, numa lógica semelhante poderia dizer-se que do ponto de vista da sustentabilidade financeira e do perfil dos clientes que os prestamistas ou agiotas, legais ou ilegais, estão a prestar um ótimo serviço ao centrar-se nas nos indivíduos pobres e manter-se altamente rentáveis. Também Morvant- Roux *et al.* (2014) demonstram, com a análise do reembolso do microcrédito na República Dominicana que boas taxas de reembolso podem ser prejudiciais aos mutuários dos empréstimos e que bons indicadores quantitativos de desempenho e taxas de crescimento no curto-prazo podem disfarçar situações na realidade insustentáveis, ou pelo menos formas muito arriscadas de manter bons registos de crédito, quando conhecidas de forma mais aprofundada através estudos de terreno qualitativos. Do mesmo modo, Schicks e Rosenberg (2011: 14- 15) não consideram um histórico de cumprimento dos reembolsos necessariamente uma virtude porque tal pode indiciar que a MFI reduz o acesso de muitos candidatos a empréstimos e conseqüentemente também os seus próprios lucros.

A título de exemplo das práticas que poderão fazer a diferença em lidar com riscos de sobre-endividamento e incumprimento, na análise do banco ADOPEM, Afonso (2013) atribui importância aos procedimentos rigorosos e ao trabalho dos funcionários das instituições de crédito que estão em contacto direto com os mutuários em prevenir problemas de sobre-endividamento dos que se poderão tornar em problemas de não pagamento do crédito concedido pelas MFIs, essencialmente através no cuidado nos procedimentos de seleção de clientes e de recuperação dos empréstimos. A avaliação dos candidatos incluiu a avaliação do seu grau de endividamento, mas também a recolha de informação informal junto de clientes, familiares, vizinhos ou sócios e, mais importante, a avaliação não se limita ao grau de endividamento, mas leva em consideração a situação do seu agregado familiar e do seu negócio, bem como o seu comportamento para com outros credores, pressupondo que estes são bons indicadores da vontade e capacidade do mutuário em reembolsar o empréstimo. Os procedimentos do ADOPEM parecem concebidos para evitar o tipo de causas de sobre-endividamento e problemas de incumprimento mencionados a propósito das crises recentes da microfinança, cruzando diferentes tipos de informação do candidato a crédito (clientes,

fornecedores, sócios, ou locatários) e definindo que as condições de empréstimo implicam que: o cliente não se candidata a empréstimos de diferentes bancos em simultâneo e não tem mais do que três operações de crédito ativas; o cliente consultou outros membros do agregado familiar antes de decidir fazer um empréstimo e coloca um limite nas prestações com as quais se sente confortável; o cliente goza de boa reputação no bairro onde reside (Afonso, 2013: 6). A autora relaciona também a recuperação do crédito com a proximidade com os clientes: o argumento dos funcionários de empréstimo é que manter um bom historial de crédito beneficia o mutuário em termos do acesso a crédito no futuro e em melhores condições; o discurso da instituição é que é preferível manter uma relação próxima e amistosa com os mutuários, mesmo em caso de incumprimento, para reter os clientes e exercer pressão para o reembolso. Como a autora refere, do ponto de vista do banco, “construir relações de proximidade com clientes é crucial para a sua retenção, para encorajá-los a adquirir outros produtos e manterem reembolsos em dia. (*Idem*: 7). Esta proximidade é conseguida de diferentes modos: “visitas regulares (...); proximidade geográfica (...); e contacto com família e amigos que frequentemente também são clientes (...) que ajudam os clientes a sentir-se conectado com a instituição” (*Ibidem*). Ainda que este trabalho seja apenas um estudo de caso, ele demonstra a possibilidade de conciliar a flexibilidade inerente à concessão de microcrédito com a estandardização de procedimentos necessária para aumentar a eficiência e, conseqüentemente, sustentabilidade da instituição financeira. Entendemos que os tipos de procedimentos mais cuidadosos são pouco compatíveis com estratégias mais agressivas que visam um rápido crescimento do portfólio para novas áreas geográficas e segmentos de clientes, evitando os custos e o tempo que uma seleção criteriosa e a manutenção de uma relação de proximidade com os clientes implica.

Um conjunto de estudos realizados na primeira década deste século – RCTs (*randomized control trials* ou *randomized control impact evaluation studies*) - e as crises associadas ao sobre-endividamento vieram a público pondo em causa o papel do microcrédito em reduzir a pobreza e proporcionar melhores níveis de bem-estar. Já na perspetiva do Relatório Anual de 2014 do CGAP, estudos de impacto mais recentes atestam a importância de sistemas financeiros inclusivos para o crescimento económico, bem-estar social e redução das desigualdades e não suportam a ideia de que o microcrédito tenha em geral conseqüências negativas para os mutuários (CGAP, 2014; Gloukoviezoff, 2016). Num mundo em que mais de 50% da população não tem acesso a serviços financeiros formais (*Global Findex*) e que a inclusão financeira se tornou um tema global (CGAP 2014), a relevância do microcrédito para a inclusão das populações mais pobres mantém-se. No entanto, acesso a crédito por si só não é indicador suficiente de um impacto positivo do microcrédito, uma vez que é necessário aferir em que medida é que contrair uma dívida possibilitou uma melhoria da situação económica e social do beneficiário ou, pelo contrário um agravamento. Se a falta de acesso a crédito pode considerar-se uma dimensão de privação ou exclusão dos indivíduos, o sobre-endividamento pode agravar essa vulnerabilidade, sobretudo em contextos em que o indivíduo se socorre de redes sociais e mecanismos informais de acesso a rendimentos, em que a reputação de bom pagador é importante e as sanções sociais para o incumprimento do reembolso das dívidas são severas. Se o não reembolso de um empréstimo tem conseqüências negativas para as instituições e os mutuários, bons indicadores de cumprimento podem dar uma ideia de sustentabilidade e prudência do microcrédito que é aparente, escondendo uma combinação de estratégias que alguns autores designam de malabarismo, em que, para ir mantendo o registo de bom pagador e não pôr em causa acesso a crédito no futuro, o mutuário contraia várias dívidas junto de credores formais e informais, sem na realidade atingir uma situação em que consiga

terminar essa dívida em definitivo (Morvant-Roux *et al.* 2014; Guérin *et al.*, 2013). A longo prazo existem, pois, riscos e custos associados tanto ao não reembolso como ao reembolso, sobretudo quando as condições impostas sobre mutuários em situações profissionais, familiares, ou de saúde já de si vulneráveis são demasiado duras. Em suma, pode ver-se um problema tanto na falta de acesso a crédito formal quanto no excesso de oferta de crédito pelos mais pobres, como as crises na microfinança do séc. XXI vieram demonstrar.

Flosbach (2013) sustenta que, das teorias do desenvolvimento, a Nova Economia Institucional sugere uma perspetiva que tenta perceber as instituições no seu contexto político, comercial, legal, sociológico e geográfico (pp. 2-3) e que foi no quadro desta perspetiva teórica que surgiu o ‘triângulo da microfinança’ de Zeller e Meyer (2002) que está inserido (*embedded* no original) em condições como o ambiente legal, a infraestrutura e também o contexto macroeconómico, político, o capital humano e social. No centro destas três preocupações está, para Ledgerwood (2013), a compreensão do modo como os pobres usam de facto os serviços financeiros, formais e não formais, e para Flosbach estes três objectivos têm no seu centro e são orientados por inovações institucionais.

7. O microcrédito como forma de governação institucional e a variação contextual: papel dos estados, grupos de empréstimo e intermediários de microfinança na inclusão económica

A análise dos méritos e defeitos do microcrédito não pode fazer-se independentemente dos princípios e objetivos dos diversos atores que nele participam e, por esse motivo, surge muito frequentemente na literatura uma oposição entre o papel do microcrédito no alívio de situações de pobreza, marginalização social ou exploração que, ainda que estivessem na origem do conceito de microcrédito formal original dos anos 70 dificilmente é conciliável com um contexto de crescente concorrência, privatização e desregulação do sector. Estas tendências favorecem a prática de taxas de juro elevadas que dificilmente podem justificar-se como imprescindíveis para cobrir os custos das instituições mas antes sugerem, para alguns, especulação, excessiva atenção interesses dos investidores privados, práticas agressivas de marketing e cobrança associadas aos objetivos de rentabilidade que os funcionários das instituições têm que cumprir sobretudo quando, para atrair investimento e tentar aumentar o seu alcance, veem na atração do capital privado a única opção de financiamento e crescimento. Assim, parece paradoxal a situação em que a solução para que o microcrédito não deixe de servir uma ainda grande parte da população do mundo sem acesso a serviços financeiros formais, de qualidade, justos e transparentes passe pela privatização do sector o que, aliada à mudança da missão e práticas das instituições, coloque a rentabilidade, os objetivos comerciais e interesses dos acionistas em primeiro lugar e em detrimento dos interesses dos mutuários, como os casos de crises da microfinança tão bem ilustram. Este paradoxo não é ajudado pela literatura a respeito das taxas de juro que podem traduzir uma situação de discriminação positiva ou negativa dos mais pobres: ora afirma que mesmo taxas de juro que apenas cobrissem os custos das MFIs de forma a que fossem financeiramente independentes, pareceriam elevadas aos olhos da opinião pública que as consideraria como uma forma exploração dos mais pobres, ora afirma que é inevitável que as taxas de juro do microcrédito sejam elevadas devido aos elevados custos administrativos associados com a concessão de muitos microempréstimos, ora sustenta a capacidade dos micronegócios em conseguir fazer face a custos financeiros muito elevados dada

a reduzida dimensão da atividade económica que sustentam, ou ainda apresenta como grande mérito do microcrédito mostrar que se pode emprestar aos pobres porque de facto as taxas de incumprimento no microcrédito são efetivamente baixas.

Mesmo deixando de lado que em alguns casos o cumprimento dos reembolsos significa grandes sacrifícios para os mutuários - que não podem arriscar perder a sua boa reputação de pagadores, não só junto das MFIs mas das redes sociais informais das quais também dependem para fazer face às suas necessidades quotidianas - e que tais sacrifícios possam indiciar que existe sobre-endividamento, no sentido em que o mutuário não consegue gerar rendimentos para vir a saldar em definitivo as suas dívidas e fugir de forma sustentável de uma situação de pobreza e exclusão, é discutível que a privatização do sector tenha permitido a prática generalizada de taxas de juro tão exploradoras quanto as situações de que Yunus teve intenção de libertar os mais pobres com a criação instituições de carácter formal. Ao mesmo tempo tais instituições de microfinança parecem ter total liberdade na definição de taxas, condições, procedimentos de cobrança, análise de risco ou partilha de informação de crédito. Com isto queremos dizer que:

i) A atração do sector privado só pode ser explicada pelo facto de o microcrédito ser viável, ou seja, as taxas de juro praticadas *versus* as taxas de incumprimento apresentarem uma situação favorável em termos de rendibilidade/risco que suscita o investimento privado. Assim, é difícil perceber os argumentos de que o microcrédito estaria condenado na ausência de apoios públicos ou doações;

ii) O facto de poder ser uma atividade rentável em que está cada vez mais presente o sector privado não implica, mas pelo contrário torna mais relevantes, a presença de instituições de supervisão, regulamentação, e *enforcement* dos princípios subjacentes a serviços financeiros justos e transparentes, designadamente para evitar crises de sobre-endividamento que se creem traduzir a deriva do microcrédito original para a sua versão mais comercial

iii) O apoio de estados nacionais e organizações políticas internacionais ao microcrédito – dados que as instituições de microcrédito demoram a ter ganhos de experiência/aprendizagem e atingir economias de escala e assim reduzir custos, necessitando de apoio numa fase inicial (tal como os micronegócios financiados beneficiam de períodos de carência de empréstimo), que há custos acrescidos em operar em zonas mais remotas, com populações mais dispersas, deficiências em condições logísticas, e que um dos problemas do microcrédito atual é justamente o alcance destas populações menos servidas, sobretudo por instituições comerciais.

iv) O apoio de governos e instituições políticas internacionais para que o microcrédito e as instituições do terceiro sector prossigam um propósito social com uma discriminação positiva explícita dos mais pobres de entre os pobres (que têm mais dificuldades a aceder a um grupo de empréstimo ou a um crédito de tipo comercial), fazendo uma análise de custo-benefício desse apoio: custo dos contribuintes com o apoio a intermediários ou instituições de microfinança do terceiro sector que fazem a ponte entre os investidores privados e os candidatos a microcrédito, e cujo trabalho reduz os custos de transação e com assimetrias de informação deste mercado, através de procedimentos cuidadosos na selecção, monitorização, treino e acompanhamento dos mutuários. Crê-se que neste caso se conseguem evitar os riscos e impactos negativos associados ao microcrédito informal e comercial: exploração dos devedores, prática de juros excessivos, ameaças na cobrança, humilhação pública, assunção de riscos excessivos que ameaçam a sustentabilidade as instituições e a situação económica dos mutuários, condições de crédito que dificultam

a viabilidade das iniciativas empresariais financiadas e por conseguinte comprometem a longo-prazo a sua rentabilidade, capacidade de reembolsar empréstimos ou sacrifícios excessivos dos mutuários e suas famílias.

v) Ou seja, crê-se que sector privado, Estado e terceiro sector têm o seu papel no microcrédito e que este pode ser financeiramente rentável e uma oportunidade de fugir de situações de pobreza e marginalização, mas não em quaisquer modalidades ou condições: governos e instituições políticas internacionais poderão não ser os únicos financiadores do sector, mas através da regulação, supervisão, incentivos e garantias apoiar diretamente MFIs (intermediários entre os clientes e instituições financeiras comerciais) ou através de partilha de risco (como fundos de garantia) submeter todos os atores do sector a regras e supervisão e forçar o cumprimento; se o sector privado só está cada vez mais presente no microcrédito não será apenas por uma questão de imagem e responsabilidade social das suas organizações mas também atento a taxas de crescimento de 15% ao ano, a taxas de incumprimento reduzidas no e um a mercado potencial ainda não servido de milhares de milhões de indivíduos e que será mais rápido, seguro, barato e acessível graças à aplicação das novas tecnologias de informação e comunicação à atividade bancária e crescente acesso a internet móvel; os intermediários de microfinança entendidos como as instituições cuja missão social se traduz em conhecer os candidatos a microcrédito e acompanhar as suas iniciativas empresariais parecem fazer a diferença neste mercado em que rapidamente uma situação de livre concorrência, busca de lucros maiores e especulação (como os casos de crises de microfinança descrevem) podem fazer do microcrédito não uma oportunidade de fugir da pobreza e marginalização mas num agravamento destas situações e dos resultados para instituições credoras (como o desconhecimento e afastamento entre clientes e instituições financeiras, agressividade, especulação que estiveram por trás da crise financeira de 2008).

vi) Considerando o microcrédito na filosofia original de instrumento de fuga da pobreza e exclusão social, sobressai que a conquista rápida de uma maior fatia de mercado e aumento do portfólio de crédito, inclusivamente destinado a financiar consumo e não uma atividade económica potencialmente autossustentável por instituições de carácter unicamente lucrativo, que ao poder fomentar dificilmente garantirá uma melhoria tanto para clientes como para investidores no longo-prazo. Conhecer de forma aprofundada a situação económica, social, familiar dos mutuários, perceber que antes de poder investir num negócio rentável é necessário satisfazer necessidades urgentes de saúde, habitação ou de dívidas prementes que permitam que o crédito seja concedido num momento em que de facto o mutuário o consegue aplicar na criação ou expansão de um negócio rentável; tal chama a atenção para a importância de intervenções holísticas, o trabalho de proximidade das instituições do terceiro sector e o apoio público a estas iniciativas, sob pena de problemas de saúde, acidentes ou necessidade de fazer face a despesas imprevistas, riscos e situações de múltiplo endividamento de que é fácil escapar possam por em causa os esforços e iniciativas meritorios dos mutuários em criar o seu próprio emprego, em melhorar essa atividade económica com potenciais efeitos positivos não apenas financeiros, como libertar mão-de-obra familiar infantil para a escola, gerar rendimentos suscetíveis de melhorar as despesas do agregado em alimentação ou saúde, reforço do poder de decisão das mulheres ou inclusão de grupos sociais mais marginalizados.

vii) Se a evolução tendencial para uma economia de mercado e um enfraquecimento de relações não só sociais mas económicas baseadas na reciprocidade e confiança mútua (ainda concomitante com formas de organização económica em que a comunidade e seus princípios ainda dominam) em que procura e oferta ou concorrência entre fornecedores podem manifestar a existência de interesses contrários sugere

uma necessidade crescente de mecanismos formais regulação, de controlo, supervisão do funcionamento do mercado, garantia do cumprimento de contrato, esta traduz-se no essencial em crescentes custos de transação: custos de utilização do mecanismo do mercado que se entende autorregulável em que cada agente se pressupõe racional, perseguindo os seus interesses, ou mesmo capaz de comportamento oportunista, riscos de incumprimento do acordado, incerteza; na ausência de toda a informação o agente económico terá custos em negociar, monitorizar as relações com outros agentes, garantir o cumprimento dos contratos, ou seja custos administrativos/burocráticos que, numa ótica exclusiva de mercado fariam do microcrédito um negócio muito pouco atrativo (custos elevados que só seriam compensados pela prática de taxas de juro muito elevadas): o desconhecimento dos candidatos a crédito, das suas reais intenções em aplicar o montante concedido num negócio, do seu esforço para que este seja bem sucedido, das suas intenções em cumprir os reembolsos que no caso dos mais pobres se alia à ausência de colateral que minimize o risco a que as instituições financeiras tradicionais ficariam expostas. Se nos grupos de empréstimos de carácter informal que existem há muito tempo estes problemas de informação são mitigados pelo facto de o incumprimento do reembolso por em causa a reputação social do indivíduo junto das redes sociais de que depende e poder significar a sua exclusão social (como noutras situações em que o relacionamento de comunidade e não troca comercial prevalece, e por conseguinte a palavra dada tem o valor de um contrato, em que a proximidade das relações de parentesco e vizinhança e a ameaça de sanções sociais previne o comportamento oportunista e o incumprimento prevalecem), o microcrédito ganhou fama por reduzir os custos de transação e as assimetrias de informação sobretudo de “adverse selection» dos candidatos ou “moral hazard» no que respeita ao seu comportamento futuro de cumprimento ou não do reembolso do empréstimo.

viii) Em suma, no microcrédito como noutras formas de organização e ação económica, se observam os limites de uma ótica exclusivamente de mercado, centrada apenas no nível individual da decisão e ação, a forma como a confiança de redes de proximidade tradicional nas comunidades é substituída por mecanismos formais de regulação controlo do seu cumprimento que apresentam custos (sobretudo em contextos de incerteza devido ao desconhecimento dos outros agentes económicos) da atividade num contexto de economias de mercado autorregulado, mas encontra um equivalente funcional nas instituições que, tendo um propósito social e não lucrativo, participam nesse mercado melhorando as possibilidades de inclusão económica dos mais desfavorecidos – os candidatos a microcrédito – e reduzindo os custos de transação e assimetrias de informação para as instituições financeiras. Crê-se pois que é possível, conciliando o papel do estado, mercado e organizações do terceiro sector que pelo seu estatuto ajudam a mitigar os aspetos mais críticos do microcrédito, que resultaram nas crises atrás descritas, associados à falta de conhecimento da situação económica dos mutuários; que com a articulação entre sector privado, estado e terceiro será possível evitar tais situações e maximizar os resultados positivos da inclusão promovida pelo microcrédito, respetivamente, o acesso a mais financiamento, a proteção dos cidadãos mais desfavorecidos e a redução dos custos e riscos para instituições credoras. E assim o microcrédito se poderá entender na sua evolução em referência às relações de reciprocidade, redistribuição e troca de Polanyi e entre comunidade, Estado e mercado de Evers.

Existem várias modalidades de microcrédito associadas a diferentes tipos de instituição, e na diferença nos seus propósitos de atuação residem, a nosso ver, os méritos e os aspetos negativos do microcrédito.

Srinivas (2015) faz uma caracterização entre diferentes entidades e modalidades de microcrédito. Entre os principais modelos de concessão de crédito estão:

- O modelo *Grameen* surgiu da instituição *Grammen Bank* focada nos pobres desenvolvida por M. Yunus. Segundo este modelo, um banco é formado cobrindo cerca de vinte aldeias e os seus funcionários começam por visitá-las para se familiarizar com o meio, identificar possíveis clientes e explicar às populações o propósito do banco e as condições de empréstimo. São criados pequenos grupos de mutuários e só à medida que os primeiros cumprem os reembolsos dos empréstimos com juros e todos cumprem as regras do banco é que os restantes têm acesso a crédito. Estas condições fazem com que exista pressão do grupo para o cumprimento e a responsabilidade partilhada faz as funções de colateral.

- Empréstimo de Grupo: procura ultrapassar as limitações do crédito individual pela formação de grupos com responsabilidade partilhada pelo cumprimento dos reembolsos, à semelhança do modelo *Grameen*, e baseia-se em noções como solidariedade e pressão pelos pares.

- Empréstimo Individual: os microempréstimos são concedidos diretamente ao mutuário sem a formação de grupos ou pressão de pares para forçar o reembolso, mas em muitos casos a concessão do empréstimo é acompanhada de outros apoios socioeconómicos, ao contrário da banca comercial convencional.

- Banca Comunitária: considera toda a comunidade como uma unidade e os serviços de microfinança são fornecidos através de instituições semiformais ou formais, frequentemente como ajuda de entidades como ONG que oferecem treino em atividades financeiras e os bancos são parte de programas de desenvolvimento mais amplos;

- Cooperativas: associação autónoma de pessoas em função da satisfação das necessidades comuns, económicas, mas não só, detida por todos os seus membros e governada democraticamente;

- Uniões de Crédito: instituição organizada por e para membros de um dado grupo com características comuns - profissional, social, de vizinhança, etc. – ou da mesma comunidade, que juntamente decidem realizar poupanças e conceder crédito a taxas de juro não elevadas. Como as cooperativas, são detidas e governadas pelos seus membros, mas não tem um propósito comercial, ou seja, uma união de crédito é uma cooperativa sem fins lucrativos.

- Modelo de Intermediários: o intermediário está entre a organização que concede o crédito e o mutuário a quem fornece serviços não-financeiros como educação, formação sobre crédito ou constituição de poupanças que visam aumentar a credibilidade dos potenciais mutuários perante o credor. Os intermediários podem ser indivíduos, ONGs, programas de microcrédito/micro-empendedorismo, e ainda bancos comerciais no caso de programas financiados pelo governo. As entidades credoras com quem fazem a ponte podem ser agências governamentais, bancos comerciais, entidades internacionais que concede crédito, etc.

- ONG: têm surgido como um ator chave no microcrédito e desempenhado o papel de intermediário de várias formas: desenvolver programas de microcrédito, a consciencialização sobre a importância do crédito junto das comunidades e das agências doadoras nacionais e internacionais, a identificação de líderes comunitários, instrumentos para monitorizar e identificar boas práticas no microcrédito, programas de formação, *workshops*, seminários e publicações sobre o tema.

No plano do microcrédito jogam-se apoios públicos, interesses privados e o papel chave de instituições de missão social e não lucrativa, como as ONG que, quando bem conjugados podem favorecer a expansão de oferta de serviços financeiros de qualidade às populações mais desfavorecidas dando-lhes uma oportunidade de escapar à pobreza e exclusão, mas que podem suscitar especulação, exploração na concessão de microcrédito, fomento do sobre-endividamento e incumprimento dos mutuários com as consequências sociais graves que daí advém - falência das instituições credoras e consequentemente grandes críticas à microfinança no geral. Ainda que a microfinança mereça apoio público devido ao seu propósito de combater a pobreza, o seu impacto a este nível, avaliado por governos e vários tipos de instituições internacionais, tem sido exagerado (Labie, 2005); o crescimento e a comercialização da microfinança não resultam apenas de uma intenção de aumentar a inclusão financeira com vista à satisfação da necessidade de serviços financeiros pelos mais pobres, mas da procura existente no mercado e dos resultados positivos em termos de rentabilidade, designadamente da concessão de microcrédito, que tem atraído o sector privado.

Uma vez que são várias as barreiras colocadas à independência financeira dos mais pobres e variam também as capacidades de estes tirarem partido do acesso a serviços financeiros como o microcrédito é necessário considerar o contexto atual da microfinança com os seus diferentes atores. Os *stakeholders* atuais da microfinança estão especialmente atentos ao contexto global que inclui os perfis de diferentes clientes (em termos geográficos, económicos ou demográficos), com diferentes necessidades, os vários tipos de FSPs formais e informais, mas também “à eficácia (desempenho social/impacto, transparência, e proteção de clientes) dos serviços financeiros bem como aos conhecimentos e capacidades que os clientes necessitam para os usar (...); as regras que orientam os mercados financeiros (...); a infraestrutura financeira (...) necessária para apoiar o bom funcionamento dos mercados; e os sistemas de informação necessários a informar todos os *stakeholders*” para melhorar os sistema (Ledgerwood, 2013; pp. 6- 7). Neste sentido, uma abordagem “«one-size-fits-all» não trará benefícios aos mutuários nem lucros aos clientes” (*Ibidem*) pois não compreende o papel de diferentes serviços de diferentes FSPs na resposta às necessidades dos diferentes perfis de clientes pobres de gerir riscos, suavizar consumo ou fazer investimentos produtivos rentáveis.

No que respeita à evolução recente do sector no sentido da crescente concorrência e privatização das MFIs e de uma possível evolução da falta de acesso a microcrédito para o sobre-endividamento, considerando os resultados de estudos de terreno em Marrocos sobre as causas do não-reembolso do microcrédito, S. Morvant-Roux e M. Roesch (2013) concluem, sobre a inserção social das MFIs e o papel do intermediário de microfinança, que eles mostram que, para além da concorrência e sobre-endividamento, “é a inserção social das instituições de microfinança (MFI) nos territórios locais e a forma como as populações percebem a dívida que desempenham um papel central sobre a perceção das sanções em caso de não-reembolso”(p. 1). As especificidades dos contextos locais incluem as representações e normas sociais relativamente à dívida, a imagem social das instituições de crédito e seus funcionários, a reputação dos mutuários junto das suas redes sociais relevantes, sendo que estes aspetos terão que ser considerados na prevenção e crises de reembolso e incumprimento como se verificaram em Marrocos, na Nicarágua ou na Índia. Não pondo de parte o crescimento demasiado rápido da microfinança, o aumento da concorrência e o endividamento junto de múltiplas instituições, Morvant-Roux e Roesch (2013) e Morvant-Roux *et al.* (2012) chamam a atenção para o papel dos atores locais, da propensão para o endividamento das populações, a perceção local da dívida, da legitimidade das MFIs, das sanções sociais do não reembolso e da fragilidade das

relações de solidariedade neste processo, bem como um aspeto que sobressaiu nas crises de não pagamento em diferentes países: o historial de perdão ou legitimação pública do incumprimento. O argumento de Morvant-Roux *et al.* (2012) é explícito: “os “mercados” de microcrédito não resultam do confronto entre oferta e procura, mas emergem dentro de um processo instituído, historicamente e socialmente produzido” (p. 1).

O trabalho de Schicks (2013) no Ghana adota uma visão do sobre-endividamento ponto de vista da proteção dos clientes aferido pelo grau de sacrifícios que estes sofrem para pagar as suas dívidas. As suas principais conclusões são que: o «*debt-to-income ratio*» (encargos mensais com dívida sobre rendimentos mensais) e incumprimento são fortes preditores de sacrifícios causados por sobre-endividamento; que o argumento de que boas estatísticas de reembolso são evidência dos benefícios do acesso a microcrédito; que o sobre-endividamento prejudica os mutuários antes de afetar negativamente a qualidade do portfólio das instituições de microcrédito, pelo que a ênfase em indicadores de sobre-endividamento e gestão do risco pelas MFIs não são suficientes. O sacrifício de carácter prolongado dos mutuários para evitar o incumprimento é o indicador sobre-endividamento que propõe e se centra mais na situação do mutuário que na qualidade do portfolio da instituição credora, que apesar de subjetivo melhor permite aferir, no ponto de vista da proteção de clientes, o prejuízo que lhes foi causado por um microempréstimo. As consequências do sobre-endividamento dependem de características do contexto e perfil do mutuário, mas incluem custos materiais, possível agravamento da situação de pobreza, efeitos negativos no seu bem-estar físico e psicológico e na sua condição social como estigmatização, pressão ou perda das redes de relações sociais.

Na perspetiva da gestão do risco pelas MFIs, o sobre-endividamento pode passar despercebido para Schicks (2013), como para Morvant-Roux *et al.* (2014), não se manifestando, pelo menos no curto-prazo em incumprimento, pelo que as estatísticas de reembolso não constituem medidas seguras do impacto positivo do microcrédito. Também este autor sustenta que o risco no microcrédito embora mecanismos como grupos de empréstimo tenha reduzido o risco na microfinança, de certa forma não foi eliminado, mas passado das instituições credoras para os clientes. Por fim, reconhece que entre os motivos para o sobre-endividamento podem estar pressões sociais, como um enquadramento institucional que careça de mecanismos de regulação e supervisão, ou uma atuação de MFIs desadequada: produtos e períodos de reembolso desadequados, marketing e cobrança agressivos, más avaliações da capacidade de reembolso ou falta de transparência nos termos de condições dos empréstimos. Estes são precisamente os problemas que os *Princípios de Proteção de Clientes* atrás referidos pretendem evitar. Também a pesquisa de terreno de Servet (2013) respeito do movimento «*No pago*» que se constituiu a seu ver como reação à ameaça dos direitos de propriedade dos mutuários muito endividados, revela a contribuição da falta de acompanhamento próximo dos clientes pelos intermediários da microfinança - que desconheciam o real destino dos montantes emprestados e a efetiva capacidade dos beneficiários de os reembolsar - como do desconhecimento por parte dos investidores estrangeiros do funcionamento das instituições da situação real do país para o acumular de fatores de risco -disfarçados no imediato por grande crescimento e rendibilidade dos investimentos no sector - que, aliados à insuficiente colaboração, regulação e controlo por parte das instituições, estiveram na origem da crise de microfinança de 2008. Nos anos seguintes, o aumento dos casos de incumprimento e do PAR 30 contribuiu para uma diminuição acentuada das instituições de microfinança, dos seus clientes e dos montantes de microcrédito concedido (*Idem*). À semelhança do caso da Nicarágua ou da Índia já referidos, o incumprimento massivo em Marrocos esteve associado a uma perceção social da falta

de legitimidade da MFI em causa (Morvant-Roux e Roesch (2013) que para os autores deve orientar a sua ação em função das necessidades e dificuldades dos seus clientes e nos seus benefícios para as economias locais. Também as sanções sociais e diferentes representações associadas à dívida e obrigações de reembolso afetam o reembolso e, no caso deste estudo, os autores consideram que tais perceções são influenciadas por um conjunto de fatores, não apenas económicos, mas sociais e culturais.

Conclusão

Para além da ausência de colateral e de registo passados ou planos de negócio, os clientes mais pobres representam para as instituições financeiras custos acrescidos relativamente à monitorização da aplicação dos montantes concedidos em micronegócio; a estes acrescem os custos com a capacidade destas instituições, e também para os programas públicos orientados para o combate à pobreza, de conseguir de facto atingir os mais pobres sem praticar condições inacessíveis aos mais pobres de esses pobres e de selecionar indivíduos efetivamente comprometidos com o desenvolvimento do negócio e cumprimento do reembolso. Tudo isto representa custos de transação elevados para os atores que providenciam o crédito, que estão na origem da exclusão dos candidatos mais pobres do crédito convencional. Apresenta também riscos aliados a um desconhecimento das reais capacidades de os mais pobres virem a melhorar de forma sustentada e definitiva a sua situação económica, devido sobretudo a fatores como rendimentos elevados das instituições de microcrédito, crescimento rápido, grande capacidade de reembolso dos mais pobres (que esconde situações de grande dificuldade para reembolsar os empréstimos e fazer investimentos produtivos à custa de sacrifícios do bem-estar do beneficiário e sua família) aliados a situações menos visíveis ou explícitas como a forma como os mais pobres encontram no recurso a credores informais formas de gerir uma situação financeira não sustentável mas mantendo a curto-prazo boas taxas de cumprimento. Estes fatores escondem, portanto, riscos associados ao crescimento do microcrédito que ameaçam a situação económica dos mais pobres sobre-endividados no imediato, mas que a longo-prazo podem significar a insustentabilidade das instituições do sector e conduzir a crises em que a contestação social, a intervenção política e os *media* vêm prejudicar a imagem global do microcrédito. Em comum nestas situações parece haver uma crescente concessão de crédito (número e montantes de empréstimos) como um decrescente conhecimento e acompanhamento dos «microempresários» no desenvolvimento de uma atividade económica, na gestão financeira dos agregados familiares e na resposta a necessidades como habitação, alimentação ou saúde. Daqui sobressai a virtude do microcrédito e missão social que, mais que o acesso a crédito e outros serviços financeiros, na sua versão original resolvia muitos dos problemas associados à concessão de crédito aos mais pobres coo mecanismo do *group lending* e um acompanhamento próximo dos clientes e recentemente dos programas de graduação em que, como referido, o sucesso das iniciativas repousa no esforço apoiar a satisfação das necessidades mais urgentes, de formação ou literacia financeira antes do acesso a crédito, para que este possa vir a ser um efetivo instrumento de fuga de situações de pobreza.

Crescimento rápido e privatização do sector, sobre-endividamento e possibilidade de incumprimento (a longo-prazo) parecem ser aspetos relacionados e explicativos das derivas e crises no microcrédito no séc. XXI. Para além da necessidade de considerar globalmente o triângulo da microfinança (sustentabilidade, alcance e impacto) poderão colocar-se as questões específicas: há hoje um *trade off* entre quantidade e qualidade do crédito concedido? Uma significativa alteração das práticas e/ou incentivos associados à

mudança de estatuto das instituições? É o objetivo de um impacto positivo sustentável junto dos beneficiários de crédito compatível com o aumento da escala de operações e sustentabilidade das instituições de microfinança? É possível aumentar o alcance sem prejudicar um acompanhamento próximo e conhecimento aprofundado dos clientes? É este compatível com a estandardização de procedimentos, burocracia crescente, necessidade de supervisão, busca de maior eficiência e redução de custos das instituições mais comerciais? É a vocação social do microcrédito compatível com funcionários que selecionam e acompanham clientes tendo que obter determinados objetivos financeiros quando reportam a investidores que esperam lucros? O crescimento do microcrédito permite manter o seu propósito original que suscitou o apoio de governos e instituições políticas internacionais? Ou ele foi apropriado não só pelos interesses de investidores como também uma oportunidade de os Estados substituírem intervenções dirigidas a melhorar o bem-estar social das populações pelo acesso a crédito, como se este por si só fosse indicador de melhoria dessas condições ou condição suficiente para melhoria da situação económica dos mais pobres empreendedores?

Consideramos que a resposta a estas questões implica olhar o microcrédito como um fenómeno complexo, dependente dos seus contextos específicos e explicável a partir da sua variedade institucional.

O modelo de microcrédito proposto por Yunus conseguiu de facto remover barreiras que impediam os mais pobres do acesso a serviços financeiros com o mecanismo dos empréstimos de grupo (Bateman e Chang, 2011): este passa a ter a responsabilidade e incentivo para selecionar os mais cumpridores, monitorizar aplicação dos montantes concedidos e a evolução do negócio, bem como eventuais problemas dos membros que possam por em causa a capacidade de reembolso (que seria lesiva para todos os seus membros), que de outra forma seriam custos para os bancos. (Hermes and Lensink, 2007). Como refere Ramakumar, o conceito de empréstimo de grupo baseava-se na ideia de que a solidariedade entre pessoas com visões, representações sociais e condições socioeconómicas semelhantes seria essencial para o sucesso do microcrédito pois, enquanto grupo, os pobres seriam mais capazes de entender o significado e propósito dos empréstimos. Porém, “na prática, a implementação do microcrédito na maioria dos países em desenvolvimento tem sido associada com a política de liberalização financeira que procura reduzir o papel central dos bancos públicos no sistema financeiro e promover interesses financeiros privados” (Ramakumar, 2012: 3). Para Vanroose (2007) não é claro o impacto do microcrédito na redução da pobreza, como é sugerido entre muitos por M. Yunus, tanto mais quanto instituições de propósito comercial declaram que contribuem para reduzir a pobreza, pelo que para a autora importa clarificar o conceito. Assim, nos países pobres existem grandes falhas nos mercados de crédito em que os credores têm muitos mutuários e estes pouca oferta ou fontes para aceder a crédito, situação em que há um desequilíbrio de poder que obriga muitos, na ausência de instituições formais, recorrer a credores que praticam condições exploradoras. É a esta situação de falha de mercado que as MFIs visam dar resposta. Mas como refere, mesmo as MFIs que tradicionalmente se orientavam por preocupações éticas e sociais, ao cobrar taxas de juro elevadas para cobrir custos elevados, sobretudo na sua transição para instituições financeiramente sustentáveis podem assemelhar-se aos prestamistas (*moneylenders*) sobretudo agiotas a que o microcrédito na sua versão original procurou oferecer alternativas. Também para Vanroose, apesar do hiato entre procura e oferta de serviços como microcrédito persistir, o crescimento da microfinança não conseguiu demonstrar grandes impactos positivos na redução da pobreza.

Pode colocar-se a hipótese de que os problemas verificados na microfinança não sejam oriundos do conceito do microcrédito em si, mas da alteração de objetivos, práticas, e padrões de desempenho a que foi submetido, sobretudo com o seu crescimento, a entrada de novos atores e lógicas de intervenção. Pode colocar-se igualmente a hipótese de que, embora grande parte da população mundial não tenha acesso a serviços financeiros formais de qualidade, que exista em certos casos falta de crédito e noutros excesso de oferta, no sentido em que i) o acesso e crédito não é necessariamente bom, dependendo o resultado das condições praticadas (critérios de selecção de candidatos, taxas de juro, periodicidade de e modalidade de pagamentos, períodos de carência, garantias, etc.) que por sua vez são afetadas pelos objetivos das diferentes tipologias de instituição de microfinança e ii) que a entrada de muitas instituições de estatuto lucrativo criam um contexto de forte concorrência, agressividade comercial e práticas de cobrança abusivas que fazem com que o microcrédito não seja uma benesse para os mutuários que a ele ganham acesso.

Capítulo 7

Evolução institucional do Microcrédito no mundo: Análise Empírica

1. Introdução: Microcrédito, reciprocidade, concorrência mercantil e impacto social

A evolução recente da microfinança coloca a questão de uma possível deriva do microcrédito da sua missão social original, num contexto de forte concorrência em que cada vez mais estão presentes instituições de estatuto lucrativo e, portanto, com o propósito comercial de procurar os segmentos de clientes mais rentáveis. Tal orientação prejudicará as populações mais vulneráveis, para quem o acesso a crédito formal de qualidade poderia ser uma via importante, senão a única, de escapar a situações de pobreza e exclusão. Os argumentos a favor da privatização do microcrédito baseiam-se na necessidade de atrair maior investimento que permita o financiamento e um aumento da cobertura das populações com necessidade de acesso a serviços financeiros pelas MFIs. Mas implícito nesse argumento está também o pressuposto de que as entidades do setor lucrativo terão maiores capacidades de ser rentáveis e sustentáveis, pressuposto que nos propomos a contestar nesta análise empírica. Tal relaciona-se, em nosso entender, com a maior capacidade das instituições de missão social em conhecer os seus mutuários, acompanhar a sua situação social e a aplicação dos montantes de crédito concedido e, assim, contribuir para boas taxas de reembolso a longo prazo, o que por seu turno contribui para a sustentabilidade das MFIs, ao mesmo tempo que favorece uma melhoria das condições de vida dos mutuários. Um conhecimento aprofundado dos mutuários favorece o tipo de relações de confiança e reciprocidade que discutimos anteriormente, mas representa custos muito elevados, sobretudo quando se trata de um número reduzido de mutuários especialmente pobres por funcionário de empréstimo, que encontramos nas instituições de missão social, mas que é dificilmente conciliável com a redução de custos para uma entidade de estatuto lucrativo. Por outro lado, a crescente competição entre MFIs, ao contrário de resultar numa diminuição das taxas de juro benéfica para os mutuários, esteve por trás das crises de sobre-endividamento atrás referidas. Ao traduzir-se na concentração de um número excessivo de entidades numa mesma região ao mesmo tempo que outras regiões mais remotas permanecem sem acesso a serviços de microfinança, a crescente concorrência entre MFIs associada à privatização do setor também não resultou, como seria de esperar, num maior alcance do microcrédito.

A hipótese que aqui colocamos é que, uma vez que diferentes instituições de microcrédito têm distintos objetivos e práticas na concessão de crédito, tais se traduzem em distintos impactos e que as MFIs de missão social apresentam, relativamente às instituições de estatuto lucrativo, a prioridade a um acompanhamento próximo dos clientes que facilita que, através do acesso a crédito, desenvolvam uma atividade rentável, suscetível de lhes melhorar o seu nível de vida e cumprindo com as condições para que cumpram os compromissos com os credores e assim assegurar o bom desempenho financeiro destes. Assim, iremos fazer uma comparação de indicadores desempenho das instituições de microcrédito para testar a hipótese de que a vocação comercial das MFIs de estatuto lucrativo não é necessariamente mais vantajosa em termos de rentabilidade, sustentabilidade ou alcance das suas operações e de que há virtudes na atuação MFIs não mercantis, associadas à noção de reciprocidade e capital social discutidas na revisão de literatura, que se traduzem não só em aspetos sociais, como alcançar os segmentos mais vulneráveis, como assegurar o cumprimento dos reembolsos a longo-prazo.

A relação entre a tendência para maior concorrência na microfinança e o desempenho das MFIs em termos de alcance, reembolso, eficiência e performance financeira foi analisado por E. Assefa, N. Hermes e A. Meesters (2010) junto de 362 instituições de 73 países entre 1995 e 2009. Globalmente, os autores consideram que o efeito da concorrência está negativamente associado com o desempenho das MFIs, ao contrário da perspectiva económica tradicional de que maior concorrência se traduzirá em maior eficiência das instituições e, conseqüentemente, preços mais vantajosos para os seus clientes. Como argumentam, os resultados indicam que a maior competição está associada a menor alcance das MFIs, a menores taxas de reembolso dos empréstimos e a menor eficiência. As MFIs de estatuto lucrativo têm vindo, para os autores, a substituir as instituições de propósito social e a concorrência tem-se traduzido, pois, na comercialização da microfinança. Citando o CGAP (2001) os autores apresentam o mesmo argumento de Labie (2005): a competição só favoreceria os interesses dos consumidores, em termos de novos e melhores produtos/serviços a custos e, conseqüentemente, preços mais baixos, em mercados que funcionassem em perfeição; porém, como muitas MFIs funcionam de forma monopolista, a microfinança comercial traduz-se em ineficiência, perdas de bem-estar para os clientes devido ao acréscimo nos preços e em procura não satisfeita. Se esta é uma argumentação na linha das falhas de mercado em geral, é específico e central no mercado da microfinança, para estes autores, o uso de informação não-formal e a existência de relações fortes entre MFIs e seus clientes que ultrapassam o problema da assimetria de informação e a substituição de garantias financeiras por colateral social.

Ora, como argumentámos, também estes autores sugerem que, para aumentar a quota de mercado, uma instituição de propósito comercial poderá reduzir o cuidado na selecção e acompanhamento de mutuários e na definição das condições de empréstimo o que, como visto, acarreta maiores custos de incumprimento, prejudiciais para MFIs e mutuários. A concorrência está inversamente associada à qualidade da relação de uma MFI com os seus mutuários e ao real conhecimento da sua capacidade de reembolso, da existência de dívidas anteriores ou de múltiplo endividamento. A concorrência entre um cada vez maior número de MFIs torna quase impossível monitorizar estes aspetos e, na tentativa de responder a riscos acrescidos de incumprimento, as instituições financeiras tendem a aumentar as suas taxas de juro. Relativamente ao impacto da competição no reembolso dos empréstimos (*portfolio quality*) E. Assefa, N. Hermes e A. Meesters (2010) consideram que este será negativo devido à tendência para sobre-endividamento e múltiplo endividamento; no que respeita à relação da concorrência com eficiência, os mesmos autores sustentam que esta última é prejudicada pelo sobre-endividamento e incumprimento acrescidos, que se traduzirão em custos acrescidos para as MFIs; relativamente ao alcance, se a concorrência pode impelir as MFIs para expandirem para novos mercados, como está associada a maior incumprimento, ela podem limitar o tipo de mutuário que as MFIs selecionam como sendo seguro. Para a generalidade dos indicadores, este estudo revelou que as MFIs que operam em contextos mais competitivos registam menor alcance, deterioração do reembolso e menor desempenho financeiro. Por fim, abordando a possibilidade de conciliar alcance dos pobres com viabilidade institucional, o mesmo estudo demonstra que esta não depende apenas das práticas das MFIs, mas também do contexto político e legal, e que ONGs conseguem estabelecer MFIs viáveis e sustentáveis que podem ser transformadas em instituições financeiras formais dependentes apenas de recursos próprios, sem necessidade de subsídios ou doações.

A modalidade de empréstimo de grupo, em específico, consegue combinar alcance com viabilidade das instituições em termos da cobertura de custos. Em Assefa *et al.* (2013) os autores concluem que estudos

empíricos conduzidos desde 2000 suportam a ideia de que a concorrência reduz o alcance das MFIs e está associada com menores níveis de reembolso dos empréstimos, desempenho financeiro e eficiência, apoiando a perspectiva de que a comercialização do microcrédito e a concorrência que lhe está associada é uma ameaça à estabilidade a longo-prazo do sector, bem como ao sucesso das MFIs, tanto nos seus objetivos financeiros quanto sociais. Entre os fatores críticos para o sucesso da microfinança sujeita atualmente a grande concorrência, os mesmos autores referem a regulação e partilha de informação no sector bem como a promoção de literacia financeira junto dos mutuários, como formas de evitar a redução nos critérios de selecção de mutuários, o múltiplo endividamento e o incumprimento.

A revisão de literatura informou o que julgamos serem as questões pertinentes a colocar sobre o microcrédito na atualidade, e o tipo de análise que a resposta a tais questões implica. Assim, referindo apenas alguns exemplos dos autores analisados, a análise da relação entre a concorrência e o desempenho das MFIs sugere, segundo Assefa *et al.* (2013) que estudaram 362 instituições, em mais de 70 países num período superior a dez anos, que a crescente concorrência está negativamente associada à performance das instituições em termos de cumprimento e cobertura. Para Hermes e Lensink (2007) a ênfase na sustentabilidade da microfinança é simultânea à sua comercialização que, para os autores, põe em questão o alcance das instituições de microcrédito. Na sua opinião, não existem estudos suficientes sobre diferenças neste indicador ou no possível *trade-off* entre alcance dos mutuários mais pobres e sustentabilidade financeira das MFIs. Cull *et al.* (2007) concluem, segundo estes autores, com base num estudo de 124 MFIs em 49 países a respeito da possibilidade de que maior rendibilidade estar associada a menor cobertura dos mutuários mais pobres, o que significaria um desvio na sua missão. O seu estudo conclui que, efetivamente, a partir de certo montante, o aumento de taxas de juro é prejudicial para a qualidade do portfólio de crédito, o que a nosso ver é um atributo especialmente crítico das instituições de propósito lucrativo; esta relação, contudo, foi verificada apenas para empréstimos individuais o que sugere que os modelos tradicionais de microcrédito – a coresponsabilização dos membros de um grupo de empréstimo pelos reembolsos – têm virtudes. O estudo confirmou ainda a hipótese de que a selecção e monitorização pelos pares ajuda a mitigar os riscos de *moral hazard* e selecção adversa, aspeto que vem ao encontro do exposto no capítulo 4 a respeito da importância do reconhecimento mútuo, do altruísmo, da reciprocidade e das sanções sociais como condições para o estabelecimento da cooperação evitando o comportamento oportunista. Adicionalmente, o estudo de Cull *et al.* (2007) reporta que, à medida que evolui, a microfinança evolui tem-se afastado dos modelos tradicionais para empréstimos individuais, operações de larga escala e ênfase nos clientes menos pobres, o que consideramos uma sobreposição da rendibilidade à missão social de beneficiar as populações mais vulneráveis. Por fim, sublinha a importância da configuração institucional na consideração daquele *trade-off* (sustentabilidade e alcance dos mais pobres).

A fundamentação da análise empírica que apresentamos baseia-se na distinção entre reciprocidade, redistribuição e troca mercantil que Polanyi (2012) [1944] definiu a partir da qual estabelecemos uma comparação entre as diferentes instituições de microfinança e mais especificamente entre as entidades fornecedoras de microcrédito de estatuto lucrativo e as do terceiro setor que têm uma missão social.

Caracterizando o desempenho de instituições de microfinança de diferentes estatutos Flosbach (2013) identifica diferentes tipos de instituição em diferentes fases da sua evolução que se refletem em diferentes taxas de juro cobradas e diferentes resultados ao nível de risco e desempenho. O seu estudo empírico revela que não se pode estabelecer uma relação linear entre os estatuto comercial de uma instituição de

microcrédito e a prática de taxas de juro mais elevadas, sugerindo que, se se pode pensar que a prática de juros mais elevados decorre de um propósito comercial de aumentar o desempenho, ela pode ser mais consequência do que causa desse desempenho, no sentido em que é necessário atingir determinado grau de maturidade (posição na curva de experiência/aprendizagem) para que as instituições possam ter ganhos de eficiência e redução de custos que lhes permitam diminuir as taxas de juro. Mas o seu estudo considera também que o afastamento das práticas do microcrédito tradicional pode prejudicar o conhecimento da sustentabilidade (ou não) da aplicação dos montantes de crédito concedidos ou se a prática de taxas de juro elevadas põe em causa a possível rentabilidade dos micronegócios financiados. Por fim, para Flosbach (2013), é necessária a compreensão do contexto envolvente das instituições e a adoção de uma perspetiva dinâmica que dê conta da evolução dessas instituições (propósitos, modos de atuação, desempenho) ao longo do tempo, defendendo a necessidade de uma análise institucional do microcrédito.

2. Metodologia

Numa fase inicial e de carácter mais exploratório, em que se procurou perceber a controvérsia associada ao microcrédito, sobretudo no que respeita aos seus resultados, foi feita uma análise de conteúdo de artigos que reportavam os dados de estudo do tipo RCT (*Randomized Control Trials*), cujas vantagens em termos metodológicos foram descritas no capítulo 2 e que, para a generalidade dos autores, fazem deste tipo de estudo experimental e aleatório o procedimento mais fiável para perceber que impactos na vida dos mutuários, das suas famílias e nas suas iniciativas económicas se podem (ou não) atribuir ao acesso a crédito. A análise destes estudos começou com a transcrição seletiva do texto com base na definição das categorias: identificação dos autores/ estudo, principais características da investigação, impactos registados - classificados posteriormente de positivos ou negativos – e impactos não observados.

Num segundo momento, porque se entendeu que mais que medir impactos de iniciativas de microcrédito é perceber porque razões eles são bem sucedidos ou fracassam, adicionou-se uma categoria de análise de carácter mais qualitativo respeitante à explicação para os resultados verificados, pelos autores, em que sobressaem alguns aspetos não evidentes quando nos detemos apenas em indicadores quantitativos e que também revelam de que modo as modalidades de microcrédito, as condições de empréstimo, (re)conhecimento dos mutuários, períodos de carência ou reembolso, entre outros aspetos, afetaram os impactos económicos, mas também sociais do acesso a crédito. Não pretendendo minimamente ser uma análise exaustiva deste tipo de estudo aleatório, os 14 estudos analisados (sendo que incluem meta-estudos em que são avaliados mais que um RCT por artigo/estudo), além de conduzidos pelos autores reconhecidos de acordo com a revisão de literatura sobre a microfinança, exploram diferentes facetas do microcrédito em diferentes contextos geográficos, económicos, sociais e institucionais.

A grelha de análise de conteúdo assim obtida consta do Anexo 2, tendo-se feito uma segunda análise da mesma, tirando partido da discussão teórica que os resultados desses estudos suscitaram.

Numa segunda fase do trabalho empírico procurou fazer-se uma análise global do microcrédito que respondesse à hipótese fundamental deste trabalho: se os resultados associados ao microcrédito se podem atribuir às diferentes instituições que estão presentes no sector, designadamente as instituições de missão

social associadas à filosofia original do microcrédito formal e as instituições de estatuto lucrativo associadas à recente liberalização, privatização e crescente concorrência no sector.

Assim, inicialmente fez-se uma comparação descritiva entre os principais tipos entidades fornecedoras de microcrédito para tentar esclarecer as diferenças observadas em várias dimensões da sua atuação e desempenho, com base em dados da plataforma *Mix Market*. Esta plataforma pertence à *MIX (Microfinance Information Exchange)*, instituição não-lucrativa que acompanha o desenvolvimento de serviços financeiros em prol da inclusão, recolhendo e analisando informação dos principais fornecedores de serviços financeiros (FSPs) a nível mundial. A *Mix Market* reporta o maior número de instituições de microfinança e é a base de dados mais frequentemente citada na literatura (foi acedida nesta primeira fase de análise quantitativa em 2016).

Consideramos que as práticas das diferentes entidades são distintas e definidas em função de terem uma motivação social ou um propósito de maximizar a rendibilidade dos seus investidores. Em resultado de diferentes propósitos e, portanto, práticas e modalidades de microcrédito, julgamos existirem diferentes impactos do mesmo junto das populações abrangidas, assim como distintos efeitos ao nível da sustentabilidade e desempenho das instituições. Como discutido, propriedade, estatuto legal e governação das instituições de microfinança são aspetos relacionados, e julgamos que as instituições designadas na tradição norte-americana de sector não-lucrativo e na Europa como terceiro sector têm maior flexibilidade na resposta a necessidades específicas dos seus mutuários, podem ter como alvo clientes mais pobres, despende mais recursos (humanos, organizacionais, ou de tempo) num acompanhamento mais próximo e atento à viabilidade da iniciativa económica que se pretende financiar, bem como à situação social global do mutuário e seu agregado familiar, onde poderão residir causas para o sucesso destas iniciativas. Simultaneamente, entendemos que o sector privado entrou na microfinança após a constatação de que, com práticas de crédito inovadoras, era afinal possível emprestar aos clientes mais pobres, sem garantias ou registo de crédito. O móbil para este tipo de entidades é a maximização do lucro e, portanto, consideramos que existe uma relação entre configuração institucional e resultados do microcrédito no que respeita ao desempenho destas instituições, aos resultados para os seus clientes e à sustentabilidade do sector; especificamente, julgamos poder encontrar aqui maiores montantes de crédito que julgamos relacionados com clientes menos pobres que os e visados pelas MFIs tradicionais, como também uma mais reduzida proporção de mutuários do sexo feminino, mas simultaneamente um maior risco nas operações uma vez que o incentivo ao crescimento rápido do portfólio de crédito conjugado com a necessidade de redução de custos desencorajará práticas mais prudentes e zelosas dos interesses de mutuários e instituições credoras, como é o caso das instituições de missão social ou estatuto não-lucrativo.

Neste sentido, posteriormente, utilizámos a base de dados da *Mix Market* (acedida nesta segunda fase em 2018) recolhendo os dados que caracterizam diferentes tipologias de fornecedores de serviços financeiros em função do seu estatuto e os seguintes indicadores relativos às MFIs:

- Profit Status (lucrativo ou não-lucrativo);*
- Average loan balance per borrower;*
- Number of active borrowers;*
- Borrowers per loan officer;*
- Borrowers per staff member;*

Loans per loan officer;
Loans per staff member;
Percent of female borrowers;
Operational self sufficiency;
Borrower retention rate;
Cost per borrower;
Cost per loan;
Return on assets;
Return on equity;
Gross Loan Portfolio;
Gross Loan Portfolio > Delinquency > One month or more > Credit Products > Enterprise Finance > Microenterprise;
Portfolio at risk > 30 days;
Debt to equity ratio;
Equity;
Outreach;
Women empowerment services outreach;
Education services outreach;
Assets;
Sustainability;
Yield on gross portfolio.

Considerámos estes indicadores como medidas, noutros casos caso *proxys*, tendo em vista os aspetos centrais na literatura do microcrédito – alcance, sustentabilidade e impacto – bem como os que permitem uma caracterização e comparação de tipologias institucionais, como escala das operações, ativos, grau de risco, desempenho financeiro em termos de rendibilidade e cobertura de custos, autossuficiência das operações, recursos afetos a cada mutuário ou microempréstimo e apoios não financeiros concedidos. Os dados foram recolhidos para o período 1999-2018, o que multiplicado pelo número de instituições incluídas deu um total de 18729 observações. O anexo 3 disponibiliza *printscreens* da base de dados da *Mix Market* em formato *Excel* e da base criada no programa *SPSS* com vista ao tratamento estatístico dos dados.

A análise estatística de dados centrou-se, na fase descritiva, na caracterização das diferentes tipologias de instituições de microcrédito e, na fase explicativa de teste das proposições (hipóteses) assumidas relativamente à natureza instituições de microcrédito e seus efeitos nos resultados das suas operações, na comparação de várias medidas de desempenho em termos sociais e económicos em função do estatuto lucrativo ou não-lucrativo das instituições.

(A estatística inferencial relativa às comparações que procuraram estabelecer uma relação significativa entre o tipo de instituição e os indicadores acima referidos foi feita para um nível de significância de 0,05).

3. Análise de Conteúdo de 14 estudos do Microcrédito e da discussão dos seus resultados

Como referido, a análise de conteúdo de artigos de avaliação de impacto do microcrédito acima mencionada pretende ser apenas uma síntese ilustrativa e de forma alguma exaustiva da literatura existente a este respeito, mas com ela procurou-se identificar os resultados associados a determinadas modalidades de microcrédito a partir de RCTs (Estudos Aleatórios Experimentais de avaliação dos impactos do Microcrédito) tidos atualmente como os estudos mais credíveis nesta matéria. Para ultrapassar a limitação dos RCTs que se prende com o objetivo de identificar impactos e não tanto interpretar o motivo dos resultados observados, procedeu-se a uma análise de conteúdo da discussão que tais resultados – em termos de impactos positivos, negativos ou nulos – suscitou, entre os autores mais citados a este respeito. Não sendo a tabela acima referida, de forma alguma, uma apresentação da maioria dos estudos de tipo RCT sobre os impactos do microcrédito, eles produziram considerável debate teórico e alguns dos seus autores fazem uma discussão dos resultados dos seus estudos no terreno à luz da literatura e da evidência empírica existente que julgamos contribuir para atenuar lacunas na quantidade de estudos aqui analisados. Consideramos também pertinente apresentar essa discussão pois nela são confrontados os resultados acima referidos com os resultados obtidos nos estudos similares realizados por outros autores. É uma breve síntese dessa discussão de resultados que seguidamente se apresenta.

Em 1996, Mosley e Helms e o CGAP fazem uma discussão do estudo de Hulme e Mosley do mesmo ano em que consideram que os autores sustentam um argumento que se pode encontrar em estudos posteriores do mesmo tipo: o de que o maior impacto do acesso a microcrédito ocorre junto dos mutuários acima da linha de pobreza e não tanto junto dos muito pobres. A explicação prende-se com o facto de os primeiros estarem dispostos a assumir maiores riscos e investir em tecnologia para a atividades potencialmente mais lucrativas, enquanto que os segundos contraem empréstimos de menor montante, mais para proteção da sua subsistência do que para o investimento em fatores de produção ou tecnologia e, conseqüentemente, não registam aumentos significativos do seu rendimento, podendo inclusivamente vê-lo reduzido ao resultar em endividamento acrescido.

O argumento de Mosley and Helms/CGAP (1996) vai, ao nosso ver, ao encontro daqueles que consideram que para mutuários em situação de grande vulnerabilidade social e económica, o acesso a microcrédito se possa traduzir mais num fardo do que num alívio de uma situação de exclusão e pobreza (Guérin, 2015).

O Estudo de Karlan e Zinman (2009) nas Filipinas foi, segundo os seus autores, a primeira avaliação de carácter aleatório com uma instituição lucrativa como o FMB e complementa, no seu entender, a avaliação aleatória de empréstimos de grupo realizados nos bairros de lata indianos pela MFI não-lucrativa Spandana conduzida por Banerjee *et al.* (2009) e um estudo anterior (realizado por Karlan e Zinman) sobre a expansão de acesso a crédito ao consume na África do em que se concluiu que nos candidatos do grupo de tratamento (que aleatoriamente receberam um empréstimo) se registou um aumento substancial de empréstimos junto do sector formal. No estudo experimental e inquérito de *follow up* para medir os impactos da extensão de acesso a crédito a empresários em Manila, Karlan e Zinman (2009) consideram que, globalmente, o microcrédito parece ter produzido efeitos de substituição: da mão-de-obra familiar para a escolarização das crianças e jovens, bem como de seguros formais para mecanismos informais de gestão de risco, e produzindo efeitos mais ao nível dos agregados familiares do que ao dos seus negócios. (A explicação para estes autores

é que o aumento de acesso a crédito liberta os mutuários de alguma troca de favores entre membros de redes familiares ou comunitárias). Os montantes de crédito não produzem tanto investimento no negócio em causa, quanto em investimento em capital humano ao permitir libertar membros do agregado familiar (trabalhadores) para a frequentar a escola. Para os autores, estes resultados são simultaneamente surpreendentes e positivos, mas ainda não reconhecidos pelos defensores da microfinança. Face aos resultados relativos à aplicação dos fundos obtidos com o microcrédito, Karlan e Zinman põe igualmente em causa o argumento habitual na literatura da microfinança de que este deve orientar-se para financiar iniciativas empresariais e não o consumo, salientando a importância das alterações que o acesso a crédito teve na gestão de risco e em oportunidades de melhorar o capital humano entre não-empresários, e argumentam igualmente no sentido de ser questionável excluir o microcrédito dirigido ao consumo face às capacidades de reembolso. Karlan e Zinman (2009) também consideram discutível o pressuposto de que o principal constrangimento dos pequenos negócios seja a dificuldade de obtenção de crédito e que esta última conduza necessariamente a um crescimento dos negócios, que foi o contrário da evidência empírica que recolheram, em oposição ao que sugerem as posições teóricas dos defensores da microfinança. Referindo o trabalho de Conning e Udry (2005) os autores salientam ainda que deste estudo se pode concluir que o microcrédito não é um substituto, mas um complemento a outros mecanismos de gestão de risco informais, mas é, contudo, um substituto de seguros de tipo formal. À semelhança de Mel *et al.* (2008), como referem, o seu estudo revela que o acesso a crédito beneficia em termos de lucros os mutuários do sexo masculino, mas não feminino. Por outro lado, a evidência que obtiveram neste estudo não suporta que o maior acesso a crédito melhor o bem-estar subjetivo, como também consideram ser proposta de apoiantes do microcrédito. Assim concluem que o seu estudo contraria teorias e práticas comuns na microfinance como favorecer mulheres ou empresários e excluir trabalhadores assalariados. Por fim, as conclusões deste estudo “apoiam a hipótese de que os arranjos financeiros dos agregados em países em desenvolvimento são complexos (Collins *et al.* 2009), e daí ser importante medir impactos num amplo conjunto de comportamentos, conjuntos de oportunidades, e resultados” (Karlan e Zinman, 2009: 16). Os resultados empresariais não são, para estes autores, suficientes para dar conta do bem-estar do agregado familiar em causa e podem até nem ser o âmbito ou propósito mais relevante do acesso a serviços financeiros como de resto é defendido por vários autores, tanto a respeito do conhecimento de como os pobres lidam, de facto, com as suas necessidades, como a respeito das limitações de estudos de impactos que se centram em indicadores económicos e financeiros das iniciativas empresariais que se visavam financiar e não da situação social do agregado familiar em termos de educação, saúde, habitação ou alimentação.

Por um lado, Augsburg *et al.* (2015) citam os resultados dos estudos de Hartarska e Nadolnyak (2007) e Demirgüç-Kunt, Klapper e Panos (2011) que chegam a resultados semelhantes sobre a capacidade de o microcrédito aliviar constrangimentos financeiros a nível dos negócios e dos agregados familiares. Por outro lado, os resultados do estudo de Augsburg, de Haas, Harmgart e Meghir (2015) suportam, segundo os seus autores, as conclusões de outros estudos sobre estes tipos de impacto, designadamente que os empréstimos aumentaram os níveis da atividade empresarial e auto-emprego sem que isto se tenha traduzido em aumento do rendimento do agregado. A observação de um aumento na oferta de trabalho para os indivíduos considerados com uma reduzida probabilidade de poupar é, para Crépon *et al.* (2014) consistente com a hipótese de mercados de trabalho relativamente fechados em que os empregos deixados pelos mutuários de microcrédito são aproveitados pelos que não pedem emprestado. No período de 14 meses que Augsburg

et al. (2015) observaram, a ausência de aumentos de rendimento, na sua opinião, resulta de os mutuários substituírem trabalho assalariado por trabalho no seu negócio. Como referem, o declínio de gastos em bens como álcool e tabaco é semelhante aos resultados de outros estudos (Banerjee *et al.*, 2003 e Banerjee e Mullainathan, 2010) o que poderia ser considerado uma consequência positiva do acesso a microcrédito. Porém, os autores fazem também notar que os agregados que conseguem cumprir os reembolsos dos empréstimos o fazem às custas da redução nas poupanças e consumo dos agregados familiares.

De acordo com Augsburg *et al.* (2015), no longo-prazo o nível de consumo dos mutuários deveria aumentar se o microcrédito for capaz efetivamente de melhorar as condições de vida dos mais pobres; no curto-prazo tal pode diferir: se o acesso a empréstimo e a oportunidade de atividade empresarial aumentam rendimento permanente, o consumo poderia aumentar no período de observação, mas desde que o agregado consiga obter crédito suficiente e se os seus rendimentos aumentarem suficientemente rápido. No entanto, como sustentam, tal não se verificará necessariamente para agregados que decidam investir o total do montante de crédito obtido e tenham que fazer face a níveis mínimos de investimento (como custos de *start-up*); neste caso poderá ser necessário que os agregados reduzam o consumo e/ou, ativos e/ou poupanças porque têm constrangimentos de liquidez, necessidades ou oportunidades de investimento. Como referem estes autores, os agregados irão alienar ativos ou reduzir o consumo para reunir os recursos necessários a aproveitar uma oportunidade de investimento, pelo que apesar de “o empréstimo ter relaxado constrangimentos de liquidez, os agregados familiares continuaram a ter que encontrar recursos adicionais para terem capacidade de investir o capital mínimo que era necessário” (Augsburg *et al.*, 2015:197-200) e os seus resultados revelam uma diminuição significativa de consumo de «*temptation goods*» à semelhança de Banerjee *et al.* (2013) e Banerjee e Mullainathan (2010) (*Idem*: 197). A redução no consumo poderá depender de o agregado conseguir fazer ou não face à irregularidade das necessidades de financiamento dos seus negócios através das suas poupanças. De forma semelhante, também se poderá verificar, para Augsburg *et al.* (2015), uma redução de poupanças em resultado do acesso a crédito e do surgimento da oportunidade de um investimento empresarial - no seu estudo o grupo de tratamento tinha poupanças inferiores em 36% comparativamente ao grupo de controlo.

Segundo Banerjee *et al.* (2013), apesar de o microcrédito permitir a alguns indivíduos iniciar ou expandir um negócio, tal não garante a fuga de uma situação de pobreza: no seu estudo os níveis de consumo que consideram indicadores de bem-estar do agregado não aumentam com o acesso a crédito, nem mesmo no longo-prazo em que já não se espera que as despesas associadas ao financiamento inicial do negócio impliquem o sacrifício do consumo no curto-prazo; por outro lado os lucros que poderiam suportar o consumo também não aumentaram para a maioria dos negócios analisados. Esta constatação parece ainda mais relevante quando, segundo estes autores, resultados semelhantes foram encontrados noutros contextos - não apenas urbanos ou de rápido crescimento – noutros continentes, como sustentam. Augsburg *et al.* (2015), consideram que, no entanto, os constrangimentos de liquidez não são o único impedimento para o aumento dos rendimentos, uma vez que o treino para identificar melhor boas oportunidades de negócio e melhorar a sua gestão podem ser fatores cruciais nas políticas de encorajamento dos pobres a encontrar oportunidades bem sucedidas de auto emprego, como referimos a propósito das intervenções holísticas de combate à pobreza e como os autores encontram em Bruhn, Karlan e Schoar (2010). Tal conclusão é suportada pelos resultados positivos e duradouros do melhor acesso a crédito integrado em intervenções holísticas (multidimensionais) de combate à pobreza como as analisadas por Banerjee *et al.*

(2015). Este estudo verificou um aumento de lucros dos negócios como referido, mas se os com menor educação e sem poupanças reduziram o consumo, os que de início possuíam um negócio e poupanças viram-se forçados a gastá-las. Estes resultados são para os autores consistentes com as irregularidades das necessidades de investimento e com o facto de os montantes de empréstimo serem demasiado reduzidos para evitar estes resultados em consequência de investir na criação ou ampliação de um negócio. Tal conclusão é idêntica à que o *Poverty Action Lab* faz do estudo de Angelucci, Karlan e Zinman (2015), e Augsburg *et al.* (2015) sugerem que tal também pode ser observado em Karlan, Osman e Zinman (2013). Por fim, os casos de incumprimento observados para a amostra selecionada (de clientes à partida rejeitados pela MFI em causa) foram muito diferentes dos resultados do desempenho de clientes não marginais, sugerindo que para o primeiro caso o acesso a crédito pode ter tido um efeito negativo de atrair para o autoemprego pessoas que poderiam estar empregadas em outras atividades potencialmente mais produtivas.

A grande contribuição do estudo de Giné, Goldberg e Yang (2011) é, na visão dos autores, o facto de fornecer pela primeira vez evidência empírica da importância da identificação pessoal para a eficiência nos mercados de crédito. (Em nosso entender essa mesma lógica estava subjacente ao controlo social associado aos grupos de empréstimos de Yunus). A identificação pessoal imperfeita é um problema que para os autores tem recebido pouca atenção na literatura. Até à realização deste estudo, o grau em que a identificação dos mutuários constitui um problema para credores formais era desconhecido. Os resultados deste estudo indicam que aliviar esta assimetria de informação específica, neste caso nas zonas rurais do Malawi, tem benefícios não negligenciáveis para os mercados de crédito. É também desta visão que partilhamos, ou seja, da relevância dos mecanismos ou formas de ações das MFIs que asseguram um melhor conhecimento dos mutuários e da sua utilização do crédito em termos de sucesso no reembolso dos empréstimos. Para os autores, este artigo tem também implicações relativamente aos benefícios de um sistema de registo e reporte de crédito pois, uma vez que a recolha de impressões digitais levou a mudanças positivas no comportamento dos mutuários, o artigo sublinha a crença daqueles de que uma melhor identificação permitirá ao credor conceder crédito condicionalmente, ou seja, em função do desempenho passado dos mutuários. Tal é importante para os autores também porque sugere a importância de introdução de um *credit bureau*. Ora, recentemente, as preocupações com a qualidade dos serviços de microfinança, a minimização do risco e a proteção dos seus clientes têm salientado, como referido, a importância da constituição de um registo do historial de crédito, da monitorização do reembolso dos mutuários e da partilha de informação sobre estes entre as diferentes MFI, para além da necessidade de instituições específicas de regulação e supervisão do sector.

Por fim, Giné, Goldberg, e. Yang (2011) consideram que os resultados deste estudo têm implicações na quantificação dos benefícios associados à utilização de uma tecnologia comercialmente disponível para aumentar as taxas de reembolso. A adoção de tecnologias de identificação dos mutuários, como as impressões digitais, para além de melhorar a rendibilidade e sustentabilidade dos credores/MFIs, pode trazer benefícios adicionais se em resultado estes estiverem dispostos a aumentar a sua oferta de crédito e se esta expansão resultar em efeitos positivos no bem-estar dos agregados familiares abrangidos. No que respeita ao confronto dos seus resultados com outros estudos e ao debate teórico sobre esta matéria, para Giné, Goldberg e Yang (2011), o seu trabalho, que incidiu sobretudo nas consequências da identificação de mutuários e, conseqüentemente, nos incentivos a maior reembolso, contribuem para um conjunto de literatura que oferece evidência da existência e dos impactos da assimetria de informação nos mercados de

crédito, especificamente da sua relação com a seleção adversa e reembolso dos empréstimos. Neste sentido, citam como exemplos a tendência dos mutuários de maior risco em escolher crédito em condições menos favoráveis no RCT de Ausubel (1999), o melhor reembolso resultante de melhorias na seleção de mutuários em Klonner and Rai (2009), a documentação de impactos positivos dos procedimentos legais relativos ao reembolso de empréstimos consistentes com uma redução de risco moral em Visaria (2009) ou a limitação do acesso a crédito resultante de uma informação incompleta sobre as capacidades dos candidatos a empréstimos em Giné e Klonner (2005). Giné, Goldberg e Yang consideram ainda estudos conduzidos em diferentes países sobre a importância de incentivos dinâmicos face aos problemas de seleção adversa e risco moral em Edelberg (2004) e Giné *et al.* (2010). Por último, consideram que as conclusões do seu estudo vão ao encontro de literatura teórica e empírica sobre a relevância dos credit bureau e da partilha de informação entre mutuários na redução dos problemas de risco moral e seleção de mutuários e na promoção de maior eficiência nos mercados de crédito (citando como exemplos Pagano e Jappelli (1993), Padilla e Pagano (2000), de Janvry, McIntosh e Sadoulet (2010)). Giné, Goldberg e Yang (2011) concluem sustentando que a identificação dos mutuários aumenta a eficácia dos incentivos dinâmicos, reduzindo problemas de assimetria de informação com consequências positivas no reembolso, sobretudo junto dos candidatos considerados *ex-ante* como tendo maior probabilidade de incumprimento. Para estes mutuários em concreto a recolha de impressões digitais melhorou substancialmente a sua taxa de reembolso dos empréstimos ao modificar o seu comportamento, tanto na selecção do montante de empréstimo, como na aplicação dos montantes de crédito obtidos. A redução nos montantes de crédito solicitado por estes mutuários é, pois, interpretada como uma consequência positiva daqueles incentivos para a questão da assimetria de informação na forma de diminuição da seleção adversa e risco moral do comportamento daqueles mutuários. Para os autores a credibilidade dos sistemas de identificação e da ameaça de recusa de crédito futuro no caso de incumprimento tenderá a aumentar com o tempo, tanto mais quanto mais esta informação for registada pelo credor em causa e partilhada com outros credores. Por último os autores estimam que em consequência da redução de risco para o credor, que assim conseguiu seleccionar os mutuários cumpridores, as condições dos empréstimos poderá tornar-se mais atrativas para os mutuários, o que poderá ainda melhorar as suas capacidades de reembolso, para além de vir a encorajar uma expansão da oferta de crédito pelos credores. Há que acrescentar que, como referem os autores, outras regiões sub-saharianas sofrem também simultaneamente de falta de acesso a crédito formal como de um sistema único de identificação pessoal, pelo que o registo de impressões digitais permitiria ultrapassar o problema da falta de um sistema único nacional de identificação dos mutuários e do seu historial de crédito num *credit bureau* nacional. No entanto, os resultados positivos da identificação dos mutuários dependerão da resposta dos credores/MFIs em termos de alterações nas condições de crédito ou taxas de aprovação de empréstimos bem como dos funcionários de empréstimos na monitorização do comportamento dos mutuários. Considerando a importância de «*credit bureaus*», referem a propósito do risco moral e selecção adversa o artigo de Karlan e Zinman (2009) cujo estudo na África do Sul em que evidência experimental corrobora a relevância de incentivos dinâmicos que fazem depender as taxas de juro futuras do desempenho em termos de reembolso presentem salientando que uma diferença do seu estudo é que o inquérito de follow-up esclarece comportamentos específicos resultantes da intervenção que resultam em maior reembolso enquanto que Karlan e Zinman se apoiam nos dados administrativos dos credores/MFIs, não esclarecendo quais comportamentos dos mutuários podem ter mudado. Por outro lado, se no estudo de Karlan e Zinman (2009) os incentivos dinâmicos só são dados a

conhecer após a aceitação dos empréstimos e seus termos, fazendo com que as diferenças no reembolso só se possam atribuir ao risco moral, o inquérito de *follow-up* de Giné, Goldberg e Yang (2011) revela que no seu caso a intervenção que melhora os incentivos dinâmicos é revelada antes de os candidatos decidirem contrair um empréstimo o que, em linha do argumento acima exposto, pode provocar mudanças na composição dos mutuários e o montante dos empréstimos. Relativamente a este ponto, o artigo de Augsburg *et al.* chama a atenção para a importância do conhecimento do perfil do mutuário pelo funcionário do empréstimo relativamente a modos alternativos formais de aferir e incentivar a probabilidade de reembolso. Como referem os autores, a correlação positiva entre a exigência de colateral e atrasos no pagamento dos reembolsos sugere que este tipo de mutuário tem outras características negativas relacionadas com a capacidade de cumprimento de reembolsos que os oficiais de empréstimo parecem conhecer. Como referem, “aqueles candidatos a empréstimos que obtiveram uma elevada nota (...) em competência e credibilidade mostram taxas de atraso nos reembolsos ou de incumprimento significativamente mais baixas” (Augsburg *et al.*, 2015: 201); mais importante ainda, parece-nos, em termos de formas de lidar com o problema de assimetria de informação é a questão que colocam “*of whether formal and simple credit scoring can get round “adverse selection» as effectively as the loan officers were able to (given the incentive structure they face, where their remuneration depends on the performance of their portfolio) (Ibidem).*

Ao contrário do argumento dos defensores da microfinança, para Banerjee, Duflo, Glennester e Kinnan (2013) a procura por microcrédito está longe de ser universal: no final do seu estudo de 3 anos apenas 38% dos agregados solicitou um empréstimo a uma MFI, e estes agregados foram considerados à partida como tendo maior probabilidade de contrair um microempréstimo. Mais relevante ainda é o seu argumento de que tal não é uma exceção, tendo-se verificado resultados semelhantes em outras intervenções com o mesmo design em Marrocos e no México, e a mesma conclusão pode retirar-se do estudo de Banerjee, Chandrasekhar, Duflo, and Jackson (2012) nas áreas rurais do Sul da Índia Os autores relacionam a reduzida taxa de *take up* de microempréstimos com a taxa de juro anual (APR) de pelo menos 24% da Spandana que pode ultrapassar a taxa de rendibilidade da iniciativa económica dos mutuários e que poderão pedir emprestado a outras fontes informais que oferecem maior flexibilidade, apesar dos seus custos económicos como sociais superiores (Collins, Morduch, Rutherford, and Ruthven 2009 *in* Banerjee, Duflo, Glennester e Kinnan, 2013). Segundo Banerjee *et al.* (2013), para os que decidem aceder ao microcrédito, este consegue em alguns casos permitir a criação e expansão de negócios, mas estes não têm dimensão que permita aos mutuários escapar a situações de pobreza. Os autores referem ainda que o seu estudo decorreu num contexto urbano e de rápido crescimento sem que o microcrédito aí pareça ter tido um grande papel; resultados similares foram obtidos, como referem, noutros estudos em diferentes continentes e tanto em contextos rurais como urbanos, de crescimento ou quebra nos negócios. Considerando outros resultados como o aumento do poder das mulheres, do acesso a escola ou a cuidados de saúde, apesar das diferenças que encontram entre estudos, Banerjee *et al.* (2013) concluem que, globalmente, o microcrédito não é o milagre que muitos anunciam na melhoria da situação económica e social das famílias abrangidas. Ainda que, de facto, permita a alguns agregados realizar investimentos empresariais, o problema é que estes negócios são de reduzida dimensão e rendibilidade, tendem a criar apenas emprego para o mutuário, e têm dificuldade em crescer, mesmo em contextos de grande crescimento económico. Os autores associam estes resultados que associa estas dificuldades à falta de competências empresariais dos mutuários (argumento similar ao de Bateman) e à sua situação de vida, cujos problemas, como é entendido pelas intervenções holísticas ou pela

Teoria da Mudança atrás mencionadas, podem limitar a capacidade de que o acesso a crédito e o investimento numa atividade económica daí decorrente se traduza numa melhoria sustentável das condições de vida dos mais pobres. Outro fundamento da literatura da microfinança é que porque os empréstimos são concedidos sobretudo a mulheres e lhes permitem começar o seu próprio negócio, tal levaria a um maior *empowerment* das mulheres nos seus agregados traduzindo-se, por seu turno, em melhores resultados para todos, incluindo educação ou saúde (CGAP, 2009) Porém, de acordo com os resultados do estudo de Banerjee *et al.* (2013) estes negócios marginais são ainda de menor dimensão e rentabilidade do que a média dos negócios na área em causa, que na sua maioria já se caracterizam por serem pequenos e não lucrativos. Por fim, Banerjee *et al.* (2013) consideram que, no entanto, a substituição de gastos em bens supérfluos ou ocasiões festivas pela aquisição de bens duráveis e investimentos empresariais é um resultado positivo do acesso a microcrédito, que no seu estudo foi duradouro e abrangeu a generalidade dos agregados analisados, o que também se verificou noutros estudos; um efeito igualmente positivo verificou-se com o fornecimento de trabalho. Assim, concluem, o microcrédito tem um papel importante, não só em responder a necessidades de serviços financeiros, mas nas escolhas que os agregados familiares fazem no que respeita a despesas, investimento ou trabalho, sendo que “O único erro que os entusiastas do microcrédito fizeram foi sobrestimar o potencial de negócios para os pobres, tanto como fonte de rendimento quanto como meio de *empowerment* para as proprietárias do sexo feminino” (Banerjee *et al.*, 2013: 34).

Um ano mais tarde o estudo de Crépon, Devoto, Duflo e Pariente (2014) apresenta como um dos principais resultados o facto de, apesar de um aumento significativo no rendimento proveniente do auto-emprego, os autores não observaram impacto líquido do acesso a microcrédito no total dos rendimentos do trabalho ou no consumo. Este resultado é para os autores semelhante ao observado em outras avaliações do microcrédito como a supra apresentada de Augsburg, de Haas, Harmgart e Meghir (2015). No caso do seu estudo, este resultado parece advir de uma redução de rendimento proveniente de trabalho assalariado suficientemente grande para compensar o acréscimo de rendimento obtido com o auto-emprego, o que está associado a um declínio de oferta de trabalho fora do agregado familiar pelos mutuários do microcrédito, que também foi observado por Karlan e Zinman (2009), como atrás mencionado. O que os autores consideram surpreendente neste resultado, no entanto, é que ele não parece advir de constrangimentos de tempo pois o aumento de trabalho em auto-emprego é insignificante. As explicações que avançam prendem-se i) com o facto de o acesso a microcrédito permitir aos agregados investir na agricultura e pecuária aumentando os seus lucros o que os leva a reduzir a quantidade de trabalho, sobretudo o despendido fora de casa, e ii) com o facto de haver uma mudança na forma como os agregados lidam com o risco, como comprar ativos que constituem formas de autosegurança (que novamente também Karlan e Zinman (2009) observaram). Por fim, Crépon *et al.* (2014) afirmam que, de forma análoga a outras avaliações de programas de microfinança, também no seu estudo se observou que os agregados que tiveram acesso a microcrédito expandiram a sua atividade e os seus lucros aumentaram.

O estudo de Giné e Karlan de 2014 questiona alguns dos pressupostos teóricos acerca das virtudes da partilha de responsabilidade nos grupos de empréstimo, uma vez que neste estudo a passagem para responsabilidade individual não aumentou o incumprimento, não provocou alterações na rentabilidade da MFI, mas permitiu (resultado positivo) um maior alcance, que é um dos aspetos críticos da microfinança atual. Para os autores, os seus resultados são consistentes com o trabalho de Greif (1994) que sugere que sociedades coletivistas, como as instituições de responsabilidade partilhada (*joint liability Institutions*)

analisadas, se baseiam na sua capacidade de impor sanções aos que se desviam das normas de conduta consensuais, “Mas isto requer um nível de confiança e conhecimento entre jogadores que pode reduzir a expansão (...) deixando trocas eficientes por realizar” (Giné e Karlan, 2014: 82). Uma sociedade mais individualista, pelo contrário, requer menos trocas de informação entre intervenientes, pelo que é suscetível de crescer mais rapidamente, mas necessita, contudo, instituições formais fortes para garantir contratos (como Weber já havia sugerido no passado e hoje e a literatura sobre custos de transação e sobre a necessidade de maior regulação, supervisão e transparência na microfinança explica, como referido). Para Giné e Karlan (2014), mudar o fardo dos clientes para os funcionários do banco, como aconteceu no caso que analisaram, teve um resultado positivo pois o *institutional enforcement* é suficiente para garantir o reembolso sem responsabilidade de grupo e, ao mesmo tempo, a responsabilidade individual permitiu mais crescimento e cobertura para o credor.

A questão que se coloca é, a nosso ver, o que aconteceria noutro contexto social, i.e., implicando analisar a relação entre modalidade de responsabilidade (*liability*) e desempenho de mutuários e MFIs em diferentes sociedades.

O estudo experimental de Giné e Karlan revela que a remoção das regras de responsabilidade partilhada não significaram, no entanto, a remoção de todas as influências sociais no cumprimento, dado que os reembolsos e as reuniões semanais continuaram permitindo que informalmente todos conhecessem quem estava em *default*, pelo que, como os autores concluem, relacionando os seus resultados com outros estudos, “muitos clientes podem ainda reembolsar não em resultado de pressão social, mas antes por preocupação com a sua reputação social (De Quidt *et al.*, 2012b; Rai and Sjöstrom, 2013)” (Giné e Karlan, 2014: 74), e mencionando um argumento também referido por outros autores (como por exemplo Guérin, 2014; 2015) de que o microcrédito é uma de várias estratégias das populações pobres para fazer face às suas necessidades e que tem que ser compreendido no contexto das relações sociais em que está inserido (no qual aspetos como a reputação, as obrigações recíprocas ou as representações sociais associadas à dívida relevam), afirmam que “A reputação de uma pessoa é importante, por exemplo, de forma a assegurar empréstimos informais no futuro da parte dos seus pares, fora do âmbito do programa de empréstimos” (*Ibidem*). A mudança para responsabilidade individual não alterou o cumprimento dos reembolsos segundo o inquérito conduzido neste estudo de Giné e Karlan (2014) porque, na perspetiva dos autores, ele estava associado à força das suas redes de relações sociais. A característica pessoal de os indivíduos serem mais confiáveis determina, neste ponto de vista, as suas redes sociais e também leva a maiores taxas de reembolso (consistente com Karlan, 2005). Uma hipótese alternativa é, para os autores, que os indivíduos com redes sociais mais fortes cumprem os reembolsos para proteger essas redes, aqueles com redes sociais mais fracas têm menos a perder se não evitarem o incumprimento perante os outros (ou seja, menos *social collateral*, referindo Besley e Coate (1995)), e neste caso a transição para a responsabilidade individual pode trazer maior *default*. Mas Giné e Karlan consideram que, a respeito da relação entre capital social e reembolso, é necessária mais investigação porque os resultados empíricos não são conclusivos.

À semelhança do exposto a respeito da discussão teórica sobre virtudes e limitações do microcrédito original, Giné e Karlan (2014) consideram que o seu estudo empírico suporta a ideia de que os credores podem evoluir no sentido de maior flexibilidade, pois o microcrédito tradicional é muito rígido em termos de pagamentos, montantes de crédito, frequência de pagamentos ou inexistência de período de carência, para além de que diferentes tipos de clientes têm necessidades de diferentes produtos, modalidades ou condições

de crédito, como já sugerido por vários autores (no sentido que, de facto, a rigidez de contratos modalidades é um aspeto criticado relativamente ao microcrédito tradicional). Não obstante Giné e Karlan (2014) ressaltam, referindo (Field *et al.* 2010 e 2013), que relaxar diferentes termos e condições dos empréstimos pode melhorar o bem-estar dos mutuários mas ter resultados mistos (positivos ou negativos) para as instituições de crédito, pelo que concluem que é necessária mais investigação para determinar como a conceção de produtos mais flexíveis pode “aumentar o alcance, melhorar a qualidade dos empréstimos oferecidos, e ainda assim manter a rendibilidade dos credores” (*Idem*: 82).

De acordo com a leitura que o *Poverty Action Lab* faz deste estudo de Giné e Karlan (2014) nas Filipinas, há pouca evidência dos impactos do microcrédito individual em comparação com os empréstimos de grupo, embora este último modelo tenha sido atribuído como causa do sucesso das iniciativas de microcrédito em que o mecanismo de responsabilidade partilhada substitui a necessidade de colateral. Este estudo revela a ausência de diferenças significativas em taxas de reembolso ou mudanças na rentabilidade do banco o que, para o *Poverty Action Lab*, é relevante pois à medida que as MFIs crescem também aumenta a sua capacidade de avaliar a capacidade de reembolso dos indivíduos sem depender da pressão pelos pares exercida no contexto de grupos de empréstimo. O estudo registou diferenças em termos de maior alcance, mas menor montante médio dos empréstimos, menores poupanças e, conseqüentemente, menor capacidade de os mutuários acederem novamente a crédito, uma vez removida a condição de responsabilidade partilhada (*joint liability*). Por outro lado, a passagem para responsabilidade individual atraiu mais clientes.

No ano seguinte, na análise dos impactos do microcrédito junto de mais de 16.000 agregados Angelucci, Karlan, and e Zinman (2015) não encontra evidência, 27 meses após a expansão do programa, de impactos de um nível transformativo nos vários resultados considerados em 6 domínios – micro-empendedorismo, rendimento, oferta de trabalho, despesas, estatuto social e bem-estar subjetivo. Relativamente a esta última medida, os autores consideram que *proxies* de bem-estar como depressão, stress, satisfação com a vida ou com as finanças, autocontrolo são importantes face aos argumentos dos apoiantes do microcrédito de que a expansão do acesso a crédito pode melhorar o bem-estar subjetivo. Como referem citando vários autores, “Os cientistas sociais têm feito consideráveis progressos na sua aferição (Kahneman and Krueger 2006; Stiglitz, Sen, and Fitoussi 2010; Deaton 2012) e medidas de bem-estar subjetivo são cada vez mais componentes *standart* das avaliações de impacto (Kling, Liebman, and Katz 2007; Fernald *et al.* 2008; Karlan and Zinman 2010)” (Angelucci *et al.*, 2015: 173). Para Angelucci, Karlan e Zinman (2015) há um grande debate sobre se e como o microcrédito constitui uma medida de desenvolvimento efetiva e este aspeto prende-se com a possibilidade teórica de a expansão do acesso a crédito melhorar o bem-estar dos mutuários reduzindo assimetrias de informação e custos de transação. No entanto, também estes autores colocam dúvidas a este respeito considerando argumentos teóricos e evidência empírica sobre o sobre-endividamento e as «*microcredit debt traps*» que, como exposto, designadamente a propósito do banco Compartamos, atraíram a atenção do público, dos *media* e dos políticos. Para estes autores, o banco Compartamos foi tanto elogiado pela expansão de empréstimos de grupo como criticado por ter um propósito lucrativo e praticar taxas de juro mais elevadas que MFIs similares noutros países. A localização aleatória do programa que foi utilizado no estudo de Angelucci, Karlan, and e Zinman (2015) tem para estes autores vantagens e desvantagens relativamente a aleatorização ao nível individual também encontradas por Karlan and Zinman (2010, 2011) e Augsburg *et. al.* (2012), como referem. Se é entre as comunidades que se pretende aferir impactos, a aleatorização da localização do programa mede, para os autores, efetivamente os efeitos de tratamento

junto da unidade de aleatorização que neste caso é a comunidade, ou seja, a nível comunitário e não individual. O estudo revela que durante a análise da expansão deste programa que nas áreas de tratamento se verificou um aumento na dívida, na probabilidade de ter mais dívidas e de contrair empréstimos de tipo informal; nas áreas de tratamento 18,9% dos inquiridos contraíram um empréstimo, contra apenas 5,8% dos inquiridos nas áreas de controlo. Este aumento de crédito pode significar também, como os próprios autores referem, um sobre-endividamento dado que a taxa de juro de mercado para microcrédito é de cerca de 130% ao ano. No entanto, ao mesmo tempo, este estudo oferece evidência de um dos argumentos a favor do microcrédito já expostos: a capacidade de os micronegócios por ele financiados serem rentáveis permitindo o cumprimento dos reembolsos, sendo que neste caso Angelucci *et al.* (2015) referem, citando McKenzie e Woodruff (2006, 2008) segundo os quais a rentabilidade do capital é de cerca de 200% para os microempresários mexicanos bem como outros estudos que suportam com evidência empírica de elevados retornos nos investimentos noutras atividades dos agregados familiares a hipótese de crescimento dos negócios (Karlan e Zinman, 2010 e Dupas e Robinson, 2013 *in* Angellucci *et al.*, 2015). A promoção do *Crédito Mujer* faz-se de diversas formas: porta-a-porta, distribuição de *flyers*, publicidade na rádio, eventos públicos e, com o tempo, cada vez mais recrutamento pelos membros dos grupos de empréstimo de determinada área. Esta promoção dirige-se a grupos de 10 a 50 mulheres, é fornecida informação detalhada sobre termos e condições do microcrédito e a identificação pessoal e das moradas é condição para aceder a um empréstimo. Já no que respeita à verificação da atividade que se pretende iniciar ou onde se pretende investir o Compartamos deixa aos restantes membros do grupo de empréstimo o papel de excluir as candidatas que apresentem maior risco. Embora o Compartamos analise o registo de crédito das candidatas e registe qualquer historial de fraude, mas para além disso, à semelhança do verificado noutros casos, os funcionários dos empréstimos não utilizam as informações dos «*credit bureau*». Os empréstimos e respetivos montantes, prazos, locais e calendários de reembolso semanal são decididos pelos membros do grupo, apesar de o funcionário de empréstimo moderar a reunião e oferecer informações sobre a solvência (credibilidade) das candidatas. A solidariedade do grupo é promovida pelo Compartamos (fazendo com que cada grupo escolha um nome, faça um juramento, etc.) e é um membro do grupo e não o funcionário de empréstimo do banco que recolhe os reembolsos, sendo possível ao presidente do grupo encorajar a solidariedade dos restantes membros quando um deles falha um pagamento, para manter o bom registo do grupo. Este programa tem ainda outras características típicas do microcrédito original que encorajam o cumprimento para além da responsabilidade partilhada: incentivos ao reembolso na forma de acesso a novos empréstimos condicionada ao pagamento dos anteriores e diminuição progressiva das taxas de juro, mas também o reporte ao *Mexican Official Credit Bureau* do historial individual de reembolsos e o facto de empréstimos em atrasos superiores a 90 dias serem enviados para agências de cobranças. Apesar disto Angelucci, Karlan, and e Zinman (2015) referem o facto de Karlan e Zinman (2014) terem concluído que atrasos nos pagamentos são comuns considerando dados do banco Compartamos a nível nacional: uma taxa de delinquência de grupo a 90 dias de 9,8% apesar de uma taxa de incumprimento no final de cerca de apenas 1%. Em síntese, à semelhança dos resultados observados por Augsburg *et al.* (2015), este estudo conclui que o acesso a microcrédito pode provocar um aumento de despesas através de atividades geradoras de lucros mas igualmente levar a sobre-endividamento, maus investimentos e provocar declínio nos gastos: se um empréstimo financiar o consumo no curto-prazo ou a aquisição de bens duráveis, neste caso estes empréstimos poderão vir a ser pagos às custas do consumo a longo-prazo e investimentos que exijam

financiamento irregular, maior e menor que aquele disponibilizado pelo Compartamos, poderão igualmente levar os mutuários a cortar nos seus gastos. No que se refere a um aumento do poder da mulher no agregado familiar de tomar decisões e aceder ou controlar recursos em consequência do acesso a crédito, que também Angelucci *et al.* (2015) identificam no argumento de instituições financeiras, políticas ou ajuda, ele não invalida que, pondo em causa a identidade de alguns homens, se associe a aumentos na violência doméstica, como referem citando (Maldonado, Gonzales-Veja e Romero, 2002; Angelucci 2008).

A análise que o *Poverty Action Lab* faz deste estudo, considera que se o pressuposto era que o alargamento do acesso a crédito poderia ter impactos sociais e económicos positivos no bem-estar dos agregados familiares dos mutuários abrangidos, o que se verificou foi que, embora tenha permitido a expansão de alguns negócios não promoveu um aumento da criação de negócios ou do rendimento desses agregados. Os efeitos do acesso a crédito na redução de consumo e poupanças são consistentes com a irregularidade dos investimentos realizados e com o facto de os montantes dos empréstimos serem demasiado reduzidos para financiar o início de um negócio ou a sua expansão. Tal sugere, na opinião de Augsburg, de Haas, Harmgart e Meghir (2015) que os agregados, em antecipação de retornos futuros, utilizam os seus próprios recursos para complementar o montante dos empréstimos e atingir a quantidade de fundos suficiente para fazer um investimento de uma certa dimensão mínima.

Os estudos de impactos do microcrédito conduzidos por Karlan e Zinman (2009), Crépon, Devoto, Duflo e Pariente (2014), Augsburg, de Haas, Harmgart e Meghir (2015) e Angelucci, Karlan e Zinman (2015) parecem convergir num ponto: se o microcrédito se traduziu no acesso a mais rendimento que beneficiou os negócios dos mutuários, esta melhoria não foi suficiente para transformar a sua situação económica e social global. Ou porque os negócios são pouco competitivos por si, ou porque a sua expansão exigiria montantes maiores do que os disponibilizados pelo empréstimos formais, a substituição de trabalho assalariado por auto-emprego, a redução de consumo ou constituição de poupanças parecem ser os principais resultados de contrair um empréstimo para financiar uma iniciativa económica; resultados ainda mais negativos são o sobre-endividamento e acréscimo de dívida de tipo informal para fazer face às necessidades irregulares de financiamento da atividade económica.

Para Banerjee *et al.* (2013), a baixa rentabilidade e dimensão dos negócios financiados pelo microcrédito parece associada à situação de vida e às capacidades com empreendedores dos mutuários, o que também não favorece uma alteração dramática da sua situação de vida considerando o que se designa habitualmente como objetivos de desenvolvimento (melhorias na saúde, educação ou poder de decisão dos abrangidos). Não obstante, os autores referem, à semelhança de outros estudos acima referidos, uma alteração de padrões de consumo positiva, prescindindo os mutuários de consumos supérfluos em função da aquisição de bens duráveis e investimentos produtivos e uma tendência para trabalhar mais quando optam pelo auto-emprego. Para estes autores o seu, como outros estudos, revela que o microcrédito não transforma de forma dramática a situação das populações mais pobres. mas tem um papel positivo, ainda que sobrestimado. Esta perspectiva parece encontrar eco nas conclusões de Crépon *et al.* (2014) que afirmam que “o microcrédito parece um instrumento financeiro poderoso para os pobres, mas não um que alimente uma saída da pobreza através de investimento em auto-emprego, pelo menos a médio-prazo” (Crépon *et al.* 2014: 5).

Assim, em suma, a redução de gastos em bens supérfluos e em trabalhadores improdutivos e o consequente aumento dos lucros dos negócios parecem ser dos poucos resultados económicos positivos e significativos do maior acesso a crédito, mas estes não se traduzem necessariamente em maior rendimento

para o agregado familiar. Quanto aos resultados de bem-estar social, o microcrédito parece ter ficado aquém do esperado, tanto na melhoria do estatuto da mulher como no bem-estar do agregado familiar, que não sacrifica apenas consumos supérfluos, mas também em certos casos gastos em aspetos importantes como alimentação ou educação. Resta por fim mencionar um efeito positivo do acesso a microcrédito na libertação de mão-de-obra familiar quando esta é constituída por crianças e adolescentes que desta forma passam a frequentar mais a escola. A este respeito, Banerjee, Duflo, Glennester e Kinnan (2013) referem que, ao contrário de Augsburg *et al.* (2012), não foi registado um aumento de trabalho fornecido por adolescentes, aspeto que é por vezes temido como uma possível desvantagem do acesso a microfinança.

Conclusão da análise do conteúdo:

Apesar de não totalmente convergentes, consideramos que os resultados desta análise apontam para que, de facto, isoladamente o microcrédito dificilmente constitui uma maneira das populações mais pobres escaparem a situações de pobreza. Se à partida o acesso a crédito e o investimento num negócio poderiam ser vistos como resultados positivos em termos de inclusão social e iniciativa económica, o certo é que o financiamento de uma atividade empresarial muitas vezes implica o sacrifício dos níveis de consumo e, portanto, de bem-estar das famílias, ou das suas poupanças. Foram registados em muitos estudos diminuição de gastos em bem supérfluos em favor da atividade económica que se pretendeu financiar, o que seria positivo, mas esta parece exigir mais fundos do que os disponibilizados pelo microcrédito (em alternativa o sacrifício de ativos ou despesas do agregado familiar) e mais do que aquilo que o aumento de lucros dos negócios permite compensar.

Da mesma forma que muitas iniciativas económicas financiadas pelo microcrédito, por serem semelhantes às existentes localmente e em mercados pouco dinâmicos, não resultarem em grandes aumentos de rendimento dos mutuários, o acesso a microcrédito parece, segundo vários autores analisados, provocar uma substituição do trabalho assalariado por auto-emprego o que não pode ser considerado resultado positivo a não ser quando se consideram os ultra-pobres cujas oportunidades de trabalho assalariado são escassos e irregulares.

Os resultados não são conclusivos no que respeita ao aumento do poder da mulher no agregado familiar quando é ela a promotora do negócio ou à libertação de mão-de-obra familiar para a escola, pois se em certos casos o acesso a crédito permite investir numa maior escolarização das crianças e adolescentes do agregado familiar, noutros os mutuários também consideram os custos de transação associados à contratação de estranhos ou não veem que o crédito permita um aumento do rendimento do negócio necessário a maiores despesas com a escola.

Conjugando os resultados destes estudos empíricos com os argumentos teóricos da Teoria da Mudança e a lógica subjacente a intervenções holísticas, pensamos poder concluir que a pobreza é um fenómeno de múltiplas dimensões. Neste sentido, o microcrédito desempenha um papel importante, mas em conjunto com outras medidas de combate à pobreza e exclusão. Se problemas como saúde ou alimentação do agregado familiar não forem abordados num momento prévio à concessão de crédito é difícil imaginar que o total do montante dos empréstimos seja aplicado numa atividade económica, sobretudo quando o agregado em causa enfrenta situações de emergência.

Por outro lado, como exposto, o financiamento é necessário, mas não suficiente para o sucesso de uma iniciativa empresarial, pelo que o treino em gestão e o acompanhamento da situação social dos mutuários que encontramos em instituições de missão social e em intervenções holísticas parecem fazer a diferença.

Parece-nos que encontrar no microcrédito a possibilidade de suportar uma iniciativa empresarial uma forma de escapar a situações de pobreza, exploração e marginalização social é louvável, mas a ideia geral dos estudos empíricos e do debate teórico é que é necessário conhecer a efetiva capacidade de os candidatos a microcrédito desenvolverem um negócio sustentável que lhes permita, simultaneamente, cumprir os reembolsos e melhorar os rendimentos do agregado em causa. Este é para nós o aspeto essencial do microcrédito na compreensão do microcrédito nas suas várias dimensões, que não são apenas económicas, mas sociais. Entendemos que para tal é necessário conhecer o contexto social dos mutuários, as múltiplas dimensões de privação a que estão sujeitos e a forma como lidam com elas, as práticas e representações sociais associadas à dívida, o significado social do (in)cumprimento, a importância da manutenção da boa reputação entre aqueles que compõem a rede de relações sociais de que as populações pobres dependem para compreender os resultados positivos e negativos que decorrem de facultar o acesso a microcrédito às populações mais pobres.

Assim, se alguns autores argumentam que os estudos experimentais deixam de lado questões importantes ao tentar apenas identificar relações causais entre acesso a crédito e indicadores quantitativos como níveis de consumo, rendimento, lucros empresariais ou taxas de reembolso, a discussão dos resultados pelos autores acima referidos permitiu aprofundar a questão mais importante e de um ponto de vista mais qualitativo: o porquê dos impactos observados.

Independentemente dos diferentes contextos analisados – de que decorrem diferentes explicações para os sucessos e fracassos do microcrédito – parece-nos possível concluir, no geral, que se os custos de transação para os credores se prendem com problemas de informação, uma boa identificação pessoal como um bom acompanhamento dos mutuários será fulcral para evitar problemas de sobre-endividamento e incumprimento (associado). Em nosso entender, as virtudes do microcrédito estão mais associadas às intervenções multifacetadas de combate à pobreza e exclusão, como referido, e menos conciliável com um rápido crescimento do microcrédito de tipo comercial. Neste último caso, o relaxamento dos critérios de seleção, do acompanhamento da situação social e da atividade económica dos mutuários, por um lado, e a concessão de demasiado crédito com taxas de juro muito elevadas – como resposta ao risco elevado que as populações mais pobres representam e à necessidade de garantir rendibilidades elevadas aos investidores privados – poderão pôr em causa o sucesso das iniciativas económicas financiadas e por conseguinte o reembolso e a sustentabilidade dos credores. Noutro ponto de vista, a falta de acesso a serviços financeiros formais pode ser um problema tão grave para as populações menos favorecidas como o excesso de oferta de crédito, associado contextos de grande concorrência e agressividade comercial, como se verificou na Índia. Segundo Banerjee 2013, uma razão para o reduzido impacto do microcrédito é que os mutuários podem não ter necessidade de crédito e neste caso os seus resultados serão limitados. Como referem, as taxas de *take up* declaradas pelas MFIs são de 50% quando na realidade menos de 20% dos indivíduos a quem foi oferecido um microempréstimo o aceitaram; adicionalmente algo semelhante ao sucedido na zona urbana de Hyderabad ocorreu em zonas rurais de Marrocos, onde “ao contrário das expectativas das MFI apenas 16% contraíram um empréstimo” (2013: 509) apesar de, ao contrário do caso indiano em que à

grande disponibilidade de serviços de microcrédito na zona urbana, aqui apenas 2% terem já contraído outro empréstimo.

Há que considerar não só que o acesso a crédito não é o único aspeto relevante para o sucesso de uma iniciativa empresarial, como também que um desconhecimento e afastamento entre MFIs e mutuários, não só põe em causa um compromisso mútuo relevante para a sustentabilidade do microcrédito, como não permite saber se o microcrédito se destinou a melhorar a situação dos mutuários abrangidos a longo-prazo em virtude do desenvolvimento de um negócio sustentável; pelo contrário, ele pode ser usado para aliviar momentaneamente necessidades urgentes dos agregados familiares face a emergências ou à acumulação de dívidas junto de outros credores, para responder aspirações de consumo crescentes (Guérin, 2014; Guérin *et al.* 2014). Nos piores casos, quando o microcrédito se destina a financiar níveis de consumo excessivos face aos rendimentos dos mutuários e ou o pagamento de crédito anterior - situação que facilmente se torna num ciclo vicioso de endividamento, insustentável no longo-prazo - ele pode acabar por agravar e não aliviar a situação de precaridade ou exploração das populações mais pobres.

Os programas de graduação, pelo contrário, conjugando as necessidades de acesso a cuidados de saúde, financiamento de consumo (habitação, alimentação, etc.) e a formação, designadamente na gestão de um negócio, surgem como intervenções mais bem-sucedidas de combate à pobreza. Tais programas parecem-nos sublinhar que o microcrédito tem que ser entendido mais amplamente, considerando-se o contexto económico e institucional e a situação social e económica das famílias abrangidas para que no momento, nas condições e modalidades adequadas possa constituir a forma de alguns dos indivíduos mais pobres, através do financiamento de uma atividade económica rentável a longo-prazo, ultrapassarem, por si e de forma sustentada uma situação de desfavorecimento, não só material. É partindo do mesmo ponto de vista de Flosbach (2013) que propomos que uma compreensão da evolução da microfinança, como das prioridades e dos resultados da ação das distintas entidades envolvidas na concessão de microcrédito e do seu contexto envolvente, implica a sua análise institucional.

4. Proposta para a conceptualização dos condicionantes dos resultados de diferentes tipologias de instituição/modalidades de microcrédito

O que julgamos como mais importante na análise empírica do microcrédito é a importância que aqui assume o terceiro sector (na designação redutora, habitual na literatura, sector não-lucrativo) e de que forma isto é suportado pela do triângulo de Evers, que por sua vez se relaciona com os princípios de reciprocidade, redistribuição e troca de Polanyi. Ou seja, se as instituições de microfinança do terceiro sector – independentes dos governos e de missão não-lucrativa – desempenham, de facto, funções análogas dos grupos de empréstimo no que refere à responsabilidade partilhada na monitorização das iniciativas económicas financiadas pelo microcrédito, acompanhamento dos mutuários atendendo às suas várias necessidades, específicas de cada contexto social, e na criação de condições favoráveis ao cumprimento dos reembolsos, contribuindo para reduzir os riscos custos de transação inerentes e, assim, para a sua viabilidade.

Seria muito ambicioso construir um modelo que procurasse os principais atributos que contribuem para o sucesso das diferentes iniciativas de microcrédito e os que estão associados aos seus fracassos, o que implicaria definir um conjunto de variáveis para caracterizar o microcrédito e outro daqueles que

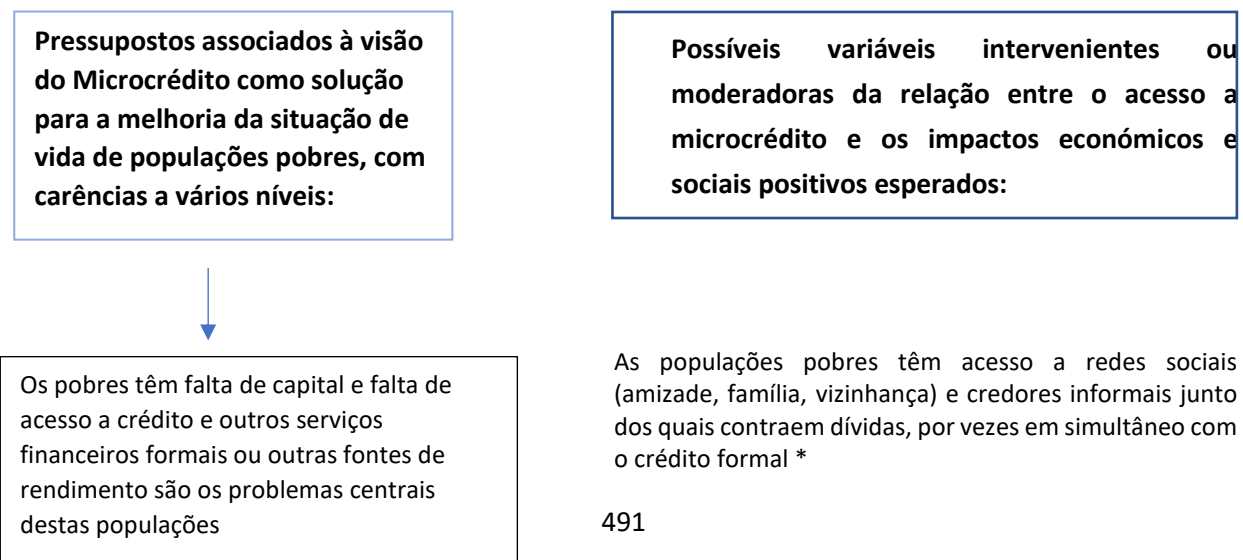
caracterizam as sociedades em questão, para perceber se essa relação existe de facto. Neste trabalho procurámos apenas identificar alguns destes fatores e relacioná-los com a hipótese principal que queremos colocar e testar: se as instituições de microfinança de propósito lucrativo, devido aos constrangimentos colocados pela necessidade de a sua gestão responder perante os detentores do seu capital e estando sujeitas a ter como prioridade a maximização do lucro (ou rentabilidade dos investidores) estão em piores condições de contribuir de forma positiva para a melhoria das condições de vida dos mutuários em comparação com as instituições de microfinança cuja missão é social.

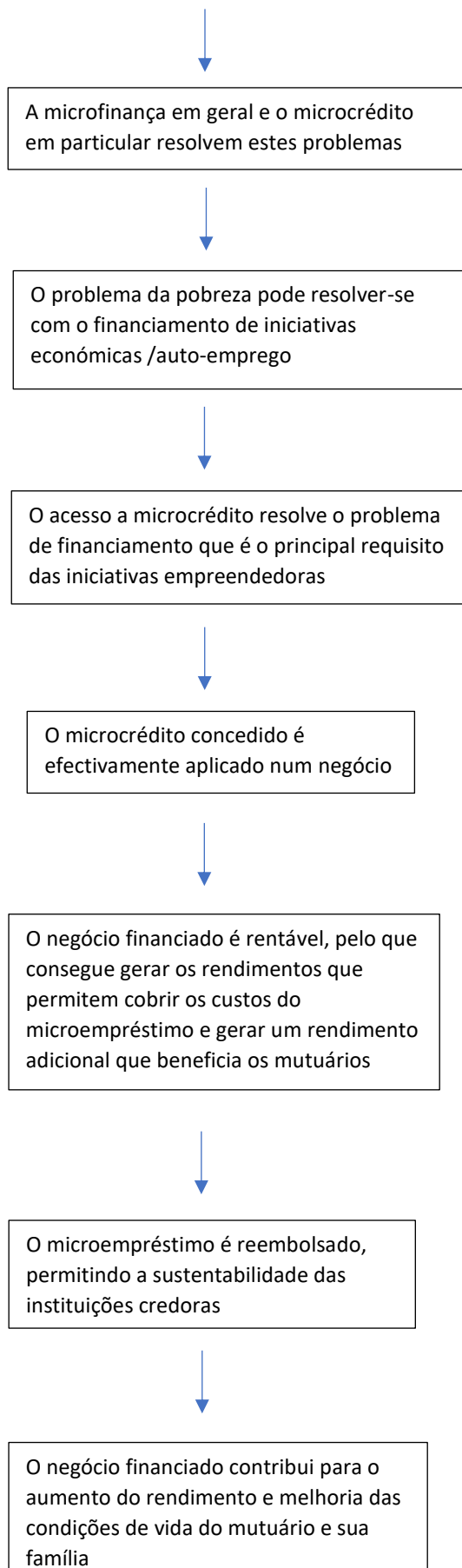
Indiretamente, o teste de tal proposição permitirá aferir se de facto, associar a viabilidade ou sustentabilidade do microcrédito às práticas típicas das instituições de missão comercial é redutor; permitirá ainda esclarecer em parte se as relações económicas sustentadas em princípios não meramente mercantis, mas de reciprocidade, partilha de responsabilidade e (re)conhecimento mútuo) típicas das MFIs do terceiro sector favorecem, não só o cumprimento da sua missão social, como a sua sustentabilidade no plano financeiro, a longo-prazo.

De forma a tentar compreender, não apenas o desempenho de diferentes tipos de instituição de microcrédito, mas que aspetos relacionados com o seu estatuto e missão podem estar associados aos sucessos e fracassos das iniciativas de microcrédito, procurámos criar um modelo simples em que incluímos algumas variáveis que julgamos determinantes a esse respeito.

Considerámos igualmente alguns pressupostos que, à luz da literatura revista, entendemos dever ser questionados para se perceber os possíveis impactos positivos e negativos do microcrédito, no sentido em que do acesso ao crédito à melhoria das condições de vida dos mutuários existe um conjunto de fatores que podem condicionar esta relação e passar despercebidos numa análise mais quantitativa e superficial. Em nosso entender, as intervenções neste âmbito requerem que as MFIs tenham em atenção aspetos da situação não só económica e financeira como social dos mutuários que implicam um acompanhamento próximo e por este motivo achamos relevante o papel das organizações do terceiro sector ou de missão social (ou ainda estatuto não-lucrativo) e também das intervenções holísticas que lidam com as várias necessidades das populações pobres.

4.1 Modelo da relação entre o acesso a microcrédito e seus resultados:





A combinação de crédito formal e informal pode resultar numa espiral de endividamento (crédito para pagar crédito) insustentável a longo-prazo, mas impercetível enquanto os reembolsos forem cumpridos no curto-prazo *

A pobreza inclui dimensões (formação, saúde, etc.) que o mero acesso a crédito ** não resolve
 Nem todos os pobres têm a vontade, necessidade ou capacidade de contrair crédito de uma forma que o venham a conseguir reembolsar*.

Nem todos os programas de microcrédito têm como segmento alvo os mais pobres, sobretudo nas instituições de propósito lucrativo *

Em termos de cobertura e alcance, microfinança está muito longe de satisfazer as necessidades de serviços como o microcrédito das populações com baixos rendimentos

O financiamento não é o único, mas um de muitos aspetos relevante para o sucesso de um negócio, como formação **, sobretudo em regiões com mercados pouco desenvolvidos, pobres em infraestruturas, condições logísticas ou de segurança; a concorrência local entre empresas da mesma área de atividade, na ausência de maior procura, não favorece a rentabilidade das iniciativas económicas financiadas pelo microcrédito

O microcrédito pode ser utilizado para pagar outras dívidas ou para financiar consumo e não investimento, não se podendo ignorar ainda as necessidades básicas (de alimentação, saúde ou habitação) dos mais pobres ou a necessidade de estes fazerem face a situações de emergência *

O empreendedorismo e a criação do próprio emprego não são solução para todos os indivíduos pobres pois a gestão de um negócio exige competências *
 Podem existir problemas de saúde, segurança, família, etc. que inviabilizem o sucesso do negócio se não forem acautelados previamente à concessão de crédito **

Para além dos incentivos próprios da modalidade de microcrédito e das condições impostas pela instituição credora, como taxas de juro elevadas * nem sempre as sanções sociais favorecem o cumprimento do reembolso

A redução de consumo com vista ao investimento no caso do montante de crédito não ser suficiente não é, necessariamente, um resultado positivo se não se referir



O reembolso dos empréstimos permite às MFIs expandir a sua atividade de forma rentável e, portanto, sustentável para novos mutuários e os mutuários existentes podem entrar num círculo virtuoso de mais crédito, mais investimento, mais retorno, e assim sucessivamente

a gastos supérfluos; o negócio financiado pode implicar sacrifícios adicionais do agregado familiar (em educação, alimentação, etc.) que podem ficar ocultos quando o mutuário consegue (dessa forma) cumprir o reembolso do empréstimo **, situação em que o crédito é mais um problema que uma via de saída de uma situação precária.

Não há garantias, sobretudo num contexto de crescente competição, que a rentabilidade das MFI * não seja um imperativo face aos interesses dos investidores por oposição ao dos mutuários, sobretudo os mais pobres, ou que estes, se tiverem um reduzido conhecimento de gestão, sejam capazes de reconhecer e aproveitar oportunidades de investimento potencialmente viáveis

No esquema acima apresentado procurámos expor pressupostos que estão na base de uma conceção do microcrédito como um ciclo virtuoso em que o acesso a crédito resulta na capacitação de iniciativas económicas rentáveis que permitem às populações mais desfavorecidas escapar de situações de pobreza e marginalização social, de forma sustentável para si e para as MFI. Simultaneamente procurámos identificar os fatores que, à luz da revisão da literatura, podem fazer do acesso a crédito um ciclo vicioso de sobre-endividamento, incumprimento com consequências negativas na sustentabilidade das MFIs e num agravamento da situação precária dos mutuários.

Identificámos com * as questões em que consideramos que é evidente a diferença que pode fazer a missão social da MFI, por oposição ao estatuto lucrativo (e constrangimentos distintas prioridades que daí advêm), sobretudo face à relação entre comercialização, concorrência e desempenho económico e social das MFIs, como atrás exposto.

Identificámos com ** aquelas situações em que nos parece que olhar para os problemas das populações pobres como essencialmente falta de acesso a capital, e não de formação, melhoria das condições de saúde, habitação, estabilização do consumo, entre outras necessidades, não permitirá perceber todos os fatores que contribuem para o sucesso/fracasso das iniciativas empresariais o que entendermos estar presente nas abordagens holísticas da pobreza (como referido, a propósito da teoria da mudança).

Concordamos com os autores que referem um possível conflito entre a comercialização da microfinança e o papel social que as instituições que concedem microcrédito podem desempenhar, pelo que a nossa argumentação repousa na convicção de que o estatuto institucional releva para os objetivos e práticas das distintas entidades envolvidas no microcrédito e que estes têm implicações nos resultados positivos ou negativos que o microcrédito pode ter na vida dos mutuários e, a longo-prazo, na sustentabilidade das próprias MFIs.

4.2 Sustentabilidade do microcrédito e estatuto das suas Instituições

A distinção entre fornecedores de serviços financeiros (FSPs) comerciais formais ou instituições financeiras de estatuto lucrativo e instituições de microfinança de missão social parece-nos essencial para perceber que o microcrédito é um conceito abstrato que, na prática, se manifesta de formas muito distintas,

e que tal diversidade poderá ser percebida se perspetivada à luz da noção de reciprocidade *versus* troca mercantil.

Não pondo em causa que o microcrédito constitui a provisão de um serviço que deverá ser feita de modo rentável para que as instituições que o fornecem, bem como os impactos que se pretendem que tenham junto dos mutuários, sejam sustentáveis, muita da contestação da relevância social do microcrédito e dos aspetos revelados pelas crises na microfinança vieram chamar a atenção para a relação entre privatização, desregulação e comercialização do sector e os problemas de sobre-endividamento, incumprimento com consequências negativas para sustentabilidade financeira das instituições credoras como para a situação económica e social dos mutuários. É neste sentido que procuraremos testar, com base nos dados reportados pelos principais fornecedores de serviços financeiros à *Mix Market*, a hipótese de que as instituições de missão social conseguem ter melhor desempenho em termos de reembolso, incorrer em menor risco de sobre-endividamento e incumprimento e procurar servir os mutuários mais desfavorecidos e não os mais rentáveis. Estes dados incluirão, entre outros, indicadores de desempenho em termos de autossuficiência financeira, portfólio de empréstimos em risco de incumprimento, número de mutuários mais pobres (aferido pelo montante dos empréstimos) ou do sexo feminino abrangidos (como *proxy* da dimensão *depth of outreach*), taxas de reembolso e incumprimento, número de funcionários ou custo por mutuário. Procuraremos, assim, tentar demonstrar que a sustentabilidade, alcance e bom desempenho económico-financeiro bem como social das instituições de microfinança não está associada necessariamente ao estatuto lucrativo, à busca de crescimento rápido e de uma escala de operações suficiente para atingir economias de escala, reduzir custos e aumentar a rentabilidade dos investidores.

Consideramos que olhar o microcrédito apenas como uma oportunidade de negócio rentável num segmento de mercado - pouco atrativo às instituições financeiras comerciais convencionais até ao momento em que iniciativas como a de Yunus vieram mostrar que é possível emprestar aos pobres de forma rentável - não só nos impede de reconhecer o mérito das instituições do terceiro sector e das políticas governamentais que o incluem nas estratégias de combate à pobreza e exclusão, como poderá resultar, por parte das instituições financeiras de estatuto lucrativo, na práticas de taxas de juro, exigências de garantias e/ou poupanças, períodos de carência, práticas comercialmente agressivas de angariar mutuários e de forçar os reembolsos que não são compatíveis com a melhoria das suas condições de vida nem com a sustentabilidade dos credores. Julgamos que a natureza da atuação das instituições de microfinança de missão social, estatuto não-lucrativo ou terceiro sector, se refletirá positivamente na sua sustentabilidade e na dos mutuários, por não ter como imperativo ser uma atividade mercantil rentável, mas uma forma rentável ou viável de contribuir para a melhoria das condições das populações pobres. Defendemos que o sucesso deste tipo de MFI repousa, como referimos, numa atenção e acompanhamento da situação económica e social dos mutuários apoiados e no estabelecimento entre estes e o intermediário ou instituição de microfinança - como com e entre outros mutuários no caso de empréstimos de grupo - de uma relação de proximidade, confiança e coresponsabilização.

Assim será possível tentar admitir que os princípios de reciprocidade e primado do bem comum, o carácter normativo da relação social estabelecida no contexto do crédito, o altruísmo, a ação solidária ou as economias de confiança a que nos referimos nos capítulos teóricos, estão presentes na realidade económica na sua diversidade - neste caso do microcrédito, seus intervenientes, modalidades e resultados - apesar de pouco visíveis na perspetiva ortodoxa da mesma; que aqueles existiram em vários contextos históricos e

locais e foram apenas ignorados a partir do momento em que se considerou o mercado e o plano económico como centrais relativamente a outras instituições e aos contextos sociais específicos em que os fenómenos económicos se encontram, de facto, inseridos.

A hipótese principal acima referida implica, a nosso ver, verificar se as MFIs de missão social se centram efetivamente nos grupos de clientes mais desfavorecidos e, ainda assim, conseguem criar as condições para que o negócios financiados pelo microcrédito sejam rentáveis de forma a que os mutuários cumpram os reembolsos de forma a que as MFIs consigam eficiência em termos de cobertura dos seus custos, o que implicaria que a subsídição contínua não fosse requisito necessário à sobrevivência de todas as instituições deste tipo. Assim, com a análise empírica, propomos-mos a fazer uma comparação entre diferentes tipos de instituição presente no microcrédito com base no seu estatuto/propósito e indicadores de alcance, sustentabilidade das instituições e dos micronegócios financiados e risco

Defendemos que a crescente presença de instituições de estatuto lucrativo se pode traduzir, como referido, na propensão para conceder grandes montantes de crédito rapidamente para atingir maior rentabilidade, o que pode significar substituir qualidade por quantidade de crédito. Dito de outra forma, o bom crédito significa um bom escrutínio dos candidatos, prudência e acompanhamento da aplicação dos montantes de crédito concedido que como referido cremos associados às possibilidades de sucesso, o que achamos dificilmente conciliável com a pressão para conceder muito crédito muito rápido, em condições atrativas para os investidores mas possivelmente inviáveis para os mutuários (como taxas de juro muito elevadas) impostas às instituições lucrativas pela necessidade de crescimento e rentabilidade.

Relativamente ao suporte teórico para esta hipótese, de acordo com o *Microfinance Barometer* de 2015 (com base em dados da *MIX*), “de acordo com o seu estatuto legal, as instituições com o melhor valor de desempenho também tinham as mais baixas taxas nas medidas de qualidade do portfólio” (p. 3) de crédito. Ao contrário do que se poderia esperar, de acordo com o mesmo documento as ONGs foram financiadas em mais de 50% por empréstimos, e não por subsídios e doações. Também em linha com os argumentos atrás expostos sobre as diferenças entre instituições, os bancos rurais foram as entidades com menores despesas operacionais e maior ROE, mas também com maior risco (*PAR 30*), enquanto que as ONG foram as que mais contribuíram para oferta de serviços relacionados com educação, saúde e *empowerment* das mulheres. À semelhança do estudo de Churchill e Frankiewicz (2006), também aqui novamente se verifica que os bancos registam empréstimos de maior montante em comparação com as ONG, o que achamos corroborar a hipótese de que estas últimas procuram os clientes mais pobres, com menos ativos e suscetíveis de não interessar tanto a instituições de tipo comercial.

Novamente, consoante o estatuto legal de cada instituição parece haver uma correlação entre desempenho financeiro e riscos, também de acordo como o *Microfinance Barometer* (2016), neste caso, que as instituições com os melhores indicadores de performance como «*operating expense ratio*» ou «*ROE*» tinham os mais baixos (ou piores) indicadores de qualidade de portfólio (por exemplo “*portfolio at risk*”). Também segundo este documento, que nesta edição relaciona o papel da microfinança com os objetivos de desenvolvimento sustentável, destacam-se os produtos e serviços desenvolvidos pelas MFIs para favorecer melhor acesso à saúde, educação, *empowerment* das mulheres ou condições ambientais. A evidência empírica mostra é que o crédito malparado (*Non Performing Loans*) baixa exponencialmente com o acompanhamento dos mutuários (*KYC – Know Your Client*). Nesse sentido, é esse o grande trunfo da

microfinança: ao acompanhar financeira e socialmente os microempresários beneficiários do microcrédito, as instituições ou intermediários de microfinança (MFIs) podem agir antecipadamente, evitando assim a situação oposta em que os bancos comerciais perdem por completo qualquer noção sobre quem são os clientes finais dos seus empréstimos. No caso do crédito *subprime* norte-americano que esteve na origem da crise de 2008, havia precisamente um desconhecimento por parte dos investidores da situação real dos mutuários e das hipotecas sobre as suas casas que estavam na base de produtos derivados financeiros que foram sucessivamente vendidos. Para Copestake e Williams (2011), o contexto institucional tem que ser levado em consideração para uma compreensão dos resultados do microcrédito. Assim, da mesma maneira que o restabelecimento de acesso a crédito a empreendedores em países que sofreram “repressão financeira e estagnação económica pode ter efeitos positivos dramáticos na sua atividade empresarial e rendimento. Da mesma forma não deveria surpresa para ninguém que o microcrédito possa resultar em severo sobreendividamento, especialmente se alimentado por bolhas especulativas sobre a extensão da procura não satisfeita, como recentemente ocorrido tanto na crise *sub-prime* dos EUA [quanto na] crise das instituições financeiras não-bancárias no Sul da Índia” (Copestake e Williams, 2011: 21). Esta perspetiva é também claramente apoiada pelo *Microfinance Barometer* de 2016 em que pode ler-se que «se as MFIs podem cumprir [o seu] papel económico e social, é por causa da sua proximidade aos seus clientes e da confiança que esses clientes depositam nelas. Em contrapartida, esta confiança requer que as MFIs cumpram os mais elevados padrões de transparência, qualidade e responsabilidade na provisão dos seus serviços e empréstimos, e em relatórios do seu desempenho social» (*Microfinance Barometer*,2016:1).

Se a taxa de reembolso dos empréstimos no presente pode não ser um indicador seguro da sustentabilidade das instituições que concedem microcrédito (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Guérin *et al.*, 2016-a) ou da viabilidade das iniciativas económicas por este apoiadas a longo-prazo, parece, contudo, poder considerar-se que o não reembolso dos empréstimos é, seguramente, um indicador do mau desempenho e falta de sustentabilidade das instituições de microfinança, assim como da incapacidade dos beneficiários melhorarem de forma sustentada a sua situação económica, desenvolvendo uma atividade económica que gira os rendimentos que lhes permitam fazer face aos seus compromissos financeiros e necessidades básicas não negligenciáveis.

- a elevada taxa de reembolso dos empréstimos concedidos que pode atribuir-se ao trabalho de acompanhamento dos seus beneficiários pelos intermediários/instituições da microfinança/OTS foi um dos fatores que contribuiu para o reconhecimento das virtudes do microcrédito – sobretudo na sua versão original - da possibilidade de emprestar aos mais pobres de forma sustentável para por de parte a ideia de que os pobres eram maus pagadores.

- o não reembolso dos empréstimos pode significar ou não uma real incapacidade dos mais pobres pagarem as suas dívidas (dependendo do contexto político, económico e social como se viu nas crises da microfinança comentadas) mas significa um mau desempenho das MFIs que ameaça a sua sustentabilidade e a incapacidade do microcrédito conseguir melhorar de forma sustentada a situação económica e social do beneficiário(sobretudo falhando no acompanhamento da atividade económica e situação social do beneficiário e sua família);

- relacionamento/acompanhamento próximo dos beneficiários parece estar associado a maiores taxas de reembolso dos empréstimos;

- relativamente às MFIs, os bancos parecem ter maiores custos por beneficiário, maiores riscos e taxas de incumprimento, menor conhecimento e acompanhamento social dos seus clientes
- este tipo de acompanhamento reduz os custos de transação e parece ser característico das instituições tradicionais/intermediários de microcrédito, dos grupos de empréstimos e das OTS; as OTS demonstram a prevalência de uma lógica solidária, de relações de proximidade e ativos relacionais livre participação, que as distinguem do estado e do mercado, neste caso de instituições de microfinança de propósito comercial, maior dimensão, mais rápido crescimento do seu portfolio;
- como refere Gutiérrez-Nieto (2006), as OTS desempenham o mesmo papel que os grupos de empréstimo (selecção, monitorização, reforço do cumprimento e apoio ao mesmo), minimizando para as instituições que concedem o crédito o risco de não cumprimento dos reembolsos dos empréstimos;
- contrariamente, instituições de carácter comercial/sector privado têm um incentivo – designadamente os funcionários que trabalham diretamente com potenciais clientes – para conceder muito crédito e assim maximizar lucros para os acionistas e ganhos para si próprios, sendo que quando nos últimos anos o propósito comercial de crescimento se sobrepôs ao social de atenção à situação económica e social dos seus clientes, a microfinança começou a sofrer crises/resultados negativos e a ser fortemente contestada.
- numa lógica puramente de mercado, de relação entre rentabilidade e risco dos investimentos, é natural que, no caso de instituições privadas, os investidores ou detentores de capital esperem ganhos (resultados/dividendos) que se ajustem ao risco corrido com a concessão de crédito a indivíduos sem a possibilidade de oferecer garantias; tal traduz-se necessariamente na prática de taxas de juro elevadas (chegam a ser próximas de 100% ao ano) o que faz uma discriminação negativa dos clientes mais pobres e lhes exige um esforço maior dos seus negócios relativamente aos de maior dimensão;
- é possível, neste sentido, que uma discriminação positiva só possa ser praticada por instituições cujo propósito é, pelo menos em parte, social e não só lucrativo, que tenham a capacidade de acompanhar não apenas financeiramente mas socialmente, tecnicamente os microempreendedores beneficiários de empréstimos – é possível que o terceiro sector, as instituições públicas, ONGs, cooperativas de solidariedade social tenham no microcrédito um papel mais relevante, por atenderem primeiro às necessidades dos beneficiários do crédito (ou pelo menos a articulação entre estas e o sector privado).
- a transposição de uma lógica pura de economia capitalista em que prevalece a lógica de mercado e o ajustamento automático de preços e a maximização do lucro das empresas vs. a utilidade dos clientes se afaste do tipo de relação de confiança, reciprocidade, solidariedade V. Almeida que parece estar presente não só nas associações de crédito de tipo comunitário e nos grupos de empréstimo dos países mais pobres, como das OTS dos países mais desenvolvidos.
- assim, não só é necessário um enquadramento social das relações económicas no caso do microcrédito e sua evolução (Guérin *et al.* 2013; Flosbach, 2013) , como compreender o tipo de relação económica que se estabelece em sociedades de capitalismo avançado como apenas um tipo de active./relação económica, particular, contingencial e também que possivelmente o sucesso do microcrédito assenta naquele tipo de relações que tradicionalmente se atribui às comunidades tradicionais, (pré-industriais e pré-capitalistas, anteriores a uma crescente diferenciação social, divergência de interesses, princípio da competição a substituir a cooperação, etc.).

- nesse caso, um crescimento mais lento, um acompanhamento mais demorado e oneroso, a concentração de cada instituição em segmentos ou contextos sociais/geográficos específicos para não perder de vista quem são e em que condições estão os microempresários e os seus negócios poderá ser não uma limitação ou defeito, mas uma característica necessária do microcrédito.

- relativamente às abordagens holísticas da microfinança às necessidades globais dos pobres, com uma preocupação com a sua situação socioeconómica, formação ou *empowerment*, até que estejam em condições de fazer do acesso a crédito uma via de melhorar de forma definitiva a sua situação talvez seja a resposta aos problemas de sustentabilidade dessas iniciativas e das próprias instituições de microfinança.

- com o acompanhamento dos clientes de microcrédito, as MFIs contribuem para evitar o que aconteceu aos bancos de investimento e outras instituições financeiras na crise de 2008 em que a criação de produtos derivados sofisticados, sucessivamente vendidos e comprados, mas que na base tinham crédito *subprime*, sem que os investidores tivessem noção da situação dos que tinham obtido hipotecas sobre património imobiliário sobrevalorizado, uma vez que tanto os grupos de empréstimo como o trabalho dos técnicos no terreno e OTS aproximam o cliente do banco que sabe exatamente a quem está a emprestar e qual a sua efetiva capacidade de reembolsar o empréstimo (se a atividade económica do beneficiário é rentável conseguindo cobrir os seus custos, incluindo as obrigações com o empréstimo) e a instituição que concede o crédito, MFI diretamente ou como intermediária dos bancos/investidores consegue com esse reembolso cobrir os seus custos e no caso de instituições de microfinança de tipo privado/lucrativo e remunerar o investimento).

4.3 Proposta de análise

A nossa proposta para a análise dos condicionantes dos resultados de diferentes tipologias institucionais e modalidades de microcrédito sustenta-se no argumento de que o microcrédito na sua versão não formal tem uma história de vários séculos entre comunidades de países com menor acesso a serviços financeiros, apoios governamentais ou fontes de capital, caracterizadas pelo conhecimento confiança proximidade, reciprocidade. Associamos estas características ao contexto de trabalho de instituições como as ONG na busca de, através do acesso a crédito, permitir que os mais pobres, mas com capacidade de iniciativa consigam criar um negócio/emprego viável e escapar a situações graves de pobreza e exclusão, sobretudo nos países menos desenvolvidos. O microcrédito na sua versão puramente lucrativa pode representar, como é o caso da América Latina, elevada concorrência e agressividade comercial, prática de juros e condições de empréstimo exploradoras que não melhoram, mas antes podem agravar a situação de precariedade dos mutuários, favorecendo investidores privados. O microcrédito nos países mais ricos pode enquadrar-se entre formas dos estados nacionais e instâncias políticas supranacionais abordarem o problema do desemprego, pobreza e exclusão discriminando positivamente os segmentos mais desfavorecidos das suas populações com o apoio a iniciativas de inclusão económica coo o microcrédito. A diversidade de missões, estatutos, objetivos, práticas, enquadramentos normativos, decisores, financiamentos etc. torna muito difícil a resposta global à questão fundamental: o microcrédito tem impactos positivos e relevantes no combate à pobreza e à exclusão? Mas, falando-se de diferentes realidades, sujeitas à influência de variáveis contextuais de vários teor (legal, económico, social, político) e até a propensão da realidade social à diversidade e mudança,

parece-nos que é fundamental sim tentar perceber como? Em que circunstâncias? de que forma? em que condições/modalidades? O microcrédito pode ser benéfico para os mutuários atingidos, a longo prazo, sem por em causa a rendibilidade das instituições credoras. O que é válido para a metodologia da análise dos impactos do microcrédito é a nosso ver válido aqui: uma análise de indicadores globais das várias instituições presentes na microfinança na atualidade, mas levando em consideração o seu estatuto e observar em que medida esse se relaciona com as suas práticas, condições de empréstimos, nível de risco ou acompanhamento dos mutuários parece-nos essencial para distinguir tais situações e seus resultados e melhor perceber os resultados da evolução recente da microfinança. Por outro lado, da mesma forma que algumas metodologias - pela sua presença prolongada no terreno observação direta dos fenómenos e contacto com todos os intervenientes - apresentam vantagens para uma compreensão, não global, mas melhor e mais esclarecedora dos impactos, riscos, sacrifícios, fatores de sucesso, estratégias, sanções sociais e mil e um aspetos relacionados com o microcrédito, a proximidade e acompanhamento dos mutuários parecem-nos os atributos diferenciadores das iniciativas de sucesso de microcrédito que associámos às MFIs de estatuto social (ou não-lucrativo). Parece-nos que um estudo de caso não é comparável com outro da mesma forma que um bom trabalho de selecção acompanhamento dos empréstimos e mutuários e iniciativas será local, não só porque exige a presença no terreno (proximidade) como um conhecimento aprofundado do que é o microcrédito nas circunstâncias reais da vida quotidiana, nas suas várias dimensões, condicionantes e implicações: da situação familiar dos mutuários, das redes de vizinhança em que estão inseridos, das outras fontes a que recorrem para satisfazer suas necessidades, dos obstáculos burocráticos, económicos ou logísticos ao sucesso de um micronegócio, da perceção social local da dívida e da importância do seu cumprimento, da reputação de MFI, seus clientes e funcionários, das alternativas ao crédito formal, de oportunidades de emprego, a saturação ou não dos mercados locais com o mesmo tipo de iniciativa financiada, entre muitos aspetos onde julgamos residir os fatores de que dependem os resultados positivos ou negativos, a longo-prazo, do acesso a microcrédito.

Em termo epistemológicos, a constatação que o sucesso ou fracasso do microcrédito é dependente de contextos específicos caracterizados por uma grande variedade de fatores, o que faz que o seu estudo, ou se centre de forma aprofundada e qualitativa na complexidade de um caso particular, mas sem comparabilidade ou replicabilidade dos seus resultados para outras situações, sendo a alternativa estudos de maior dimensão que procurem encontrar tendências ou padrões entre uma multiplicidade de diferentes experiências de microcrédito em diferentes enquadramentos (geográficos, económicos, sociais, institucionais), mas em que possivelmente escapam variáveis de contexto explicativas dos resultados observados. Um conhecimento abrangente do microcrédito implica uma proximidade grande ao objeto de estudo de e uma atenção a situações ou contextos específicos.

No mesmo sentido, tal leva-nos a crer que dificilmente se substitui o trabalho dos funcionários de MFI junto dos mutuários, gozando estas relações de tipo local das mesmas vantagens das relações de proximidade, confiança mútua, grande visibilidade e controlo social que prevalecem nas pequenas comunidades em geral, seja por laços de vizinhança, parentesco, ou proximidade em termos de valores e normas comuns) e que podemos fazer um paralelo com os grupos ou associações informais de empréstimo que antecederam o microcrédito formal do final do séc. XX. A remoção dos principais obstáculos ao sucesso do microcrédito e a sua principal virtude poderá, em conclusão, residir num acompanhamento prolongado, cuidadoso dos mutuários por funcionários/instituições com uma missão social mais ampla e não apenas um

propósito financeiro, que podem funcionar também como intermediários entre clientes e instituições maiores de tipo lucrativo com a possibilidade de fazer crescer o sector e portanto o alcance aos muitos ainda sem acesso a serviços financeiros, numa lógica de mercado e afastadas de cada contexto social particular, mas com capacidade de investimento e aumento da escala de operações e eficiência na gestão). Neste caso, as instituições do sector não-lucrativo podem ser os tais intermediários entre as populações pobres e os investidores privados ou mercados de capitais, ao mitigar o grau de risco e custos de transação associados ao microcrédito, promovendo a rendibilidade daqueles e, em certos casos, sob a supervisão, controlo apoio de entidades políticas nacionais ou internacionais que garantam a visibilidade, regulação, prevenção do risco, defesa dos direitos dos consumidores, boas práticas, para evitar os resultados que a rápida comercialização do sector teve – crises da microfinança.

Na nossa proposta de análise consideramos que existem diversas variáveis moderadoras dos efeitos do acesso a microcrédito e seus resultados ao nível do desempenho das instituições e modificação das condições de vida dos mutuários. Assim, num cenário de muitos fornecedores de serviços financeiros (FSPs), será expectável maior concorrência que, caso não haja a formação de oligopólios, deverá contribuir para a descida de taxas de juro, no entanto, tal depende do facto de o acréscimo da oferta ser decorrente da entrada de mais instituições de estatuto lucrativo (ou não). Por outro lado, um excesso de oferta poderá levar à concessão de demasiado crédito mais rapidamente, ou seja, com pouco escrutínio dos candidatos, o que favorece o sobre-endividamento nos países mais pobres; nos países mais ricos, pode significar que se financiam os indivíduos com menos capital humano e social o que pode comprometer a viabilidade do negócio. Um cenário de poucos FSPs e reduzida concorrência, com presença de fornecedores informais, pelo contrário, favorece taxas de juro altas bem como concessão de crédito d forma exploradora, favorecendo também sobre-endividamento no sentido de que as condições de empréstimo dificultam o cumprimento dos reembolsos e podem deixar os mutuários sujeitos a pressão social e/ou numa situação de maior vulnerabilidade; adicionalmente, este problema pode ser agravado pela possibilidade de contrair crédito para pagar crédito criando espirais de dívida que fazem com que os mutuários vejam a sua precaridade agravada pelo acesso a crédito formal, sobretudo nos países em desenvolvimento em que oportunidades alternativas de aumentar rendimentos e apoios sociais escasseiam.

As necessidades de consumo, e não o desejo de investir numa atividade económica sustentável, podem estar por trás da intenção de contrair crédito, e uma análise menos cuidada da real situação dos candidatos pode significar que se perde de vista o destino dos montantes de crédito concedido e o controlo sobre a capacidade de reembolso dos mutuários. Estas necessidades são maiores ou menores segundo grau de desenvolvimento do país e proteção social pelos estados; a decisão de contrair um empréstimo faz-se em função da existência ou ausência de alternativas como apoios para desempregados e pobres, e o custo de oportunidade de optar por microcrédito e micronegócio para aqueles que poderiam ter um trabalho assalariado ou, nos países com maior proteção social, auferir de prestações sociais do Estado. Se uma instituição ou programa de microcrédito não tem em consideração estes aspetos, o crédito pode financiar consumo e pode acumular-se dívida. Se a modalidade de microcrédito, pelo contrário, assegura o consumo no que respeita a necessidades básicas, o crédito mais provavelmente financiará investimento. No entanto, a existência de mercados locais não desenvolvidos, de condições de comunicação, transporte, segurança ou logística deficientes, ou enquadramentos legais desadequados poderão também ser factos externos suscetíveis de gorar a relação entre a concessão de crédito e a melhoria da situação económica dos

mutuários. Por outro lado, frequentemente nos países menos desenvolvidos os negócios de pequena dimensão são muito semelhantes aos dos outros indivíduos, não havendo procura suficiente para o micronegócio e este dificilmente se tornará rentável e autossustentável.

Dependendo do estatuto, missão e natureza da intervenção em causa, o microcrédito poderá incluir ou não treino ou capacidade de os pobres serem empreendedores, que julgamos relevantes para a capacidade das iniciativas empresariais afetadas gerarem lucros. Noutras situações, o compromisso do mutuário com a viabilidade destas iniciativas e com o reembolso dos empréstimos pode significar que criar/investir num negócio um negócio implica até reduzir o consumo do seu agregado, pelo menos no curto-prazo, o que não é uma melhoria nas suas condições de vida, sobretudo quando tal afeta despesas em educação, alimentação ou saúde. Para uma MFI de missão social será difícil responder à questão que se pode colocar na mente de muitos mutuários pobres: é preferível consumir o crédito e contrair mais crédito pensando nas necessidades imediatas e não no endividamento sustentável a longo-prazo, ou permitir um agravamento das condições de vida da sua família no imediato?

O crédito para financiamento de um negócio pode ser a remoção de uma barreira muito importante como apenas uma das muitas facetas importantes para o sucesso das iniciativas empresariais dos mais pobres, donde retiramos que, novamente, a missão da instituição em causa e o grau de conhecimento dos seus clientes poderá fazer a diferença; o mesmo se passa com a falta de infraestrutura, formação, cuidados de saúde ou necessidades urgentes do mutuário e seu agregado que podem desviar não só fundos como os seus esforços da iniciativa empresarial que a MFI pretendeu financiar, de onde resulta que o acesso a microcrédito poderá ter melhor resultado quando associado a outras iniciativas de desenvolvimento económico e social que responde a diferentes necessidades das populações mais pobres, onde novamente sobressai o papel das organizações de missão social e do terceiro sector.

Quando o negócio financiado pelo microcrédito é rentável e sustentável, o reembolso é cumprido, mas o consumo no agregado familiar não aumenta ainda assim pode questionar-se: esforço para substituir bens de consumo por ativos ou bens duráveis ou poupança implica o sacrifício pelos membros da família? E tal é desejável?

Quando o negócio apenas permite utilizar mão-de-obra que era recurso não aproveitado (desemprego) não é lucrativo se se tiverem em consideração os custos de oportunidades - designadamente de um trabalho assalariado mesmo que com o salário mínimo – tal é também uma situação desejável? É lucro e viável a longo-prazo??

Por último, quando o micronegócio é lucrativo, permitindo melhorar o consumo do agregado, mas não há reinvestimento ou investimento na educação e desenvolvimento tecnológico e inovação, ele é sustentável a longo-prazo?

Em suma, são muitas as questões que se podem colocar a propósito do microcrédito pois este assume, na prática, características muito distintas e o contexto e que se desenvolvem diferentes iniciativas de microcrédito também diferem em muitos aspetos, como económicos, geográficos, demográficos, sociais ou institucionais.

O enquadramento social do microcrédito obriga a por as questões: que outros mecanismos informais de proteção social, acesso a crédito, economia informal são importantes na vida de todos os dias dos pobres? Até que ponto os pobres têm falta de serviços financeiros? Qual o recurso a serviços financeiros informais e

até que ponto são exploradores em comparação com as taxas de juro próximas de 100% de alguns bancos de microcrédito de estatuto comercial?

Tudo depende do contexto económico e social de partida - do grau de desenvolvimento dos mercados, segurança, infraestrutura, prosperidade e políticas sociais dos países – ou sobretudo dos propósitos e práticas das instituições de microfinança?

Como é que as tecnologias de comunicação móvel e o *mobile banking* permitem ultrapassar estes problemas e saltar etapas no desenvolvimento da microfinança em certos países/regiões? Até que ponto permitem eliminar barreiras como tempo, distância, insegurança etc. nas transações? Tudo depende do tipo de negócio financiado (ex. comércio de bens perecíveis no mercado local vs. venda de produtos/serviços para outros locais?)

Embora reconheçamos que muita da variedade do microcrédito decorre das especificidades de contextos geográficos e sociais (enquadramentos políticos, legais, económicos, demográficos culturais), das várias questões que o microcrédito enquanto fenómeno complexo suscita, detemo-nos na nossa análise nas seguintes:

Qual o papel das diferenças da tipologia das instituições fornecedores de distintas modalidades de microcrédito na explicação do sucesso ou fracasso das iniciativas de microcrédito no mundo nos últimos anos?

Dado o período de dados a que tivemos acesso só nos foi possível caracterizar a evolução nas últimas duas décadas e os indicadores disponíveis caracterizam em pormenor o desempenho das MFIs, mas são omissos no que respeita a dados de impacto social, o que é uma limitação grande da nossa análise empírica, embora seja possível aferir aspetos relacionados como o facto dos FSPs terem como alvo os mais pobres dos clientes pobres, afetarem maior número de funcionários aos mutuários ou preferirem financiar investimento em microempresas.

Existem ainda um conjunto de questões teóricas que julgamos especialmente presentes na controvérsia que caracteriza o microcrédito:

Se o microcrédito parte de uma filosofia pró-mercado, elevadas taxas de juro são o preço justo a pagar pelo maior risco e necessárias à sustentabilidade das MFIs, ou são um aproveitamento da elevada taxa de cumprimento dos mais pobres que deveriam, na filosofia do microcrédito, ser alvo de uma discriminação positiva? Se os mais pobres apresentam maiores taxas de reembolso, falar de maior risco no microcrédito é abusivo?

Dito de outra forma, os problemas associados ao microcrédito têm a ver com taxas de juro e agressividade comercial excessivas e sobre-endividamento? E se sim, o problema poderá não estar no microcrédito, mas na evolução nos últimos anos tendente a maior liberalização e privatização do sector? Ou tem a ver com o facto de o acesso a crédito ser condição necessária, mas não suficiente para o sucesso empresarial e, nesse caso, a concessão de crédito tem que ser acompanhada de outros apoios que têm a ver com ONGs e OTS, mas não com bancos e empresas de tipo comercial?

Quando não há colateral é necessário mais escrutínio dos beneficiários, designadamente avaliação das candidaturas e apoio nos planos de negócio existirá ou não uma diferença fundamental na vocação social das OTS e os interesses das instituições financeiras de tipo comercial?

Se em países menos desenvolvidos uma doença, condições climatéricas, destruição de ativos etc. podem por em causa a atividade empresarial financiada por que não há seguros ou proteção social ou dinheiro extra para lhes fazer face, o microcrédito deverá sempre ser apenas um instrumento a combinar com outros em estratégias holísticas de desenvolvimento económico e social?

Até que ponto o microcrédito é uma perspetiva pró-mercado ou é uma estratégia de combate à pobreza que fundamenta o gasto de fundos públicos para o seu apoio? Há uma contradição entre ambos? Quais os custos de oportunidade do microcrédito neste sentido? Justifica-se então subsidiar a inclusão económica, ou um negócio só é viável se num determinado prazo sobreviver às suas custas num mercado concorrencial?

São estas duas visões compatíveis ou o microcrédito quer conciliar o inconciliável – o combate à pobreza pela iniciativa empresarial que para pessoas sem formação, experiência empresarial, ativos ou contactos dificilmente vingará no mercado?

Se se acredita ser possível conciliar, qual a importância dos programas de graduação, de apoio técnico ou do estabelecimento de períodos de carência e de prazos para o *take off* destas microempresas?

Estas perguntas conduzem a uma questão menos ampla e menos difícil de operacionalizar: existe um conflito entre a comercialização e privatização do microcrédito e o seu papel em melhorar a situação dos mais pobres?

Procurámos dar uma resposta a esta pergunta com uma breve caracterização da evolução e tipologias de MFIs.

O microcrédito pode ser entendido apenas como a atribuição de crédito visando o financiamento de investimento empresarial a pessoas pobres e nada mais. Assim definido, o microcrédito tem apenas o potencial de resgatar bom projetos que apenas não seriam financiados pela banca comercial em virtude dos seus baixos montantes e ausência de garantias. O risco de uma operação de crédito para a instituição é uma medida da probabilidade de reaver esse capital acrescido dos juros. Nesse sentido, haverá vários meios através dos quais a instituição poderá minimizar esse risco, desde logo através de uma escolha criteriosa a quem concede o crédito. Admitindo que o risco associado a um qualquer investimento será sempre maior que zero, uma forma de mitigar o risco da operação de crédito será através da exigência de garantias que assegurem que a instituição credora verá sempre os seus interesses salvaguardados, independentemente do sucesso do negócio em que o montante emprestado será investido. Na medida em que a apresentação de tais garantias não seja possível, o risco da operação de crédito passará a depender exclusivamente do risco do investimento. Numa lógica de mercado, apenas aqueles que demonstrarem de forma convincente a viabilidade do investimento onde esses montantes forem investidos terão acesso a crédito, sendo a taxa de juro do mesmo proporcional ao risco do próprio negócio. Mas um efeito do trabalho de MFIs comerciais foi abordar de forma inovadora estas questões, tornando o microcrédito atrativo ao investimento privado.

A questão da forma como o microcrédito pode impedir que, dada as exigências adicionais em termos de demonstração da viabilidade do negócio, bons negócios possam não arrancar requer, a nosso ver uma

referência à missão/estatuto da instituição de microfinança em causa. Recai sobre aqueles que não tem garantias para oferecer o ónus de apresentar um plano de negócio mais robusto e elaborado. Contudo, poder-se-á antever que são também estes aqueles que menos recursos financeiros e formativos têm ao seu dispor para o fazer, de onde advém a importância da missão social que caracteriza algumas iniciativas de microcrédito que não respondem apenas a necessidades de financiamento. Uma coisa é fazer com que pessoas que não têm garantias consigam obter crédito (ex.: empréstimos concedidos pelo Estado, ou este surgir como fiador em operações usando sistema bancário normal, e ajudar as pessoas a preparar melhor os seus planos de negócio, como fazem instituições do terceiro sector, operações assim centradas no ato de obter crédito. Outra, relacionada, mas muito distinta, é a capacidade de através desse microcrédito as pessoas poderem melhorar o seu bem-estar. A segunda não é uma consequência imediata da primeira, que faz apelo a um conjunto de papéis bastante distintos: o de escrutínio, capacitação, acompanhamento ou apoio pela MFI.

O argumento que pretende traduzir o exposto na revisão bibliográfica e vir a ser a tese que aqui se pretende construir é:

Os fenómenos económicos não ocorrem sempre da mesma maneira, mas num contexto que é explicativo, neste caso que o microcrédito é influenciado pelas características das sociedades em causa.

As hipóteses que seriam tentativas de resposta às seguintes questões teóricas são muitas:

- se o microcrédito é uma boa ilustração de que fora de um contexto de proximidade e relações de confiança mútua e reciprocidade, as relações económicas passam a apresentar riscos e custos (de transação), procuraremos associar o perfil e desempenho de diferentes tipos de MFI a esta questão.
- se as diferentes experiências de microcrédito demonstram que as relações económicas estão inseridas e variam em função de contextos sociais, políticos, culturais, legais, a análise empírica consistiria numa comparação internacional, o que não foi possível neste trabalho.
- se as diferentes modalidades de microcrédito variam em função dos atores que têm maior protagonismo (Estado, associações de ajuda humanitária, instituições de microfinança, banca convencional e organizações do terceiro sector envolvidas no desenvolvimento, cooperativas ou uniões de crédito) importa caracterizá-las para aferir se é possível afirmar que as suas diferentes motivações e lógicas de atuação produzem distintos resultados o que fizemos de forma breve

A nossa hipótese principal é que as diferenças no microcrédito que decorrem do estatuto e, portanto, missão das MFIs, relacionando-se com distintas modalidades e condições na concessão de crédito, têm distintos impactos na situação económica e social dos mutuários, no desempenho das MFIs e na sustentabilidade das operações de concessão de crédito. Foi neste aspeto que se centrou o trabalho de análise empírica

Em suma, talvez o erro (miopia) resida em ver como solução para as limitações da microfinança (tanto do seu alcance como da sua autossustentabilidade) uma abordagem mais comercial/gestão privada da mesma, e não a perceber como resposta a circunstâncias sociais, políticas etc. mais amplas. Talvez o erro esteja mesmo de ver numa abordagem capitalista, maximizadora, eficiente em termos de custos, competitiva

e comercialmente agressiva a via inevitável de «progresso» do microcrédito – como se não existisse também uma economia informal, voluntária, familiar, doméstica ou solidária etc. lado a lado com a economia capitalista; de não perceber o carácter contingente, limitado daquela abordagem; as lógicas sociais mais vastas e complexas das relações sociais em que as atividades económicas estão inseridas e que ultrapassam o desejo egoísta individual de maximizar o seu benefício em oposição ao outro; e a própria economia capitalista e as categorias clássicas de maximização do lucro têm um espaço, um contexto social, legal tecnológico, momento histórico próprios; e finalmente que tanto os sucessos e fracassos da microfinança mostram que existem em conjunto com outras formas – tão ou mais explicativas, relevantes ou melhor adaptadas às circunstâncias reais da vida dos mais pobres e sobretudo beneficiários do microcrédito - de conduzir as atividades económicas e as relações sociais entre os seus diferentes atores (mutuários, banca comercial, Estado, OTS, grupos familiares e redes de solidariedade e vizinhança, parcerias e articulações entre estes) no caso do microcrédito. Neste sentido e relativamente à evolução recente da microfinança, considerando as crises que a abalaram, Guérin *et al.* 2016 defendem que a sustentabilidade deve ser entendida do ponto de vista dos clientes, MFIs e países e, não só no plano financeiro, como no político e sociocultural a que está associada a legitimidade da microfinança. No plano político, a sustentabilidade respeita às relações entre os diferentes *stakeholders* na microfinança: no que respeita às MFIs e mutuários, a possibilidade de esta relação ser benéfica para os interesses de ambas as partes, no que respeita a investidores, Estado, partidos políticos ou outro tipo de organização, a relevância da contribuição destes para o financiamento e legitimidade da microfinança aos olhos do público. Daqui também decorre a necessidade de uma compreensão mais ampla deste fenómeno e todas as formas em que manifesta no mundo – uma abordagem institucionalista do microcrédito - que dê conta dos aspetos dinâmicos ou evolutivos e também ambientais/contextuais do mesmo, como propõe J. Flosbach (2013).

5. Comparação de tipologias de Instituições de Microcrédito

A evolução recente da microfinança tem colocado lado a lado com as instituições de microcrédito tradicionais, focadas na inserção social por via da iniciativa económica, instituições de propósito lucrativo, contexto em que, como referimos, é possível dizer que o microcrédito é um campo de diversidade institucional e, mais especificamente, de confronto entre objetivos comerciais de rentabilidade e propósitos sociais que se manifestam em distintas práticas de concessão de crédito aos mais pobres.

Conciliar objetivos de rentabilidade com a melhoria das condições dos mais pobres através do acesso a serviços financeiros é uma questão que não é nova na microfinança, mas parece mais crítica na sequência da crescente privatização do sector. Já em 1996, Hulme e Mosley apresentam como desafio às instituições que concedem crédito aos mais pobres conseguir, simultaneamente, que esses tenham acesso a crédito selecionando os que efetivamente têm as iniciativas, vontade e capacidade de reembolsar os empréstimos e acompanhando de forma a que o façam. Como sustenta Reinke (1998) existe uma distinção clara entre as instituições que estão a fornecer um serviço numa indústria que está na sua fase de crescimento (infância), como também defende Flosbach (2013), e as instituições que se reconhecem como agências de desenvolvimento e enfatizam a mudança social. Muitas instituições, dadores e investidores gostariam de compatibilizar a lógica de mercado com a de ação solidária, mas tal implica reconhecer que diferentes

modalidades de microcrédito estão inevitavelmente associadas a distintos resultados por vezes inconciliáveis.

Hoje, combinar a sustentabilidade das MFIs, entendida como autossuficiência em termos financeiros, com o alcance das populações visadas pelo microcrédito e o cumprimento da sua missão social – designado como o *triângulo da microfinança* - parece permanecer o maior desafio dessas instituições e o critério para julgar o efetivo papel do microcrédito na melhoria das condições económicas e sociais dos mais pobres. Observando que a relação aumento de taxas de juro, de risco e custos já não se verifica no caso dos empréstimos de grupo, Cull *et al.* (2007) questionam então a razão para a preferência pelo modelo individual de microcrédito em detrimento dos empréstimos de grupo (tanto mais que esta tendência, como referido, foi observada no próprio *Grameen Bank*). No entanto, também observam que na modalidade de crédito individual os montantes dos empréstimos são mais elevados e, considerando que estes podem ser indicadores de nível de pobreza dos mutuários, para os autores a evidência sugere que clientes menos pobres e com maior capacidade para investir em negócios de maior dimensão preferem esta modalidade aos empréstimos de grupo e, conseqüentemente, que trabalhar com este tipo de clientes também favorecerá a autossustentabilidade dos credores. Assim, em suma, se por um lado se assiste ao afastamento do modelo tradicional de microcrédito (de fornecer empréstimos de montante mais reduzido ao maior número possível de pessoas) que é com o argumento de que a microfinança deixa de fora os mais pobres de entre os pobres, esta tendência poderá acabar por ser mais benéfica para instituições e mutuários, tanto mais que que não são apenas os mais pobres que desejam ou conseguem tirar mais partido do acesso a serviços financeiros (Banerjee, 2013; Bateman, 2010; Crépon *et al.*, 2014). Mais ainda, Cull *et al.* (2007) reportam alguma evidência de reversão no desvio na missão social das instituições de microfinança no sentido em que “uma vez estabelecida uma instituição, perseguir lucros mais elevados e concentrar em clientes mais pobres pode ir lado a lado”, o que implica considerar a evolução destas instituições no tempo e os resultados que vão conseguindo (Flosbach, 2013:7).

Ainda que seja difícil fazer um balanço global do impacto da microfinança dada a variedade de instituições, serviços oferecidos para além do crédito, características dos mutuários ou contextos económicos e sociais em causa e, por outro lado, das próprias características metodológicas e grau de rigor dos estudos, Copestake and Williams afirmam concordar com a generalidade dos autores que afirmam que o resultado do acesso a crédito varia entre diferentes contextos e assim “ o microcrédito pode resultar em sobre-endividamento grave, especialmente se alimentado por bolhas especulativas sobre a extensão da procura insatisfeita, como recentemente experimentado tanto na crise dos *sub-prime* dos EUA quanto na crise das instituições financeiras não bancárias [NBFIs] no sul da Índia” (Copestake and Williams, 2011: 21). De facto ,o problema com o crédito imobiliário *subprime* norte-americano que esteve na origem da crise económica global caracterizou-se por uma afastamento e desconhecimento dos investidores ou credores a respeito de quem eram os mutuários dos empréstimos e das suas efetivas capacidades de reembolsar os empréstimos, problema que surge associado às crises de reembolso que afetaram as instituições que concedem microcrédito a partir do momento em que o rápido crescimento e crescente competição entre instituições ditou um relaxamento dos procedimentos de selecção e monitorização dos clientes, uma perda do relacionamento próximo entre mutuário e MFI que ditava o conhecimento das necessidades, evolução da situação económica e capacidades de reembolso do mutuário que caracterizaram o sucesso das experiências originais de microcrédito mais orientadas pelo propósito de responder às necessidades dos mais pobres para

uma melhoria sustentável da sua situação económica do que os objetivos de crescimento do portfólio e aumento de rentabilidade das MFI, sobretudo a partir do momentos em que crescimento e necessidade de acesso a maiores fundos ditam a mudança de estatuto e a sua propriedade por investidores privados.

Crê-se que os grandes problemas apontados ao microcrédito e às MFIs em geral está associado ao sobre-endividamento, situação que compromete o desempenho e a sustentabilidade das MFI e traduz não uma melhoria, mas um agravamento da situação económica dos mutuários. Estes marcaram as crises mais conhecidas da microfinança e surgem, seja porque estes incorrem em práticas arriscadas de endividamento (múltiplo, informal e explorador; financiar consumo, alienar ativos produtivos), seja porque as MFIs não fazem o seu papel em procurar que os montantes sejam investidos numa atividade geradora de rendimentos, auto sustentada ou por condições de empréstimos, grau de informação, incentivos aos funcionários e mutuários, e objetivos errados, procedimentos de controlo desadequados, perda de responsabilidade na relação com mutuários, entre outros. Estes problemas na orientação e prática das instituições de microfinança parece resultar da evolução recente com o crescimento do sector e alteração de missão, estatuto legal, objetivos de desempenho alcance nos últimos anos marcados por maior privatização e concorrência no sector. A abundância de financiamento na sequência da atração do sector privado veio alterar um rumo de evolução da microfinança e um afastamento relativamente a características originais do microcrédito na tentativa de crescer e responder aos interesses desses investidores.

Graças ao reconhecimento internacional, as experiências de microcrédito multiplicaram-se e este crescimento foi simultâneo à entrada de instituições do sector privado na microfinança e a um aumento de oferta de crédito. Associada à crescente comercialização da microfinança e consequente alteração da missão e práticas das suas instituições parece ter havido uma substituição do problema de falta de acesso a crédito pelo sobre-endividamento. O reconhecimento da crescente relevância do microcrédito tem sido, pois, nos últimos anos, acompanhado por tendências de crescente liberalização, financiarização e privatização, que poderão em causa a vocação social da microfinança e associar-se aos seus aspetos mais negativos, designadamente, os resultantes do sobre-endividamento. O facto de cada vez mais o setor privado estar presente no microcrédito (por exemplo MFIs não lucrativas que passam para o setor privado) e de as instituições de microcrédito em geral procurarem ou serem pressionadas para a autossustentabilidade significa uma necessidade de aumento do portfólio de crédito e das taxas de juro que pode ser prejudicial para os beneficiários do crédito ao poder resultar em sobre-endividamento. Foram situações limite resultantes do sobre-endividamento, como as descritas para Andrah Pradesh (Índia), México, Nicarágua, Marrocos ou Bósnia, que provocaram escândalo a nível internacional chamando a atenção para os efeitos perversos da concessão de microcrédito no contexto de mercado desregulado e muito competitivo.

A perspetiva que aqui propomos a tipologia de instituições de microfinança está associada a diferentes modelos de microcrédito, com virtudes e limitações inerentes e com consequências ao nível do desempenho das MFIs e do seu impacto na vida dos mutuários. Na nossa visão, os problemas do endividamento excessivo e dificuldade de sair de situações de dívida no longo-prazo não parecem poder dissociar-se de uma questão fundamental: o estatuto das instituições da microfinança, os seus objetivos e consequentemente as condições de microcrédito impostas sobre os mutuários. Não nos parece igualmente possível fazer um balanço global dos impactos do microcrédito sem distinguir o propósito social das instituições do sector não-lucrativo, que tradicionalmente trabalham junto das populações mais desfavorecidas, dos objetivos e práticas das instituições de estatuto lucrativo que, na sequência da liberalização, privatização e crescimento

recentes da microfinança ou se viram atraídas para o nicho de mercado do microcrédito ou são entidades que, na tentativa de aumentar a escala e eficiência as suas operações e atrair financiamento de investidores privados, optaram pela mudança de estatutos.

O maior trunfo do microcrédito, que veio por em causa o mito de que não se pode emprestar aos pobres, como Yunus refere e vários autores concordam, é a capacidade de os mutuários reembolsarem os empréstimos que nos parece resultar de um contexto social que favorece esse tipo de compromisso, seja pela pressão dos membros dos grupos de empréstimo, da vontade em manter uma boa reputação perante potenciais credores formais e informais e junto das redes de relações sociais em que o mutuário se apoia para fazer face às suas necessidades quotidianas, seja por um acompanhamento próximo conhecimento da sua situação económica e social bem como da iniciativa financiada que caracteriza o propósito original do microcrédito e a prática dos intermediários da microfinança de missão social. Como referido, num contexto de crescimento, desregulação e concorrência na microfinança, não só o rápido aumento das operações pode pôr em causa este tipo procedimentos, como dar um incentivo aos que trabalham junto dos mutuários, não para conhecer a fundo a situação do mutuário e todas as necessidades e problemas que podem comprometer a viabilidade do negócio - fazer face a despesas imprevistas, satisfazer primeiras necessidades básicas, ajudar a resolver problemas de saúde, pagar dívidas anteriores, ou adquirir conhecimentos da gestão do negócio etc., como é o caso das intervenções holísticas em que o microcrédito é por vezes enquadrado -mas para conceder muito crédito rapidamente. Conceder demasiado crédito, demasiado rápido pode, como referido, comprometer a sustentabilidade das MFIs, o que possivelmente é inconciliável com a qualidade do portfólio, trocando-se assim a qualidade pela quantidade de microcrédito e perdendo de vista o conhecimento de quem são na realidade os mutuários e as iniciativas apoiadas, na tentativa de atingir os objetivos ditados pela necessidade de responder aos interesses dos acionistas em maximizar o retorno do seu investimento. A perda das boas práticas características do microcrédito original pode resultar em situações em que se desconhece se e como o montante do empréstimo é aplicado num negócio, se esta atividade é rentável ou mesmo que essa rentabilidade possa ser posta em causa pela prática de taxas de juro mais elevadas (Flosbach, 2013), Com base na análise de diferentes modelos de negócio e de acordo com o CGAP (2016), é uma abordagem centrada nos clientes que reconheça a sua diversidade, necessidades e os vários serviços adequados, tem-se mostrado mais bem sucedida em responder à procura e reter a lealdade dos clientes (<http://www.cgap.org/topics/customers>).

A variedade institucional é uma característica da microfinança e, para J. Reinke (1998), diferentes e instituições de microcrédito, nas suas diferentes formas e papéis, tal como diferentes conceções e modalidades de microcrédito relevam para a capacidade de responder a necessidades e constrangimentos específicos de determinadas situações, para além dos problemas genéricos do microcrédito associados à assimetria de informação, racionalidade limitada, risco de oportunismo e elevados custos relativamente aos pequenos montantes emprestados. Também para este autor as características de diferentes tipos de MFIs têm implicações que têm que ser distinguidas com base nos propósitos do credor, nas circunstâncias institucionais e sociais locais que colocam oportunidades e desafios específicos de cada contexto. Relativamente ao facto de algumas MFIs terem como alvo específico as mulheres, o autor justifica-o com o facto de serem consideradas menos independentes economicamente com os homens e que os benefícios do seu empowerment tenderem a beneficiar mais os seus filhos. É pois um objetivo social que orienta as MFIs neste sentido, bem como a procurar populações pobres das zonas rurais que dificilmente beneficiam do

desenvolvimento urbano. Selecionar segmentos específicos de clientes por um propósito social significa a necessidade de ter em conta que diferentes grupos variam, tanto na forma mais ou menos eficiente com que utilizam os microempréstimos, quanto nos seus padrões de reembolso, o que tem implicações na sustentabilidade da instituição. Se as mulheres se caracterizam pelo cumprimento atempado dos reembolsos, apesar de ser difícil a uma MFI chegar junto dos pobres das zonas rurais pela dispersão geográfica e falta de infraestrutura, segundo este autor, há investigação que aponta para que estas sejam compensadas por uma maior estabilidade social nas comunidades rurais que ajuda a confiabilidade das relações financeiras. Uma instituição financeira pode não ter noção das atividades económicas que o microcrédito está a financiar quando muitos dos micronegócios são de natureza familiar. Para além da possibilidade de o crédito ser utilizado para consumo e não numa atividade potencialmente geradora de rendimentos poder conduzir a sobreendividamento e a um agravamento da situação do mutuário, como muitos autores sugerem, aplicar o crédito em atividades semelhantes às existentes localmente (Bateman, 2010), não oferece grandes oportunidades dado que não aumenta o poder de compra da potencial clientela, apenas uma maior concorrência entre empresas do mesmo tipo e, conseqüentemente, menos possibilidades de lucro e viabilidade das iniciativas económicas. Como referem Loiseau *et al.* (2015), estudos recentes revelam que pequenas mudanças em programas de microcrédito podem produzir mudanças no impacto social e na sustentabilidade financeira das MFIs, pelo que definir taxas de juro, empréstimos de grupo ou individuais, períodos de carência ou frequência de pagamentos são decisões críticas destas instituições. A título de exemplo, como sustentam Field *et al.* (2013) comparando o contrato clássico de microcrédito com um em que era permitido em período de carência de dois meses, verificou-se que a segunda modalidade permitiu aumentar o investimento, aproveitando as oportunidades que surgiram, aumentando igualmente os lucros mas também as taxas de incumprimento. Daqui se pode concluir que a modalidade de microcrédito tradicional desencoraja de facto o risco mas, simultaneamente, limita o investimento e potencial impacto positivo no crescimento da microempresa e situação económica e social do agregado familiar. Também Hermes e Lensink (2011) reconhecem que o tipo de contrato de crédito pode ter importantes conseqüências para o uso que os mutuários fazem dos microempréstimos. Assim, se os empréstimos de grupo em que as sanções sociais sobressaem e os pagamentos frequentes favorecem, como referido, o reembolso, eles desencorajam investimentos a prazo mais longo, o que para os autores salienta a importância das instituições de microcrédito equacionarem os resultados de diferentes modalidades de empréstimo e permitirem maior flexibilidade nos seus contratos.

Coloca-se a hipótese de o problema com o microcrédito, designadamente baixas taxas de *take up* quando ele está disponível e a sua aplicação num negócio e conseqüente aumento dos rendimentos esteja, não em facultar o acesso a crédito, mas na forma como a implementação é feita nos contextos locais específicos, na atenção a outras necessidades dos mutuários como de formação para a gestão do negócio, de disponibilizar um período de carência até que o negócio esteja em velocidade de cruzeiro, de perceber que outras opções (por vezes vistas como menos arriscadas) de obter dinheiro para satisfazer necessidades importantes do agregado é que as populações mais pobres têm, de perceber que outros apoios que não apenas ao investimento mas à satisfação necessidades imediatas/urgentes dos beneficiários como saúde ou alimentação. As baixas taxas de *take up* podem ainda sugerir que as MFIs estimam necessidades de crédito acima do que é real (Banerjee, 2013).

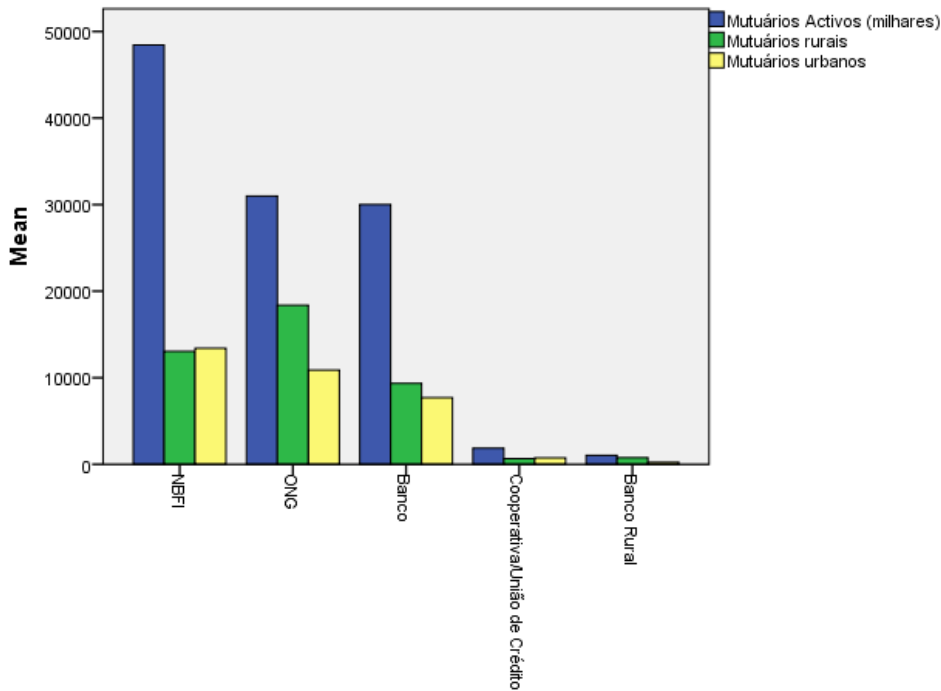
Em alguns casos os problemas do microcrédito referem-se á rigidez/desadequação do modelo original face aos contextos diversos (económicos, políticos, sociais e geográficos) em que for aplicado – por exemplo, a selecção de um elemento depender de um grupo que pode excluir os mais pobres, exigência de reuniões públicas muito frequentes inexistência de um período de carência que podem apresentar constrangimentos sociais ou exigir um esforço demasiado grande ao mutuário e negócio financiado antes que este esteja em velocidade de cruzeiro e comece a gerar retornos do capital investido. Noutros casos, os aspetos mais negativos do microcrédito, como associados ao sobre-endividamento e crises de reembolso, parecem estar associados a um afastamento do propósito social do microcrédito original e de práticas que efetivamente tornaram possível de forma sustentável facultar o acesso a pobres sem exigências de garantias ou custos e riscos muito grandes para o banco – cuidado na selecção dos candidatos e negócios com possibilidade de se tornarem sustentáveis, acompanhamento próximo pelos grupos de empréstimo ou intermediários – redução de riscos e custos de transação para os investidores e também atenção à situação social do mutuário e sua família e outras necessidades que não apenas o crédito. Num contexto de crescente privatização, objetivos de crescimento rápido do portfólio e dos lucros refletem-se nas elevadas taxas de juro, especulação, descuidar dos procedimentos de selecção e acompanhamento dos clientes, menor conhecimento dos mutuários e das suas condições de reembolsar os empréstimos de forma sustentada, e não só a curto –prazo, e consequentemente num aumento de risco de incumprimento e insolvência, com prejuízos também para as instituições.

5.1 Estatuto e missão das diferentes MFIs, impactos do microcrédito e sua evolução

A comparação de tipologias de instituições de microcrédito com base no seu estatuto, lucrativo ou não-lucrativo, é o objetivo principal do que designámos análise institucional do microcrédito. Julgamos que por trás desta distinção estão representados dois propósitos fundamentalmente diferentes do trabalho das entidades que concedem microcrédito que, como atrás discutido, se relacionam com as questões de financiamento e governação das instituições, como se traduzem em modalidades e condições de crédito diferente. Destas diferenças julgamos que decorrem os resultados do microcrédito em termos de impacto, cobertura, risco, ou sustentabilidade das suas instituições. Assim, o microcrédito é apenas uma manifestação de como os fenómenos ou relações económicas assumem um carácter distinto consoante animados por lógicas de reciprocidade, redistribuição ou troca mercantil visando o lucro e como ao lado do mercado, estão como atores económicos os Estados e organizações do terceiro sector (na literatura da microfinança mais frequentemente referidas como de estatuto não-lucrativo e, por vezes de ONG).

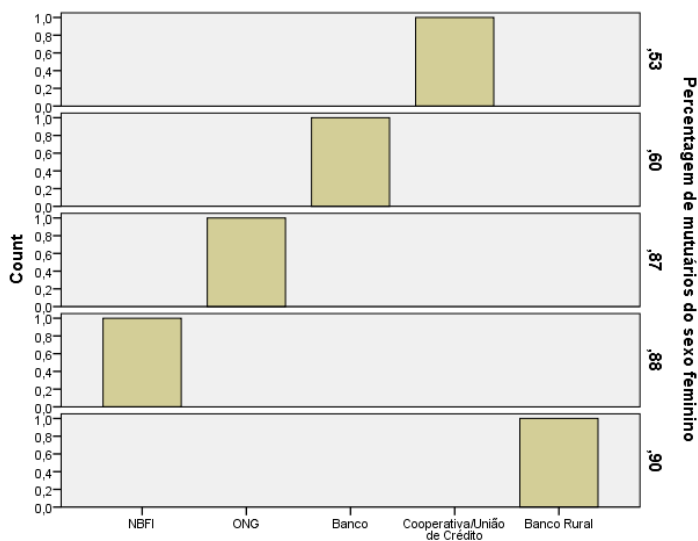
Uma breve análise descritiva com base nos dados fornecidos pelo *Global Alcance & Financial Performance Benchmark Report* da MIX (2016) parece apoiar a ideia das virtudes do microcrédito de vocação comercial vs. o microcrédito de propósito social comparando indicadores de desempenho e risco entre diferentes tipos/estatutos de instituição (ou fornecedores de serviços de microfinança).

Gráfico 1 – Mutuários por Tipo de Instituição (MFI):



De acordo com o sugerido na literatura, as instituições mais comerciais não estão tão vocacionadas para servir os clientes das zonas rurais relativamente às ONG. O microcrédito é ainda hoje característico por servir sobretudo mulheres de zonas rurais e já antes da crise de Andrah Pradesh em 2010/2011 havia vários mutuários insolventes nas zonas rurais quando vários FSP decidiram não restringir o acesso a crédito, mas levá-lo para zonas urbanas mais densamente povoadas num contexto de crescimento desregulação e competição entre fornecedores.

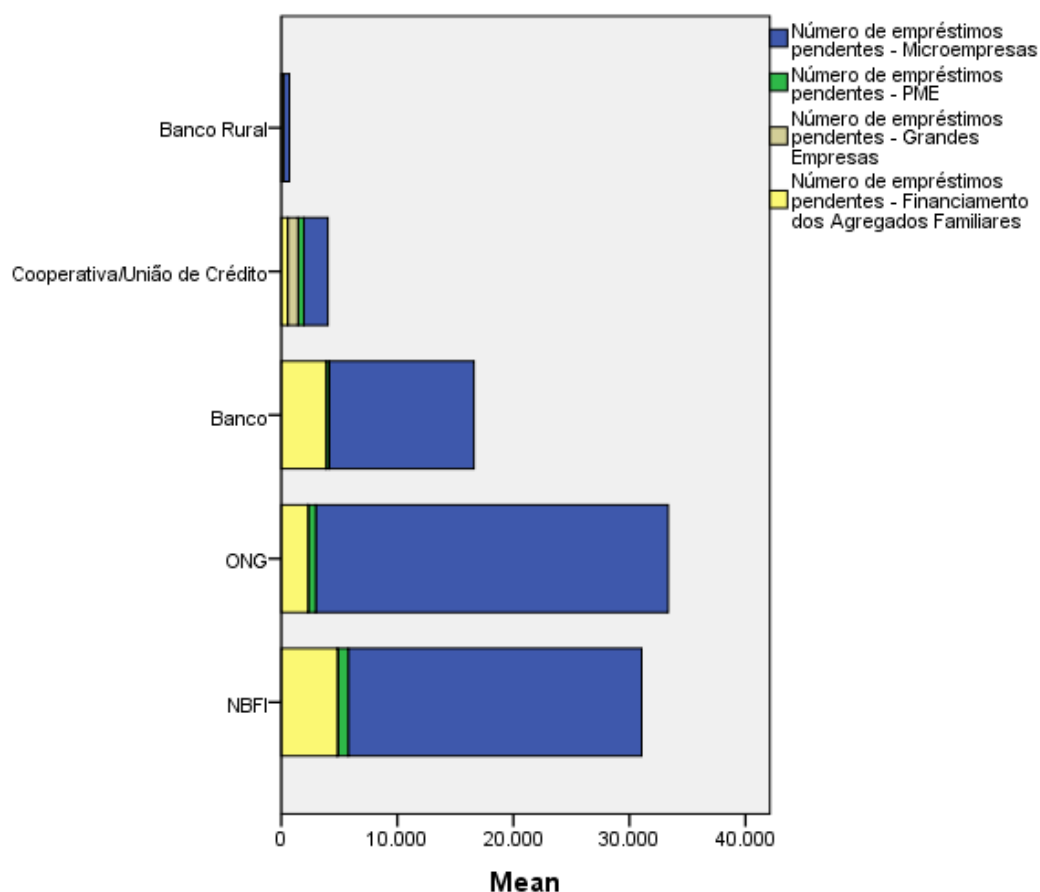
Gráfico 2 – % mutuários do sexo feminino por Tipo de Instituição (MFI)



Bancos e cooperativas/uniões de crédito que têm um propósito comercial não parecem, de acordo com o gráfico, escolher como segmento-alvo os mutuários femininos tanto quanto bancos rurais, *NBFI* e ONGs que como sabido têm uma missão social.

A percentagem de mutuários do sexo feminino é um indicador relevante, de acordo com a literatura, da intenção da instituição em abranger não os clientes mais rentáveis, mas os mais vulneráveis; este indicador tem que ser interpretado com a situação social da mulher nos países em causa. Nos países mais pobres, o microcrédito é uma das escassas fontes de rendimento que podem permitir a fuga de uma situação de pobreza, mas também de exploração ou marginalização social. A obtenção de crédito e a aquisição de ativos e desenvolvimento de um negócio que tal possibilita relaciona-se com o estatuto da mulher, designadamente com o seu maior poder de decisão dentro dos agregados familiares. Este é um objetivo não só económico como social, explicitamente visado pelas instituições que estão na microfinança com um propósito de promoção da inclusão e redução das desigualdades através, não só, mas também, do acesso a crédito.

Gráfico 3 – Empréstimos pendentes por Tipo de Instituição (MFI):

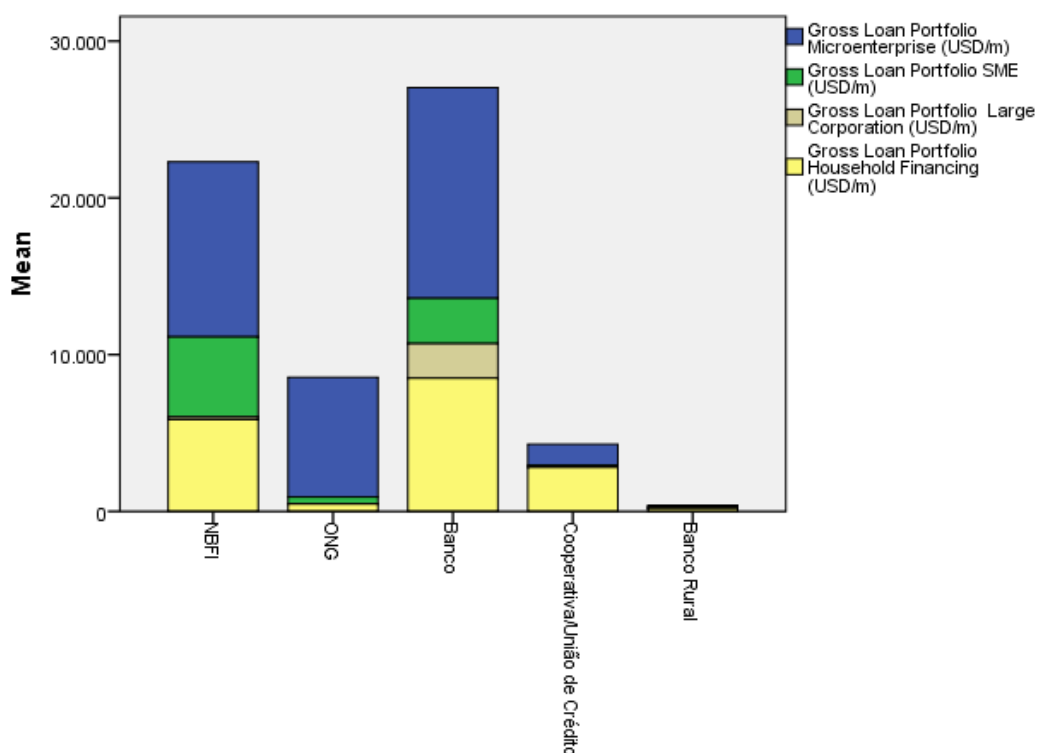


As ONG parecem centrar-se claramente muito mais no apoio às microiniciativas económicas do que os bancos e cooperativas/uniões de crédito; também relativamente às NBFI e bancos, as ONG registam um menor apoio em financiar necessidades dos agregados familiares. Como referido, o financiamento de

iniciativas económicas potencialmente viáveis está diretamente relacionado com a capacidades dos mutuários e seus agregados gerarem os rendimentos necessários, não apenas a cumprir os reembolsos no curto-prazo, mas a fazerem-no de forma sustentável. Inversamente, o financiamento de consumo não promove investimentos rentáveis (inclusivamente é referido na literatura que o desenvolvimento de um negócio implica por vezes o sacrifício de consumo, sobretudo de bens supérfluos) e a longo-prazo, se não existirem fontes alternativas de rendimento ou se se recorrer a novos credores para pagar dívidas anteriores, o acesso a crédito pode traduzir-se num ciclo vicioso de sobre-endividamento.

O financiamento de iniciativas económicas sustentáveis foi o propósito do microcrédito formal original; a perda de conhecimento do destino dos montantes de crédito concedido constitui, como referimos, um problema de risco de incumprimento e, conseqüentemente, sustentabilidade das MFIs.

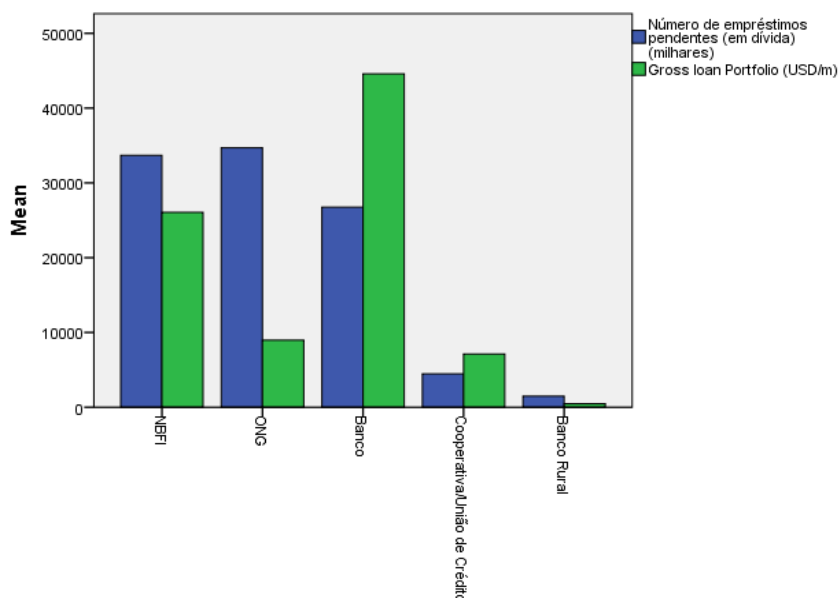
Gráfico 4 – Portfólio de empréstimos por Tipo de Instituição (MFI):



Como no gráfico anterior, aqui sobressai que o valor dos empréstimos concedidos se destina muito mais claramente para as microempresas no caso das ONG, mas também *NBFi* do que nas instituições de vocação mais comercial. Os bancos centram visivelmente mais em financiar empresas de maior dimensão. Bancos, *NBFis* e Cooperativas/Unões de crédito têm uma parcela do montante de crédito concedido destinado para o consumo – necessidades dos agregados familiares – do que as ONG que se concentram no financiamento de microiniciativas económicas, como esperado e sugerido na revisão de literatuta.

Os dados respeitantes à composição do portfólio dos empréstimos concedidos dão uma visão esclarecedora dos distintos objetivos dos diferentes tipos de instituição de microcrédito, que consideramos explicativos dos diversos resultados do microcrédito em função do seu estatuto.

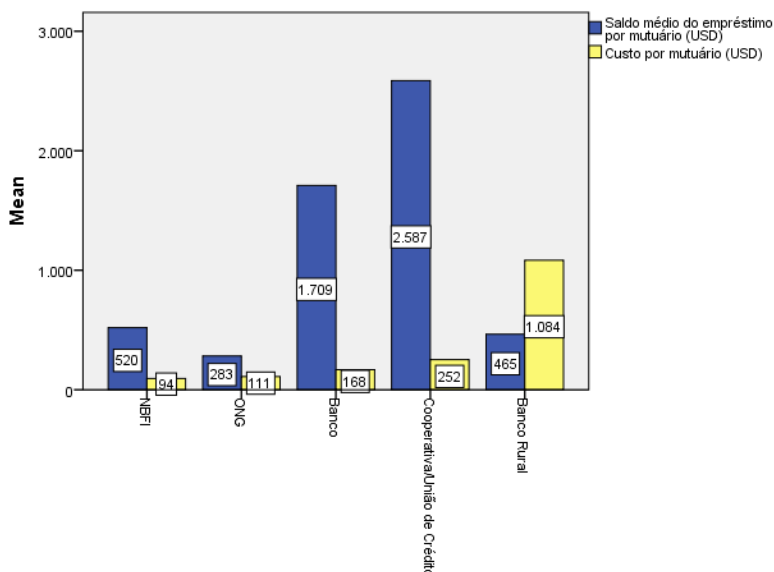
Gráfico 5 – Relação portfólio de empréstimos/empréstimos pendentes por Tipo de Instituição (MFI):



Tal como sugerido na literatura, verifica-se que o microcrédito tradicional de instituições não lucrativas regista um maior número de beneficiários e as instituições de vocação mais comercial detêm carteiras de crédito de maior valor (o que está relacionado com o aspeto anteriormente mencionado de não se dirigirem tanto para as iniciativas económicas de dimensão mais reduzida).

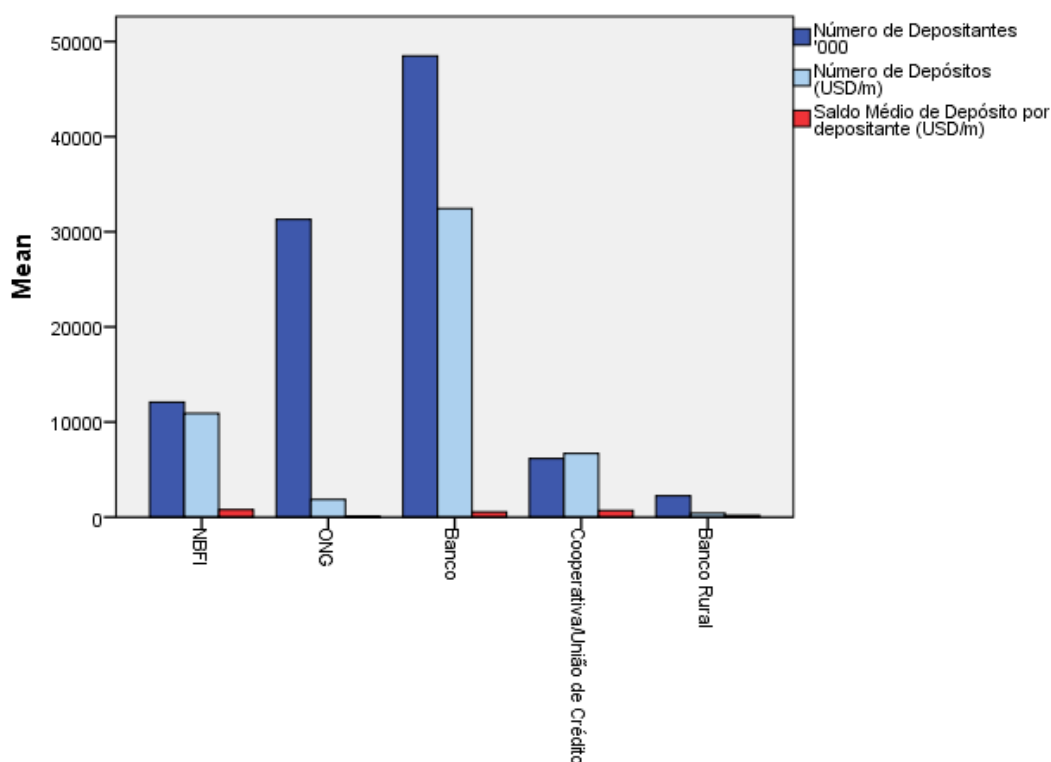
Enquanto que a missão das ONG é aumentar o alcance para atender às necessidades dos mutuários mais desprivilegiados, e as NBFi são habitualmente MFIs de missão social, mas que se depararam com a necessidade de mudar de estatuto para atrair maior investimento para financiar as suas atividades, as instituições de tipo lucrativo têm cada vez mais objetivos de aumentar o valor da carteira de crédito (*loan portfolio*) para aumentar a rentabilidade da sua atividade.

Gráfico 6 – Saldo médio de empréstimo e custo por mutuário segundo o tipo de Instituição (MFI):



O saldo médio dos empréstimos é muito superior nas cooperativas/uniões de créditos e também nos bancos, comparativamente com as ONG cujos valores de empréstimos são muito reduzidos. Relacionamos este resultado com o perfil de mutuário que as diferentes instituições definem o que condiciona o alcance das suas operações e, conseqüentemente, coloca a questão atual de saber se os serviços de microfinança, sendo dirigidos às populações mais vulneráveis, são de facto inclusivos. Nas ONG, tal como nas NBFI, o custo por mutuário é elevado em comparação com o valor dos empréstimos, em comparação com bancos e cooperativas/uniões de crédito; o custo por mutuário é muitíssimo elevado nos bancos rurais, o que não suporta necessariamente a ideia de que as instituições não lucrativas sejam menos eficientes mas afetem mais recursos a cada mutuário.

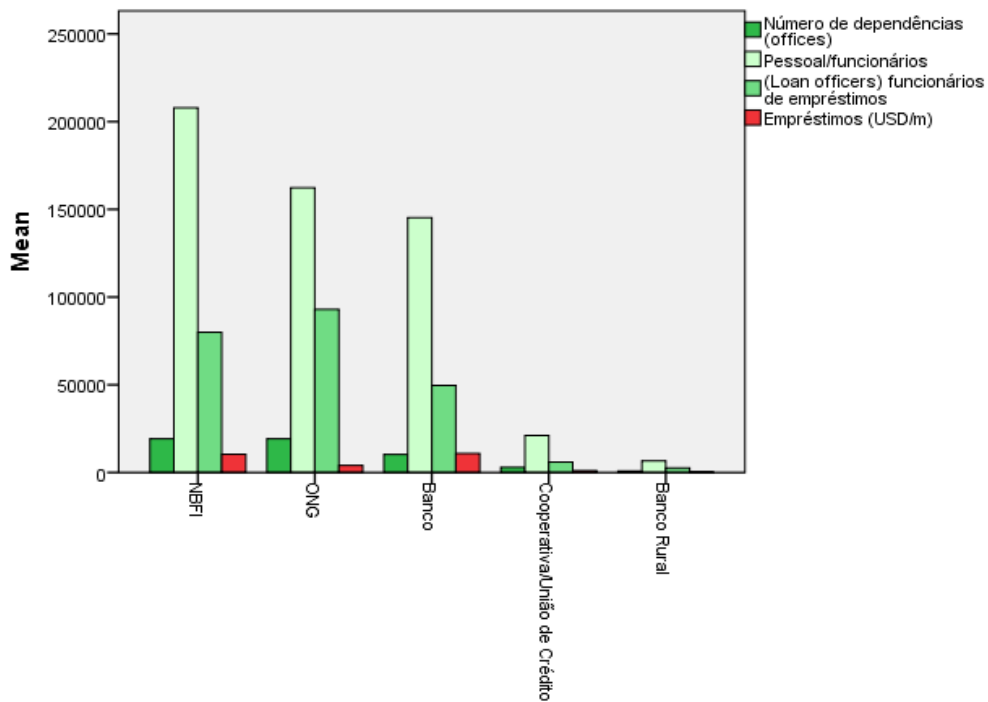
Gráfico 7 – Número de depositantes, depósitos e saldo médio por tipo de Instituição (MFI):



Novamente, em comparação com as restantes instituições, as ONG têm valores de depósitos muito inferiores o que já não se verifica para o número de clientes (e se relaciona com a variável alcance). Nas ONG o número de depósitos é muito reduzido tendo em conta o número de depositantes, o que já não acontece com as instituições de propósito comercial. Ao mesmo tempo, os saldos dos empréstimos são muito reduzidos nas ONG.

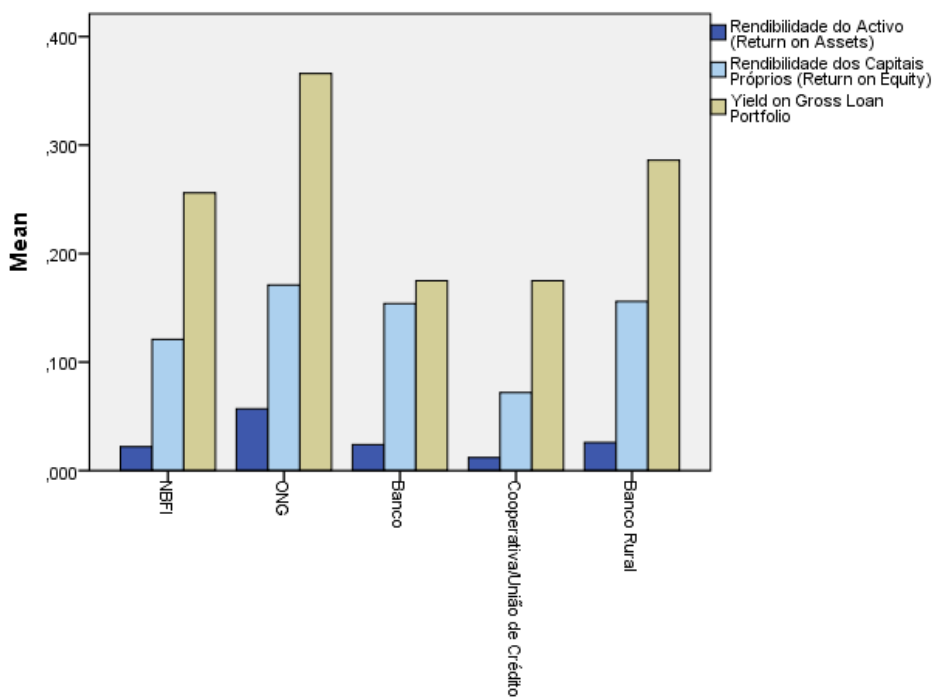
Em conjunto os dados levam-nos a considerar que os bancos são responsáveis por uma grande porção do microcrédito na atualidade, no entanto são as instituições de microcrédito de missão social que parecem estar preocupadas em atingir um maior número de mutuários e sobretudo os mais pobres e mais carenciados de serviços financeiros, e não os potencialmente mais rentáveis.

Gráfico 8 – Número de dependências, funcionários e empréstimos por tipo de Instituição (MFI):



As NBFi, que a literatura sugere que em muitos casos são ONGs que mudaram o seu estatuto para atingir maior dimensão, apresentam o maior número de pessoal e as ONG o maior número de funcionários afetos aos empréstimos; ambas têm um número de dependências superiores ao dos restantes tipos de instituição.

Gráfico 9 – Rendibilidade por tipo de Instituição (MFI):

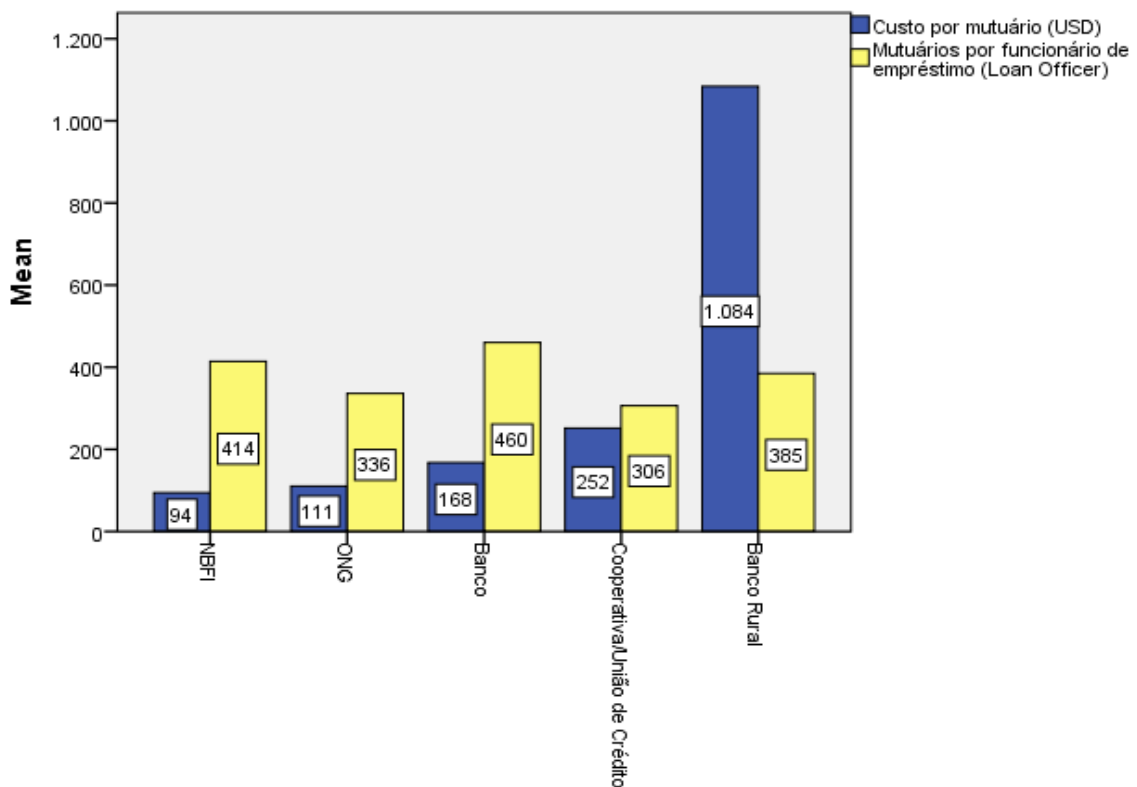


Apesar do estatuto não-lucrativo e como sugerido, os indicadores de rentabilidade são superiores nas ONGs relativamente aos de instituições de propósito lucrativo.

Este é um resultado muito relevante face aos argumentos de uma suposta capacidade superior das entidades de missão comercial garantir maior rentabilidade e atingir a autossustentabilidade em comparação com as MFIs de missão social; estas últimas são vistas tradicionalmente como tendo um pior desempenho a este respeito e, conseqüentemente, reduzida probabilidade de atingir a autossuficiência.

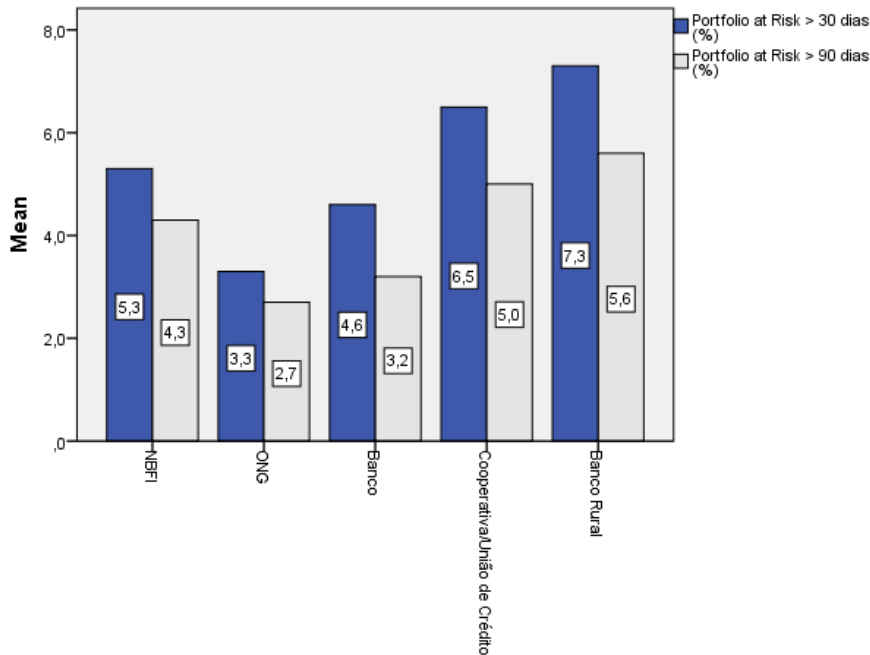
Este resultado relaciona-se igualmente de forma indireta com outra questão central no microcrédito atual: a prática de taxas de juro que permitam cobrir custos e gerar excedentes que é especialmente crítica para as entidades de propósito comercial. Assumindo que as instituições lucrativas fazem refletir nas suas taxas de juro os custos e riscos acrescidos com os microempréstimos, face a estes resultados não é claro que exista uma relação entre privatização, maior eficiência e sustentabilidade ou que as MFIs de missão social pratiquem taxas de juro mais baixas, mas insustentáveis.

Gráfico 10 – Custo por mutuário e mutuários por funcionários segundo o tipo de Instituição (MFI):



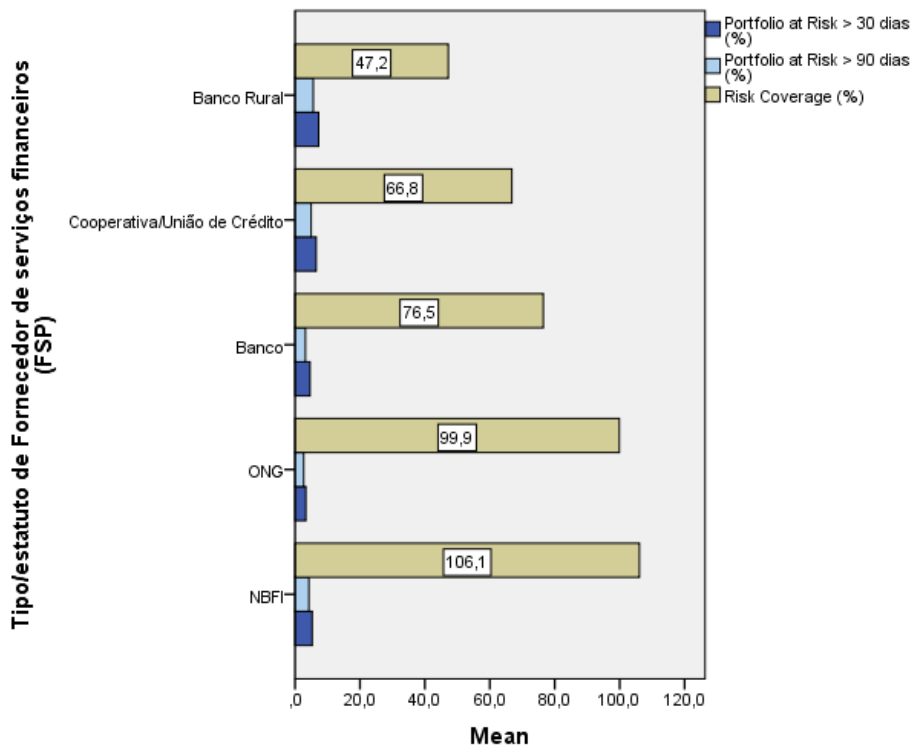
Os funcionários de *NBFIs* e bancos parecem trabalhar com mais mutuários do que as restantes instituições, o que como referido está associado aos custos e eficiência das instituições; o custo por mutuário é inferior nas *NBFI*, *ONG* – que a este respeito não parecem ter um desempenho inferior ao dos bancos - e muito elevado nos bancos das zonas rurais, menos densamente povoadas e de mais difícil acesso.

Gráfico 11 – Portfólio de crédito em risco por tipo de Instituição (MFI):



Também no que se refere aos indicadores de risco (neste caso de não reembolso dos empréstimos) as ONG têm melhor desempenho que as restantes instituições, embora a interpretação destes valores médios exija cautela face à possível diferença nos montantes de crédito concedido pelos diferentes tipos de instituição e requiera a observação da proporção de crédito em risco.

Gráfico 12 – Portfólio e cobertura de risco por tipo de Instituição (MFI):



De acordo com os dados, também a capacidade de cumprir as obrigações financeiras é superior nas NBFi e ONG relativamente aos restantes tipos de instituição, designadamente aos bancos, ao contrário do que seria de esperar pelos motivos acima expostos.

(Todos os gráficos foram realizados no SPSS a partir de dados da MIX (2016))

Os resultados da comparação entre entidades fornecedoras de microcrédito parecem confirmar a hipótese de que partimos. Se as instituições refletem nas suas taxas de juro os custos e riscos acrescidos com os microempréstimos, face a estes resultados não é claro que exista uma relação positiva entre privatização, maior eficiência e sustentabilidade ou que as MFIs de missão social pratiquem taxas de juro mais baixas mas insustentáveis.

No conjunto, os dados indicam que as instituições de microcrédito de missão social parecem efetivamente comprometidas em atingir um maior número de mutuários, sobretudo mais vulneráveis, e não os potencialmente mais rentáveis - dados os custos acrescidos associados a um maior número de empréstimos de montante mais reduzido - como esperado. Ainda assim, a sua rendibilidade não é inferior às instituições de vocação mercantil e o risco é menor.

Quando considerando as instituições de missão mais explicitamente social *versus* as de propósito inteiramente mercantil, verificamos especificamente que para as ONG, comparativamente aos bancos comerciais:

- o número de empréstimos concedidos é superior, mas o seu valor é inferior;
- o número de mutuários do sexo feminino ou de zonas rurais é superior, o que a nosso ver está associado e a uma maior preocupação com a inclusão económica dos mais vulneráveis do que com a quantidade de crédito (e a redução de custos daí resultante);
- concedem mais crédito para financiar iniciativas empresariais do que para o consumo dos agregados familiares;
- no que respeita ao portfólio de crédito em risco, as ONG têm um desempenho superior ao dos bancos;
- embora as ONG alcancem um número de mutuários muito superior acompanhado por um maior valor dos empréstimos inferior, a sua rendibilidade é superior à dos bancos, contrariando os argumentos de que a privatização está associada à maior cobertura, eficiência e rendibilidade.

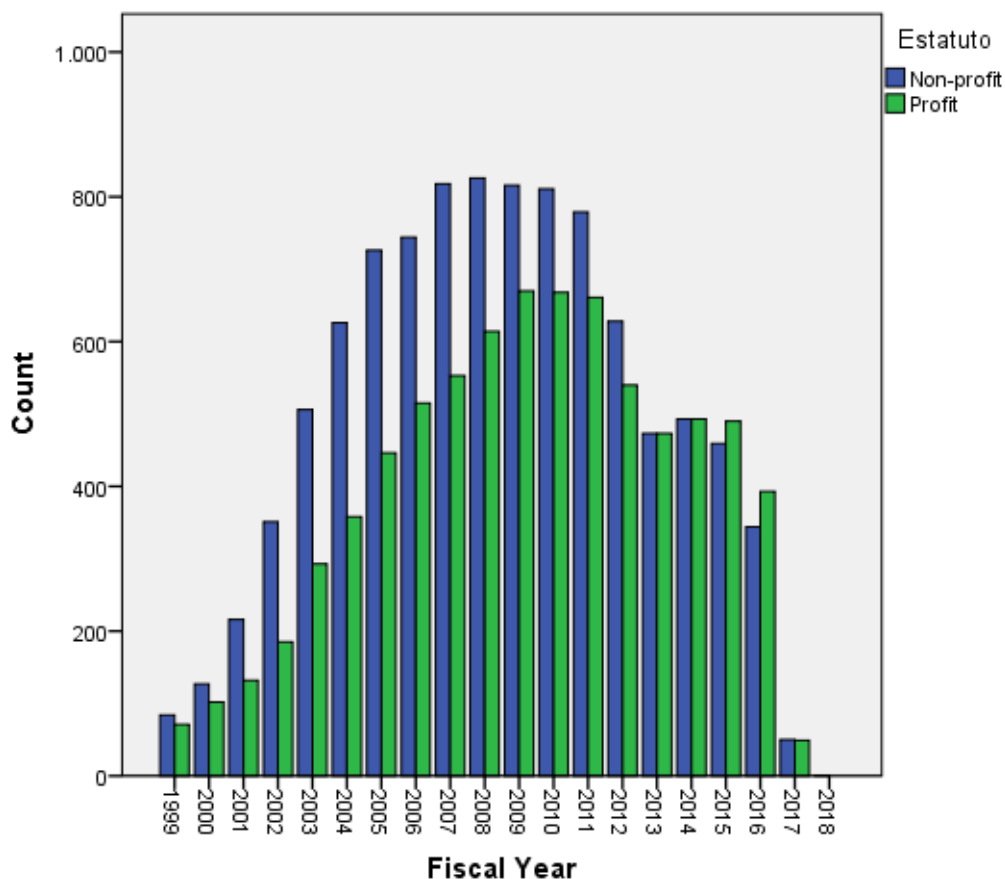
5.2 Comparação de Indicadores de alcance, risco, desempenho e sustentabilidade das MFI

Os dados que seguidamente apresentamos foram obtidos através da *MIX Market* e convertidos de uma base de dados em formato *Excel* para uma base de dados no programa *SPSS* de forma a realizar estatísticas descritivas, bem como medidas de associação e testes de diferenças entre vários indicadores que caracterizam a atuação das MFI - como os seus perfis de cliente alvo ou o seu desempenho - em função da variável estatuto: lucrativo ou não lucrativo.

(Os indicadores considerados e a amostra estão disponíveis no anexo 3).

De acordo com os dados que analisámos para o período 1999 até ao momento presente, e como o sugerido nos capítulos anteriores, a evolução da microfinança tem-se marcado por uma crescente presença das instituições de propósito lucrativo.

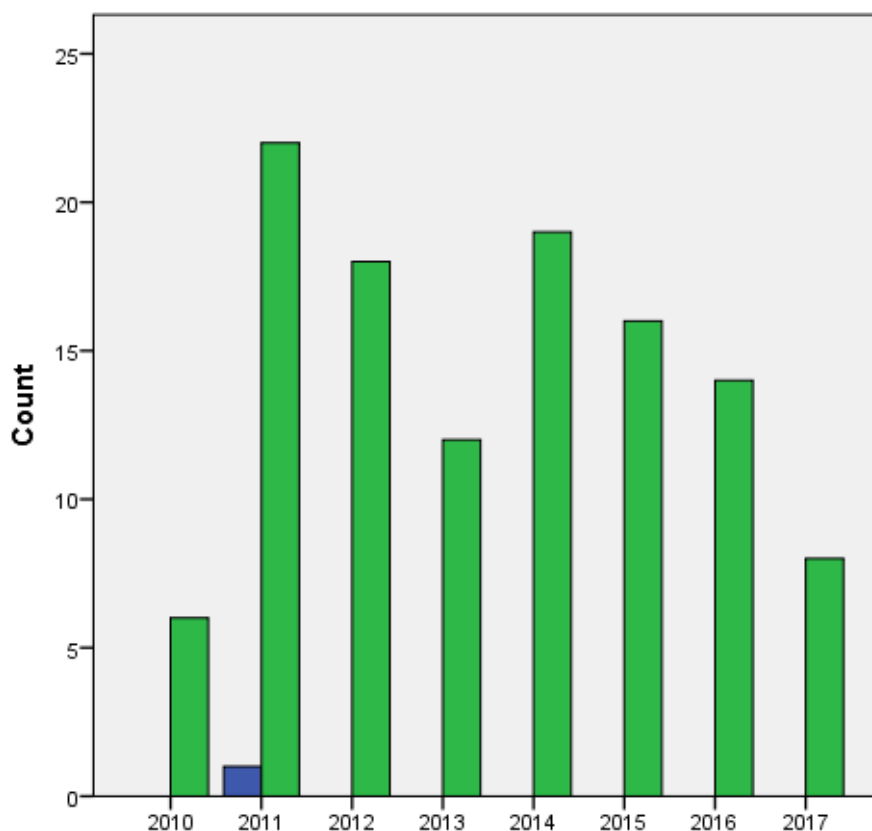
Gráfico 13 – Evolução do estatuto das Instituições de Microfinança:



Se no início do séc. XXI e durante a primeira década a maioria das MFIs era de estatuto não-lucrativo, desde esse momento que estão presentes na microfinança cada vez mais entidades de natureza comercial; a partir de 2013 elas igualam ou superam as de estatuto não-lucrativo.

A taxa de retenção de clientes é, a nosso ver, uma medida aproximada da *length of outreach* revelando o tempo em que se mantém a relação entre mutuário e MFI. Este é um aspeto positivo, mas que, de acordo com o gráfico, apesar de algumas oscilações, tem diminuído progressivamente. Embora daí não se possa inferir que a crescente comercialização da microfinança tem um impacto negativo no que respeita à qualidade da relação entre credores e mutuários, julgamos que em conjunto, estes dois gráficos são ilustrativos da mudança de uma faceta especialmente relevante para o sucesso do microcrédito a que nos referimos nos capítulos teóricos: o acompanhamento próximo da situação social do mutuário e da sua iniciativa empresarial que considerámos uma mais-valia do tipo de atuação que caracteriza as instituições de missão social.

Gráfico 14 – Evolução da Taxa de Retenção de Clientes:

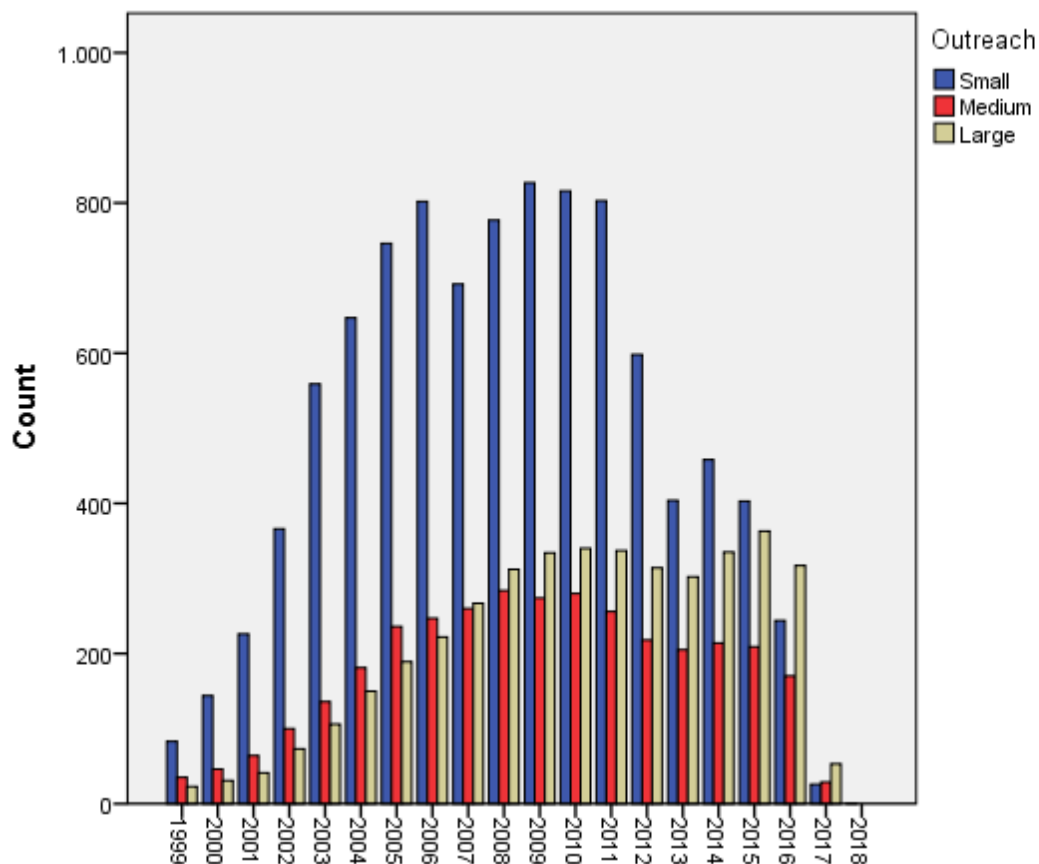


No que respeita à variável alcance (*outreach*), indicadora da capacidade das MFIs darem resposta às necessidades de serviços financeiros como o microcrédito das populações mais pobres, hoje ela é considerada fundamental para o propósito da inclusão financeira, e de certa maneira o alcance é legitimador do discurso em favor da privatização da microfinança. O pressuposto teórico é, como referido, a escassez crescente de subsídios dos estados, outros fundos públicos e a suposta necessidade de atração de investimento privado para financiar o crescimento do setor da microfinança.

Se é inequívoco a partir da observação dos dados de 1999 a 2017 que houve uma evolução positiva a este respeito, tal deve-se à presença de um maior número de FSPs nas últimas décadas. Não esclarece, contudo, se tal aumento é permitido pela crescente dimensão das operações das instituições de microfinança em geral ou se a entrada de entidades de propósito comercial e/ou com a possibilidade de aceder a financiamento privado foi determinante, como alguns autores defendem.

A relação entre alcance e o estatuto das MFIs será apresentada seguidamente.

Gráfico 15 – Evolução do alcance (*outreach*) pelas MFIs:

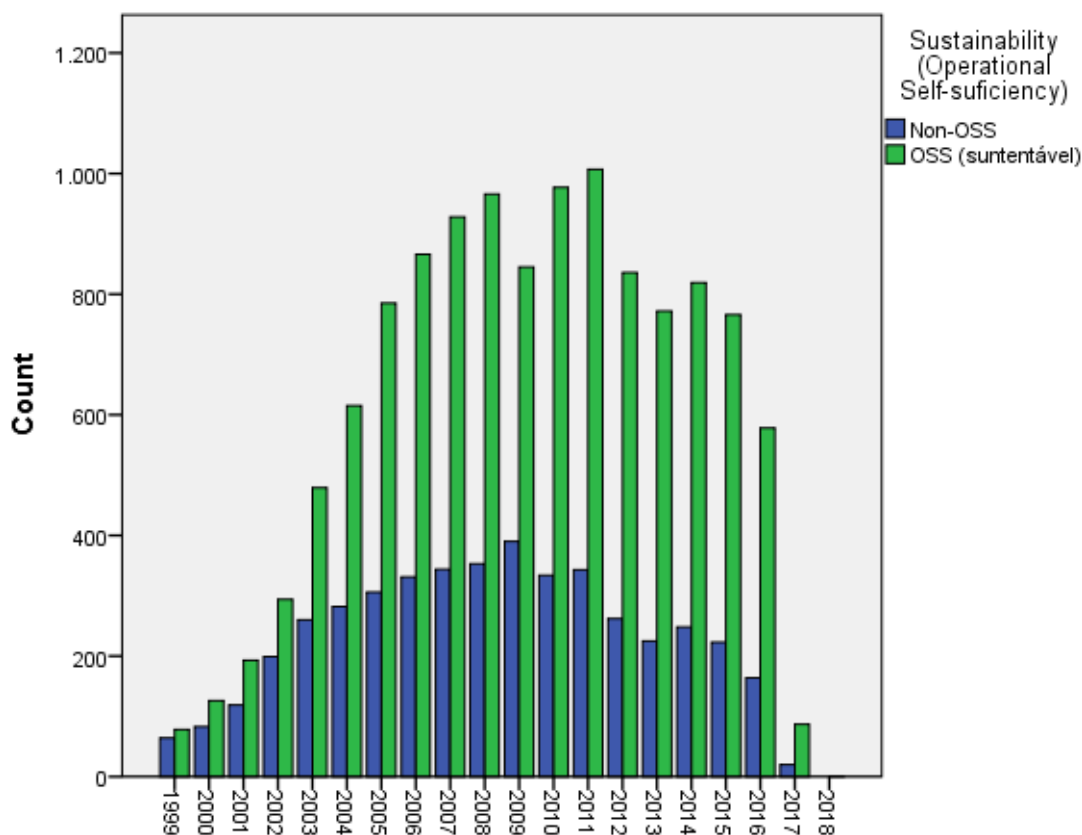


Também no que toca à sustentabilidade operacional das MFIs se verificou que esta tem aumentado. Para além de uma evolução positiva do setor da microfinança no global, não se pode, contudo, daqui retirar nada de conclusivo a respeito da missão e atuação das diferentes instituições uma vez que os dados estão agregados e se trata apenas de uma apresentação gráfica, embora a literatura sugira que as MFIs de missão social foram inovadoras na criação de maneiras rentáveis de emprestar aos mais pobres que assim atraíram instituições privadas/lucrativas que tomaram partido dos mecanismos que aquelas desenvolveram.

Não é possível esclarecer se os resultados positivos em termos de alcance e sustentabilidade se podem atribuir às boas práticas das MFIs convencionais tendencialmente de missão social ou à entrada de novas entidades que, como referido, são cada vez mais do sector lucrativo. A relação entre sustentabilidade, alcance e outros aspetos relevantes do desempenho das MFIs, e o seu estatuto será, pois, abordada de seguida na análise comparativa de MFIs de diferentes estatutos.

Alcance e sustentabilidade são dois dos três aspetos críticos do microcrédito na literatura atual; os seus impactos só poderão ser percebidos indiretamente, uma vez que a base de dados *MIX Market* não disponibiliza todas as medidas de impacto social que gostaríamos de ter, embora ofereça alguns indicadores aproximados, como será referido no ponto seguinte.

Gráfico 16 – Evolução da sustentabilidade das MFIs:



5.3 Estatuto lucrativo, missão social e impacto do microcrédito

Concluída uma breve caracterização da evolução do sector nos últimos quase vinte anos, passa-se à apresentação das medidas de associação e dos testes de diferenças que, relativamente a um conjunto de indicadores, pretendem testar a nossa hipótese principal de que o desempenho e, conseqüentemente o impacto do microcrédito, está dependente da missão das suas instituições, em concreto do seu estatuto lucrativo ou não-lucrativo.

Relativamente às variáveis alcance (*outreach*) e sustentabilidade (aferida pela *operacional self-sufficiency*) realizámos testes não-paramétricos (porque trabalhamos com variáveis de nível de medida nominal e ordinal). O reduzido número de categorias, comparativamente aos restantes indicadores, permitiu-nos ainda a representação gráfica da associação entre essas variáveis:

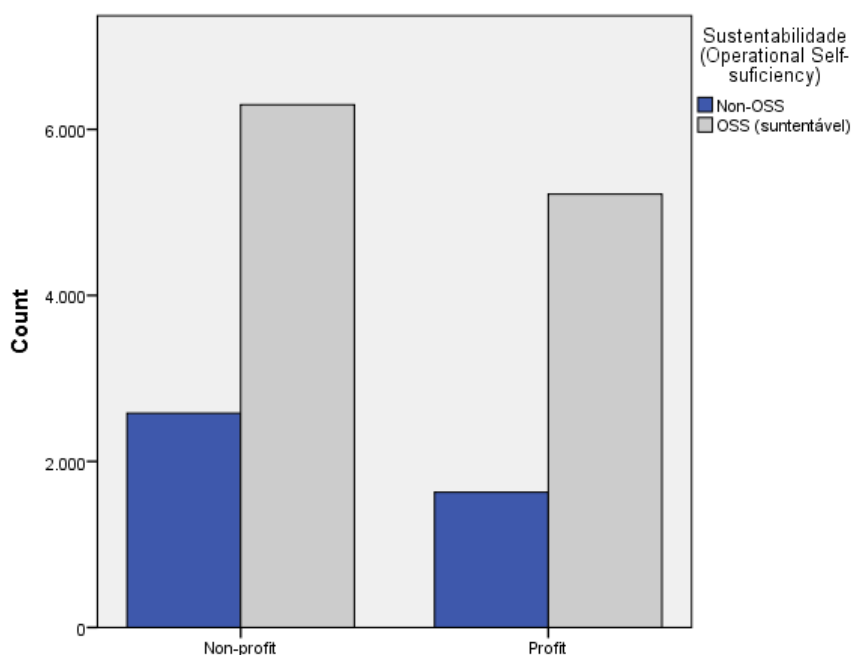
Relativamente à relação entre estatuto da MFI e sustentabilidade, o teste do qui-quadrado revelou que existiam diferenças estatisticamente significativas ($p=0,000$) na sustentabilidade entre MFI de propósito lucrativo e MFI de propósito social (Anexo 3). A medida de associação revelou também uma relação estatisticamente significativa entre as duas variáveis e, embora não seja muito patente no gráfico, a percentagem de instituições não autossuficientes em termos operacionais (incapacidade de gerar receitas

que cubram os custos) é de 31% para as instituições de carácter lucrativo, contra 41% as de estatuto não-lucrativo. Sendo a autossustentabilidade determinante para qualquer MFI, em nosso entender estes resultados podem relacionar-se com a maior eficiência em termos de custos das MFI de estatuto lucrativo que, por imperativos de financiamento, têm que dar prioridade à rentabilidade das suas operações, mesmo que tal se traduza em aceitar a concessão de empréstimos de maior volume para clientes menos pobres, o que favorece as economias de escala, a redução de custos por empréstimo e consequentemente os seus lucros.

Symmetric Measures

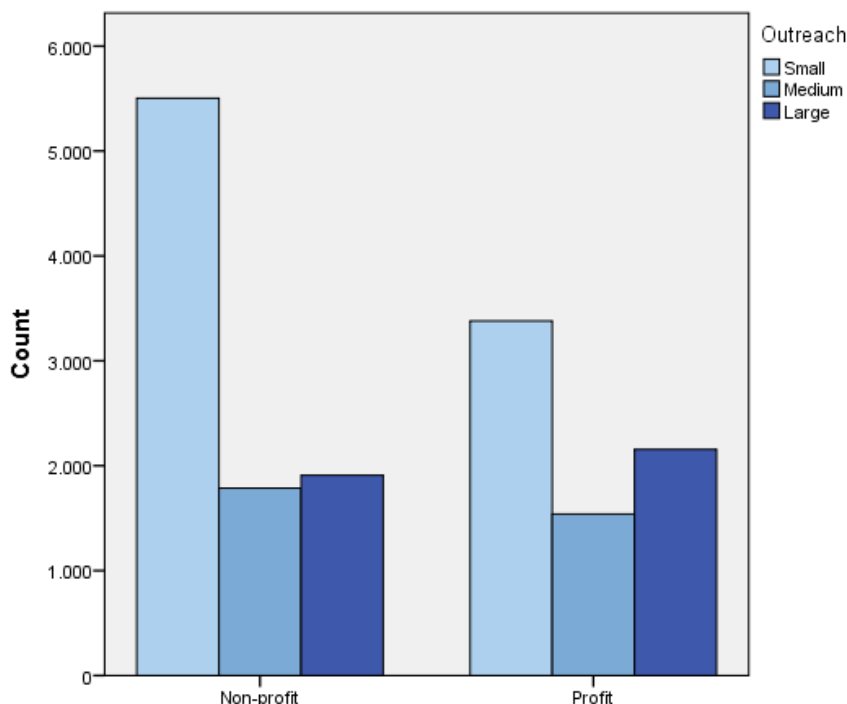
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,059	,000
	Cramer's V	,059	,000
N of Valid Cases		15726	

Gráfico 17 – Sustentabilidade Operacional por Estatuto institucional:



Relativamente à relação entre estatuto da instituição e alcance dos clientes (*outreach*) o Teste U de Mann Whitney revelou diferenças significativas ($p=0,000$). De acordo com o gráfico seguinte estas diferenças vão no sentido de que as instituições não-lucrativas conseguem atingir um menor alcance, embora os dados da *MIX Market* não permitam saber quais as dimensões de alcance foram consideradas, pelo que este resultado tem que ser confrontado com outras análises que se apresentarão de seguida.

Gráfico 18 – Alcance por Estatuto institucional:



Em alternativa, consideram-se, pois, as variáveis % de mutuárias do sexo feminino e dimensão média do empréstimo que são correntemente utilizadas para aferir se uma instituição está a procurar servir os clientes mais vulneráveis ou os mais rentáveis, sendo que colocámos a hipótese de que o primeiro caso corresponderia às instituições de estatuto não-lucrativo e o segundo às de propósito lucrativo.

Se no que respeita ao primeiro indicador não existem diferenças estatisticamente significativas na percentagem de mulheres servidas por ambas tipologias de instituições (p ou sig.= 0,80), já no que respeita à dimensão média dos empréstimos, embora o teste t não registe diferenças significativas, o valor médio de empréstimo para instituições de estatuto não-lucrativo é mais de três vezes superior para as MFIs de estatuto lucrativo: 1006,7 \$ para as instituições não lucrativas e de 3834,7 \$ para as MFIs de propósito lucrativo.

Simultaneamente, verificou-se que o número de mutuários ativos é maior para as MFI de estatuto não-lucrativo – 9209 – contra apenas 7084 para as de estatuto lucrativo. Estas diferenças são estatisticamente significativas ($p=0,00$).

Assim, conjugando portfólio de crédito com número de mutuários, confirma-se que as instituições de missão social conseguem abranger um maior número de clientes e, a julgar pela dimensão dos empréstimos (mais reduzidos), têm como alvo suscetíveis de gerar menos retornos, em comparação com as MFIs de estatuto lucrativo que têm menos mutuários mas com valores de crédito por cliente superiores (o que é suscetível de reduzir os seus custos e assim alargar a sua margem de lucro bem como evitar clientes com maior risco de dificilmente reembolsarem os empréstimos, de acordo com a revisão de literatura).

Colocando-se a hipótese de que aceitar conceder empréstimos de maior volume possa acarretar maior riscos de sobre-endividamento e incumprimento, analisou-se o portfólio em risco (PAR 30) a trinta dias, mas, ao contrário do esperado, não existem diferenças significativas a este respeito entre instituições de missão

lucrativa ou não-lucrativa. Esta hipótese é, portanto, refutada com base neste critério. Porém considerando-se o incumprimento no microcrédito destinado a financiar microempresas ele é de 57000\$ para o conjunto de MFIs de estatuto não-lucrativo, contra mais de um milhão de dólares para as MFIs de estatuto lucrativo, o que parcialmente confirma a hipótese de melhores taxas de cumprimento no microcrédito para as instituições de missão social quando selecionamos o microcrédito passível de financiar investimentos produtivo, aspeto que como referido achamos distinguir as instituições de missão social no acompanhamento técnico, formação e real conhecimento das iniciativas financiadas serem potencialmente viáveis; as diferenças a este nível são estatisticamente significativas ($p=0,003$).

Já no que respeita ao número de empréstimos por funcionário de empréstimo (*loan officer*) ou membro do *staff*, embora o teste T não registre diferenças estatisticamente significativas ($p=0,206$ e $p=0,208$) estas diferenças parecem ser muito grandes no que refere aos valores médios entre os dois tipos de instituição: 698 empréstimos por funcionário de empréstimo nas MFIs não lucrativas contra 364 nas de estatuto lucrativo e 273 empréstimos por funcionário da instituição (*staff*) contra entre MFIs lucrativas e 170 nas não-lucrativas, respetivamente. Ambos resultados sugerem que se confirma a hipótese, que a literatura sugere, que acompanhar de perto muitos pequenos mutuários nos diversos aspetos do seu negócio e situação social, que podem afetar o cumprimento dos reembolsos e o impacto do microcrédito nos clientes, implica gastos acrescidos em tempo e recursos humanos o que é compatível com a missão social das MFIs, mas não com a necessidade de atingir economias de escala e mitigar custos associada às instituições de estatuto lucrativo. Uma diferença de tal magnitude sugere, a nosso ver, que o acompanhamento por MFIs não-lucrativas vai para lá da monitorização dos empréstimos e seus reembolsos.

No que respeita ao número de mutuários por membros do *staff e funcionários de empréstimo* da instituição encontraram-se diferenças estatisticamente significativas ($p=0,008$) que são superiores no caso das MFI de estatuto não-lucrativo: 724 nas MFIs de estatuto não-lucrativo contra 373 nas de estatuto lucrativo, no que respeita ao primeiro indicador; não há diferenças significativas ($p=0,152$) com 426 contra 241, respetivamente, no que respeita ao segundo. Em articulação com o valor dos empréstimos, novamente os dados corroboram a ideia de que as instituições de missão social aceitam um grande número de mutuários correspondentes a um elevado número de empréstimos muito pequenos, algo que não beneficia a eficiência em termos de cobertura de custos e que, portanto, é evitada pelas MFIs de propósito lucrativo.

Não se registam diferenças estatisticamente significativas nos restantes indicadores de desempenho financeiro - *equity, assets, debt to equity ratio, ROE, ROA* – entre os dois tipos de instituição, não havendo razão para considerar que as MFIs de missão social não possam ser tão rentáveis quanto as de estatuto lucrativo, numa perspetiva de oportunidade de investimento, como esperado. A confirmação desta hipótese é ainda relevante, para além da questão da sustentabilidade a longo prazo dos diferentes tipos de instituição, se considerarmos que investidores sociais ou organizações de missão social podem fazer destes indicadores critério que justifique financiarem MFIs de missão social, em detrimento de outras iniciativas de desenvolvimento social, i. e., para aferir o valor social de financiar MFIs não-lucrativas.

Por outro lado, e ao contrário do que esperámos, também não se observaram diferenças estatisticamente significativas entre os dois tipos de instituição no que se refere ao *women empowerment services outreach* ou ao *education services outreach*, pelo que esta hipótese tem que ser refutada.

Consideramos que acompanhar de perto muitos pequenos mutuários, nos vários aspetos do seu negócio e situação social (que podem afetar o cumprimento dos reembolsos e o impacto do

microcrédito) implica gastos acrescidos em tempo e recursos da instituição, o que está associado à missão social das MFIs, mas não com a necessidade de atingir economias de escala e mitigar custos (segmentos evitados pelas MFIs comerciais). No entanto, encontram-se formas mais adequadas de lidar com riscos e custos das OTS/ MFIs missão social. Assim, se a relação próxima entre funcionários e mutuários é benéfica nas instituições de missão social no que respeita à viabilidade das microiniciativas financiadas, menor incumprimento e melhor impacto social, poderá não o ser em eficiência em termos de custos /autosuficiência da instituição face à relação maior número de clientes/ menor montante dos empréstimos.

Considerando que propriedade, financiamento e governação das instituições de microfinança, estabelecemos uma relação entre o estatuto de instituição de microcrédito, o seu desempenho e impactos. Propusemos que os resultados do microcrédito se podem atribuir, no essencial, às diferenças entre instituições de missão social, associadas à filosofia original do microcrédito formal, e instituições de estatuto lucrativo associadas à recente liberalização, privatização e crescente concorrência no sector.

Em termos de impactos do microcrédito considerámos, na ausência de dados específicos suficientes, variáveis como o número e montante de empréstimos, mutuários por funcionário, a proporção de mutuários rurais e do sexo feminino ou de crédito para financiamento de empresas de menor dimensão como uma orientação para atingir os mutuários mais vulneráveis, e não os mais rentáveis ou um volume de crédito e escala de operações mais eficiente. Comparámos indicadores enquanto medidas ou *proxys* dos aspetos centrais na literatura do microcrédito – alcance, sustentabilidade e impacto – e que permitem uma comparação de tipologias institucionais em função do seu estatuto bem como o grau de risco associado ao diferente tipo de instituição.

No geral, as instituições de missão social que associámos ao terceiro sector parecem ter maior vontade e capacidade de responder às necessidades específicas dos mutuários, sobretudo os mais desfavorecidos. Com uma maior proximidade aos contextos locais nas instituições de missão social há um acompanhamento mais próximo do mutuário e a relação social que se estabelece traduz-se em mecanismos de controlo fortes e sustentáveis, vantajosos em termos de relação custos/risco apesar dos montantes reduzidos de crédito

Fazendo uma síntese da comparação de Indicadores de sustentabilidade, alcance, risco e desempenho das MFI segundo estatuto lucrativo e não-lucrativo encontrámos diferenças estatisticamente significativas no sentido em que esperámos não para a totalidade, mas para a maioria das variáveis em análise, como se pode observar no quadro que se segue.

(Nota: na primeira linha da tabela surgem as variáveis em causa e na segunda os indicadores específicos. Para a variável alcance (*outreach*), uma vez que não foi possível esclarecer qual a dimensão considerada na *Mix Market* e, conseqüentemente, chegar a um resultado conclusivo, considerámos dois indicadores de *depth of outreach* e um de *breadth of outreach*, em alternativa).

Fig. 54 – Quadro síntese de resultados da análise estatística (testes de diferenças):

	Sustentabilidade	Alcance (1)	Alcance (2) (<i>depth of outreach 1</i>)	Alcance (2) (<i>depth of outreach 2</i>)	Alcance (3) (<i>breadth of outreach</i>)
Estatuto	Incapacidade de as receitas cobrirem os custos (p=0,000)	(Impossibilidade de saber as dimensões de alcance consideradas) (p=0,000)	% de mutuárias do sexo feminino (p= 0,80)	Dimensão média do empréstimo (p= 0,00)	Número de mutuários activos (p=0,00)
Lucrativo	31%	Maior	---	3834,7 \$	7084
Não-lucrativo	41%	Menor	---	1006,7 \$	9209

(continuação)

	Incumprimento	Empréstimos/ Funcionários (1)	Empréstimos/ Funcionários (2)	Mutuários/ Funcionários (<i>staff</i>)
Estatuto	Risco no crédito para financiar microempresas (p=0,003).	Empréstimos/ <i>Loan officer</i> (nº médio) (p=0,206)	Empréstimos/ membro do (<i>staff</i>) (p=0,208)	Nº médio de mutuários por membro do <i>staff</i> (p=0,008)
Lucrativo	>1.000.000\$	364	170	373
Não-lucrativo	57000\$	698	273	724

6. Discussão de Resultados:

Concorrência, evolução das configurações institucionais e seus impactos

A nosso ver, no que respeita ao problema do incumprimento e as questões associadas das taxas de juro e sobre-endividamento, a análise a fazer tem que ser comparativa de diferentes tipos institucionais. As críticas ao microcrédito não se podem dissociar das modalidades em que os mesmos se concretizam no terreno e ao tipo de atores e arranjos institucionais envolvidos: em alguns contextos o microcrédito é a única solução possível para as pessoas escaparem a um ciclo de pobreza dada a extrema ausência de recursos, noutras a presença de demasiadas instituições de microcrédito no local favorece o sobre-endividamento; em algumas situações as taxas de juro são «justas» noutras podem ser consideradas exploração de populações vulneráveis, que cobrem não só os custos, mas as ineficiências das instituições de microfinança.

De acordo com o CGAP (2010) é necessário considerar ao nível institucional as seguintes questões:

- Como é que a propriedade, gestão e o sistema de incentivos de um FSP se relaciona com a sua viabilidade a longo prazo, que não advém apenas do valor para os seus acionistas, mas de uma oferta de serviços atrativa para os seus clientes;
- Como é possível às instituições e aos investidores na microfinança evitar a saturação do mercado e o sobre-endividamento, assumindo o propósito social de dirigir os investimentos dos mercados atualmente mais lucrativos para aqueles em que escasseia a oferta de serviços financeiros.

Mas, de acordo com o CGAP (2010) também, a responsabilidade pela inclusão financeira através de uma atenção as necessidades financeiras dos clientes pobres ainda não satisfeitas é também de responsáveis políticos, investidores, instituições ou indivíduos que fazem doações a MFIs e de toda a comunidade da microfinança em geral, através de governação, legislação, partilha de informação, supervisão, incentivos e sistemas de proteção de clientes adequados.

As críticas ao microcrédito revelam um paradoxo: se entre as principais limitações da microfinança está a incapacidade das instituições se autofinanciarem, comprometendo a sua sustentabilidade ao prolongar a sua dependência de fundos públicos e da ajuda de ONGs, critica-se simultaneamente que as instituições privadas de microfinança pratiquem as taxas de juro necessárias a cobrir os seus custos e gerar lucros. Se é necessário entender que para o sector privado o microcrédito só é atrativo enquanto praticar estas taxas, é também necessário compreender a ação solidária de instituições que, não tendo um propósito lucrativo, mas de inclusão, estejam dependentes de fundos públicos, seja de instituições internacionais ou dos estados nacionais.

A partilha de riscos e o apoio financeiro através de fundos públicos poderá ser vista igualmente como uma opção dos poderes públicos que no apoio ao microcrédito encontram uma alternativa a outras políticas de combate ao desemprego cujos efeitos positivos seriam mais efémeros, como o subsídio de desemprego; de forma análoga, para as instituições de ajuda internacional poderá ser preferível apoiar a criação de micronegócios pois representarão uma forma de combate à pobreza mais sustentável do que uma mera doação. Comparando os resultados da ajuda ao desenvolvimento e da microfinança no crescimento económico em 67 países, (Lacalle-Calderon *et al.*, 2015-a) concluem que apenas a microfinança teve um

impacto estatisticamente significativo no crescimento, através do investimento privado e sugerem que alocar recursos à microfinança beneficiará o desenvolvimento económico dos países mais pobres. Neste sentido, Lacalle-Calderon *et al.*, 2015-b consideram que uma pequena parte dos recursos das políticas top-down ajuda ao desenvolvimento dos países mais pobres, que nos últimos 50 anos revelou efeitos muito limitados no crescimento e redução da pobreza, deverá ser redirecionada para a microfinança enquanto estratégia bottom-up de desenvolvimento financeiro (p. 108).

A ajuda internacional ao desenvolvimento dos países pobres pode, a curto-prazo beneficiar as populações, mas prejudicar a atividade empresarial local prejudicando as economias desses países a longo-prazo (sobretudo quando os destinatários dessas ajudas mudam, à medida que situações mais urgentes surgem noutros locais do globo). Por outro lado, de acordo com a literatura sobre o desenvolvimento, as qualificações e competências das populações são consideradas hoje consideradas determinantes para o desenvolvimento económico, tendo o modelo que explicava o crescimento com base na combinação de capital e trabalho e preconizava que os países mais pobres tinham necessidade de investimento em bens de capital sido ultrapassado. Neste sentido, na atualidade os economistas viram-se para um terceiro aspeto que engloba fatores não exclusivamente económicos capazes de explicar o desenvolvimento económico, entre eles a existência de uma variedade de desenhos institucionais, com graus de autonomia distintos em distintos contextos

Se, como referido, é comum o argumento de que uma das maiores fraquezas das instituições da microfinança é a sua falta de autossustentabilidade ou de independência, a mera lógica da viabilidade económica e do equilíbrio entre rentabilidade e risco do microcrédito para os seus investidores facilmente conduz à necessidade de cobrar taxas de juro que se afastam do propósito de inclusão financeira dos mais desfavorecidos. A eficácia do microcrédito como ferramenta de combate à pobreza e exclusão não pode ser julgada em apenas função do acesso ao crédito em si, e os estudos de impacto suscitam dúvidas não apenas sobre a sua real capacidade de chegar aos mais pobres dos pobres, mas também de favorecer um aumento dos rendimentos sustentável através da criação de negócios viáveis. É discutível, pois, avaliar a relevância do microcrédito com base em dados que se referem ao crescente número de beneficiários abrangidos e montantes concedidos, pois estes só devem impressionar se tais empréstimos, traduzindo-se na criação de um pequeno negócio, vierem efetivamente a proporcionar um acréscimo de rendimento duradouro para os seus beneficiários e não apenas resolver momentaneamente necessidades de consumo ou fazer face a situações de emergência. Acresce que é nos países mais pobres e com menor proteção social (visados pelo microcrédito desde a sua origem) que as alternativas ao microcrédito são mais escassas, que é mais difícil fazer face a necessidades de educação, alimentação ou saúde e que as taxas de juro podem comprometer o sucesso dos microempresários. Quando as elevadas taxas de juro atraem mais instituições privadas e a isto se junta uma crescente competição entre elas, pode surgir não uma diminuição dessas taxas, mas a concessão de demasiado crédito, com um escrutínio insuficiente dos candidatos e micronegócios e uma deterioração do portfólio de créditos. Estas situações favorecem o surgimento de problemas como o sobre-endividamento, a obtenção de crédito para pagar crédito que não gerará retorno, pelo que o capital concedido dificilmente será recuperado. Se esta situação pode ser prejudicial para a sustentabilidade económica das instituições pode ter efeitos dramáticos nos beneficiários, como se verificou no caso de Andhra Pradesh. De facto, a generalidade dos estudos revela que ainda está muito para fazer no combate à pobreza e no acesso a serviços financeiros justos e de qualidade, e que as promessas do microcrédito ainda

estão longe de cumpridas. Por outro lado, é certo que o sucesso das iniciativas de auto-emprego não depende apenas de acesso a capital para investimento no micronegócio, mas de outro tipo de apoio em todos os aspetos relevantes para o sucesso de um negócio, e esse parece ser um atributo positivo da ação de várias organizações, tanto nos países mais pobres, como nos países europeus e no caso português. Se nos países mais pobres há uma procura insatisfeita por serviços financeiros como o crédito que atinge valores na ordem dos milhares de milhões de indivíduos, nos países mais desenvolvidos em que existem bons serviços financeiros um Estado Providência forte, o microcrédito oferece, precisamente aos que mais dificilmente sairiam de situações de pobreza e exclusão, com falta de recursos como capital ou acesso ao mercado trabalho e crédito, o apoio necessário para transformar as suas capacidades num negócio viável que lhes garanta a sua independência económica face apoios do Estado, instituições de caridade ou situações de economia informal e precaridade.

Uma apreciação global do microcrédito é difícil fazer quando nele intervêm em simultâneo Estado, sector privado e terceiro setor agindo em função de diferentes lógicas e objetivos, tal como é complexo conciliar propósitos de rendibilidade e sustentabilidade económica com princípios como a inclusão, justiça social e *empowerment* dos mais desfavorecidos. Aspetos como a participação das populações locais nas decisões que afetam definição do rumo do seu próprio desenvolvimento e uma justa repartição das suas consequências (em termos de benefícios e custos) fazem também parte do conceito de sustentabilidade na economia e sociedade contemporâneas. No entanto, como mostram iniciativas de economia social (designadamente nos países do Norte da Europa) a busca pela eficiência na gestão de recursos e a maximização de lucro é compatível com a lógica solidária das instituições do terceiro setor, quando aqueles são postos ao serviço do bem-estar das populações e atenuam os efeitos negativos do funcionamento «automático» do mercado.

A variedade de estatutos, missões e práticas das instituições de microfinança, de modalidades e condições de microcrédito e dos contextos sociais onde aquelas atuam tornam difícil uma avaliação global da importância que o microcrédito tem atualmente no mundo. Não obstante esta ambiguidade na sua avaliação, a relevância do papel do microcrédito hoje implica equacionar desde logo o propósito dos autores envolvidos. Se para os bancos comerciais que entram neste sector com o propósito maximizar a sua rendibilidade é necessário cobrar taxas de juro que não só possam cobrir os custos, mas gerar lucros proporcionais ao risco dos microempréstimos, a canalização de fundos públicos para o apoio de iniciativas de microcrédito terá, não só que procurar garantir que os negócios sobrevivam e se traduzam numa melhoria da situação social dos beneficiários, como que esta não seja desde logo comprometida pela prática de taxas de juro que façam uma discriminação negativa e não positiva das populações mais pobres. A possibilidade de, em vez de fazer refletir nas taxas de juro dos empréstimos o risco e custo acrescidos, fazer uma discriminação positiva que procure oferecer, com condições mais vantajosas, o acesso ao crédito pelos cidadãos em situação económica e social mais vulnerável, traduz uma lógica de inclusão e equidade que é mais próximas da filosofia das OTS, da economia social e das instituições políticas nacionais e internacionais envolvidas no combate à pobreza e exclusão. O propósito e os princípios que orientam a ação das organizações envolvidas no microcrédito parece, pois, ser inseparável das modalidades de crédito praticadas. Se hoje as instituições privadas têm operações mais sofisticadas e gozam das vantagens resultantes de estarem sujeitas a um maior escrutínio, de mais facilmente lidarem com o risco e com diferentes necessidades dos seus clientes através de um portfólio de serviços muito diversificado, o seu desempenho

económico dificilmente se reflete no seu desempenho social no sentido de ir ao encontro dos interesses e necessidades da clientela para quem o microcrédito foi concebido (e não dos seus acionistas).

Relativamente ao papel do Estado, mercado, terceiro sector e a partir da análise dos testemunhos de diversos atores com experiência na microfinança, também Allemand (2007) sustenta que esta é reconhecida como instrumento de desenvolvimento e de combate à exclusão, contestando a perspetiva de que a microfinança traduz um enfraquecimento do Estado Providência e uma visão liberal da sociedade, uma vez que esta ignora o papel do Estado, em colaboração com entidades do sector privado e associativo, na (re)inserção económica dos indivíduos, através do que considera uma inovação social, considera ainda que, se os atores envolvidos na microfinança salientam os limites da ideia de que ela contém a solução para a exclusão financeira e social, não deixam no entanto de sublinhar “o potencial que representa a microfinança no reforço das solidariedades e (...) da instituição de uma economia plural combinando uma diversidade de atores, institucionais, associativos, empresariais, públicos ou privados”. Em França, universo estudado por Allemand, o microcrédito constitui um instrumento de combate à exclusão social e económica no sentido de facilitar a inclusão de desempregados e beneficiários de rendimento mínimo, tendencialmente com baixa grau de escolaridade, escassos recursos que, em consequência, individualmente teriam dificuldades em aceder ao crédito bancário e criar o seu próprio emprego/negócio, e deixar de depender da assistência do Estado. Segundo a fundadora da Adie, o trabalho da associação permite que 3 em cada 4 dos beneficiários do crédito deixem de estar dependentes da ajuda social, o que ganha ainda maior relevância atendendo a que o estado francês gasta 18.000 euros/ano com cada desempregado e apenas 2.000 euros no apoio ao acompanhamento de um microempresário (Allemand, 2007). A experiência da Adie que revela que o risco de não reembolso para os bancos é minimizado como resultado do acompanhamento à criação das microempresas que é semelhante à de outras instituições europeias envolvidas no microcrédito, que reportam elevadas taxas de reembolso dos empréstimos e um impacto positivo, sobretudo ao nível do acréscimo de rendimento e do emprego dos beneficiários (Mendes 2007; Jayo 2010). O microcrédito não proporciona, pois, um mero aumento do rendimento do agregado familiar constituindo, essencialmente, um instrumento de inclusão de cidadãos mais vulneráveis, mas com capacidade e iniciativa para criar uma atividade económica sustentável (Allemand, 2007; ANDC, 2015).

Já em 1998, o *UN Report of the Secretary-General - Role of microcredit in the eradication of poverty* apresenta considerações que não diferem de outras análises do microcrédito:

“Existe hoje um consenso considerável de que emprestar aos pobres pode ser bem sucedido desde que seja acompanhado por outros serviços, especialmente formação, informação e acesso a terra. (...) Os melhores resultados são produzidos, revela a pesquisa, quando governos de países em desenvolvimento e ONGs trabalham de mãos dadas” (*Idem*).

Mais recentemente, o *UN Report of the Secretary-General - Role of microcredit and microfinance in the eradication of poverty* de 2010 examina as contribuições da microfinança em geral, e do microcrédito em particular, para o desenvolvimento económico e social, destacando igualmente o papel dos governos em promover serviços financeiros inclusivos através de alterações dos quadros reguladores. A microfinança é caracterizada no documento como uma resposta às falhas do sector financeiro em servir uma parte da população mais pobre, que consegue promover o empreendedorismo e a criação de emprego, oferecendo uma variedade de serviços para além do crédito:

«Microfinance institutions today serve approximately 155 million people. They are characterized by close relationships with clients, simplified procedures and extension of support to clients through group networks and other resources, such as basic loan repayment training. The industry has become highly diverse, reaching various segments of society although not always reaching the poorest. (...) Product portfolios are widening to include various types of savings and insurance mechanisms, leasing, remittance services, emergency loans and more, reflecting increased recognition of the many dimensions of financial empowerment. (...) Demand for microfinance is thus based on a range of needs, and there is considerable scope for improving the quality, design and delivery of financial products to be more responsive»

(UN, 2010)

Entre os impactos sociais da microfinança são destacados neste relatório os dos serviços sociais prestados no âmbito dos seus programas, designadamente, as capacidades e conhecimento, “abordando as dimensões não monetárias da pobreza e fornecendo as competências de negócio necessárias para um empreendedorismo de sucesso.” Estes serviços são tanto mais relevantes quando se considera que “A exclusão financeira de pessoas que vivem na pobreza está estritamente ligada a fatores como falta de propriedade da terra (...) documentação, requisitos de empréstimo complexos, iliteracia ou pertença a grupos socialmente excluídos” (*Idem*). Por outro lado, entre as principais limitações da microfinança, o mesmo documento destaca a orientação da indústria para o lucro, com a possível consequência de agravar as taxas de juro para os beneficiários dos empréstimos, dado o facto de que o microcrédito ter atraído muito investimento privado por se ter demonstrado sustentável, i. e., rentável. A. Pires refere, a este propósito, que “parece haver uma expectativa de que todas as ONGs envolvidas em microfinança se irão transformar basicamente elas próprias em instituições financeiras, para atingirem a meta de autossustentabilidade financeira. Mas como nem todas as ONGs são iguais, é, no entanto, necessária a devida ponderação antes de uma ONG tomar a decisão de se tornar uma instituição financeira formal. É importante a MFI ter muito claro quais são os seus objetivos institucionais, a sua capacidade de gestão e a sua experiência. Nem todas as ONG’s podem, ou devem tornar-se bancos, existem (...) muitos papéis válidos para as ONG’s desenvolverem dentro de um sistema sustentável de intermediação financeira, mesmo que elas próprias não sejam capazes de se tornar financeiramente auto-sustentáveis da mesma forma que um banco ou uma cooperativa de crédito podem. (ONU (2) 2006)” (Pires, 2009: 35)

Se para Labie (2005) é exagerada a crítica à microfinança que se centra na sua comercialização, no sentido em que a procura por esses serviços significa que eles estão a responder a necessidades dos clientes que os procuram livremente e são alternativas melhores aos credores informais, especificamente a procura por crédito – ou seja por endividamento – pode não ser motivo para um aumento da oferta. O autor sugere a necessidade de uma posição mais cautelosa tendo em vista a relação entre mais endividamento e crises de reembolso na microfinança, e mesmo a possibilidade do cumprimento de reembolsos esconder situações de multi-endividamento e sobre-endividamento e, portanto, de fragilidade e precariedade económica e financeira à semelhança das referidas por Schicks (2013), Guérin (2015) e Guérin *et al.* (2014). As crises na microfinança chamaram a atenção a um aspeto central para compreender a evolução do microcrédito e as condições que o tornam um factor de melhoria ou agravamento da situação dos mais pobres: a necessidade de crescimento das instituições de microfinança para responder às necessidades de muitos milhões de indivíduos ainda sem acesso a serviços financeiros formais de qualidade é frequentemente associada a uma

(suposta) necessidade de alteração do seu estatuto (como de ONG para NBF) de forma a atrair investimento privado (uma vez que os subsídios públicos e as doações são limitados) e aumentar eficiência e alcance das suas operações. Aliada a estas, parece surgir uma alteração da sua missão e consequente afastamento da vocação social que estava associada ao microcrédito desde a sua origem. Esta tendência para a maior presença de instituições de propósito lucrativo e maior dimensão na microfinança, com objetivos de crescimento do *loan portfolio* (que pode ser um estímulo a que os intermediários da microfinança se preocupem mais com a quantidade do que com a qualidade do crédito concedido) por oposição a uma maior proximidade, conhecimento e acompanhamento dos clientes característicos das MFIs tradicionais, mais atentas à situação social, necessidades e um maior escrutínio dos potenciais beneficiários poderá explicar o sucesso do microcrédito até ao início do séc. XXI – designadamente as elevadas taxas de reembolso que popularizaram o sucesso do microcrédito - e os problemas de sobre-endividamento, incumprimento, bem como acusações de deriva da sua missão original e favorecimento de uma ideologia neoliberal que se verificaram recentemente. Assim, a compreensão do impacto efetivo do microcrédito junto das populações mais desfavorecidas tem que ser compreendido à luz da tipologia das instituições envolvidas dos objetivos dos seus detentores e *stakeholders*, do modo de selecção e acompanhamento aos beneficiários do microcrédito, das condições de crédito oferecidas (sobretudo taxas de juro praticadas), mas também do contexto envolvente em que a existência (ou não) de regulação e supervisão, a influência política e o grau de desenvolvimento das economias locais podem também ter um papel determinante no sucesso ou fracasso das iniciativas/experiências de microcrédito.

Em suma, se é verdade que nem todos os problemas de pobreza e desemprego se resolvem com a criação de negócios nem a sobrevivência destes depende apenas das condições de financiamento, tal não desmente a importância do microcrédito, mas a necessidade de uma perspetiva mais alargada sobre o mesmo: a possibilidade do crédito ser efetivamente orientado para atividades que melhorem as condições de vida dos microempresários depende de fatores que ultrapassam a questão do financiamento e que implicam que a atuação das instituições inclua outro tipo de serviços para os beneficiários de crédito, como o apoio à literacia financeira, à formação na gestão do negócio e na área de atividade em causa ou em questões legais, o que ultrapassa claramente o âmbito das instituições do sector privado, mas não de muitas outras organizações envolvidas na microfinança. Mas, compreender o microcrédito implica não só perceber os papéis das diferentes instituições de microfinança, mas como estes se articulam e como a conjugação de apoios públicos, fornecimento de serviços sociais, enquadramento legal e supervisão podem favorecer a capacidade de o microcrédito ter um impacto positivo e duradouro nas populações abrangidas.

7. Conclusões

Os nossos resultados procuraram estabelecer a relação entre diferentes tipos de instituição que concede microcrédito e o seu desempenho em várias dimensões. O impacto do microcrédito é difícil de aferir com base nos dados disponíveis e apenas podemos supor que instituições que se centram em servir mais clientes, com montantes mais reduzidos, atingir mutuários do sexo feminino ou de zonas rurais, que apresentam maiores custos e menores probabilidades de lucro, estão na microfinança com o propósito social de contribuir para a melhoria da situação financeira das populações mais desfavorecidas.

A comparação entre tipologias de instituições parece-nos ter confirmado a hipótese de que diferentes missões se traduzem em diferentes prioridades, objetivos práticas e desempenho. Assim, verificámos que sobretudo para as ONG, mas também para as NBFIs - que como referimos, são frequentemente na sua origem MFIs de missão social que alteraram o seu estatuto para poder aceder a outras fontes de financiamento - o número de empréstimos concedidos é superior, mas o seu valor é inferior em comparação com os Bancos que têm missão comercial. Também o número de mutuários do sexo feminino ou de zonas rurais é superior nas ONG e NBFIs relativamente aos bancos, o mesmo se verificando com o número de funcionários atribuídos, o que a nosso ver está associado a uma maior preocupação com a qualidade do que com a quantidade de crédito (e a redução de custos e aumento de lucros que daí resulta). Relativamente aos bancos, novamente as ONG e NBFIs concedem mais crédito para financiar iniciativas empresariais do que o consumo dos agregados familiares, o que vai ao encontro do sugerido na revisão da literatura e dos resultados que esperávamos encontrar. Comparando as ONG com os Bancos verifica-se que, apesar de existirem argumentos de que a privatização está associada à eficiência e rendibilidade e de as ONG alcançarem um número de mutuários muito superior não acompanhado por um maior valor dos empréstimos concedidos, que a sua taxa de rendibilidade do ativo e ROE são superiores aos dos Bancos, o que em nosso entender conduz à conclusão de que não há um *trade off* necessário entre a busca da rendibilidade e da satisfação dos clientes mais desfavorecidos. Por último, no que respeita aos portfólios de crédito em risco (a 30 e 90 dias) as ONG têm um desempenho superior ao dos Bancos. No conjunto, portanto, os dados não revelam melhor desempenho financeiro e, portanto, autossustentabilidade, das instituições de propósito comercial face às de missão social, e sugerem que estas últimas têm maior alcance e que os seus procedimentos favorecem, de facto, a minimização dos riscos.

Queremos fazer a ressalva de que, embora na segunda fase de análise tenha sido considerado um número de MFIs muito elevado, tal não só não é garante da representatividade dos dados, como o facto de uma instituição reportar à *MIX Market* poder estar relacionado com a sua dimensão, maturidade ou sofisticação, deixando possivelmente de lado MFIs de reduzida dimensão em que provavelmente estão sobretudo as de missão social.

Consideramos também que, face à discussão teórica nos capítulos anteriores, seria necessária uma investigação que considerasse as intervenções holísticas, sobretudo nos países mais pobres em que as más condições de saúde, habitação ou circulação podem influenciar de forma negativa a relação entre o acesso a crédito e os impactos positivos junto dos mutuários, em termos de aumento dos seus rendimentos e melhoria da sua situação social.

As conclusões da segunda fase de análise de dados da *MIXMarket* merecem cautela na sua interpretação uma vez que a autossustentabilidade foi aferida apenas pelo indicador autossuficiência operacional (OSS) o que pode ser uma limitação da abordagem deste aspeto. O desempenho financeiro é semelhante entre instituições de estatuto lucrativo e não-lucrativo, pelo que as MFIs de missão social não trocam a atenção às necessidades dos mutuários por eficiência; não sendo ineficientes, ao contrário do que alguns autores sugerem, não existe a nosso ver razão para que o financiamento das suas atividades por doações ou fundos públicos seja visto como um desperdício ou represente um custo de oportunidade. Mais ainda, julgamos que o propósito social lhes permitiu manter a ênfase nos clientes potencialmente menos rentáveis e mais necessitados de serviços financeiros, não comprometendo o seu desempenho, o que consideramos ser um mérito das MFIs de missão social, como também alguns autores referidos suportam.

O risco global não é, com base nos nossos resultados, menor nas MFIs sociais, mas é-o no que respeita ao crédito para financiar iniciativas empresariais; a nosso ver este resultado confirma a melhor capacidade deste tipo de instituição em selecionar, monitorizar e apoiar as microiniciativas empresariais e seus protagonistas, e este é possivelmente o grande trunfo da microfinança de missão social tradicional.

Em termos de alcance, confirma-se a hipótese de que MFIs de estatuto não-lucrativo têm um melhor desempenho – em termos de número de mutuários, número de empréstimos e empréstimos de menor valor (que consomem mais recursos como funcionários, mas permitem um melhor acompanhamento dos mutuários) – como era esperado face à sua missão social.

Relativamente ao impacto, não se pôde aferir com base nos indicadores disponibilizados, mas os aspetos anteriormente mencionados respeitantes ao número e tipo de mutuários abrangidos podem elucidar em parte esta questão, indiretamente, o mesmo se passando com a sobrevivência das iniciativas, indiciando a probabilidade de um impacto mais positivo no que concerne ao impacto do microcrédito através da viabilização de uma iniciativa económica autossustentável.

Julgámos importante que o propósito de rendibilidade versus a missão social é o principal traço distintivo das instituições envolvidas no microcrédito que, em consequência, se manifesta em práticas muito distintas com diferentes implicações para entidades credoras e mutuários. Apesar de não terem um propósito lucrativo, as organizações que na parte teórica deste trabalho considerámos corresponder ao terceiro sector (ONG, MFIs de missão social, ou mesmo NBFIs cuja mudança de estatuto de deveu a necessidade de financiamento, uma vez que as doações e subsídios têm um limite) não têm um desempenho financeiro inferior às instituições de carácter comercial convencionais cujo propósito é maximizar lucros.

A sustentabilidade do microcrédito depende, em nosso entender, de se conseguir demonstrar que vale a pena financiar as MFIs de missão social, não só pela especificidade do seu trabalho a nível local, em função dos perfis de mutuários que definem como segmento-alvo onde estão os mais desfavorecidos, como pelo facto de não serem, afinal, pouco eficientes na gestão dos seus recursos. Apoiar iniciativas de microcrédito faz sentido em referência ao tema atual central das finanças inclusivas, como relativamente à possibilidade de substituir uma atuação de carácter assistencialista dos Estados por uma que fomente iniciativas sustentáveis da sociedade civil em ultrapassar situações de pobreza e exclusão; faz sentido ainda no plano do mercado, uma vez que MFIs não-lucrativas mas que atingem eficiência em termos de custos/receitas podem constituir um investimento atrativo para o sector privado.

Finalmente, mesmo MFIs que não atinjam a autossustentabilidade ou independência financeira podem merecer a sua subsidiação pelo facto de ocuparem nichos de mercado menos rentáveis que não interessam ao sector privado e satisfazer necessidades sociais a que os estados não conseguem dar resposta. Assim, Estado, mercado e sociedade civil (sobretudo na figura de instituições do terceiro sector ou sector não-lucrativo na literatura norte-americana) são atores fundamentais na governação económica, pelo menos no que ao microcrédito diz respeito e aqui pudemos analisar.

Partimos para a fase empírica deste trabalho com a convicção apoiada tanto na Psicologia e Biologia Evolutivas, como na Nova Sociologia Económica e Economia Institucional de que existia uma estreiteza na visão da vida económica como centrada exclusivamente no mercado e capital financeiro, concebendo um indivíduo racional, isolado do contexto social e agindo apenas em função do seu próprio benefício. No que respeita à microfinança, partimos da ideia de que a perspetiva liberal e o excessivo centramento no mercado e interesses privados produziu uma distorção do que era a filosofia original do microcrédito formal de servir

as populações mais pobres do planeta; esteve associada à mudança institucional, à crescente concorrência, agressividade comercial, primado dos interesses dos investidores face aos dos mutuários e acréscimo do risco por parte das instituições de microcrédito.

A nosso ver, Estado, como mercado e terceiro sector têm que estar no microcrédito, como possivelmente noutra tipo de atividades ou relações económicas porque elas são antes de tudo sociais e, portanto, socialmente condicionadas - por hábitos, normas e representações sociais associadas ao risco ou dívida, sanções ao (in)cumprimento dos reembolsos, partilha de responsabilidade ou pressão social no caso dos empréstimos de grupo, acompanhamento, monitorização, compromisso, reciprocidade entre mutuários e MFIs, entre muitos outros aspetos que mostram que os fenómenos económicos têm um contexto social que é explicativo, neste caso, dos resultados do acesso a microcrédito). Ao lado dos mecanismos mais tradicionais do Estado e mercado na regulação da vida económica, julgamos que a sociedade civil hoje, como no passado, na forma de iniciativas das comunidades locais como na forma de OTS podem constituir, simultaneamente, uma libertação dos imperativos do mercado e das desigualdades, especulação, crises associadas ao seu funcionamento (autorregulado), bem como de iniciativas políticas do tipo *top-bottom* ou de carácter assistencialista, que não constituem necessariamente soluções sustentáveis mas paliativos para tais problemas de pobreza e desigualdade, muitas vezes de tipo autoritário, oferecendo alguns resultados aos cidadãos em vez de favorecer a sua autonomia em os conseguir por iniciativa própria. Destacamos a capacidade de organização de atividades económicas sustentáveis, sem abdicar dos princípios de reciprocidade, solidariedade ou bem comum que caracterizam as comunidades no sentido contemporâneo do termo, mas, à luz da revisão da literatura, também uma propensão geral do homem para a sociabilidade e cooperação. Salientamos também a importância de outras iniciativas que, como o microcrédito, partem do reconhecimento de falhas de mercado e estado na provisão de bens e serviços determinantes das condições de vida das populações, bem como a capacidade da sociedade civil se organizar, designadamente a nível das comunidades locais, de forma sustentável e inclusiva, alheia à especulação dos mercados e aos interesses de investidores, bem como às ideologias políticas e voga em cada momento, em prol da melhoria das condições de vida dos seus membros.

Considerando o triângulo da microfinança e a comparação entre instituições de missão social *versus* de propósito lucrativo, concluímos que não há necessariamente um *tradeoff* entre a busca de rentabilidade e sustentabilidade, por um lado, e da satisfação dos clientes mais vulneráveis, por outro. Em termos de alcance e impacto, confirma-se que MFIs de missão social têm um melhor desempenho - aferido pelo número de mutuários, sobretudo mais vulneráveis, número de empréstimos e do menor valor destes (que consomem mais recursos, mas permitem um melhor acompanhamento dos mutuários).

Relativamente ao risco de incumprimento, problema associado ao sobre-endividamento e central no microcrédito, as MFIs não lucrativas têm um melhor desempenho; o crédito em risco é menor nas MFIs sociais, sobretudo no financiamento iniciativas empresariais. A nosso ver, tal confirma a melhor capacidade deste tipo de instituição em selecionar, monitorizar e apoiar as microiniciativas empresariais e seus protagonistas, e este é possivelmente o grande trunfo da microfinança de missão social.

No conjunto, os dados contrariam um desempenho financeiro superior das instituições de propósito mercantil face às de missão social, sugerem que estas últimas favorecem o alcance e cobertura os segmentos mais desfavorecidos, e a minimização do risco.

Considerações Finais:

A relação Estado-sociedade-mercado e o que a análise institucional do microcrédito nos ensina

O microcrédito constitui em nosso entender um exemplo de como outros fenómenos considerados económicos têm também dimensões simbólicas, normativas, subjetivas do contexto social em que as ações e relações económicas se inserem e que as definem.

Da mesma forma que a teoria social nascida no séc. XIX e da industrialização assumiu como central na explicação da realidade e mudança social a grande transformação – demográfica, técnica, económica, política ou institucional – provocada pelo surgimento do capitalismo industrial, presente no materialismo histórico de Marx, na divisão do trabalho de Durkheim ou na análise do capitalismo de Weber, também a teoria económica reservou ao mercado o papel de principal mecanismo regulador da vida social, tomando a vida económica como central, e não parte de uma realidade social mais ampla e complexa. Esta visão constituiu, na visão de Polanyi, como de muitos autores que lhe sucederam, designadamente, na Sociologia Económica e Economia Institucional, numa inversão na ótica de análise teórica da realidade social como sujeita aos imperativos do mercado e a um desenquadramento artificial dos fenómenos económicos do seu contexto social. É neste sentido que Polanyi considera inédito que a partir desse período se tenha considerados as relações sociais submetidas às lógicas económicas e ignorado que ao lado da troca mercantil existiam, como continuam a existir hoje, relações baseadas na redistribuição e reciprocidade e relativamente às quais se colocam mercado, Estado e sociedade civil como protagonistas da vida económica.

Por outro lado, a consideração de outras categorias para além das da economia (neo)clássica levou as correntes institucionalistas a considerar a importância das relações sociais e suas dimensões normativas na ação económica, defendendo a necessidade de uma análise das instituições. Na versão do Novo Institucionalismo, as instituições são objeto de uma visão redutora, enquanto meros dispositivos que, consoante os contextos, melhor se adequam à realização de transações. Esta perspetiva está associada à corrente funcionalista da Sociologia e Antropologia que enfatiza o carácter funcional de todas as instituições reduzindo-as à contribuição que fazem para a manutenção da ordem social, ou seja, ao seu papel na satisfação de uma necessidade da sociedade, como se esta fosse, de facto, plenamente funcional, equilibrada ou estática. É também uma visão redutora, simplificadora, que abstrai os fenómenos económicos de contextos sociais reais dinâmicos e complexos e os coloca em modelos económicos formais da Economia (neo)clássica, que fomentou o surgimento de abordagens heterodoxas desses fenómenos, não só pela teoria social como, especificamente, pelas correntes institucionalistas.

É por estes motivos que julgamos que o microcrédito é um campo de intervenção de sector privado, Estado e organizações do terceiro sector e que a variedade institucional produz distintos resultados no que respeita aos impactos do microcrédito, porque, à luz da teoria de Polanyi, dependentes de princípios subjacentes diferentes: a maximização da rentabilidade de uma troca mercantil, a redistribuição de riqueza criando oportunidades de crescimento, combate ao desemprego e pobreza, e a busca da melhoria das condições de vida das populações usando o microcrédito como forma de capacitação de iniciativas económicas suscetíveis de melhorar a situação social dos mutuários. Assim, entendemos que sector privado, público e terceiro sector têm lugares distintos no microcrédito. Em especial, consideramos que as instituições de microcrédito (MFIs) ou intermediários de microfinança, dadas as falhas de Estado e de mercado, têm um

papel especial em contribuir para a melhoria das condições de vida das populações mais pobres através do microcrédito, pela relação de maior proximidade e um melhor conhecimento da situação económica e social efetiva dos mutuários.

Em nosso entender, a missão social das instituições não-lucrativas e não-governamentais (terceiro sector) distingue-as muito claramente das instituições de microfinança de propósito lucrativo sujeitas à concorrência no mercado, às imposições dos interesses de investidores privados que as pressionam para rentabilidade e conseqüentemente para uma redução de custos e crescimento da sua escala de operações, o que a nosso ver pode traduzir-se em modalidades de microcrédito menos virtuosas e prudentes do que aquelas que, precisamente pelo seu sucesso em termos de reembolso e sustentabilidade, atraíram o sector privado para a microfinança. Ora, consideramos que tal as afasta do trabalho de cuidado acompanhamento das iniciativas económicas financiadas, pelo que a resposta à necessidade de aumentar o alcance dos serviços de microcrédito poderá estar em atrair o investimento do sector privado, e multiplicar pequenas iniciativas, mas por parte de instituições e intermediários de microfinança que conhecem bem os contextos locais específicos em que operam e as várias necessidades, económicas e não só, dos mutuários com que se relacionam. Consideramos também que a articulação institucional, diferenciada e adequada a cada contexto específico, será preferível à busca por um modelo único preferível de microcrédito a replicar, ou a um crescimento centrado em instituições de carácter mercantil em que a busca de rentabilidade se pode sobrepor aos interesses dos mutuários, relaxar os critérios na selecção e monitorização das candidaturas e, na busca de aumento do portfólio e lucros, o que pode ser lesivo para instituições e mutuários ao colocar riscos de sobre-endividamento e incumprimento, como discutimos. Por fim, consideramos que iniciativas de microcrédito inseridas em programas mais amplos de melhoria de forma gradual e sustentada das condições de vida dos mais pobres têm tido sucesso por abordar a pobreza e a exclusão nas suas múltiplas dimensões e, portanto, dar conta dos vários aspetos que, consoante casa contexto específico, podem conduzir ao fracasso ou sucesso do acesso a microcrédito em si.

As instituições de estatuto não-lucrativo e missão social, que associámos às especificidades do terceiro sector, têm hoje um papel relevante no microcrédito no sentido em que persistem falhas de mercado que as instituições com fins lucrativos, pelo seu propósito e abordagem do microcrédito, não conseguem mitigar: os produtos e serviços de microcrédito permanecem pouco flexíveis porque não são desenhados para atender às necessidades dos clientes, mas aos objetivos dos investidores privados, e estas entidades preferem evitar os riscos e custos de servir segmentos de mercado como os muito pobres ou muito isolados em zonas rurais remotas, que numa perspetiva de bem-estar social seriam prioritários, pelo que ainda existem a nosso ver razões para a subsidiação da microfinança de missão social.

A nossa proposta de estudo empírico pretendeu ser uma análise do microcrédito em função da diversidade institucional e, em particular, do estatuto lucrativo ou não-lucrativo que em nosso ver é a distinção fundamental ao definir o princípio subjacente à atuação das entidades, independentemente de elas terem necessidade de serem eficientes do ponto de vista financeiro.

As instituições que se podem considerar o lado da oferta no mercado do microcrédito incluem, como referido, diversas entidades desde as formais como bancos comerciais, cooperativas, NBFIs (*Non Banking Financial Institutions*) ONGs, associações, empreendedores sociais, até os grupos informais de poupanças e crédito de natureza local e comunitária. Embora sejam habitualmente designadas por MFIs (instituições de microfinança) oferecem outros serviços não-financeiros, como formação, apoio na gestão dos micronegócios

ou na resolução de problemas específicos das populações e locais onde atuam. O seu estatuto e tamanho varia muito, tal como as clientela específicas com quem trabalham, ainda que a tendência atual de busca por investidores privados se tenha traduzido numa crescente presença da microfinança de tipo comercial. Na nossa análise considerámos apenas as tipologias principais - ONG, NBFIs, Bancos, Bancos rurais e Cooperativa/União de crédito - numa primeira fase, e, numa segunda, a distinção entre MFIs de estatuto lucrativo ou não-lucrativo. Subjacente às configurações ou tipologias institucionais consideradas estão os princípios que caracterizam a atuação dessas entidades: responder a necessidades das populações mais pobres, aos interesses dos membros ou dos acionistas quando estes são os detentores do capital. Acharmos que do propósito principal da instituição – lucrativo ou social – decorrem diferentes modalidades de microcrédito, condições de empréstimos que afetam o seu uso pelos mutuários e os resultados do acesso a microcrédito para estes bem como para a sustentabilidade das instituições de microfinança a longo-prazo.

Se se viu no microcrédito a possibilidade de eliminar uma barreira importante ao sucesso das iniciativas económicas dos mais pobres que poderia resultar numa melhoria da sua situação económica e social - criação de postos de trabalho, aumento de rendimentos e da sua regularidade, melhor utilização dos recursos do agregado familiar, capacidade de antecipar e gerir situações críticas, estabilidade na satisfação de necessidades de consumo, favorecimento do investimento num negócio rentável, ou na educação/formação, participação ativa na vida social e económica, por oposição a dependência de relações sociais informais (por vezes situações de exploração), instituições de caridade ou programas de assistência e proteção social dos Estados – é fácil identificar desde logo muitos problemas que podem pôr em causa estes resultados positivos:

- muitos indivíduos, e precisamente os mais desfavorecidos em capital económico, humano e social, não são abrangidos pelas iniciativas de microcrédito;
- sem o apoio técnico, muitos indivíduos com iniciativa e vontade de fugir de uma situação de pobreza podem não conseguir traduzir a sua vontade ou capacidade individuais num plano de negócio viável;
- nem sempre os montantes de crédito concedidos vão financiar um negócio, mas responder a situações de emergência do beneficiário ou sua família, necessidades de alimentação, saúde ou habitação, sobretudo nos países mais pobres e com fraca proteção social pelo Estado, mas também aspirações de consumo ou à necessidade de pagar dívidas anteriormente contraídas, o que pode criar ciclos viciosos de endividamento;
- nem todos os indivíduos têm capacidade, vocação ou vontade de serem empreendedores, mas o microcrédito pode ser a única via de acesso a rendimento disponível ou de lidar com necessidades financeiras, misturando por vezes o microcrédito com maneiras menos formais de obter dinheiro;
- mesmo quando o microcrédito é investido num negócio, nem todos os aspetos relevantes para o sucesso desse negócio se prendem com o seu financiamento e resolvem com acesso a microcrédito;
- mesmo um negócio viável que demonstra criatividade, inovação, qualidade dos produtos/serviços oferecidos pode não sobreviver se os custos financeiros forem elevados devido a taxas de juro do financiamento demasiado altas; o mesmo se se encontrar num contexto económico, social, político ou geográfico desfavorável.

Todos os aspetos atrás mencionados podem ser influenciados (agravados) pelas tendências de crescente privatização e comercialização do microcrédito, de busca por alargar rapidamente e pouco criteriosamente o número de clientes, compensar o risco acrescido com taxas de juro mais elevadas e não ter um contacto aprofundado da clientela que permita conhecer as suas capacidades de reembolso e necessidades de apoio social, económico, técnico para além do acesso a serviços financeiros, que são mais caraterísticos das instituições de estatuto não-lucrativo ou com uma missão social, e sobretudo dos programas holísticos que associam serviços financeiros e podem fazer a diferença entre casos de sucesso económico ou sobre-endividamento e incumprimento.

A realidade – como as crises da microfinança como na Índia ou Nicarágua - já demonstrou que, em situações de falta de regulação do sector, a oferta excessiva de crédito por cada vez mais empresas concorrentes pode ser mais prejudicial do que benéfica para os que acedem ao crédito, como para os que concedem os empréstimos. Por outro lado, como refere Bateman (2010), o modelo de Yunus supõe que as economias locais beneficiarão do desenvolvimento do microcrédito quando, na realidade, a maioria dos mercados locais dos países pobres está saturada do mesmo tipo de produtos e serviços produzidos localmente por microempreendedores, pelo que acesso a crédito se traduz num aumento da oferta local que terá como resultado uma descida dos preços desses bens e, conseqüentemente, uma descida de lucros e salários nas microempresas. Para além disto, o contexto social e económico pode ainda não favorecer a viabilidade ou autossustentabilidade dos negócios em virtude de fatores tão distintos como deficiências em logística, infraestrutura, vias de comunicação, condições segurança, densidade populacional, isolamento ou dispersão geográfica, concorrência e desenvolvimento dos mercados locais ou grau de desenvolvimento e acesso a tecnologia.

Por último, o sobre-endividamento sobressai como questão central atual da microfinança e pode ver-se como problema tanto do lado da procura como da oferta de microcrédito uma vez que fragiliza, como visto, não só a situação económica, mas social dos beneficiários. Sobretudo se chega a resultar em incumprimento põe em causa a sustentabilidade das instituições que o concedem, a reputação e possibilidade de acesso a crédito futuro pelos mutuários; mas o sobre-endividamento também ocorre em casos em que há cumprimento dos reembolsos mas este decorre de sacrifícios dos agregados familiares envolvidos (em termos da não manutenção dos seus ativos, da redução de consumo relativamente a necessidades básicas ou despesas em educação) que fazem com que o acesso a microcrédito tenha agravado e não aliviado um situação inicial de pobreza. O sobre-endividamento está associado ao crescimento na evolução recente da microfinança, é visto por Guérin *et al.* (2014) como um problema que tem que ser contextualizado na “evolução das sociedades e economias modernas” (<http://www.e-mfp.eu/blog/microfinance-debt-and-over-indebtedness-juggling-money-part-i>). As autoras entendem a microfinança como “um processo social «embedded» em (...) múltiplas relações de dívida” e chamam a atenção para os “processos sociais e institucionais através dos quais o microcrédito intersecta um contexto cultural local de políticas económicas neoliberais” (*Ibidem*). No momento atual, e sobretudo nos países em desenvolvimento, as necessidades ou aspirações de consumo não são acompanhadas pelo aumento de rendimentos. Precaridade laboral, emprego informal, crescente urbanização e consumismo, falta de capital humano ou necessidades sociais não satisfeitas devido a sistemas de proteção social insuficientes explicam o hiato entre as necessidades e rendimentos. Neste contexto, o acesso a crédito pode resultar num rácio perigoso de dívida relativamente aos rendimentos dos agregados familiares que colocam os pobres numa situação de maior vulnerabilidade e

até exploração que o microcrédito (num contexto de financiarização e privatização) pode não vir a eliminar, mas agravar (Morvant-Roux *et al.*, 2014; Guérin *et al.*, 2016), não pelo propósito do microcrédito em si, mas das práticas recentes que caracterizam o sector.

Se ao contrário do que se pensava e num contexto de crescente privatização, os mais pobres apresentam taxas de reembolso elevadas à custa do seu esforço e sacrifício – sobretudo quando a falta de colateral é motivo para a prática de taxas de juro superiores às de um crédito convencional – pode considerar-se que as entidades lucrativas do sector financeiro se apropriam de uma parte grande do valor gerado pelos mais mutuários pobres, exigindo rendibilidades sem incorrer na realidade em supostos riscos acrescidos; pode igualmente considerar-se que o sucesso das iniciativas económicas dos mais pobres são um argumento a favor da sustentabilidade de um alargamento criterioso do acesso a serviços financeiros de qualidade, equitativos e, conseqüentemente, inclusivos.

REFERÊNCIAS

- ABDELLATIF, A. (2003) "Good Governance and Its Relationship to Democracy and Economic Development". *Global Forum III on Fighting Corruption and Safeguarding Integrity. Workshop IV. Democracy, Economic Development, and Culture*. Seoul: Ministry of Justice, Republic of Korea
- ADAMS, D. & VON PISCHKE, J. (1991) "Microenterprise credit programs: déjà vu" *Studies in Rural Finance Economics and Sociology*, Occasional Paper No. 1828 Columbus: Ohio State University
- AFONSO, J. (2011) *O Microcrédito em Portugal*. Porto: Faculdade de Economia do Porto
http://www.fep.up.pt/repec/por/temoli/files/afonso_microcredito.pdf
- AFONSO, J., MOTA, I. & SILVA, S. (2011) "The financial sustainability of Microcredit in Portugal." *Economics and Management Research Projects: An International Journal*, vol. 1 n. 1
- AFONSO, J. (2013) "Loan officers and preventing overindebtedness – the case of Banco ADOPEM." *Research and Policy Briefs, Number 8, 2013. mfi-Crisis*
- AFONSO, J., MORVANT-ROUX, S., FORCELLA, D. and GUÉRIN, I (2016) "Insufficiencies and loopholes of selfregulation in overindebtedness prevention: The case of the Dominican Republic." *CEB Working Paper N° 16/014 February 2016*. Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management - Centre Emile Bernheim
- AGÊNCIA PIAGET PARA O DESENVOLVIMENTO (2014) *Optimização das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo e inclusão social: estudando o acesso dos microempreendedores às medidas de promoção do auto-emprego. Sumário Executivo*. V. N. Gaia: APDES
- AGHION, B. ARMENDÁRIZ & MORDUCH, J. (2005) *The Economics of Microfinance*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press
- AHMED, M. (2009) *Microcrédito como instrumento de inclusão económica e social*. Parede: Principia
<https://infoeuropa.euroid.pt/registo/000043152/documento/0001/>
- ALEXANDER, J. M. (2009) "Evolutionary Game Theory", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2009 Edition), Edward N. Zalta (ed.)
<https://plato.stanford.edu/entries/game-evolutionary/>
- ALLEMAND, S. (2007) *La Microfinance n'est plus une utopie!* Paris: Éditions Autremant
- ALMEIDA, J. F. e PINTO, J. M. (1990) (4ª edição) *A Investigação nas Ciências Sociais*. Lisboa: Editorial Presença
- ALMEIDA, V. (2010) "Governação, Instituições e Terceiro Sector. As Instituições Particulares de Solidariedade Social." *Dissertação de Doutoramento*. Coimbra: CES/FEUC

- ALMEIDA, V. (2011) «Estado, mercado e terceiro setor: A redefinição das regras do jogo», *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 95, 2011
- ALSINA, O. (coord.) (2002) *La banca ética: mucho más que dinero*. Barcelona: Icaria Editorial
- ALVES, M. Brandão (2008), “Com o microcrédito, devolver mais dignidade às pessoas”, *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, Outubro 2008, n.º 3, Lisboa: ACIDI
- AMARO, R. Roque (2001) “O Conceito de Desenvolvimento Local no Quadro da Revisão do Conceito de Desenvolvimento” in AAVV *Desenvolver (Des)envolvendo – Reflexões e Pistas para o Desenvolvimento Local*. Messejana: Esdime
- AMARO, R. Roque (2003) “Desenvolvimento – um conceito ultrapassado ou em renovação? Da teoria à prática e da prática à teoria” in *Cadernos de Estudos Africanos nº 4*. Lisboa: ISCTE
- AMARO, R. Roque (2009) “Desenvolvimento Local” in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina
- ANIMAR - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local. “Microcrédito: certezas e desafios” *Veze e Voz* nº 89
http://www.animar-dl.pt/index/vez_e_voz/2006_1/microcr
- ANGELUCCI, M., KARLAN, D. and ZINMAN, J. (2015) “Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco.” *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, 7(1)
- APDES (2014) *Optimização das Políticas Públicas de Apoio ao Empreendedorismo e Inclusão Social: Estudando o Acesso dos Microempreendedores às Medidas de Promoção do Auto-Emprego – Sumário Executivo*. V.N. Gaia: APDES
- ARAÚJO, A. (2018) Conferência: “O mecanismo de trocas num mundo competitivo.” Rómulo – Centro de Ciência Viva, Universidade de Coimbra
- AREOSA, J. (2010) “O risco nas ciências sociais: uma visão crítica ao paradigma dominante”. *Revista Angolana de Sociologia*, Junho/Dezembro 2010
- ARORA, B. & SINGHAL, A. (2013) “A Comprehensive Literature on Impacts of Microfinance” *Online International Interdisciplinary Research Journal*, Volume-III, Issue-V
- ASSEFA, E., HERMES, N. and MEESTERS, A. (2010) *Competition and Performance of Microfinance Institutions*. Department of Economics, Econometrics and Finance Faculty of Economics and Business - University of Groningen
<https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-competition-and-performance-of-microfinance-institutions-aug-2010.pdf>
- ASSEFA, E., HERMES, N. & MEESTERS, A. (2013) “Competition and the performance of microfinance institutions.” *Journal Applied Financial Economics* Volume 23, 2013 - Issue

(versão posterior do artigo anterior)

ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA (2014) *Novas soluções de microfinanciamento para a inovação. Microfinanciamento em Portugal*. Lisboa: AIP

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2006) “Microcrédito em Portugal. O que é e o que não é”. *Intervenção do Presidente da ANDC na cerimónia de assinatura do Protocolo com o IEFP*

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2009), “10 Anos de ANDC, 10 anos de projectos de vida”
<http://www.microcredito.com.pt/downloads/Súmulas%20Estatísticas/10ANOS.pdf>

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2013) *Estatísticas Gerais*
http://www.microcredito.com.pt/downloads/Súmulas%20Estatísticas/2013_02_gerais.pdf

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2014) *Projeto MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR. Estudo Final*. Lisboa: ANDC

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2015-a) *Indicadores de Atividade 2014*

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2015-b) *Relatório 2014*

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (2016) *Conceito e metodologia do Microcrédito*
<http://www.microcredito.com.pt/page.aspx?id=33>

AUGSBURG, B., DE HAAS, R., HARMGART, H. and MEGHI, C. (2015) “The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina.” *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, 7(1)

AXELROD, R. and HAMILTON, W. D. (1981) “The Evolution of Cooperation.” *Science, New Series*, Vol. 211, No. 4489. (Mar. 27, 1981)
<http://links.jstor.org/sici?sici=00368075%2819810327%293%3A211%3A4489%3C1390%3ATEOC%3E2.0.CO%3B2-6>

AXELROD, R. M. (1984) *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books, Inc. Publishers

BANERJEE, A. (2013) “Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What Do We Need to Know?” *Annual Review of Economics* 2013.5

BANERJEE, A. and DUFLO, E. (2011) *The promise and the perils of microfinance*.
https://ocw.mit.edu/...73.../MIT14_73S11_Lec19_slides.pdf

BANERJEE, A., DUFLO, E., GLENNESTER, R. & KINNAN, C. (2013) “The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation.” *Working Paper* 13-09 April 10, 2013. *Working Paper Series*. MIT Department of Economics

BANERJEE, A., DUFLO, E., GLENNESTER, R. and KINNAN, C. (2015) “The miracle of microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation.” *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, Vol. 7 No.1

- BANERJEE, A., KARLAN, D. and ZINMAN, J. (2015) "Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps." *American Economic Journal: Applied Economics* 2015, 7
- BANERJEE, A., DUFLO, E., GOLDBERG, N. KARLAN, D., OSEI, R. WILLIAM PARIENTÉ, W. SHAPIRO, J., THUYSBAERT, B. & UDRY, C. (2015) "A multifaceted program causes lasting progress for the very poor: Evidence from six countries." *Science* vol. 348 Issue 6236
- BATEMAN, M. (2010) "Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism." *Book launch presentation*. London: Overseas Development Institute
- BATEMAN, M. (2011) "Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?" *Background Note March 2011*. London: Overseas Development Institute
- BATEMAN, M. & CHANG, H. (2009) *The Microfinance Illusion*
<http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/Microfinance.pdf>
- BATEMAN, M. and CHANG, H. (2012) "Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years." *World Economic Review* Vol 1: 13-36, 2012 É A (versão revista do artigo anterior)
- BAUCHET, J., CRISTOBEL, M., STARITA, L., THOMAS, J. and YALOURIS, A. (2011) "Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance". *Access to Finance FoRuM. Reports by CGAP and Its Partners No. 2, December*. CGAP/The World Bank
- BAUMANN, E. (2016) *Guérin Isabelle, Servet Jean-Michel, "Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras"* In: *Tiers Monde*, tome 45, n° 179, 2004. http://www.persee.fr/doc/tiers_1293-8882_2004_num_45_179_5515_t1_0706_0000_2
- BECCHETTI, L. (2008) *Il microcredito: una nova frontiera per l'economia*. Bologna : Il Mulino
- BECK, U. (1992) *Risk Society: Towards a New Modernity*. London: Sage
- BECK, U., GIDDENS, A. e LASH, S.(2000) *Modernização Reflexiva: política, tradição e estética na ordem social moderna*. Oeiras: Celta
- BECKERT, J. (1996) "What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action". *Theory and Society*, 25
- BÉDÉCARRATS, F., DEMENET, A., NORDMAN, C. J., PASQUIER-DOUMER, L. ROUBAUD, F., TÙNG, P. D., SAVOYE, B. (2014) "Évaluation d'impact: méthodes et application avec un zoom thématique sur la microfinance". *Les Journées de Tam Đảo 2013*. AFD-ÉFEO
- BÉDÉCARRATS, F., GUÉRIN, I., ROUBAUD, F. (2015) "The gold standard for randomised evaluations: from discussion of method to political economy" *Working Paper UMR DIAL February 2015*. Paris: UMR DIAL
- BENDING, M., UNTERBERG, M. & SARPONG, B. (2014) *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*. EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK

- BERGER, P. e LUCKMANN, T. (1976) *A Construção Social da Realidade*. Petrópolis: Ed. Vozes.
- BERGER, P. (s/d) *A Sociologia como Forma de Consciência*. Lisboa: I.C.S.
- BOTTOMORE, T. & NISBET, R. (1978) *An History of Sociological Analysis*. London: Heinemann
- BOUDON, B. (1990) *Os Métodos em Sociologia*. Lisboa: Rolim, 1990.
- BOURDIEU, P. (2001) *As estruturas sociais da economia*. Lisboa: Piaget
- BOURDIEU, P. e J. C. PASSERON (1978) *A Reprodução: elementos para uma teoria do sistema de ensino*. Lisboa: Editorial Vega
- BOURDIEU, P. (1996) *Razões práticas: sobre a teoria da acção*. Campinas: Papyrus
- BRAU, J. & WOLLER, G. (2004) "Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature." *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, Vol. 9, Issue 1
- BURAWOY, M. "Open the social sciences: To whom and for what?" *Portuguese Journal of Social Science* Volume 6 Number 3
- CAILLÉ, A. (2009-a) "A Dádiva" in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina
- CAILLÉ, A. (2009-b) "Antiutilitarismo" in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P., *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina
- CARMO, H. (coord.) (2001) *Problemas Sociais Contemporâneos*. Lisboa: Universidade Aberta
- CARVALHO, N. (2009) "Desenvolvimento Local Sustentável. A Agenda 21 Local como instrumento de política privilegiado para a sua implementação." *BARLIA, Revista Científica sobre Ambiente e Desenvolvimento nº 5*
- CARVALHO, N. (2017) "A conservação e valorização do(s) património(s) enquanto recursos endógenos para a promoção do turismo e do desenvolvimento local nas regiões de baixa densidade" in Sousa, F., Pereira, J. e Lopes, M. (coords.) *Animação Sociocultural. Turismo Rural e Desenvolvimento Comunitário*. Chaves: Intervenção.
- CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (1996) "Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact: Are There Trade-offs for Microfinance Institutions?" *Focus No. 5* December 1996
- CGAP (2006) *Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance. Microfinance Consensus Guidelines*. Washington, D C: CGAP
- CGAP (2010-a) *Financial Access 2010. The State of Financial Inclusion Through the Crisis*. Washington D.C.: CGAP - The World Bank Group

CGAP (2010-b) "Andhra Pradesh 2010: Global Implications of the Crisis in Indian Microfinance." *Focus Note 67*. Washington, D C: CGAP

CGAP (2014) *Annual Report 2014 Advancing Financial Inclusion to Improve the Lives of the Poor*
http://www.cgap.org/sites/default/files/publications/multimedia/CGAP_Annual_Report2014/index.html

CGAP & IFC (International Finance Corporation)(2013) "Financial Access 2012 Getting to a More Comprehensive Picture." *Access to Finance Forum. Reports by CGAP and Its Partners No. 6*

CHAIA, A., DALAL, A., GOLAND, T., GONZALEZ, M., MORDUCH, J. and SCHIFF, R. (2009) "Half the World is Unbanked." *Financial Access Initiative Framing Note*, October 2009. New York University, Harvard, Yale and Innovations for Poverty Action

CHANG, H. (2006) "Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues." *UNU/WIDER Discussion Paper No. 2006/05*

CHANG, H. & EVANS, P. (2000) "The Role of Institutions in Economic Change", *Paper prepared for the meetings of the "Other Canon" group* Venice, Italy, 13-4 January, 2000 and Oslo, Norway, 15-6 August, 2000
<https://dagoodtown.files.wordpress.com/2011/05/ch5-chang-evans-reimagining.pdf>

CHANG, H (edit.) (2007) *Institutional Change and Economic Development*. New York: United Nations University Press

CHANIAL, P. E LAVILLE, J. (2009) "Associativismo" in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina

CHEN, G., RASMUSSEN, S. and REILLE, X. (2010) Growth and Vulnerabilities in Microfinance. *CGAP Focus Note No. 61* February 2010

CHOWDHURY, A. (2009) "Microfinance as a Poverty Reduction Tool— A Critical Assessment." *DESA Working Paper No. 89*

CHRISTEN, R. P., ROSENBERG, R. and JAYADEVA, V. (2004) "Financial Institutions with a "double bottom line": Implications for the Future of Microfinance". *CGAP Occasional Paper n. 8*

CHURCHILL, C and FRANKIEWICZ, C. (2006) *MAKING MICROFINANCE WORK: Managing for Improved Performance*. International Labour Organization. Geneva: International Labour Office

COASE, R. (1937 e 1960) in SAUTET, F. (2003) *An Entrepreneurial Theory of the Firm*. London: Taylor & Francis

COASE, R. (1998) "The New Institutional Economics" *The American Economic Review*, Volume 88, Issue 2

COMISSÃO EUROPEIA (2007) «Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego». *Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões*
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=URISERV%3An26115>

COMISSÃO EUROPEIA (2010) *Comunicação da Comissão Europa 2020. Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo.*

COMISSÃO EUROPEIA (2013) *Comunicação da comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões. Investimento social a favor do crescimento e da coesão, designadamente através do Fundo Social Europeu, no período 2014-2020.*

COMISSÃO EUROPEIA (2014-a) *Interim Evaluation of the European Progress Microfinance Facility - Final Report.* EUROPEAN COMMISSION - Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion

COMISSÃO EUROPEIA (2014-b) *Report from the Commission to the European Parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions. Implementation of the European Progress Microfinance Facility — 2013*

COMISSÃO EUROPEIA (2016) “Instrumento Europeu de Microfinanciamento «Progress»”. Direcção-Geral do Emprego, dos Assuntos Sociais e da Inclusão
<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=pt&catId=836>

COMMONS, J. R. (1924) *Legal Foundations of Capitalism.* New York: MacMillan

COMMONS, J. R. (1931) “Institutional Economics”. *American Economic Review*, vol. 21

COPANS, J. (1981) *Críticas e Políticas da Antropologia.* Lisboa: Edições 70

COPESTAKE, J. and WILLIAMS, R. (2011) *What is the impact of microfinance, and what does this imply for microfinance policy and for future impact studies?* Oxford: Oxford Policy Management/ Microned

CORRÊA, A. (2011) *A exclusão da população de baixa renda dos sistemas de trocas comerciais: uma análise histórica sob a perspectiva do marketing.* Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: PUC Rio

COSTA, A. Firmino (1992) *Sociologia.* Lisboa: Difusão Cultural

COSTA, A. Bruto da (1998) *Exclusões Sociais.* Lisboa: Gradiva

CONVERGENCES (2015) *Microfinance Barometer 2015 (6th Edition).* Paris: Convergences
www.convergences.org

CONVERGENCES (2016) *Microfinance Barometer 2016 (7th Edition).* Paris: Convergences
www.convergences.org

COPANS, J. (1981) *Críticas e Políticas da Antropologia.* Lisboa: Edições 70

CRÉPON, B., DEVOTO, F., DUFLO, E. & PARIENTE, W. (2014) “Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco” *Discussion Paper 2014-12.* Institut de Recherches Économiques et Sociales de l’Université catholique de Louvain

CULL, R., DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and MORDUCH, J. (2007) "Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks." *The Economic Journal*, 117

CULL, R., DEMIRGÜÇ-KUNT, A., MORDUCH, J. (2008) "Microfinance Meets the Market." *Policy Research Working Paper 4630*. The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team May 2008

CULL, R., DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and LYMAN, T. (2012) "Financial Inclusion and Stability: What Does Research Show?" *CGAP Brief May 2012*

CULL, R., DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and MOLINEUS, S. (2015) *Does Microfinance Still Hold Promise for Reaching the Poor?* World Bank

<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2015/03/30/does-microfinance-still-hold-promise-for-reaching-the-poor>

CULL, R., DEMIRGÜÇ-KUNT, A. and MORDUCH, J. (2016) "The Microfinance Business Model. Enduring Subsidy and Modest Profit." *Policy Research Working Paper 7786*. Development Research Group - Finance and Private Sector Development Team - World Bank Group

<http://documents.worldbank.org/curated/en/404501470669620154/The-microfinance-business-model-enduring-subsidy-and-modest-profit>

CURTO, D., DOMINGOS, N. e JERÓNIMO, M. (2012) "Ensaio Introdutório a *A Grande Transformação* de K. POLANYI". Lisboa: Edições 70

DARWIN, C. (1861) *On The Origin of Species by Means of natural Selection*. New York: D. Appleton and Company

DARWIN, C. (1874) *The Descent of Man* (2nd ed.). London: J. Murray

DAWKINS, R. (1989) [1976] (2nd Edition) *The Selfish Gene*. New York: Oxford University Press

DAWKINS, R. 2006 (30th anniversary edition) [1976] *The Selfish Gene*. New York: Oxford University Press Inc.

DEFOURNY, J. (2009) "Economia Social" in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina

DEMIRGUC-KUNT, A., KLAPPER, L., SINGER, D. & VAN OUDHEUSDEN, P./WB (2015) "The Global Findex Database 2014. Measuring Financial Inclusion around the World". *World Bank Policy Research Working Paper 7255*

DESTREMAU, B. (2016) GUÉRIN, I. and PALIER, J. (eds.) "Microfinance Challenges: Empowerment or Disempowerment of the Poor?" in *Tiers-Monde*, tome 47, n°186, 2006

http://www.persee.fr/doc/tiers_1293-8882_2006_num_47_186_5640_t1_0455_0000_2

DEVEREUX, S. et al. (2015) "Graduating from Social Protection?" in DEVEREUX, S. and SABATES-WHEELER, S. (eds.) *IDS Bulletin 46.2*. Institute of Development Studies

- DiMAGGIO, P. "Culture and Economy" in SMELSER, N. & SWEDBERG, R. (1994) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press
- DOWBOR, L. (2009) *Conferência sobre Democracia Económica no âmbito do Programa de Doutoramento em Governança, Conhecimento e Inovação* – FEUC, 24 de Outubro de 2009
- DRUCKER, P. (2005) *Sociedade Pós-Capitalista* (2ª edição). Lisboa: Actual Editora
- DUMAZEDIER, J.(1976) *Lazer e Cultura Popular*. São Paulo: Perspectiva
- DUMAZEDIER, J. (1979) *Sociologia Empírica do Lazer*. São Paulo: Perspectiva
- DURKHEIM, E. (1893) *De la division du travail social*. Paris: Alcan
- DURKHEIM, E. in FERNANDES, F. (1973) *Comunidade e Sociedade*. São Paulo: Ed. Univ. S. Paulo.
- DUVENDACK, M., PALMER-JONES, R., COPESTAKE, J. G., HOOPER, L., LOKE, Y. and RAO, N. (2011) *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London
- EAPN (EUROPEAN ANTI POVERTY NETWORK) 2015
<http://www.eapn.eu>
- EAPN/ TNS Qual+ (2011-a) *Estudo Qualitativo Eurobarómetro sobre Pobreza e Exclusão Social*
<http://www.eapn.pt/documento/237/estudo-qualitativo-eurobarometro-sobre-pobreza-e-exclusao-social>
- EAPN (2011-b) "Inclusive Labour Markets – Building pathway approaches to quality employment" *EAPN Position Paper*
<http://www.eapn.eu/inclusive-labour-markets-quality-employment-eapn-position-paper/>
- ELSTER, J. (2001) "Rational Choice Theory: Cultural Concerns." In Smelser, N. and Baltes, P. (Edits.) *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2001 (pp. 12763–12768)
<Http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B0080430767046301>
<http://www.sciencedirect.com/topics/neuroscience/rational-choice-theory>
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990) *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, N J: Princeton University Press
- EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK
http://www.european-microfinance.org/europe-microfinance_en.php
- EVERS, A. and LAVILLE, J. (2004) "Defining the third sector in Europe" in Evers, A. and Laville, J. (edits.) *The Third Sector in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited UK
- ETZIONI, A. (1988) *The Moral Dimension. Toward A New Economics*. New York: The Free Press

FEHR, E. & FISCHBACHER, U. (2003) "The nature of human altruism. Review Article." *Nature*, 425 (23 October 2003)

FEHR, E. & FISCHBACHER, U. (2001) "Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives" Annual Conference of the Royal Economic Society. *Working Paper Series Working Paper No. 84* Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich

FEHR, E. and HENRICH, J. "Is Strong Reciprocity a Maladaptation? On the Evolutionary Foundations of Human Altruism." In HAMMERSTEIN, P. (edit.) (2003) *Genetic and Cultural Evolution of Cooperation*. Massachusetts Institute of Technology and Freie Universität Berlin: The MIT Press

FEIGENBERG, B., FIELD, E. and PANDE, R. (2010) "Building Social Capital through Microfinance." *Working Paper 16018*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research

FEIGENBERG, B., FIELD, E. and PANDE, R. (2013) *The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance*. Village Financial Society and Centre for Micro Finance

FEIGENBERG, B., FIELD, E., PANDE, R., RIGOL, N. and SARKAR, S. (2014) *Do Group Dynamics Influence Social Capital Gains Among Microfinance Clients? Evidence From a Randomized Experiment in Urban India*. Centre for MicroFinance - IFMR

FERREIRA, M. (2014) "Determinantes do Sucesso das Iniciativas Empresariais apoiadas pelo Microcrédito" *Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças*. Porto: Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto

FERREIRA, S. (2008) "A questão social e as alternativas da sociedade civil no contexto das novas formas de governação." *Ciências Sociais Unisinos* 44(1):28-38, janeiro/abril 2008

FERREIRA, S. (2009) "Terceiro Sector" in CATTANI, A., LAVILLE, J., GAIGER, L. e HESPANHA, P. (2009) *Dicionário Internacional da Outra Economia*. Coimbra: Edições Almedina

FERREIRA, S. (2013) "Terceiro sector e Estado-Providência em Portugal" in SILVA, F. Carreira (org.), *Os Portugueses e o Estado-Providência*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, 2013

FIELD, E., PANDE, R., PAPP, J. and RIGOL, N. (2013) "Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship Among the Poor? Experimental Evidence from India." *American Economic Review* 2013, 103

FIELD, E., PANDE, R., PAPP, J. and RIGOL, N. (2010) "Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance"
https://scholar.harvard.edu/files/files/repayment_default

FMI (2016) *Financial Access Survey 2015*

<http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>

- FOUILLET, C., GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S. AND SERVET J.-M. (2016) “De gré ou de force : le microcrédit comme dispositif neoliberal.” *Revue Tiers Monde*, n° 225
- FRANCO, R. (2004) “A Ética e as Organizações da Sociedade Civil. A questão da prestação de contas (“accountability”) no terceiro sector”. *VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais*, Coimbra - CES
- FRANCO, R. *et al.* (2005) *O Setor não lucrativo numa perspetiva comparada*. Lisboa/Baltimore: Universidade Católica Portuguesa/ Johns Hopkins University
- GAILLARD, L. (2013) “Les conséquences de la crise du secteur de la microfinance au Nicaragua: éducation, professionnalisation, réglementation.” *Mfi-Crisis, Research and Policy Briefs Number 6*, 2013
- GALA, P. (2003) “A Teoria Institucional de Douglas North”, *Revista de Economia Política* Vol. 23, nº 2
- GEERTZ, C. (1973) *A interpretação das Culturas*. Rio de Janeiro: Zahar
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2001) “An Ethics of the Local” (publicado em 2003 em *Rethinking Marxism. A Journal of Economics, Culture & Society*, Vol. 15, Issue 1)
<http://www.unc.edu/>
- GIBSON-GRAHAM, J. K. and MILLER, E. (2015) “Economy as Ecological Livelihood” in
 GIBSON, K., ROSE, D. B. and FINCHER, R. (eds.) *Manifesto for the Living in the Anthropocene*. Brooklyn, NY: Punctum Books.
<http://punctumbooks.com/titles/manifesto-for-living-in-theanthropocene/>
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2010) *A diverse economy: rethinking economy and economic representation*.
<http://transformantioncentral.org/solidarity/solidaritydocuments/diverseeconomies.pdf>
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2014) “Rethinking the Economy with Thick Description and Weak Theory.” *Current Anthropology* 55, no. S9
<http://www.journals.uchicago.edu/doi/full/10.1086/676646>
- GIDDENS, A. (1976) *Capitalismo e moderna teoria social*. Lisboa: Presença
- GIDDENS, A. (2000) *O Mundo na Era da Globalização*. Lisboa: Presença
- GILBOA, I. (2014) “Rational choice as a toolbox for the economist: an interview with Itzhak Gilboa” (entrevista realizada por Catherine Herfeld) *Erasmus Journal for Philosophy and Economics, Volume 7, Issue 2, Autumn 2014*
- GINÉ, X., GOLDBERG, J. and YANG, D. (2011) “Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi” *NBER WORKING PAPER SERIES, Working Paper 17449*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research
<http://www.nber.org/papers/w17449>
- GINÉ, X. and D. KARLAN (2014) “Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups.” *Journal of Development Economics* 107 (2014)

- GLOUKOVIEZOFF, G. (2016) "Evaluating the impact of European microfinance The foundations." *Working Paper 2016/033*, EIF Research & Market Analysis
- GODELIER, M. (1996) *O Enigma da Dádiva*. Lisboa: Edições 70
- GOLDTHORPE, J. H. (2016) *Sociology as a Population Science*. Cambridge: Cambridge University Press
- GONÇALVES, A. C. (1992) *Questões de Antropologia Social e Cultural*. Porto: Edições Afrontamento
- GRAEBER, D. (2001) *Toward An Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams*. New York: Palgrave
- GRAMEEN BANK (2011) *What is Microcredit ?*
http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=177
- GRANOVETTER, M (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology Volume 91, Issue 3*
- GRANOVETTER, M (2000) *Le Marché autrement. Les Réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer
- GRANOVETTER, M. & SWEDBERG, R. (1992) *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press
- GUÉRIN, I., MORVANT- ROUX, S. and VILLARREAL, M. (edits.) (2014) *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with Money*. New York: Routledge
- GUÉRIN, I. (2014) *Microfinance, debt and over-indebtedness: Juggling with money, Part I*
<http://www.e-mfp.eu/blog/microfinance-debt-and-over-indebtedness-juggling-money-part-i> (Parte 1 do blog em que a autora resume as conclusões do livro: GUÉRIN I. MORVANT-ROUX S. VILLARREAL M. (eds) (2013) *Microfinance, debt and over-indebtedness: Juggling with money*. London: Routledge)
- GUÉRIN, I. (2015) *La Microfinance et ses Dérives. Emanciper, Discipliner ou Exploiter?* Paris: Éditions Demopolis
- GUÉRIN, I. et al. (2016) "Microcredit Crises Prevention Dashboard." *Mfi-Crisis, Research and Policy Briefs Number 9, 2016*.
- GUNTZ, S. (2011) "Sustainability and profitability of microfinance institutions." *Research papers in international finance and economics - Research Paper 4/2011*. Center for Applied International Finance and Development (CAIFD)
- GURVITCH, G. (1964) *Tratado de Sociologia*. Vol. I Lisboa: Iniciativas Editoriais
- GUTIÉRREZ-NIETO, B. (2006) "El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza." *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 54, CIRIEC – España

HAMILTON, W. D. (1963) "The Evolution of Altruistic Behavior." *The American Naturalist*, Vol. 97, No. 896 (Sep. - Oct., 1963) Published by The University of Chicago Press for The American Society of Naturalists.
<http://www.jstor.org/stable/2458473>

HAMILTON, W. D. (1964) "The genetical evolution of social behaviour". *Journal of Theoretical Biology*. 7 (1)

HASHEMI, S. and De MONTESQUIOU, A. (2011) "Reaching the Poorest: Lessons from the Graduation Model" CGAP Focus Note No. 69 March 2011

HELMS, B. & CGAP (2006) *Access for All. Building Inclusive Financial Systems. Capturing 10 years of CGAP Experience*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

HENRICH, J. and McELREATH, R. (2003) "The Evolution of Cultural Evolution." *Evolutionary Anthropology* 12 (2003)

HERMES, N. and LENSINK, R. (2007) "The empirics of microfinance: What do we know?" *The Economic Journal*, 117 (February). Royal Economic Society. Oxford: Blackwell Publishing

HERMES, N. and LENSINK, R. (2011) "Microfinance: Its impact, alcance and sustainability." *World Development* vol. 39 nº 6

HERMES, N., LENSINK, R. and MEESTERS, A. (2008) "Alcance and Efficiency of Microfinance Institutions." *SOM Research Reports; Vol. 08002*. Groningen: University of Groningen

HERMES, N., LENSINK, R. W. & MEESTERS, A. J. (2011) "Alcance and Efficiency of Microfinance Institutions." *World Development*. Vol. 39 No. 6

HESPANHA, P. (2009) "Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares", *Revista Crítica de Ciências Sociais* nº 84

HOBBS de MALMESBURY, T. (1651) *Leviatã ou Matéria, Forma e Poder de um Estado Eclesiástico e Civil*. (Tradução de João Paulo Monteiro e Maria Beatriz Nizza da Silva)
<https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbXxuZXB0ZXVlcnJ8Z3g6MmE4MTQzNDIxODU3ZGI3OQ>

HODGSON, G. "The Return of Institutional Economics" in SMELSER, N. & SWEDBERG, R. (1994) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press

HODGSON, G. (1994) *Economia e Instituições. Manifesto por uma Economia Institucionalista Moderna*. Oeiras: Celta Editora

HODGSON, G. (2001) *How Economics Forgot History*. New York: Routledge

HODGSON, G. (1997) *Economia e Evolução. O regresso da vida à teoria económica*. Oeiras: Celta Editora

HODGSON, G. (2003) "John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics". *Journal of Economic Issues* vol. XXXVII, No. 3

- HODGSON, G. (2006) "What Are Institutions?" *Journal of Economic Issues* Vol. XL No.1
- HODGSON, G. (2007) "The Revival of Veblenian Institutional Economics." *Journal of Economic Issues* Vol. XLI, No. 2
- HODGSON, G. (2008) "How Veblen Generalized Darwinism." *Journal of Economic Issues* Vol. XLII, No. 2, June 2008
- HODGSON, G. (2009) "Institutional Economics into the Twenty-First Century." *Studi e Note di Economia*, Anno XIV, n. 1-2009
- HODGSON, G. (2015) *Conceptualizing Capitalism. Institutions, Evolution, Future*. Chicago: The University of Chicago Press
- HODGSON, G., ITOH, M. E YOKOKAWA, N. (edits.) (2001) *Capitalism in Evolution. Global Contentions-East and West*. Cheltenham (UK) e Northampton, MA (USA): Edward Elgar Publishing
- HULME, D. and MOSLEY, P. (1996) *Finance Against Poverty*. London: Routledge
- IFC *Relatório Anual 2014*. Washington D.C: IFC - Grupo Banco Mundial
- INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT / THE WORLD BANK (2014) *Global Financial Development Report 2014. Financial Inclusion*. Washington D.C.: World Bank
- De JANVRY, A., MCINTOSH, C., and SADOULET, E. (2010) "The Supply- and Demand-Side Impacts of Credit Market Information." *Journal of Development Economics* 93(2)
<https://www.povertyactionlab.org/evaluation/supply-and-demand-side-impacts-credit-market-information-guatemala>
- JAYO, B. *et al.* (2010) "Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009", *EMN Working Paper nº 6*, Paris: EMN
- KAR, A. and SWAIN, R. (2014) "Competition, performance and portfolio quality in microfinance markets." *Working Paper 2014:8*. Department of Economics - Uppsala University
- KARLAN, D. and ZINMAN, J. (2008) "Credit Elasticities in Less-Developed Economies: Implications for Microfinance." *American Economic Review* 2008, 98:3
<http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.98.3.1040>
- KARLAN, D. and ZINMAN, J. (2009 a) "Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila"
www.dartmouth.edu/~jzinman/.../expandingaccess_manila_jul09...
- KARLAN, D. and ZINMAN, J. (2009 b) "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts". *Advance Access Publication November 28, 2009*. Oxford: Oxford University Press/ The Society for Financial Studies

<http://rfs.oxfordjournals.org>

KARLAN, D. (2014) *Innovation, Inclusion and Trust. The role of non-profit organisations in microfinance*. Plan-international.org

KENDALL, J. and KNAPP, M. (2000) "The third sector and welfare state modernisation: Inputs, activities and comparative performance." *Civil Society Working Paper 14*, December 2000

KHAMAR, M./MIXMARKET (2016) *Global Alcance & Financial Performance Benchmark Report – 2014*

KIM, K. (2012) *Order and Agency in Modernity: Talcott Parsons, Ervin Goffman, and Harold Garfinkel*. New York: State University of New York Press

KLEIN, S. (2014) *Survival of the Nicest. How Altruism Made Us Human and Why It Pays to Get Along*. New York: The Experiment

KPMG & UBS Evidence Lab (2015) *Mobile Banking 2015. Global Trends and their Impact on Banks. Global Trends and their Impact on Banks*

LABIE, M. (2005) "Microfinance : Making Profit for the Poor?" *Forum de recherche en microfinance : "La microfinance à la croisée des chemins: regards sur les services financiers inclusifs"*.UCL/Universiteit Antwerpen

LACALLE-CALDERÓN *et al.*(2015-a) "Foreign Aid and Microfinance: A new policy proposal for financing development". *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo / Iberoamerican Journal of Development Studies* Volumen/volume 4, número/issue 2

LACALLE-CALDERÓN, M., CHASCO, C., Alfonso-Gil, J., Neira, I. (2015-b) "A comparative analysis of the effect of aid and microfinance on growth." *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement* Volume 36, 2015 – Issue 1

LAINÉZ, N. (2016) "Book Review: Isabelle Guérin, Solène Morvant-Roux and Magdalena Villarreal, eds.: Microfinance, Debt and Over-Indebtedness: Juggling with Money", *Journal of Economic Issues*, Vol 50 No. 3, September 2016 900-90
<http://dx.doi.org/10.1080/00213624.2016.1213599>

LANGE, B. (2012) "*Microfinance over---indebtedness, truth or myth?* An exploratory study of market trends related to high alcance in microfinance markets." *Master thesis - Global Business and Stakeholder Management*. Rotterdam School of Management

LAPENU, C. and PIERRET, D. (2006) *Handbook for the analysis of the governance of microfinance institutions*. CERISE/IRAM

LATIFEE, H. (2006) *The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 Years*, **Dhaka**: Grameen Trust
http://www.shatil.org.il/files/MF_the%20future%20of%20MF.pdf

- LEDGERWOOD, J. (2013) "Measuring Financial Inclusion and Assessing Impact" in LEDGERWOOD, J., EARNE, J. & NELSON, C. (eds.) *The new microfinance handbook: a financial market system perspective*. Washington, D.C.: World Bank
- LEDGERWOOD, J. & GIBSON, A. (2013) "The Evolving Financial Landscape" in LEDGERWOOD, J., EARNE, J. & NELSON, C. (eds.) *The new microfinance handbook: a financial market system perspective*. Washington, D.C.: World Bank
- LIMA, A. Mesquitela (1992) *A Sociologia como Ciência*. Lisboa: Presença
- LITTLEFIELD, E., MORDUCH, J. and HASHEMI, S. (2003) "Is Microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals?" *CGAP Focus Note No. 24*
- LITTLEFIELD, E., HELMS, B. SECTOR and PORTEOUS, D. /CGAP (2006) "FINANCIAL INCLUSION 2015: FOUR SCENARIOS FOR THE FUTURE OF MICROFINANCE". *CGAP Focus Note No. 39*
- LOISEAU, J., WALSH, C./J-PAL and IPA (2015) "Where Credit is Due." *Policy Bulletin February 2015*. Cambridge, MA: Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab and Innovations for Poverty Action
- LOPATTA, K., VON OSSIETZKY, C. & TCHIKOV, M. (2015) "Do microfinance institutions fulfil their promise? Evidence from cross-country data." *Journal Applied Economics Volume 48, 2016 - Issue 18*
- MACHADO, N. (2010) "Karl Polanyi e a Nova Sociologia Económica: Notas sobre o conceito de (dis)", *Revista Crítica de Ciências Sociais nº 90*
- MACHADO, N. (2012) "Karl Polanyi e o "Grande Debate" entre substantivistas e formalistas na antropologia econômica". *Economia e Sociedade, Campinas, v. 21, n. 1*
- MADER, F. and SABROW, S. (2015) "All Myth and Ceremony? Causes and logics of a mission shift in microfinance from microenterprise credit to financial inclusion." *Forum for Social Economics July 2015*
- MALINOWSKI, B. (1987)[1922], *Argonauts of the Western Pacific*. London: Routledge
- MARQUES, R. (2003) in PEIXOTO, J. e MARQUES, R. (orgs.) *A Nova Sociologia Económica*. Oeiras: Celta
- MARTINELLI, A. & SMELSER, N. J. (eds.) (1990) *Economy and Society. Overviews in Economic Sociology*. London: Sage.
- MAUSS, M. (2003) *Sociologia e Antropologia*. São Paulo: Cosac & Naify
- MAUSS, M., "O Fenómeno Social Total" in ESTEVES, A. e FLEMING, A. (1980) *Sociologia - textos e notas introdutórias, vol. 1*. Porto: Porto Editora
- MAUSS, M. (1988) *Ensaio sobre a Dádiva*. Lisboa: Edições 70
- MELO, V. e JÚNIOR, E. A. (2003) *Introdução ao Lazer*. Barueri: Manole

MENDES, A. (Coord.) et al. (2007) *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal - Relatório Final*, Porto: Universidade Católica – Centro Regional do Porto e Quaternaire Portugal

[http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcrédito%20_%20Relatório%20Final%20\(21Junho07\)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf](http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcrédito%20_%20Relatório%20Final%20(21Junho07)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf)

MENDES, J. M. (2011) “Vulnerabilidade Social, Comunidades e Percepção do Risco.” *Workshop – Do envolvimento à participação: o papel da comunicação na gestão de riscos* Centro de Estudos Sociais - Universidade de Coimbra - Observatório do Risco

MERTON, R. K. (1949) *Social Theory and Social Structure*. New York: The Free Press

MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN, *State of the Campaign Report 2015*

<http://www.microcreditsummit.org>

MICROFINANCE CENTRE FOR CEE & NIS

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

MIDGLEY, M. (2009) “Hobbes’s Leviathan, part 3: what is selfishness. How Richard Dawkins went further than Hobbes and ended up ludicrously wrong.” *The Guardian*, 20 april 2009

<https://www.theguardian.com/commentisfree/belief/2009/apr/20/religion-philosophy-hobbes-dawkins-selfishness>

MIDGLEY, M. (2012) [2010] “The Solitary Self: Darwin and the Selfish Gene.” Durham: Acumen publishing *in philosophy in review xxxii (2012), no. 3*

MIXMARKET (2016) “Global Alcance & Financial Performance Benchmark Report – 2014”. MIX

MJØS, O. (2006) “The Nobel Peace Prize 2006 - Presentation Speech”

http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/presentation-speech.html

MOISSERON, J. and MALANAÏNE, H. (2013) “The Janus-figure of the Microfinance credit-agent between two orders of legitimacy.” *Microfinance in Crisis Research and Policy Briefs, Number 3*, 2013.

MORDUCH, J. (1999) “The Microfinance Promise.” *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 4.

<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0515%28199912%2937%3A4%3C1569%3ATMP%3E2.0.CO%3B2-F>

MORVANT-ROUX, S., GUÉRIN, I., ROESCH, M., MOISSERON, J. (2012) “Explaining participation and repayment in microcredit schemes in rural Morocco: the role of social norms and actors”. *Microfinance in Crisis Working Paper 2012-2*. Microfinance in Crisis Project. UMR 201 Développement et sociétés. Paris 1 Sorbonne University/Institute of Research for Development

MORVANT-ROUX, S. e ROESCH, M. (2013) “Analyser les défauts stratégiques dans le secteur de la microfinance: le cas du Maroc.” *Research and Policy Briefs Number 1*, 2013, *Microfinance in Crisis Project* - IRD - Université Paris 1 Sorbonne

MORVANT-ROUX, S., AFONSO, J., FORCELLA, D. e GUÉRIN, I. (2014) “How Good Repayment Performances Can Harm Borrowers: Evidence from the Dominican Republic” *Microfinance in Crisis Working Paper 2014-1*.

Microfinance in Crisis Project, UMR 201 Développement et sociétés. Paris 1 Sorbonne University/Institute of Research for Development

MOSLEY, P. and HELMS, B./CGAP (1996) "Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact: Are There Trade-offs for Microfinance Institutions?" *CGAP Focus Note* No.5

NEWBURY, J. (2014-a) *Realizing New Economic Futures, One Community at a Time*. <http://www.communityeconomies.org/Publications/Articles-Chapters/rethinking-the-economy>

NEWBURY, J. (2014-b) *GROUNDSWELL 2014. Post-Conference Summary Report* March 15, 2014. Canadá: Vancouver Island University

NIELSEN, F. (1994) "Sociobiology and Sociology." *Annual Review of Sociology*, Vol. 20 (1994) <http://www.jstor.org/stable/2083367>

NORTH, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press

NUNES, A. Seda (1982) *Questões preliminares sobre as Ciências Sociais*. Lisboa: Presença

ODELL, K. (2010) "Measuring the Impact of Microfinance. Taking Another Look." Grameen Foundation Publication Series. Washington, D.C.: Grameen Foundation

OIT (2003) "A Luta contra a Pobreza e a Exclusão Social em Portugal." Genebra: Bureau Internacional do Trabalho/OIT

OLIVEIRA, J. G., "O Lugar do Trabalho nas Sociedades Contemporâneas" in *Cadernos de Ciências Sociais* nº 12/13.

PARLAMENTO EUROPEU (2009) "Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego". Resolução do Parlamento Europeu, de 24 de Março de 2009 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P6-TA-2009-0166+0+DOC+XML+V0//PT>

PARLAMENTO e CONSELHO EUROPEU (2010) "Decisão n. o 283/2010/UE do Parlamento Europeu e do Conselho de 25 de Março de 2010 que estabelece um instrumento de microfinanciamento europeu «progress» para o emprego e a inclusão social." *Jornal Oficial da União Europeia de 7-4-2010, L 87*

PARSONS, T. (1997) [1951] *The Social System*. London: Routledge

PARSONS, T. (1968) *The Structure of social action: a study in social theory with special reference to a group of recent European writers*. New York: Free Press

PARSONS, T. and SMELSER, N. (2010) [1956] *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. New York: Routledge

PETERSON, M., SMITH, P., AKANDE, A. *et al* (1995) "Role Conflict, Ambiguity, and Overload: a 21-Nation Study". *Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 2

- PICHERIT, D. "The end of microfinance in Andhra Pradesh? Politics and the neoliberal model of development." *Research and Policy Briefs* Number 4, 2013. Microfinance in Crisis Project
- PIKETTY, T. (2014) *A Economia das Desigualdades*. Lisboa: Actual Editora
- PINTO, J. MADUREIRA (1981) "O espaço Social Rural: especificidades, funções, transformações. *Revista Crítica de Ciências sociais* nº 7/8
- PIRES, A. (2009) "O Microcrédito em economias desenvolvidas: Estudo de caso em Portugal", *Tese de Mestrado em Economia Social*. Braga: Universidade do Minho
- PISTELLI, M./MIX (2011) Microbanking bulletin 2011 07
<https://www.themix.org/publications/microbanking-bulletin/2011/07/does-social-peformance-data-support-industry-claims>
- PLATTEAU, S. AND SIEWERTSEN, H. (2009) *Trends in Microfinance 2010-2015*. Triodos Facet/Microned
- POLANYI, K. (2012) [1944] *A Grande Transformação. As origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Edições 70
- PORTELA, J. (coord.) et al.(2008) *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo
- PRITCHETT, L. & SANDEFUR, J. (2015) "Learning from Experiments when Context Matters" *External Validity of Field Experiments. The American Economic Review Vol. 105, No 5* - American Economic Association Conference
https://www.aeaweb.org/conference/2015/preliminary.php#search_box
- PUTNAM, R. (2001) "Social Capital. Measurement and Consequences". *Isuma*, Spring• Printemps 2001
- PUTNAM, R. (2007) "E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture". Nordic Political Science Association, *Scandinavian Political Studies, Vol. 30 – No. 2, 2007*
- QUAYES, S. (2012) "Depth of outreach and financial sustainability of microfinance institutions." *Journal Applied Economics* Volume 44, 2012 - Issue 26
- QUINTÃO, C. (2011) "O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal. Uma abordagem preliminar" *IS Working Papers* 2.ª Série, N.º 2. Porto: Instituto de Sociologia – Faculdade de Letras da Universidade do Porto
- QUINTAS, S. F. (2005) *Las Tecnicas de Grupo en la Animacion Comunitaria*. Salamanca: Amaru Ediciones
- QUIVY, R. e Van CAMPENHOUDT, L. (1992) *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva
- RADCLIFFE-BROWN, A. (1989) *Estrutura e função nas sociedades primitivas*. Lisboa: Edições 70
- RAMAKUMAR, R. (2012) "Questions and Answers on microcredit", *CERISCOPE Pauvreté*, 2012
<http://ceriscope.sciences-po.fr/node/369>

- RAMOS, M. P. (2011). "Economia solidária, plural e ética, na promoção do emprego, da cidadania e da coesão social" *Laboreal*, vol.7, nº1
<http://laboreal.up.pt/revista/artigo.php?id=48u56o>
- RAMOS, J. (2017) Conferência: "As Organizações Sociais, o Estado e a Comunidade." Coimbra: ESEC
- REIS, J. (1988) Território e Sistemas produtivos Locais: Uma Reflexão sobre as Economias locais". *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 25/26, 1988
- REIS, J. (2004) "Estado, mercado e Comunidade: A economia portuguesa e a governação contemporânea." *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 70, 2004
- REIS, J. (1996) Os Sistemas produtivos Locais em Portugal: Uma Transição Difícil". *Oficinas do CES*, nº 73, Centro de Estudos Sociais
- REIS, J. (1988) "Território e Sistemas produtivos Locais. Uma Reflexão sobre as Economias Locais" *Revista Crítica de ciências sociais* nº 25/26
- REIS, J. (1998) "O institucionalismo económico: crónica sobre os saberes da economia." *Notas Económicas*, 11. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
<http://hdl.handle.net/10316.2/25054>
- REIS, J. (2004) "Estado, Mercado e Comunidade: A economia portuguesa e a governação contemporânea." *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 70, Dezembro 2004
- REIS, J. (2007) *Ensaio de Economia Impura*. Coimbra: Edições Almedina
- REIS, J. (2011) "Estado e mercado: Uma perspectiva institucionalista e relacional." *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 95
- REINKE, J. (1998) *Variations in Micro-finance Design. Some Important Variables*
<http://www.gdrc.org/icm/govern/mfi-design.html>
- RICHERSON, P., BOYD, R. and HENRICH, J. "Cultural volution of Human Cooperation." In HAMMERSTEIN, P. (edit.) (2003) *Genetic and Cultural Evoution of Cooperation*. Massachusetts Institute of Technology and Freie Universität Berlin: The MIT Press
- RIVIÉRE, C. (2000) *Introdução à Antropologia*. Lisboa: Edições 70.
- ROBALO, J. (2015) "Microcredit and Economic Development: Entrepreneurship or Self-employment?" *Master of Science in Business Administration*. ISCTE Business School - IUL
- ROCHER, G. (1971) *Sociologia Geral*. Lisboa: Editorial Presença
- ROSA, M. E CHITAS, P. (2010) *Portugal: os números*. Lisboa: Fundação Francisco Manuel dos Santos

ROSE-ACKERMAN, S. (1996) "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory." *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIV (June 1996)

ROSENBERG, R. (1996)

<http://www.microworld.org/en/about-microworld/about-microcredit#IMF>

ROSENBERG, R. (2009) *Measuring Results of Microfinance Institutions Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track. A Technical Guide*. Washington, DC: CGAP/World Bank

ROSENBERG, R., GONZALEZ, A. and SUSHMA, N. (2009) *Are Microcredit Interest Rates Excessive? CGAP Brief*. Washington, DC: World Bank

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9498>

ROSTOW, W. (1960) *The Stages of Economic Growth: A Non-Comunist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press

ROWLAND, R. (1987) *Antropologia, História e Diferença: Alguns Aspectos*. Porto: Afrontamento

RUELA, A. and SINHA, M. (2010) "Human Behaviour Patterns" in *Recent Trends in Animal Behaviour*. Jaipur: Oxford Book Company

RUTHERFORD, S., COLLINS, D. and JOHNSON, S. (2013) "Clients" in LEDGERWOOD, J. (edit.) *The New Microfinance Handbook*. Washington, DC: The World Bank

RUTHERFORD, S. (1999) *The Poor and Their Money: An essay about financial services for poor people*. Institute for Development Policy and Management - University of Manchester

SALAMON, L. and ANHEIER, H. (1996) "The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1, 1996." *Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, no. 19*. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies

SALAMON, L. et al (1999) *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore: The Johns Hopkins Centre for Civil Society Studies

SALAMON, L. et al (2004) *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*. Bloomfield: Kumarian Press

SALAMON, L. (2002), *The Tools of Government: A Guide to the New Governance*. Oxford: Oxford University Press

SANDEFUR, J. (2015) "The Final Word on Microcredit?" *Views from the Center*. Center for Global Development
<http://www.cgdev.org/blog/final-word-microcredit>

SANTOS, R. (2012) "Polanyi e a Sociologia Económica" in *Ensaio Introdutório a POLANYI, K., A Grande Transformação. As origens políticas e económicas do nosso tempo*. Lisboa: Edições 70

SCHICKS, J. and ROSENBERG, R. (2011) "Too Much Microcredit? A Survey of the Evidence on Over-Indebtedness". *CGAP Occasional Paper No. 19* September 2011

SCHICKS, J. (2013) "The Over-Indebtedness of Microfinance Customers – An Analysis from the Customer Protection Perspective" – DISSERTATION. Centre for European Research in Microfinance (CERMi) Solvay Brussels School of Economics and Management Université libre de Bruxelles

SEIBEL, H. (1998-a) "Recent Developments in Microfinance." University of Cologne- Development Research Center, *Working Paper No. 1998-5*

SEIBEL, H. (1998-b) "MICROFINANCE FOR THE POOR. Alcance vs. Institutional Viability Some observations." University of Cologne - Development Research Center, *Working Paper No. 1998-9*.

SERVET, J. (2013) "Orígenes et impact du mouvement No Pago dans le Nord Ouest du Nicaragua". *Research and Policy Briefs Number 2, 2013*. Mfi-Crisis

SIMÕES, J., MACEDO, M. E BABO, P. (2011) "Elinor Ostrom: "Governar os Comuns". *Mestrado em Economia e Política do Ambiente*. Faculdade de Economia da Universidade do Porto

SISTEMA NACIONAL DE GARANTIA MÚTUA
<http://www.garantiamutua.com/sistema-nacional/>

SMELSER, N. & SWEDBERG, R. (1994) "The Sociological Perspective on the Economy" in *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press

SMITH, J. MAYNARD and PRICE, G. (1973) "The Logic of Animal Conflict." *Nature*, 246 (5427)
https://www.researchgate.net/publication/225845936_The_logic_of_animal_conflict

SOCIAL WATCH/BISSIO, R. (edit.) (2005) *Social Watch Report 2005. Roars and Whispers*.
www.socialwatch.org

SOCIAL WATCH/BISSIO, R. (2014) *Social Watch Report 2014 Overview. Means and Ends*. www.socialwatch.org

SPENCER, H. (1992) [1884] *The Man Versus The State*. Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc.

SRINIVAS, H. (2015) "Microfinance - Credit Lending Models". *GDRC Research Output E-059*. Kobe, Japan: Global Development Research Center
<http://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html>

STASCHEN, S. & NELSON, C. (2013) "The Role of Government and Industry in Financial Inclusion" in LEDGERWOOD, J., EARNE, J. & NELSON, C. (edits.) *The new microfinance handbook: a financial market system perspective*. Washington, D.C.: World Bank

STRAFFIN, P. Jr. "Changing the Way We Think About the Social World" publicado originalmente como Straffin, P. (1980) "The Prisoner's Dilemma", *UMAP Journal 1: 101-103*

SWEDBERG, R. (2002) in PEIXOTO, J. e MARQUES, R. (2003) *A Nova Sociologia Económica*. Oeiras: Celta Editora

- SYTCH, M. & KIM, Y. (2013) "Embeddedness" in D. Teece and M. Augier (Eds.) *Palgrave Encyclopedia of Strategic Management* <http://webuser.bus.umich.edu/msytch/pdfs/.pdf>
- THALER, R. (2016) *Comportamento Inadequado. A Construção da Economia Comportamental*. Lisboa: Conjuntura Actual Editora
- THE GULBENKIAN COMMISSION ON THE RESTRUCTURING OF THE SOCIAL SCIENCES/WALLERSTEIN, I. (chair) et al. (1996) *Open the Social Sciences: Report of the Gulbenkian Commission on the Restructuring of the Social Sciences*. Stanford: Stanford University Press
- TNS Qual+ (2011) *Estudo qualitativo Eurobarómetro. Pobreza e Exclusão social*. Relatório Integral - Janeiro 2011
- TÖNNIES, F. [1887] in FERNANDES, F. (1973) *Comunidade e Sociedade*. S. Paulo: Ed. Universidade de S. Paulo
- TRIVERS, R. (1971) "The Evolution of Reciprocal Altruism", *The Quarterly Review of Biology*, Vol. 46, No. 1
- TUCKER, A. W. (1983) "The Mathematics of Tucker: A Sampler." *The Two-Year College Mathematics Journal*, Vol. 14, No. 3 (Jun., 1983) Mathematical Association of America <http://www.jstor.org/stable/3027092>
- UN General Assembly (1998) "Role of microcredit in the eradication of poverty", *Report of the Secretary-General* <http://www.undemocracy.com/A-53-223.pdf>
- UN General Assembly (2010) "Role of microcredit and microfinance in the eradication of poverty", *Report of the Secretary-General* http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/policy_and_research/un/65/A_65_267.pdf
- UN (2006) *Building Inclusive Financial Sectors for Development - Executive Summary*, New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs (DESA) and the United Nations Capital Development Fund (UNCDF).
- UN (2013) *World Economic and Social Survey 2013. Sustainable Development Challenge*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs (DESA)
- UN General Assembly (1998) "Role of microcredit in the eradication of poverty", *Report of the Secretary-General* <http://www.undemocracy.com/A-53-223.pdf>
- USAID (2002) *Foreign Aid in the National Interest. Promoting Freedom, Security, and Opportunity*. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pdabw901.pdf
- VALEYEVA, A., CHRISTEN, L. and SMORCHKOV, I. (2011) *The Three Worlds of Welfare Capitalism - Gosta Esping-Andersen (1990) in Cambridge: Polity Press, pg. 9-54*. Universität St. Gallen https://www.researchgate.net/publication/243774920_The_Three_Worlds_Of_Welfare_Capitalism

VANROOSE, A. (2007) "Is microfinance an ethical way to provide financial services to the poor? Microfinance: Are its promises ethically justified?" *Working Paper: WP-CEB 07-014*. Centre Emile Bernheim - Solvay Business School, Université Libre de Bruxelles

VEBLEN, T. (1899) *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* <http://www.gutenberg.org/files/833/833-h/833-h.htm#link2HCH0004>

VIEIRA, T. (2015) "Os Papéis das Organizações do Terceiro Setor na resposta aos Problemas Sociais". *Dissertação de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo* apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

VILLASENOR, D., WEST, D. & LEWIS, R. (2016) "The 2016 Brookings Financial and Digital Inclusion Project Report. Advancing Equitable Financial Ecosystems". Center for Technology Innovation at the Brookings Institution https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/08/fdip_20160816_project_report.

VIVEIROS, A. N. (2008) "O Desenvolvimento Local e a Animação Sociocultural. Uma comunhão de princípios" <http://quadernosanimacio.net> nº 8, Julho

WALLERSTEIN, I. "After Developmentalism and Globalization, What?" *Social Forces* 83 (3), March 2005

WEBER, M. (2001) *Conceitos Sociológicos Fundamentais*. Lisboa: Edições 70

WEBER, M. "Comunidade e Sociedade como estruturas de socialização" in FERNANDES, F. (1973) *Comunidade e Sociedade*. S. Paulo: Ed. Universidade de S. Paulo

WHITE, T. (2008) "Economies of Trust." in Allard, Davidson, and Matthaei (eds.) *Solidarity Economy: Building Alternatives for People and Planet*. Chicago, IL: Changemaker Publications,

WILKINSON, G. S. (1984) "Reciprocal food sharing in the vampire bat." *Nature* 308 (08 March 1984)

WILLIAMSON, O. (2005) "Transaction Costs Economics" in MÉNARD, C. & Shirley, M. (eds.) *Handbook of New Institutional Economics*. Dordrecht: Springer

WILLIAMSON, O. (2000) "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature* Vol. XXXVIII

WILSON, E. O. (1998) (7th ed.) *Sociobiology. The Abridged Edition*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University

WOLLER G. (2012) "The promise and peril of microfinance commercialization" <http://dx.doi.org/10.3362/0957-1329.2002.042> (Published Online: December 03, 2012)

WORLD BANK (2010) "Andhra Pradesh 2010: Global Implications of the Crisis in Indian Microfinance." *Focus Note* 67. Washington, D.C.: CGAP/World Bank Group

WORLD BANK (2015) *Global Financial Development Report 2015/2016: Long-Term Finance*. Washington, DC.: World Bank
<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22543>

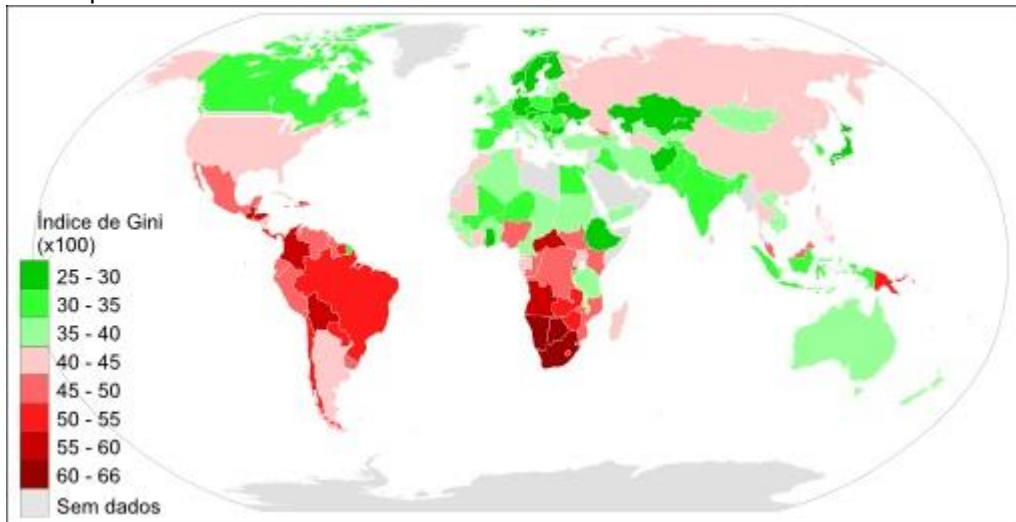
YIN, R. (2003) *Case Study Research. Design and Methods. (3rd Ed.)* Thousand Oaks: Sage Publications.

YUNUS, M. (2002) *O Banheiro dos Pobres*, Miraflores: Difel

ZELLER, M. and MEYER, R. (2002) "The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact." *Food Policy Statement* Number 40. Washington, D.C.: IFPRI

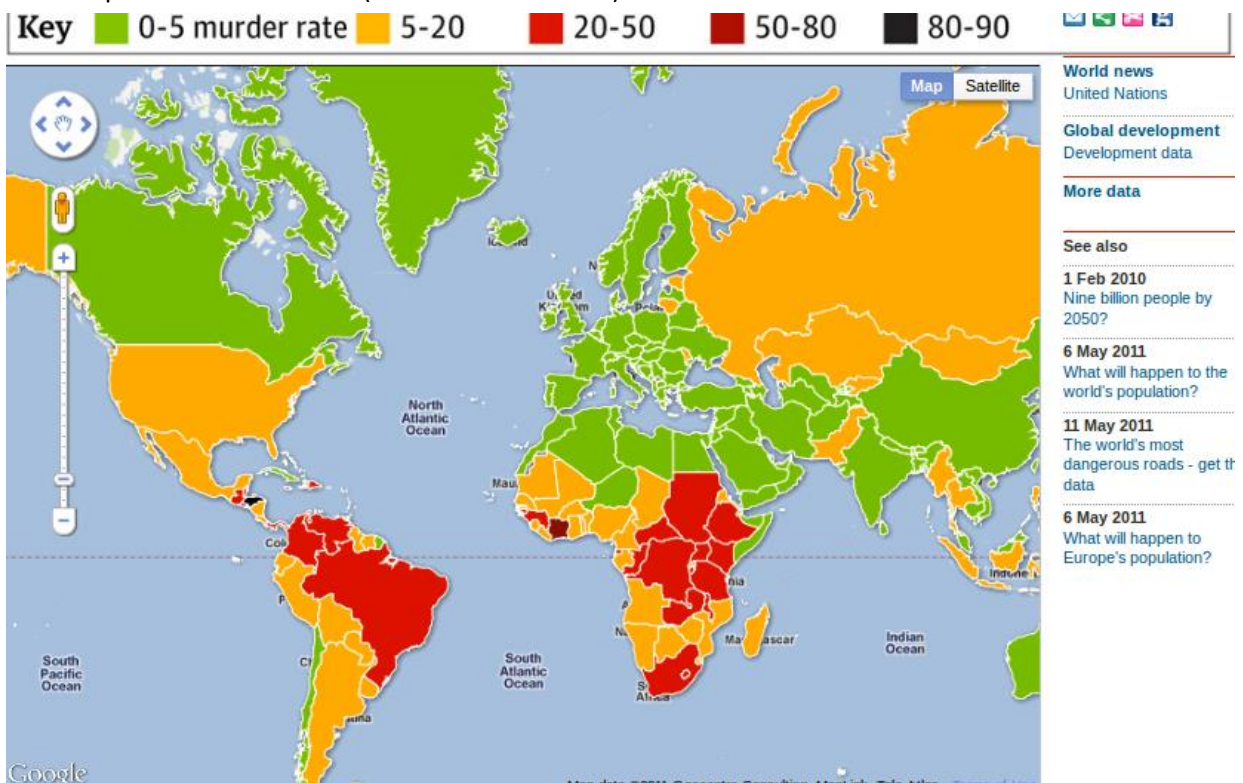
ANEXO 1 – Ilustração da relação entre desigualdade, pobreza e violência urbana

1.1 Mapa Mundi - Coeficiente de Gini:



https://www.google.pt/search?dcr=0&tbm=isch&sa=1&ei=N91HWqREob7UNO4hXg&q=mapa+mundi+coeficiente+de+gini+2017&oq=mapa+mundi+coeficiente+de+gini+2017&gs_l=psy-ab.3...136692.137842.0.138751.5.5.0.0.0.0.92.416.5.5.0...0...1c.1.64.psy-ab..0.0.0....0.nAPwJnYUwLQ#imgsrc=Zw0GqKpXqQRj9M:&spf=1514688068000

1.2 - Mapa Mundi – Violência (taxa de assassinatos):



https://www.google.pt/search?dcr=0&tbm=isch&sa=1&ei=gN5HWuT1AonrUqXMU4gK&q=mapa+mundi+viol%C3%Aancia+&oq=mapa+mundi+viol%C3%Aancia+&gs_l=psy-ab.3...736513.736943.0.737822.4.4.0.0.0.0.83.320.4.4.0...0...1c.1.64.psy-ab..0.0.0....0.8mT4Pnzllek#imgsrc=2E9fOvABUNImpM:&spf=1514688995509

ANEXO 2 - Tabela-Síntese de Estudos Aleatórios Experimentais de avaliação dos resultados e impactos do Microcrédito (*Randomized Microcredit Impact Evaluations ou Randomized Control Trials*) e de estudos desses estudos (meta-avaliações):

Artigo/ Estudo	Características da Intervenção/ Investigação	Impactos Observados	Impactos Não Observados	Explicação dos resultados pelos autores
<p>1.a) D. HULME e P. MOSLEY (1996)</p> <p>“Finance Against Poverty” (vols.1 e 2)</p> <p>Análise de diferentes designs de microcrédito e seus resultados em termos financeiros, técnicos e redistributivos, com vista a isolar as características de design dos esquemas bem sucedidos</p>	<p>Análise comparativa do desempenho de 13 instituições de microfinança de diferentes estatutos em 7 países em vias de desenvolvimento: BancoSol (Bolívia); BPD e BRI (Indonésia); RRBs (Regional Rural Banks) (Índia); Grameen Bank, BRAC e TRDEP (Bangladesh); SANASA (Sri Lanka); KREP e KIE-ISP (Quénia); SACA e MMF (Malawi)</p>	<p>⊕ na maioria, os esquemas examinados tiveram impactos positivos ao nível dos rendimentos e da redução da pobreza</p> <p>⊕ efeitos positivos indirectos no comportamento de outros fornecedores de serviços financeiros para os pobres</p>	<p>Para os muito pobres, os impactos são em média pequenos ou negativos, em comparação com o grupo de controlo, embora existam algumas excepções importantes que merecem, para os autores, futura investigação.</p> <p>Os agregados familiares mais pobres não beneficiaram do acesso a microfinança; foram os “não pobres” (aqueles com rendimentos acima da <i>poverty line</i>) conseguiram beneficiar de impactos positivos consideráveis</p>	<p>Os efeitos muito limitados no emprego e tecnologia devem-se, possivelmente, para os autores, pelo facto de a tendência do crédito levar a um aumento da exposição ao risco do mutuário ter sido um aspecto negligenciado</p> <p>A análise preliminar dos “outliers”, i. e., dos mutuários mais vulneráveis, abaixo da linha de pobreza, indica que estes conseguiram um aumento do seu rendimento através do acesso a crédito, tendo estes clientes mais pobres, em particular, pedido empréstimos para investimentos de capital com risco relativamente reduzido como sistemas de irrigação, sementes ou teares</p> <p>O microcrédito tem diferentes impactos em diferentes tipos de mutuários: ou seja, os agregados com maiores rendimentos experimentam um impacto positivo do maior acesso a</p>
<p>1.b) Síntese do estudo supra citado por P. MOSLEY e B. HELMS/CGAP (1996)</p>		<p>⊖ Para cada uma das 5 instituições para as quais existem dados, o impacto do programa aumenta a uma taxa decrescente, com o rendimento dos clientes, ou seja os clientes acima ou na linha de pobreza sofrem um impacto médio no aumento do seu rendimento maior do que aqueles abaixo da linha de pobreza</p>		
<p>1.c) Síntese/avaliação do estudo supra citado por A. CHOWDHURY (2009)</p>		<p>⊕ Apesar da tendência geral dos clientes menos vulneráveis em usufruir de maiores impactos do microcrédito no seu rendimento, alguns mutuários abaixo da linha de pobreza</p>		

		<p>obtiveram aumentos substanciais de rendimento dos seus empréstimos.</p> <p>⊖ A grande maioria daqueles com rendimentos iniciais abaixo da linha de pobreza acabaram com menos rendimento incremental depois de obterem microempréstimos, comparativamente ao grupo de controlo que não obteve tais empréstimos.</p>		<p>crédito maior do que do que o sofrido pelos mais pobres, em comparação com as alterações de rendimento no grupo de controlo.</p>
<p>2) D. KARLAN e J. ZINMAN 2009</p> <p>“Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila”</p>	<p>Estudo experimental (RCT) e inquérito de <i>follow up</i> para medir os impactos da extensão de acesso a crédito a empresários, conduzido nos subúrbios de Manila (Filipinas) Foi criada com o First Macro Bank (FMB) (instituição de estatuto lucrativo mas que recebe subsídios para expansão do acesso a microcrédito a empreendedores e um programa financiado pela USAID) uma aprovação aleatória de empréstimos individuais junto de candidatos a microcrédito apenas marginalmente solventes e posteriormente,</p>	<p>⊕ Aumento de 9,6% na probabilidade de obter um empréstimo no grupo de tratamento em comparação com o grupo de controlo.</p> <p>⊕ Aumentos de empréstimos junto do sector formal em montante e número de empréstimos</p> <p>⊖? Evidência de que o acesso ao programa aumentou acentuadamente o acesso a crédito informal</p> <p>⊕ Evidência robusta da transição de crédito para o sector formal nos agregados do grupo de tratamento</p> <p>⊕ Relativamente ao lucro - que os autores consideram o melhor indicador</p>	<p>Não se registaram diminuições estatisticamente significativas em dívida informal: empréstimos junto de amigos, família ou «moneylenders»</p> <p>Ausência de efeitos na probabilidade de o proprietário/trabalhador do negócio ter um segundo trabalho</p> <p>Ausência de evidência de investimentos em capital fixo nos negócios</p> <p>Ausência de efeitos significativos em resultados poupanças ou transferências</p> <p>Ausência de evidência de que os lucros empresariais se tenham traduzido em</p>	<p>⊕ consistente com o facto dos agregados de tratamento começarem mais negócios, também investem mais em bens duráveis para os negócios.</p> <p>As reduções observadas em serviços de seguros de tipo formal são consistentes com o facto de que o crédito e seguros formais serem substitutos e/ ou com o facto de serviços de seguros formais e informais serem substitutos</p> <p>Os resultados sugerem que o aumento de acesso a crédito do sector formal complementa e não tanto afasta mecanismos locais e familiares de partilha de risco</p>

	<p>foram realizados 1.113 inquéritos de follow-up, com uma taxa de resposta de 70%, para medir os impactos do acesso a microcrédito nos seus negócios e agregados familiares</p> <p>A selecção aleatória foi propositadamente feita junto de candidatos a crédito não seleccionados por não cumprirem (por pouco) os scores de credibilidade das MFI e a quem os funcionários de empréstimo ofereceram empréstimos de responsabilidade individual; com monitorização/registo da aceitação da oferta de empréstimos (aprovação) e do reembolso</p> <p>A estratégia de pesquisa utilizou software de <i>credit scoring</i> (avaliação de crédito) para aleatorizar a decisão de aprovação para “marginally creditworthy applicants” e depois utilizou dados de inquéritos aos agregados familiares/negócios, para medir impactos no acesso a crédito e em</p>	<p>de que dispõem sobre o sucesso do negócio financiado e da sua capacidade de gerar rendimentos para o agregado familiar - houve um aumento que foi maior no grupo em tratamento (teste)</p> <p>⊕ o emprego de elementos do agregado familiar noutros negócios diminuiu significativamente e mais acentuadamente nos casos em que o candidato era do sexo masculino, sugerindo os resultados que esses indivíduos em vez de trabalhar estão agora na escola.</p> <p>⊕ os resultados sugerem também que os microempreendedores masculinos usam os empréstimos mais para investir no capital humano dos seus filhos do que em capital específico do seu negócio</p> <p>⊕ no grupo de tratamento o acesso a crédito conduziu a algum aumento na criação de negócios, sobretudo os detidos por mulheres.</p> <p>⊕ apesar de não haver impactos significativos no</p>	<p> aumentos de rendimentos ou consumo dos agregados familiares, designadamente, ausência de efeitos na qualidade da alimentação ou probabilidade de não realizar consultas médicas devido a constrangimentos financeiros.</p> <p>Não se observaram mudanças na despesa em bens não-duráveis, tendo o aumento de gastos em bens duráveis pelos agregados em tratamento sido compensado por uma redução de gastos em “temptation goods” e festivais.</p> <p>Houve um aumento não significativo nos lucros dos negócios e há uma diferença muito pequena entre os lucros dos negócios das áreas de tratamento e das áreas de controlo</p> <p>Ausência de diferenças significativas na probabilidade de um agregado iniciar um negócio entre áreas de tratamento e de controlo.</p> <p>Ausência de evidência de melhorias em medidas subjectivas</p>	<p>Os empreendedores do grupo em tratamento têm mais onde recorrer a crédito formal e informal numa situação de aperto e conseqüentemente dependem menos de serviços de seguros do sector formal.</p> <p>Os indícios de que os candidatos empregavam trabalhadores com produtividades marginais negativas colocam a questão “Porque é que o acesso a crédito levou os mutuários a reduzir o emprego e aumentar os lucros”?</p> <p>Consideramos que a resposta à questão está na própria constatação dos autores de que o acesso a crédito lhes permitiu diminuir os empregados com Pmg negativas e, em conjunto com as outras conclusões, que tal poderá ter consistido em libertar mão-de-obra familiar. Em nosso entender pode questionar-se ainda se a substituição mão-de-obra familiar que tinha baixa produtividade passou a ir mais à escola.</p> <p>A ausência de resultados a nível de acréscimo de rendimento dos agregados familiares pode para os autores</p>
--	---	---	---	---

	<p>várias classes de resultados de interesse.</p> <p>Os dados do inquérito foram recolhidos por uma empresa independente da instituição credora (FMB)</p> <p>A amostra foi composta por 1.601 candidatos marginalmente credíveis na sua quase totalidade (1.583) constituída por candidatos a esse credor (emprestador) pela primeira vez. O credor (FMB) usa um algoritmo de “scoring” que atribui importância semelhante a capacidade empresarial, recursos financeiros pessoais, recursos financeiros externos, estabilidade pessoal e do negócio e características demográficas.</p> <p>Recolha e Análise de Dados de <i>Follow-Up</i> depois do estudo experimental: investigadores de uma universidade local organizaram o inquérito a todos 1.601 candidatos nos grupos em teste e de controlo para recolher informação sobre a condição financeira</p>	<p>consumo médio de bens não-duráveis, há mudanças na composição das despesas, com os agregados das zonas de tratamento a gastarem estatisticamente significativamente mais em bens duráveis em relação às áreas de comparação (controlo)</p> <p>⊖ diminuição dos negócios dos mutuários credíveis (solventes) que receberam crédito aleatoriamente, em comparação com o grupo de controlo</p> <p>⊖ Mudanças na gestão do risco não significativas no global mas com grandes diminuições significativas nos segmentos/sub-amostras masculinos e de maiores rendimentos</p> <p>⊖ efeito significativo e negativo relativamente a ter outro tipo de seguro (de vida, habitação, propriedade, fogo e automóvel)</p> <p>⊕ aumento da partilha de risco informal</p> <p>⊕ aumento significativo de confiança no seu bairro/vizinhança</p>	<p>de bem-estar, como optimismo, calma, falta de preocupações, satisfação com a vida e com o trabalho, stress profissional, poder de decisão e estatuto socioeconómico, a não ser um único efeito em aumento de stress para os homens</p> <p>Mudanças na gestão do risco: efeito não significativo na probabilidade de ter seguro de saúde para a amostra total</p>	<p>admir do facto do facto de que, embora os lucros tenham aumentado, o emprego for a do agregado diminuiu tendo a frequência da escola aumentado e como consequência provável o aumento de despesas escolares, resultando no global numa não alteração do rendimento ou consume totais do agregado familiar.</p> <p>Uma explicação provável para os autores é o efeito positivo do acesso a crédito que fez com que ⊕ os microempreendedores do grupo de tratamento usassem o crédito para reoptimizar investimento empresarial, numa forma que produziu negócios de menor dimensão, menores custos e maiores lucros</p> <p>Os resultados sugerem ainda que o aumento de acesso a crédito pode ter levado alguns microempreendedores/mutuários a reoptimizar para um nível mais baixo de entradas de capital para os seus negócios. O aumento dos lucros em geral, sugere que muitos microempreendedores empregavam anteriormente trabalhadores com</p>
--	--	--	---	--

	<p>e o bem-estar dos microempresários e seus agregados familiares (situação do negócio, recursos do agregado familiar, activos, dados demográficos, ocupação dos membros do agregado familiar, consumo e bem-estar subjectivo, e participação política e comunitária)</p> <p>Para evitar enviesamentos, nem a empresa de inquiridos nem os respondentes foram informados do estudo experimental ou sobre qualquer associação ao FMB.</p>	<p>⊕ aumento de acesso a assistência financeira por parte de família ou amigos em situações de emergência</p> <p>⊖ O investimento empresarial não aumenta; pelo contrário, alguma evidência aponta para que a dimensão e âmbito dos negócios, bem como o número de negócios ??? diminuem</p> <p>⊕ Diminuição do número de ajudantes no negócio familiar com base em trabalho assalariado e não-familiar</p> <p>⊕ Aumento da probabilidade de um membro do agregado familiar ir à escola</p>		<p>produtividade marginal negativa</p> <p>A diminuição no número e dimensão dos negócios poderá, a nosso ver, estar relacionada com a utilização do crédito para libertar mão-de-obra familiar para a escola</p> <p>Karlan e Zinman, consideram, de acordo com esta avaliação experimental, que ainda que o microcrédito procure promover o crescimento de negócios e o bem estar dos mutuários, os resultados do estudo sugerem que os efeitos da expansão do crédito, embora revelem um aumento dos lucros dos negócios dos mutuários, tal se deve ao facto de serem dispensados trabalhadores não produtivos.</p>
<p>3) E. FIELD, R. PANDE, J. PAPP e N. RIGOL (2010)</p> <p>“Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance”</p>	<p>Investigação de como a estrutura de termo da dívida influencia o empreendedorismo entre os mutuários pobres.</p> <p>Aos mutuários foram atribuídos aleatoriamente ou o contrato de microfinança clássico com o início do reembolso imediatamente a seguir à concessão do empréstimo, ou um contracto que</p>	<p>⊕ Os membros do grupo com período de carência investiram mais 6% dos empréstimos nos seus negócios (que o outro grupo) e 2 anos pós a concessão do empréstimo tinham lucros médios superiores em 30%</p> <p>⊕ O rendimento dos agregados familiares aumentou.</p>	<p>Apesar do aumento de rendimentos verificado, registou-se também uma grande variação dentro do grupo em teste com alguns sucessos mas grandes perdas também.</p>	

	proporciona um período de carência de 2 meses antes do início do reembolso.	⊖ A taxa de incumprimento para os membros do grupo com período de carência foi de 19% contra 2% do grupo de controlo (estrutura de reembolso standart)		
<p>4) X. GINÉ, J. GOLDBERG, and D. YANG (2011)</p> <p>“Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi”</p>	<p>Investigação que avalia o impacto de um sistema de identificação pessoal melhorado no reembolso de empréstimos.</p> <p>As impressões digitais de mutuários selecionados aleatoriamente no Malawi foram recolhidas como parte do processo de candidatura a empréstimo</p> <p>O estudo experimental aleatorizou a recolha de impressões dos candidatos a empréstimos para testar os impactos de uma melhor identificação dos mutuários. Foi complementado por um inquérito de <i>follow-up</i> a 1.226 agricultores dos quais 520 eram mutuários (e os restantes não-mutuários), em Agosto de 2008, após a venda das colheitas e o recebimento dos rendimentos da actividade económica.</p>	<p>Como resultado da aplicação das impressões digitais, observou-se uma mudança significativa de comportamento entre os mutuários que se previam como os com menor probabilidade de reembolsar o crédito:</p> <p>Os beneficiários que cederam as suas impressões digitais solicitaram menores empréstimos quando souberam que podiam ser identificados e ⊕ a sua probabilidade de pagar os seus empréstimos dentro do prazo comparados foi maior em comparação com o grupo de controlo.</p> <p>Os resultados para todos os reembolsos de empréstimos são semelhantes:</p> <p>⊕ a utilização de impressões digitais melhora o reembolso dos empréstimos, em particular para mutuários de quem é esperado ex ante</p>	<p>Apesar de os <i>loan officers</i> (oficiais ou funcionários de empréstimos) terem sabido de que as impressões digitais de mutuários dos clubes tinham sido recolhidas, eles parecem não ter retido ou utilizado esta informação.</p> <p>O conhecimento dos funcionários dos empréstimos sobre os clubes, incluindo a identidade dos seus funcionários ou número de empréstimos, não está relacionada com o estatuto de clubes tratamento e de facto os funcionários parecem distinguir quais os clubes de empréstimo de tratamento</p> <p>Também não se observou correlação entre o estatuto de grupo de tratamento e relatos dos mutuários de contactos com os funcionários dos empréstimos.</p> <p>Dada a ausência de resposta dos funcionários dos</p>	<p>Os autores referem que enquadram a sua análise empírica desenvolvendo um modelo simples de 2 períodos inspirado em Stiglitz and Weiss (1983) que incorpora tanto “adverse selection» como “moral hazard» e mostra que os incentivos dinâmicos (poder negar crédito no período 2 a quem falhou o reembolso no período 1) podem reduzir ambos tipos de problema de assimetria de informação e, por conseguinte, favorecer o aumento do cumprimento dos reembolsos.</p> <p>Os problemas de assimetria de informação podem ser mitigados porque indivíduos que apresentam maior risco que de outra forma entrariam em incumprimento podem agora solicitar empréstimos menores ou mesmo evitar pedir crédito de modo a garantir acesso a crédito no futuro.</p> <p>As mudanças no padrão de comportamentos dos</p>

		<p>um pior desempenho em termos de reembolso.</p> <p>⊕ a introdução das impressões digitais conduziu a taxas de reembolso significativamente superiores no subgrupo dos mutuários com maior risco <i>ex-ante</i></p> <p>⊕ Tendo recolhido evidência adicional que sugere a presença dos problemas de informação de “moral hazard» e “adverse selection», as impressões digitais levam os agricultores a escolher menores empréstimos, o que é para os autores consistente com a redução daqueles problemas.</p> <p>⊕ Ainda a este respeito, os autores obtiveram ainda evidência de mudanças positivas nas decisões de produção e na utilização dos montantes de crédito resultantes de uma melhor identificação dos mutuários. Se esta identificação é possível, o credor pode condicionar o acesso a crédito futuro ao desempenho passado em termos de reembolso; nesta situação, os mutuários encaram</p>	<p>empréstimos ao estatuto de tratamento, os autores interpretam os impactos deste como emergindo unicamente das respostas dos mutuários ao facto de terem tido as suas impressões digitais recolhidas.</p> <p>O facto de os funcionários dos empréstimos não terem tido em conta o estatuto de tratamento também pode explicar porque as impressões digitais não tiveram consequências na aprovação de empréstimos. Consequentemente, para os autores, tal facto também poderá explicar a ausência de efeitos na aceitação de empréstimos pelos mutuários uma vez que os clubes podem ter sido formados com a expectativa de que a disponibilidade de crédito e as impressões digitais não agiram como uma forma suficientemente forte de dissuasão, de modo a afectar as decisões dos agricultores</p> <p>Não há evidência de que a taxa de aprovação ou pedido de empréstimos seja substancialmente</p>	<p>mutuários estão de acordo com a predição do modelo teórico de que os mutuários com maior risco de incumprimento à partida responderão à imposição de incentivos dinâmicos reduzindo voluntariamente os montantes dos empréstimos.</p> <p>Adicionalmente, para os autores, os mutuários podem ter maiores incentivos para garantir que a produção agrícola é bem sucedida, ou exercendo mais esforço nesse sentido, ou desviando menos recursos da produção.</p> <p>Comparando estes benefícios com os custos estimados da sua implementação, a recolha de impressões digitais é eficiente em termos de custos com um rácio benefício-custo de 2.34</p> <p>Para os autores, ainda, o modelo sugere que o impacto dos incentivos dinâmicos no pedido de empréstimos, na produção agrícola e na fase de reembolso serão maiores para os mutuários de maior risco.</p> <p>No contexto do modelo, este resultado sugere que as impressões digitais, ao melhorar a identificação</p>
--	--	--	--	---

		<p>um <i>tradeoff</i> entre o desvio de fundos da produção (mas) pondo em risco as hipóteses de conseguir um empréstimo no futuro <i>versus</i> garantir o reembolso do empréstimo actual e assim assegurar empréstimos futuros. Adicionalmente, escolher um empréstimo de menor montante permite-lhes obter menor rendimento no primeiro período em troca de assegurar um segundo empréstimo no futuro.</p> <p>⊕ Os resultados do estudo sugerem que mutuários de menor qualidade escolhem empréstimos de menor montante, melhorando a qualidade global dos mutuários (tendo em conta o menor peso relativo dos primeiros).</p> <p>⊕ Globalmente mantém-se a conclusão de que a identificação por impressões digitais tem efeitos mais substanciais no reembolso e nas actividades agrícolas para indivíduos com previsões de reembolso mais baixas.</p>	<p>diferente entre grupo de controlo e de tratamento em média</p> <p>Não há evidência que sugira selectividade entre subgrupos de mutuários com diferentes níveis de reembolso previsto. O coeficiente da interação das introdução de impressões digitais com o reembolso previsto não é, em termos estatísticos, significativamente diferente de zero.</p> <p>Em termos de lucros, dados os efeitos das impressões digitais nas decisões dos agricultores, como alocação de terra ou <i>inputs</i> produtivos, os autoes colocam a questão: quais os impactos das impressões digitais no valor das vendas, receitas da agricultura ou lucros totais</p> <p>Considerando que tais efeitos foram imprecisamente estimados e nenhum foi, em termos estatísticos, significativamente diferente de zero.</p> <p>Os resultados para o reembolso não permitem aos autores rejeitar a hipótese de que as impressões digitais não tiveram efeitos no reembolso</p>	<p>pessoal, aumentaram a credibilidade dos incentivos dinâmicos do credor.</p> <p>Para os autores, no longo-prazo, quando os agricultores incorporam o custo adicional do incumprimento devido à recolha de impressões digitais mais cedo no planeamento da sua atividade agrícola é expectável encontrar maiores impactos na alocação da terra.</p> <p>Apesar da influência das impressões digitais no reembolso, permanece a questão de saber se o aumento de reembolsos é devido a reduções no risco moral (moral hazard) <i>ex-post</i>, ou seja, há reduções estratégias ou oportunistas de incumprimento, controlando o montante dos empréstimos e lucros agrícolas.</p> <p>Em síntese, para os mutuários com menor probabilidade de reembolso, a recolha de impressões digitais conduziu a uma maior utilização de inputs transacionáveis na produção agrícola. Apesar de este efeito ser no máximo apenas marginalmente significativo para mutuários no quartil</p>
--	--	---	--	---

		<p>Θ O efeito das impressões digitais no reembolso atempado dos piores mutuários declina em magnitude. Estes resultados sugerem que quando a variável dependente é reembolso no prazo devido, reduções tanto no risco moral <i>ex-ante</i> como <i>ex-post</i> podem estar a conduzir a um aumento no reembolso.</p> <p>Em conclusão, a recolha de impressões digitais conduz estes piores mutuários a aumentarem dramaticamente as suas taxas de reembolso, em parte como resultado de voluntariamente escolherem empréstimos menores e em parte por dedicarem mais inputs produtivos agrícolas à produção do que o empréstimo pretendeu financiar.</p>	<p>eventual, controlando as variáveis lucros agrícolas e montante original dos empréstimos, não se registando diferenças estatisticamente significativas.</p>	<p>de menor probabilidade de reembolso, as magnitudes naquele quartil são substanciais.</p> <p>Em termos de assimetria de informação num mercado de crédito, os autores interpretam os resultados i) na redução de empréstimos como uma redução da seleção adversa e ii) no aumento de utilização de recursos produtivos na agricultura como declínio no risco moral.</p> <p>Se para os autores, o estudo inicial fornece, como referido, evidência da importância da identificação pessoal para a eficiência dos mercados de microcrédito ao contribuir para a redução de assimetrias de informação com efeitos positivos no reembolso, também enfatizam a importância dos dados de um <i>inquérito de follow-up</i> para estimar benefícios em termos de impactos em comportamentos associados a “moral hazard», a contribuição para a constituição de registo de crédito e a partilha de históricos de crédito com outros credores, o que por</p>
--	--	--	---	--

				sua vez está relacionado com a percepção do mutuário de que a obtenção de novo empréstimo depende do seu deempenho passado.
<p>5.a) B. CRÉPON, F. DEVOTO, E. DUFLO e W. PARIENTE (2011)</p> <p>“Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation”</p>	<p>Primeiro estudo do tipo «Randomized Impact Evaluation» do microcrédito em contexto rural, com início em 2006, em Marrocos:</p> <p>Avaliação do impacto do acesso a crédito escolhendo aleatoriamente as aldeias(1 de cada par de aldeias em zonas remotas) onde se localizariam novas sucursais da MFI Al Amana em Marrocos</p>	<p>⊕ Para os indivíduos com actividades agrícolas, o acesso a crédito resultou num aumento do de actividade económica e de lucros</p> <p>⊕ Diminuição do consumo e aumento da poupança para os indivíduos que possuíam um negócio</p> <p>Aumento do consumo para indivíduos sem actividade empresarial anterior (ao início do estudo)</p>	<p>Não se registaram impactos ao nível de Educação, Saúde ou no «Female Empowerment»</p> <p>Ausência de impactos nos negócios não-agrícolas</p> <p>Entre os agregados identificados como tendo maior probabilidade de pedir crédito com base em características ex-ante, o acesso a microcrédito conduziu a um aumento significativo em activos utilizados em actividades de auto-emprego (maioritariamente agricultura e criação animal) e a um aumento dos lucros. Porém este aumento foi compensado por uma redução de rendimento de trabalho casual, resultando numa ausência de ganhos em termos de rendimentos ou consumo; houve apenas um pequeno impacto no consumo: aumentos de</p>	<p>Apesar de para os mutuários do microcrédito se observar um redução na oferta de trabalho, este estudo demonstra um aumento de oferta de trabalho para aqueles com uma probabilidade muito reduzida de pedir um empréstimo, o que os autores consideram consistente com um mercado de trabalho relativamente fechado em que os empregos deixados por clientes do microcrédito são aproveitados por aqueles que não pedem emprestado</p> <p>O reduzido <i>take up</i> e os elevados retornos do capital fazem com que os autores coloquem a questão: se os retornos são tão elevados, perto de 100% , porque é que as pessoas não pedem mais empréstimos e por que razão metade dos clientes parece desistir após um ano. Consideram plausíveis duas explicações. A primeira é que apesar de a microfinance estar associada com grandes aumentos</p>
<p>5.b) BRUNO CRÉPON, FLORENCIA DEVOTO, ESTHER DUFLO e WILLIAM PARIENTE (2014)</p> <p>“Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco”</p>	<p>Al Amana era a única MFI a operar nas áreas estudadas durante o período de avaliação, em que 13% dos agregados em aldeias em tratamento contraíram um empréstimo e nenhum nas aldeias de controlo</p>	<p>Foram escolhidos agregados familiares considerados ex-ante com maior probabilidade de contrair empréstimos e osseleccionados aleatoriamente, (para estimar impactos diretos e também externalidades junto dos que não pedem emprestado). Os autores observaram que entre os “On average, take-up of</p>	<p>Entre os agregados identificados como tendo maior probabilidade de pedir crédito com base em características ex-ante, o acesso a microcrédito conduziu a um aumento significativo em activos utilizados em actividades de auto-emprego (maioritariamente agricultura e criação animal) e a um aumento dos lucros. Porém este aumento foi compensado por uma redução de rendimento de trabalho casual, resultando numa ausência de ganhos em termos de rendimentos ou consumo; houve apenas um pequeno impacto no consumo: aumentos de</p>	<p>O reduzido <i>take up</i> e os elevados retornos do capital fazem com que os autores coloquem a questão: se os retornos são tão elevados, perto de 100% , porque é que as pessoas não pedem mais empréstimos e por que razão metade dos clientes parece desistir após um ano. Consideram plausíveis duas explicações. A primeira é que apesar de a microfinance estar associada com grandes aumentos</p>
<p>Os artigos reportam os resultados de uma avaliação aleatorizada (“randomized evaluation”) de um programa de</p>				

<p>microcrédito introduzido em zonas rurais de Marrocos, em 2006, pela Al Amana, a maior MFI de Marrocos</p>		<p>microfinance is only 13% in the population and 17% in our “higher probability” sample (and zero in the control group)</p> <p>⊕ Os autores afirmam que, os agregados que tiveram acesso a microcrédito expandiram a sua actividade de auto-emprego e os seus lucros aumentaram</p> <p>⊕ Os autores estimaram retornos do capital próximos de 100% antes do reembolso dos juros em combinação com uma reduzida «take-up»</p> <p>⊕ Grandes impactos, apesar de muito heterogéneos, nos activos e lucros de actividades de auto-emprego (após dois anos de lançamento)</p>	<p>consumo não superiores a 10% entre os mutuários, 2 anos após o lançamento inicial.</p>	<p>médios nos lucros, o ganho em utilidade pode não ser suficientemente grande como estas estimativas sugerem e o inquérito pode não dar conta de aumentos de trabalho no negócio do agregado familiar. A segunda é a grande heterogeneidade na rendibilidade dos investimentos financiados pela microfinance, sendo que para cerca de 25% dos mutuários o impacto nos lucros pode ser negative. Assim, a imprevisibilidade do impacto da microfinance no retorno dos investimentos pode fazer com que os agregados evitem o risco e pedir um microempréstimo.</p>
<p>6. a)-1 A. BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER e C. KINNAN (2013)</p> <p>“The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”</p> <p>6. a)-2 A. Banerjee E. Duflo, R.</p>	<p>Primeiro estudo aleatório de avaliação do impacto (Randomized Impact Evaluation) do microcrédito, na forma de grupos de empréstimo, num novo mercado em zonas urbanas de Hyderabad (Índia), com início em 2005</p> <p>Em 2005 metade de 104 bairros de lata em Hyderabad foram selecionados aleatoriamente</p>	<p>⊕ entre 15 a 18 meses após a Spandana ter começado a conceder empréstimos nas áreas de tratamento, os agregados familiares tinham um probabilidade superior em 8,8% de receber um microempréstimo.</p> <p>3 a 4 anos após a expansão inicial em que o grupo de controlo tinha</p>	<p>Ausência de impactos em: Educação, Saúde, <i>Female Empowerment</i> em indicadores de desenvolvimento humano nem após 18 nem 36 meses</p> <p>Ausência de efeitos nas despesas/gastos mensais médias <i>per capita</i> (mas não no que se refere às escolhas de consumo)</p>	<p>Ainda que no final do primeiro período (endline), não se terem registado diferenças no consumo médio mensal, os autores observaram impactos positivos significativos na aquisição de bens duráveis, bem como evidência de que tal é financiado em parte um aumento da oferta de trabalho e em parte por uma redução de consumos desnecessários;</p>

<p>Glennester C. Kinnan (2013)</p> <p>Actualização do estudo: resultados de 3 a 4 anos após a expansão inicial em 2010</p> <p>6. b) A. BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, e C. KINNAN¶ (2014)</p> <p>“The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation”</p> <p>(Update/actualização da versão anterior do estudo de 2010 - versão de Março de 2014) posteriormente editado como:</p> <p>BANERJEE, A., DUFLO, E., GLENNERSTER, R. and KINNAN, C. (2015) “The miracle of microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation.” American Economic Journal: Applied</p>	<p>para a abertura de novas sucursais da instituição de microfinança Spandana; os restantes bairros não foram selecionados mas outras MFI tinham a liberdade de entrar nesses bairros!</p> <p>Os investigadores avaliaram o impacto do acesso a crédito aleatorizando a localização das novas sucursais da Spandana em Hyderabad</p> <p>Os resultados reportam-se a dois períodos: 18 e 36 meses após a expansão inicial.</p> <p>Segundo os seus autores, este estudo foi a primeira e mais prolongada avaliação do produto empréstimo de grupo «standard» que tornou a microfinança mundialmente conhecida.</p> <p>O estudo posterior - artigo de 2014 - reporta os resultados de uma «randomized evaluation of a group lending microcredit program» em Hyderabad, em que</p>	<p>acesso a crédito de várias MFIs, apesar de a probabilidade de obter crédito ser semelhante à do grupo de tratamento ⊕ este último tinha obtido crédito por maiores períodos de tempo e em maiores montantes.</p> <p>⊕ Diminuição de gastos em bens como álcool, tabaco, chá e snacks em alguns agregados familiares que, em alternativa, investiram esses montantes nos seus negócios ou compraram bens duráveis</p> <p>⊕ os indivíduos com mais acesso a crédito têm maior probabilidade de adquirir bens duráveis mas o consumo de bens não duráveis tende a ser menor</p> <p>⊕ o aumento de acesso a crédito aumenta a probabilidade do consumidor fazer um investimento fixo mas ⊖ reduz a média do produto dos projetos que são implementados.</p> <p>Embora não haja, em média, impactos significativos no consumo de bens não-duráveis, ⊕ observaram-se mudanças na composição das</p>	<p>15 a 18 meses após o início da concessão de crédito pela Spandana nas áreas em teste/tratamento não havia maior probabilidade de os agregados familiares começarem qualquer novo negócio</p> <p>Passados 3 anos quando o microcrédito estava disponível nos 2 grupos continuava a não existir diferenças no consumo médio</p> <p>Relativamente a novos negócios, a probabilidade de um agregado começar um negócio não é significativamente diferente entre as áreas de tratamento e as de controlo</p> <p>Não se verificaram efeitos nos resultados em termos de fortalecimento do poder das mulheres ou no desenvolvimento humano, tanto no final do período de 18, como de 36 meses</p> <p>Não há evidência que o poder de decisão/negocial das mulheres tenha aumentado, de onde poderiam resultar mudanças</p>	<p>O acesso a crédito parece ter influência positiva nos agregados que reduziram os seus gastos supérfluos. Porém, no que se refere ao consumo mensal, que os autores consideram indicador de bem-estar, não aumenta e tal não se verifica apenas num momento inicial em que o consumo pode ser sacrificado em prol do investimento num negócio ou bens duráveis para o agregado.</p> <p>O ponto principal em termos de discussão teórica é, para os autores, que o maior acesso a crédito pode conduzir a uma diminuição do consumo de bens não duráveis, tanto quando o empréstimo é obtido, quanto enquanto ele é reembolsado e a aumento da oferta de trabalho, novamente, tanto na altura da concessão quanto durante o pagamento do empréstimo. Para os autores, o consumo durável tem que aumentar se o objectivo do empréstimo é financiar a aquisição de um bem durável, mas não necessariamente se o objectivo do empréstimo é a criação de um negócio.</p>
---	--	--	--	---

<p>Economics 2015, Vol. 7 No.1</p>	<p>o credor junto de 52 bairros selecionados aleatoriamente.</p>	<p>despesas: os agregados das áreas em tratamento gastaram mais em bens duráveis relativamente às áreas de comparação;</p> <p>⊖ Todavia, este aumento de gastos em bens duráveis pelos agregados em tratamento foi compensado pela redução de gastos em “temptation goods” e festivais, resultando numa ausência de diferenças em gastos médios na aquisição de bens duráveis no final do período de estudo.</p> <p>⊕ o aumento de acesso a crédito pode conduzir a um aumento na oferta de trabalho no período inicial</p> <p>⊕ consistente com o facto de que os agregados em tratamento começam mais negócios novos, eles investem mais em bens duráveis para os seus negócios.</p> <p>⊕ Ainda que os agregados em tratamento não tenham maior probabilidade de ter um negócio eles têm mais activos empresariais.</p> <p>⊕ O novo negócio médio tem uma probabilidade significativamente</p>	<p>nas decisões de investimento ou poupança e em relação despesas do agregado familiar em saúde, alimentação ou educação, que seriam um resultado positivo do acesso a crédito.</p> <p>Não houve impacto do acesso a crédito nas despesas em educação nem mudança na probabilidade das crianças ou adolescentes dos agregados em causa se matriculem na escola</p> <p>Não há evidência de mudanças importantes na tomada de decisões dos agregados familiares ou em resultados sociais. Mesmo no final do período 2 o efeito do acesso a microfinance no “empowerment” das mulheres é ainda muito pequeno e insignificante.</p> <p>Quase 70% dos agregados elegidos não têm um empréstimo de uma MFI, preferindo antes pedir emprestado a outras fontes (o que acontece na maioria dos casos)</p> <p>Entre os percentis 5 e 95, em cada quartilho não se</p>	<p>Relativamente à criação de negócios, globalmente, os resultados levaram os autores a rever em baixa o papel do microcrédito como mecanismo de, essencialmente, escapar à pobreza através do crescimento de pequenos negócios</p> <p>A microfinança está de facto associada a alguma criação de negócios pois no primeiro ano conduziu a um aumento de novos negócios, sobretudo os criados por mulheres.</p> <p>O acesso a microfinança leva a um maior investimento em negócios e a uma melhoria na sua rentabilidade para o caso dos negócios mais lucrativos; para os restantes negócios, tal acesso não se traduz em nenhum crescimento significativo.</p> <p>A conclusão de que o microcrédito é mais eficaz em ajudar os negócios maiores do que os mais pequenos é, para os autores, contrária tanto à retórica do microcrédito como à visão dos seus cépticos. Ou seja, para estes autores, contrariamente à convicção de muitos, o microcrédito ajuda sobretudo os negócios maiores,</p>
------------------------------------	--	--	--	--

		<p>menor de ter empregados nas áreas de tratamento.</p> <p>⊖ O novo negócio marginal mediano é simultaneamente menos lucrativo e tem menos probabilidade de empregar mesmo apenas um funcionário nas áreas de tratamento em comparação com as de controlo</p> <p>⊕ Nos agregados em tratamento houve um aumento médio da oferta global de trabalho de 3,22 horas. Este aumento ocorreu inteiramente nos negócios dos agregados familiares, e não houve aumento do número de horas de trabalho assalariado.</p> <p>⊕ muitos agregados usam o empréstimo para a aquisição de um bem durável reduzindo para tal o consumo evitável para o financiar; alguns investem nos seus negócios ⊖ mas tal não conduz a um aumento significativo da rendibilidade dos seus negócios.</p> <p>⊕ maior probabilidade de começar vários negócios ao mesmo tempo e de maior investimento em negócios existentes</p>	<p>observaram diferenças nos lucros dos negócios.</p> <p>Aumento não significativo nos lucros para a grande maioria dos negócios financiados pelo acesso a microcrédito, apesar de se terem registado aumentos significativos nos de maior dimensão</p> <p>A grande maioria dos negócios pequenos já produzem lucros reduzidos de início e o microcrédito não os consegue ajudar.</p> <p>Nos lucros médios como na criação de negócios não se registaram diferenças significativas entre áreas de tratamento e de controlo.</p> <p>Relativamente ao fornecimento de mão-de-obra, no final do período 2, uma vez que os agregados nas áreas de controlo começaram a obter empréstimos, as diferenças em relação às áreas de controlo (na oferta de trabalho) desaparecem.</p> <p>Apenas 38% dos agregados pediram emprestado a uma MFI no final do período de 3 anos do estudo, e tendo</p>	<p>apesar de se constatar que houve um aumento das horas de trabalho nos negócios dos agregados das áreas de tratamento e que este não corresponde a trabalho assalariado.</p> <p>Os autores consideram que os resultados do seu estudo encontram algum eco noutros estudos que analisam programas similares em diferentes contextos. Tal não só confere maior confiança na robustez e validade nos resultados que observaram. Em síntese, estes apontam para a conclusão de que o microcrédito não é adequado para todos nem sequer para a maioria dos agregados e não conduz a uma transformação social miraculosa que alguns defendem.</p> <p>3 a 4 anos após a expansão inicial o consumo continuava semelhante nas áreas de tratamento e os negócios não eram, em média, mais lucrativos Também não se observaram impactos em termos de desenvolvimento usualmente atribuídos ao microcrédito como saúde, educação ou aumento do poder das mulheres Para os autores estes resultados são</p>
--	--	---	--	---

		<p>nos agregados de tratamento</p> <p>⊖? Aumento de consumo de bens não duráveis em alguns agregados</p> <p>⊕ Após 3 anos, quando o microcrédito já está disponível tanto nos grupos de tratamento como nos de controlo mas o primeiro grupo teve a oportunidade de pedir emprestado por mais tempo, os negócios do grupo de tratamento têm significativamente mais ativos e mais lucros da atividade empresarial para negócios acima do percentil 85; contudo, o negócio médio continua pequeno e não muito lucrativo.</p> <p>⊕ em média, os agregados do grupo em teste tinham pedido crédito há mais tempo e em maiores montantes</p> <p>⊖ também na avaliação posterior, passados 3 a 4 anos após a expansão inicial, os autores observaram aumento dos lucros apenas nos negócios no topo</p> <p>⊕ 15 a 18 meses após a Spandana ter começado a conceder crédito nas áreas em tratamento os</p>	<p>em consideração que isto se verificou em agregados selecionados com base num apromensão relativamente superior de aceitar microcrédito</p> <p>Não se registaram efeitos nas despesas médias per capita</p> <p>Continuava a observar-se que nem o consumo era diferente nas áreas em tratamento nem os seus negócios eram, em média, mais lucrativos</p> <p>2 anos mais tarde, após as áreas de controlo terem obtido acesso a microcrédito, e com os agregados das áreas em tratamento tendo obtido empréstimos há mais tempo e de maiores montantes, muito poucas diferenças significativas persistiam</p> <p>O consumo não aumentou significativamente.</p> <p>Não foram registadas mudanças significativas na saúde, educação ou <i>empowerment</i> das mulheres</p>	<p>consistentes com os de avaliações de programas similares desenvolvidos noutros contextos.</p> <p>O principal impacto da expansão é, segundo este estudo, permitir a alguns agregados sacrificar o consumo imediato de bens supérfluos ou de lazer para financiar compras irregulares para as suas casas ou para estabelecer ou expandir um negócio.</p> <p>Em termos da oferta de trabalho, a conclusão teórica é que o acesso a crédito pode conduzir a um aumento, à medida que os agregados abdicam de consumos de lazer para financiar a aquisição de um bem durável.</p>
--	--	--	--	--

		<p>agregados tinham uma maior probabilidade em 8,8 pontos percentuais de obter um empréstimo de microcrédito</p> <p>⊕ os indivíduos do grupo em tratamento não tinham maior probabilidade de começar nenhum negócio novo, mas tinham maior probabilidade de investir em vários novos negócios em simultâneo e de investir mais nos seus negócios já existentes</p> <p>⊕ As despesas em bens duráveis aumentaram nas áreas em tratamento, ao passo que gastos em “temptation goods” diminuíram</p> <p>⊕ aumento do «take-up» de microcrédito de 8,4%</p> <p>⊕ Aumento de investimento em pequenos negócios e nos lucros de negócios pré-existentes</p> <p>⊕ Também nesta actualização do estudo se observou um aumento de despesas em bens duráveis e declínio de gastos em «temptation goods»</p>		
--	--	---	--	--

<p>7) KARLAN /PLAN international/ IPA (2014)</p> <p>“Innovation, Inclusion and Trust. The role of non-profit organisations in microfinance”</p> <p>Karlan (2014) reporta resultados de RCTs de programas de microfinança que associam «savings groups» ao acesso a microcrédito por parte de ONGs – com especial destaque para o caso do Mali.</p> <p>No RCT conduzido com FFH (Freedom From Hunger) e Oxfam, os resultados medidos incluíram acesso a finança, actividades económicas, segurança alimentar “consumption smoothing”, e capital social e poder negocial dentro do agregado familiar</p>	<p>Innovations for Poverty Action (IPA) conduziu RCTs em 4 países africanos (Mali, Uganda; Ghana e Malawi) das intervenções de «savings groups».</p> <p>O autor considera que os resultados destes estudos são aplicáveis “widely” porque outras ONG (como, por exemplo, Plan International and Catholic Relief Services) utilizam abordagens semelhantes.</p> <p>Nestes programas os “field officers” da ONG apresentam o modelo de grupo de poupanças aos locais em reuniões públicas e convidam os interessados a formar grupos de cerca de 20 pessoas de forma a receberem treino. Após esta formação, os grupos reúnem regularmente para depositar poupanças e permitir aos membros do grupo solicitar um empréstimo, que reembolsam com juros</p> <p>O autor apresenta com mais detalhe o Estudo do Caso do Mali: em que um consórcio formado</p>	<p>⊕ com um pequeno custos podem-se provocar melhorias modestas mas importantes na vida dos pobres estabelecendo grupos de poupança e acesso a empréstimos</p> <p>⊕ os resultados deste estudo mostram que agregados familiares das aldeias intervencionadas aumento as suas poupanças, livestock holdings,</p> <p>⊕ os agregados familiares abrangidos reportam maior segurança alimentar e melhor suavização do consumo de comida no decurso do ano</p> <p>Reduzida evidência de aumento de investimentos em negócios e agricultura</p>	<p>Ausência de evidência de aumentos em investimentos em educação ou despesas de saúde</p> <p>Ausência de evidência de maior poder negocial, envolvimento na comunidade ou capital social da parte das mulheres, apesar do período de 3 anos do follow-up</p>	<p>O objectivo do programa Savings Group é melhorar as oportunidades de poupança e acesso a crédito para aqueles que não são atingidos por credores institucionais ou ROSCAs. O programa utiliza o modelo base de uma ASCA e desenvolve-se incorporando uma características de flexibilidade inovadora: é permitido aos membros retirar um empréstimo dos fundos em acumulação em vez de cada membro levar para casa o montante total no final de cada reunião. Com o apoio técnico da ONG, os membros assumem total responsabilidade pela gestão dos fundos no grupo, decidindo quem recebe empréstimos, de que montantes e em que condições (incluindo reembolsos, taxas de juro, ou penalizações por contribuições ou reembolsos em atraso). Adicionalmente, os grupos têm também flexibilidade para permitir que uma mulher esteja determinado tempo sem pagar se estiver doente</p> <p>No final de cada ciclo anual de poupança todos os membros recebem o valor total</p>
--	---	---	---	---

<p>A Innovations for Poverty Action conduziu uma avaliação aleatorizada do programa da Oxfam e FFH implementado no Mali central durante 3 anos em áreas demasiado rurais para instituições financeiras formais (apenas 2 em 500 aldeias da região tinham uma instituição de microcrédito, apenas 35% delas estavam a 10km ou menos de uma estrada pavimentada).</p>	<p>por: Plan International, Oxfam e FFH que promove o programa de Grupo de Poupanças em áreas rurais. A avaliação incluiu 500 aldeias: em 209 foram oferecidos grupos de poupanças, enquanto que as restantes serviram como grupos de comparação.</p> <p>Foi conduzido um inquérito para reunir informação de 6000 agregados familiares na área de amostragem.</p>			<p>dos fundos acumulados Existe então uma componente adicional de aprendizagem neste programa, que treina as mulheres num sistema de contabilidade para manter o registo de valores em dívida dos empréstimos e o saldo total de poupanças de cada mulher.</p>
<p>8.a) A. BANERJEE, E. DUFLO, N. GOLDBERG, D. KARLAN, R., OSEI, R. WILLIAM, W. PARIENTÉ, J. SHAPIRO, B. THUYSBAERT e C. UDRY (2015)</p> <p>“A multifaceted program causes lasting progress for the very poor:</p>	<p>Trabalhando em seis países num consórcio internacional, os autores investigaram a capacidade de um programa holístico de graduação em ajudar os extremamente pobres a estabelecer actividades de auto-emprego sustentáveis e a promover melhorias duradouras nos seus níveis de bem-</p>	<p>No final do programa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⊕ maiores rendimentos e assets ⊕ maiores taxas de poupança ⊕ melhorias no acesso a saúde e alimentação <p>36 meses após o programa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⊕ maior segurança alimentar 	<p>O programa de graduação parece não ter afectado significativamente o bem-estar psicosocial, não se tendo registado alterações em medidas de saúde física ou mental. Não houve registo de mudanças nas doenças, felicidade, stress, probabilidade de sentir ansiedade ou preocupação no ano anterior ao inquérito.</p>	<p>⊕ o consumo dos agregados familiares teve um aumento alimentado sobretudo por aumento dos rendimentos de auto-emprego.</p> <p>Sendo o modelo em geral eficiente em termos retornos/custos, as Honduras foram, no entanto uma excepção (devido a uma doença das galinhas que no caso constituíam os activos em causa) na</p>

<p>Evidence from six countries.”</p> <p><i>Science</i> vol. 348 Issue 6236</p> <p>Com apoio da CGAP/Ford Foundation (2016)</p> <p>Extensão do Graduation Program</p> <p>Inicialmente desenvolvido pelo BRAC no Bangladesh</p> <p>Análise deste estudo de impacto do programa de graduação pelo Poverty Action Lab</p>	<p>estar.</p> <p>O artigo reporta as consequências do programa holístico ou multifacetado no seu conjunto, não testando quais das suas dimensões são individualmente necessárias.</p> <p>O estudo analisou o impacto – 6 RCTs (<i>randomized control trials</i>) - do <i>Graduation Program</i> junto de mais de 21000 pessoas, uma abordagem holística de alívio da pobreza na Etiópia, Gana, Honduras, Índia, Paquistão e Perú: Os beneficiários do programa receberam activos geradores de rendimentos, treino na gestão do negócio, acesso a poupanças (conta numa MFIs ou num grupo de poupanças comunitário), fornecimento de comida e dinheiro (para estabilizar consumo)</p> <p>Estima-se que um quinto da população mundial viva abaixo da linha de pobreza e que muitos programas de crédito não têm conseguido aumentar os rendimentos destes agregados</p>	<p>⊕ o modelo revelou-se efectivo em termos de custos: em 5 dos 6 países analisados os retornos do investimento (ROI) medidos em aumentos no consumo total/custo total do programa, que variaram entre 133% e 433%.</p> <p>⊕ maiores rendimentos e receitas no grupo de tratamento</p> <p>⊕ O estudo verificou que o programa em análise provocou efeitos duradouros em termos de impactos a nível económico e de auto-emprego.</p> <p>⊕ em todos os 6 países analisados o programa provocou impactos económicos amplos e duradouros, sendo que 1 ano após o fim do programa de graduação os agregados abrangidos (tratamento) passaram a consumir mais (11%) em comparação com o grupo de controlo.</p> <p>⊕ os agregados do grupo de tratamento aumentaram os seus activos (familiares e produtivos) significativamente e</p>		<p>relação ganhos/custos do programa</p> <p>Muito à semelhança do exposto acerca das intervenções holísticas, como o programa de graduação do BRAC, e da teoria da Mudança do Microcrédito, o programa em análise tem como alvo os membros mais pobres de cada aldeia e fornece fundos para aquisição de activos, treino e apoio, apoio temporário ao consumo, acesso a poupanças bancárias e a informação ou serviços de saúde.</p> <p>Como sustentam Banerjee <i>et al.</i> (2015) este tipo de programa holístico ou multifacetado tem custos elevados mas a Teoria da Mudança define que é a combinação das várias actividades é condição necessária e suficiente para obter um impacto persistente.</p> <p>A nosso ver, esta perspectiva explica porque o simples apoio à compra de activos sem garantir a satisfação de necessidades básicas dos agregados em causa, ou a mera concessão de crédito sem assegurar as competências dos mutuários em investir e gerir um negócio sustentável fazem com que muitas iniciativas de</p>
---	--	---	--	--

	<p>ultra-pobres. Grande parte destas populações dependem de modos de vida precários com trabalho doméstico ou agrícola temporário de onde resultam rendimentos escassos, irregulares e no ultimo caso sazonais</p> <p>O auto-emprego poderia ser uma alternative viável se tal não implicasse as capacidades e o dinheiro para começar um negócio que pudesse aumentar os seus rendimentos. É neste sentido que o <i>Poverty Action Lab</i> refere a importância do que designam de “big push interventions” – como o caso do programa analisado por Banerjee <i>et al.</i> (2015) - na tentativa de promover uma transição sustentável para o auto-emprego e um melhor nível de vida. Este tipo de intervenção ou programa que aborda em simultâneo a transferência de activos, treino e apoio ao consumo tem recebido cada vez mais apoio de organizações não-</p>	<p>também aumentaram as suas poupanças</p> <p>⊕ as despesas em alimentação dos agregados abrangidos pelo programa aumentaram permitindo-lhes reportar terem comida suficiente todos os dias.</p> <p>⊕ o programa aumentou actividades empresariais básicas o que permitiu aos mais pobres trabalhar de forma mais regular.</p> <p>⊕ um ano após o termo do programa, os agregados de tratamento reportaram ter trabalhado mais em actividades produtivas de auto-emprego (mais 25 minutos/dia) do que o grupo d e controlo.</p> <p>⊕ a inclusão financeira aumentou nos agregados abrangidos pelo programa que reportaram ter obtido mais crédito de fontes formais</p> <p>⊕ os agregados incluídos no programa registaram um aumento de quase 5 vezes no rendimento da sua actividade económica em</p>		<p>acesso a crédito não se traduzam numa melhoria definitiva da situação de vida dos mais pobres.</p> <p>Como referem os autores, em cada país o programa foi ajustado para se adequar a diferentes contextos, mantendo-se no entanto fiel ao mesmo conjunto de princípios gerais.</p> <p>A nosso ver também este aspect explicará o sucesso das intervenções em causa e apoia a noção mais geral que propomos que, podendo traduzir-se em iniciativas muito diferentes, o microcrédito deverá ser entandido no context social em causa e (constituindo apenas no acesso a crédito que poderá ou não financiar negócios rentáveis) como uma parte de uma resposta global às necessidades das populações mias pobres.</p> <p>O teste desta perspectiva por Banerjee <i>et al.</i> (2015) concluiu que a abordagem multifacetada conseguiu, de facto, nos 6 países analisados, produzir efeitos positivos duradouros em termos de aumento dos rendimentos para os ultra pobres</p>
--	--	---	--	--

	<p>governamentais, tanto internacionais como locais.</p> <p>Este artigo resume seis avaliações aleatorizadas dos efeitos de um destes programas conduzido em 6 países. Os participantes no programa de graduação que teve uma duração de 18 meses (e teve início em 2007 e terminou em 2010) foram inquiridos para este estudo imediatamente após o seu término e passado um ano.</p>	<p>relação aos agregados de comparação</p> <p>⊕ a participação política aumentou em resultado do programa: um ano após o seu termo 55% dos agregados de tratamento reportou ter votado nas últimas eleições contra 48% do grupo de controlo (comparação) e 49% afirmou ter expresso as suas preocupações com os líderes das suas aldeias, em comparação com 44% no grupo de controlo.</p> <p>⊕ o programa é eficiente do ponto de vista da relação custo-benefício uma vez que, de acordo com o Poverty Action Lab, os benefícios a longo-prazo do programa, medidos em termos de despesas dos agregados familiares, ultrapassaram os seus custos em 5 dos 6 países em análise.</p>		<p>Este tipo de programa parece ser mais eficaz que outro tipo de intervenções do ponto de vista da análise custo-benefício: embora os custos deste programa de graduação tenham ascendido, segundo oPoverty Action Lab, a US\$ 1,455. (2014 PPP) os benefícios estimados ao nível do consumo e crescimento de ativos chegaram a US\$ 6,298 (2014 PPP) por agregado, representando um retorno global de 433 %,</p>
<p>9) M. ANGELUCCI, D. KARLAN, e J. ZINMAN 2015</p> <p>“Microcredit Impacts:</p>	<p>Os resultados foram obtidos com dados de 16.560 inquéritos detalhados aos agregados familiares e negócios de</p>	<p>⊕ evidência de que os agregados em áreas em tratamento expandiram o seu negócio/actividade empresarial aumentou</p>	<p>Ausência de efeitos grandes no rendimento, consumo ou riqueza</p> <p>Ausência de evidência de existência</p>	<p>O aumento verificado na probabilidade de obter um empréstimo formal ou informal de qualquer fonte é para os autores consistente com o</p>

<p>Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco” (México)</p> <p><i>American Economic Journal: Applied Economics 2015, 7(1)</i></p>	<p>mutuários potenciais</p> <p>O respondente médio incluído no programa foi inquirido 27 meses após o início das operações do Compartamos no seu bairro. 90% dos respondentes incluídos no tratamento foram inquiridos entre 17 a 35 meses pós-expansão</p>	<p>(aumento de receitas, vendas e despesas)</p> <p>⊖? mas sem que se traduzissem nos lucros do negócio</p> <p>⊕ diminuição da depressão, aumento da confiança nos outros e de participação das melhores nas decisões do agregado familiar, nas áreas em tratamento</p>	<p>diferenças estatisticamente significativas atribuíveis ao tratamento, ao nível da oferta de trabalho ou do rendimento do agregado familiar</p> <p>Os efeitos do tratamento na maioria das medidas (indicadores) de despesas não são estatisticamente significativos.</p>	<p>facto de a expansão da Compartamos não ter relaxado completamente os constrangimentos associados ao seu crédito, e assim ter promovido outro tipo de empréstimo, e/ou com o facto de a utilização dos empréstimos da Compartamos não se pagarem a si próprios - não produzindo, conseqüentemente, aumento de rendimento</p>
<p>Análise deste estudo pelo <i>Poverty Action Lab</i></p>	<p>O inquérito foi realizado por uma firma sem ligações ao Compartamos nem conhecimento da experiência em curso</p> <p>A análise aleatorizou o acesso a crédito por bairro (nas zonas urbanas) ou por comunidade (nas zonas rurais)</p> <p>A identificação e selecção de agregados ocorreu de acordo com as rondas de inquérito: ocorreu entre Abril e Junho de 2010 para a amostra em painel e entre Novembro de 2011 e Março de 2012 para a amostra apenas da linha final Ambos inquéritos (baseline e endline) foram administrados a mutuários potenciais constituídos por mulheres com</p>	<p>⊕ agregados familiares das áreas em tratamento tinham mais capacidade de evitar vender activos para pagar dívidas relativamente aos agregados em aldeias de comparação</p> <p>⊕ Aumento de acesso a crédito/contração de empréstimos no grupo em teste em relação ao grupo de controlo</p> <p>⊕ Aumento em 6.9 pontos percentuais na probabilidade de obter um empréstimo de uma qualquer MFI e aumento em 21 pp.da probabilidade de obter qualquer empréstimo informal</p> <p>⊕ alguma evidência de diminuição da compra tanto de activos como de</p>	<p>Ausência de evidência de efeitos significativos em medidas de empréstimos junto de outras fontes do sector formal (que não o Compartamos).</p> <p>Ausência de efeitos estatisticamente significativos nos rendimentos dos negócios, do trabalho ou de transferências.</p> <p>A análise dos impactos em medidas de rendimento e oferta de trabalho (indicadores i) participação de qualquer membro do agregado familiar numa actividade económica, ii) percentagem de menores de idade a trabalhar e iii) número de membros do agregado</p>	<p>— para alguns mutuários, que em resultado necessitam de pedir emprestado a outras fontes para saldar a dívida dos empréstimos junto da Compartamos</p> <p>Para os autores, qualquer aumento de rendimento dos negócios pode ter sido compensado (offset) por reduções de rendimentos de outras fontes</p> <p>Globalmente, os resultados em termos de empréstimos sugerem um aumento estatisticamente significativo em resultado do crédito junto do Compartamos, mas os resultados ao nível dos negócios indicam, em geral, que se a expansão do acesso a crédito aumentou a dimensão de alguns negócios já existentes, ela não teve efeitos na posse</p>

	<p>idades entre 18 e 60 anos e que responderam afirmativamente a uma das 3 seguintes questões: questions: (i) “Tem alguma actividade económica ou negócio?” (ii) “Se tivesse dinheiro para começar uma actividade económica ou negócio faze-lo-ia no próximo ano?” (iii) “Se uma instituição lhe oferecesse crédito, consideraria aceitá-lo?”.</p> <p>O Inquérito <i>endline</i> foi administrado a aproximadamente 16.560 respondentes 2 a 3 anos após a entrada da Compartamos e os autores referem que fazem uma utilização limitada deste inquérito <i>baseline</i> neste artigo.</p> <p>Em Março de 2009, a equipa de investigação dividiu o estudo em 250 clusters geográficos, cada um constituindo uma unidade de aleatorização. Nas áreas rurais os cluster foram constituídos tipicamente por comunidades bem definidas; nas áreas urbanas os clusters resultaram de fronteiras formais</p>	<p>bens supérfluos (temptation purchases), resultado que os autores consideram consistente com investimento irregular no negócio que requer financiamento adicional, para além do fornecido por empréstimos marginais, ou com uma redução dos activos.</p> <p>⊕ Evidência de aumentos modestos do poder das mulheres na tomada de decisões nos agregados familiares</p> <p>⊖ Aumento na probabilidade de fazer um reembolso fora de prazo de um empréstimo do banco Compartamos</p> <p>⊕ Aumento grande e estatisticamente significativo nos montantes dos empréstimos junto de qualquer MFI</p> <p>⊖ Diminuição estatisticamente significativa em 9 pp no número de categorias de ativos adquiridos e descida de 18 pp no valor dos ativos adquiridos</p> <p>⊕ De um grande conjunto de despesas – médicas, escolares, alimentares,</p>	<p>trabalhar no(s) negócios() familiar(es)) também não revelou qualquer diferença estatisticamente significativa em resultado do tratamento</p> <p>Um índice da confiança em instituições (trabalhadores governamentais, trabalhadores financeiros bancos) revelou que esta não sofreu alterações</p> <p>Ausência de evidência de efeitos a nível dos conflitos nos agregados familiares</p> <p>Ausência de efeitos negativos, em média, do acesso a crédito no que respeita a medidas de bem-estar subjectivo</p>	<p>de negócios ou nos seus lucros.</p> <p>Os resultados sugerem efeitos modestos que levam os autores a fazer as seguintes inferências: i) aumentar o acesso a microcrédito não diminui o acesso a outras fontes de empréstimo; ii) os empréstimos parecem ser aplicados em investimento, em particular na expansão de negócios pré-existentes, e na gestão de risco (reduzindo a venda de ativos) . iii) o maior acesso a crédito também leva a aumentos modestos na dimensão dos negócios, na confiança e tomada de decisão das mulheres, e a diminuição da depressão e na necessidade ou dependência de ajuda.</p> <p>iv) há pouca evidência de «debt traps» como alienação de ativos ou aumento de consumo de bens supérfluos em resultado do acesso a crédito.</p> <p>v) os efeitos globais não parecem ser grandes ou transformativos.</p> <p>Relativamente à redução de gastos</p>
--	---	--	--	---

	<p>ou informais de vizinhança (bairros).</p> <p>Metade dos clusters foi seleccionado aleatoriamente para receber a promoção e acesso ao Crédito Mujer, enquanto a outra metade não recebeu qualquer promoção ou acesso a empréstimos durante o período do estudo.</p> <p>A violência impediu os funcionários do Compartamos e outros indivíduos envolvidos no estudo de entrar em certos bairros para promover empréstimos e conduzir inquéritos, respectivamente. Em resultado, da amostra final de 238 não constam 5 clusters de tratamento e 7 de controlo.</p> <p>Verificou-se não existirem diferenças nos respondentes ao inquérito endline entre clusters de tratamento e controlo; à excepção da variável idade (e em que a diferença é de apenas meio ano), os grupos são similares no que respeita a variáveis que dificilmente mudariam em</p>	<p>«temptation goods» (cigarros, refrigerantes ou doces) – o único resultado estatisticamente significativo foi uma pequena redução (6 pesos/semana) na aquisição bens supérfluos (Temptation goods)</p> <p>⊕ Pequeno aumento de frequência escolar por crianças entre os 4 e os 17 anos</p> <p>⊕ aumento da participação das mulheres nas decisões financeiras do agregado familiar</p> <p>⊖ redução estatisticamente significativa de rendimento proveniente do governo ou de outras fontes de ajuda</p> <p>⊕ Aumento num índice de confiança nas pessoas: família, vizinhos, amigos, conhecidos dos negócios, mutuários ou estranhos.</p> <p>⊖?Efeito estatisticamente significativo de -1,9 pp de diminuição de participação num grupo de poupanças informal</p> <p>⊕ Globalmente, os resultados do tratamento em várias medidas consideradas</p>		<p>verificada apenas nos «temptation goods», os autores referem que Banerjee <i>et al.</i> (2009) atribuem resultados similares a restrições no orçamento familiar de forma a fazer face às obrigações de reembolsar empréstimos (ou seja os gastos em bens supérfluos são relativamente elásticos considerando o valor da liquidez)</p> <p>Explicações alternativas são, para os autores, o facto de o maior poder de decisão das mulheres conduzir a uma redução em despesas em consumos pouco saudáveis e/ou no facto de que uma maior auto-dependência e disciplina (com por exemplo em relação ao investimento empresarial) conduzir a maior força de vontade noutros domínios , (Baumeister and Tierney 2011 <i>in</i> Angelucci, Karlan, e Zinman, 2015).</p> <p>De acordo com a análise do <i>Poverty Action Lab</i> deste estudo, o microcrédito produziu maiores efeitos junto de agregados que já gozavam de rendimentos ou lucros dos negócios elevados o mesmo se verificando naqueles em que as mulheres</p>
--	---	---	--	--

	<p>resultado do tratamento.</p> <p>O Compartamos é a maior MFI do México que tem como grupo-alvo mulheres que têm ou querem criar um negócio.</p> <p>No início de 2009 os autores trabalharam com o Compartamos para aleatorizar o acesso a crédito e a promoção de empréstimos em 238 “clusters” geográficos. Os clusters de tratamento receberam acesso a crédito promoção de empréstimos porta-a-porta o que não aconteceu nos clusters de controlo. Neste estudo que os autores referem como “clustered randomized trial” com mais de 16.000 inquéritos a agregados familiares abrangidos pela expansão de empréstimos de grupo do banco a uma APR de 110% pelo banco Compartamos, maior MFI do México, para estimar os seus impactos a nível comunitário</p>	<p>proxies de bem-estar - como depressão, auto-controlo, satisfação com a vida, estado de saúde ou venda de ativos – sugerem que a expansão do acesso a crédito teve efeitos positivos ainda que limitados em alguns aspectos do bem-estar subjectivo.</p> <p>⊕ Utilizando o que os autores designam de “clustered randomized trial” que expandiu substancialmente o acesso a empréstimos de grupo junto do banco Compartamos em Sonora central/do norte (México) fornecem evidência do impacto daquela expansão na utilização de crédito como num conjunto de outros resultados , medidos através de inquéritos e dados administrativos</p>		<p>já gozavam de elevado poder de decisão. Neste contexto o microcrédito melhorou a felicidade e confiança nos outros mais para mulheres que já tinham reportado maiores níveis destes atributos</p>
<p>10) G. GLOUKOVIEZ OFF (2016)</p>	<p>O objectivo da avaliação do impacto da microfinança</p>	<p>⊕ Em Espanha registou-se um aumento da criação de emprego nos negócios</p>	<p>Apesar do aumento dos rendimentos dos seus negócios, os empresários</p>	<p>Os resultados obtidos por Gloukoviezoff e Rebière (2013), indicam, para os</p>

<p>“Evaluating the impact of European microfinance The foundations”</p> <p><i>Working Paper 2016/033, EIF Research & Market Analysis</i></p>	<p>européia é, segundo Gloukoviezoff (do EIF (European Investment Fund)) contribuir para o desenvolvimento de uma ferramenta de auto-avaliação de impacto para fornecedores de serviços de microfinança e uma análise dos tipos de serviços microfinança mais adequados a diferentes contextos institucionais, designadamente tipo de mercado de crédito, mercado de trabalho ou de Estado Social. A revisão de literatura apresentada neste estudo procura não só avaliar o impacto da microfinança na Europa em si, como também as forças e fraquezas de diferentes metodologias de avaliação.</p> <p>O autor utiliza neste estudo resultados obtidos por outros autores sobre impactos do microcrédito a nível europeu; constitui portanto uma meta avaliação em que são mencionados resultados de programas implementados em diferentes países e sintetizadas conclusões obtidas em diferentes estudos de vários</p>	<p>financiados pelo MicroBank em 64% dos casos, com uma média de 1,81 postos de trabalho por negócio (Cordobés, 2013).</p> <p>⊕ Em França, cada microempréstimo levou à criação de 2,6 postos de trabalho e 14% dos que encerraram o seu negócio estavam activos, 81% dos quais como assalariados (Balkenhol e Guézennec, 2014).</p> <p>⊕ 77% dos negócios financiados por um microempréstimo estavam em actividade 3 anos depois, o que é superior à taxa média de sobrevivência de 66% para todos os empreendedores em geral. (Balkenhol and Guézennec, 2014).</p> <p>Relativamente à qualidade de vida, 52% dos clientes do MicroBank com um negócio em actividade dizem que esta melhorou, mas 32% dos que encerraram um negócio dizem que esta piorou (Cordobés, 2013). Tais resultados são consistentes com os da Bélgica (Proximity Finance Foundation, 2007).</p> <p>⊖ Os microempreendedo</p>	<p>podem não beneficiar de um acréscimo de rendimento; Thetford <i>et al.</i>, (2008) observou que estes podem ter que esperar anos até conseguirem pagar a si próprios, levando-os a procurar trabalho adicional (após 5 anos, apenas, 30% dos empreendedores of entrepreneurs nestavam a trabalhar a full-time no seu negócio. As suas condições de trabalho parecem também ser de fraca qualidade (Clark, 2009)</p> <p>Em França, os resultados de uma avaliação de tipo RCT evaluation de um programa específico da ADIE para jovens (CréaJeune) publicado por (Crépon <i>et al.</i>, 2014) concluiu que não se observaram impactos positivos do programa na criação de negócios, situação profissional, nível de rendimentos e condições de vida dos empreendedores.</p> <p>Segundo Gloukoviezoff e Palier, apenas 16.2% dos mutuários declaram ter beneficiado de</p>	<p>autores, que microempréstimos individuais, como são concedidos em França, tem um impacto global positivo. Contudo, este raramente tem um efeito transformativo e pode mesmo ser negativo</p>
---	--	--	---	---

	<p>autores (identificados por diferentes cores).</p> <p>Faz uma avaliação do impacto do apoio do EIF à microfinança através: i) do apoio às SMEs melhorando o seu acesso a serviços financeiros através de um conjunto de intermediários financeiros de pequenas NBFIs a bancos de microfinança bem estabelecidos ii) aos quais providencia, desde 2000, financiamento (aquisição de capital e empréstimos), e assistência técnica “setting up operations on own resources.”</p> <p>O artigo resulta de um projeto de avaliação do “Impact of European Microfinance” cujo propósito é contribuir para o debate sobre a capacidade da microfinança em ter os impactos esperados em termos de inclusão financeira e social (Projeto financiado pelo EIB).</p> <p>Apresenta as conclusões de estudos de avaliação do impacto do microcrédito em</p>	<p>res trabalham mais (8 a 12 horas/dia e durante o fim-de-semana em Espanha (Cordobés, 2013), mas apenas 40% dos clientes do MicroBank’s em Espanha afirmam que o seu rendimento disponível aumentou e 42% dos que encerraram um negócio dizem que ele diminuiu.</p> <p>⊕ Em França 75% dos empreendedores consideram que o seu rendimento se manteve ou aumentou no último ano mas desses, 74% não estão em condições de poupar 3 anos após o microempréstimo (Balkenhol e Guézennec, 2014).</p> <p>⊖ 60% dos empreendedores não estão satisfeitos com o seu nível de rendimentos e 51% considera que os seus rendimentos são actualmente inferiores aos do momento que antecedeu o microempréstimo (Balkenhol and Guézennec, 2014)</p> <p>⊕ Os empreendedores parecem considerar que o microempréstimo contribuiu para melhorar a sua</p>	<p>um impacto positivo no que respeita à sua inclusão financeira, sendo que 7,8% referem ter sofrido um impacto negativo a este nível.</p> <p>A procura por crédito permanece igual antes e após a obtenção do empréstimo (1/3) e só o aumento da taxa de sucesso se deveu a uma melhoria deloan remains the same before and after the microloan (1/3), only the rate of success increase due to an improvement in the borrower’s situation (Gloukoviezoff e Palier, 2008)</p> <p>Gloukoviezoff e Rebière (2013) concluíram que não houve impacto para 17.3% dos mutuários ou que ele foi cancelado por um impacto negativo.</p> <p>De acordo com o estudo de Gloukoviezoff e Palier (2008) apenas 16.2% dos mutuários declaram ter beneficiado de um impacto negativo no que respeita à sua inclusão financeira, sendo que 7,8% referem ter sofrido</p>	
--	--	--	--	--

	<p>alguns países europeus de diferentes autores, mas enfatiza a escassez de bons estudos de avaliação na Europa.</p>	<p>auto-estima e autonomia (Ashe, 2000; <i>Proximity Finance Foundation</i>, 2007; Doucet and Jacob, 2010; Balkenhol and Gézenec, 2014).</p> <p>Num estudo de avaliação do impacto do microcrédito pessoal em França (microempréstimos entre 300 e 3000 EUR, normalmente garantidos por um banco e com apoio fornecido por uma ONG ou um serviços social) Gloukoviezoff e Palier (2008) concluíram que:</p> <p>⊕ i) entre os 72% que contraíram um empréstimo para melhorar ou proteger a sua inclusão profissional, 51,3% consideram que esta melhorou;</p> <p>⊕ ii) em média a qualidade de vida dos mutuários aumentou de EUR 756 para EUR 859, contribuindo para que a porporção de mutuários em risco de pobreza descesse de 79% para 68%;</p> <p>⊕ iii) o microempréstimo pessoal parece ter tido um impacto positivo na inclusão social para 63,5% dos mutuários e nas condições de habitação de 67.5%;</p>	<p>um impacto negativo a este nível</p>	
--	--	--	---	--

		<p>⊕ iv) 51,8% dos mutuários declara que o microempréstimo teve um impacto positivo na sua auto-estima e apenas 5% um impacto negativo, usualmente associado a dificuldades de reembolso.</p> <p>Gloukoviezoff e Rebière (2013) procuraram avaliar o impacto global do microcrédito pessoal em várias dimensões (inclusão profissional, social, rendimento, etc.) tendo concluído que os microempréstimos têm:</p> <p>⊕ i) um impacto transformativo positivo (muito forte) para 16,4% dos mutuários, um impacto positivo forte para 29.3% e um impacto positivo limitado para 32.7%. ii) um impacto negativo apenas para 4.3% dos mutuários.</p> <p>⊕ Gloukoviezoff (2016) concluiu que o microcrédito profissional na Europa parece ter o potencial de ajudar pessoas a começarem os seus negócios.</p>		
11) B. AUGSBURG,	Este estudo consistiu num RCT	⊕ Maior acesso do grupo de	Não foram observados	O aumento do acesso a empréstimos é

<p>R. DE HAAS, H. HARMGART, AND C. MEGHIR (2015)</p> <p>The Impacts of Microcredit: Evidence from Bosnia and Herzegovina</p>	<p>dos impactos do microcrédito junto de uma população alvo constituída por candidatos a empréstimos marginalmente rejeitados por uma MFI na Bósnia, de onde se extraiu uma amostra leatória daqueles a quem seria oferecido um empréstimo.</p> <p>Para os seus autores oeste artigo oferece resultados de um período particularmente difícil quando a Bósnia-Herzegovina foi muito afectada pela crise financeira de 2008/9 . Foi para os autores o primeiro estudo do impacto do microcrédito numa fase de crise económica e preocupação generalizada com o sobreendividamento, o que explica o registo de numerosos casos de incumprimento que, simultaneamente, foi maior junto dos clients habituais do microcrédito.</p>	<p>tratamento a empréstimo</p> <p>⊕ Na criação e gestão dos negócios, em que foram considerados valor dos activos, propriedade do inventário, lucros do negócio principal do mutuário o crédito teve, para o conjunto, impactos significativos.</p> <p>⊕ Os agregados a quem foi concedido um empréstimo têm uma probabilidade maior em 6 pp tanto de auferir rendimento de auto-emprego quanto de possuir o seu próprio negócio e de 5 pp de ter/arrendar um bem imóvel, em comparação com o grupo de controlo.</p> <p>⊖ O consumo anual per capita foi inferior em 15% no grupo de tratamento em relação ao grupo de controlo. Esta medida inclui comida e outros bens não duráveis (roupas, lazer) e duráveis (educação, transporte e férias)</p> <p>⊕ o consumo de álcool e tabaco também diminui (menos 16% que o grupo de controlo)</p> <p>⊖ a incidência de rendimento de auto emprego para o agregado aumenta</p>	<p>impactos significativos nos lucros segundo qualquer critério</p> <p>Não foram encontradas diferenças significativas entre os que tinham maior ou menor nível de educação ou entre os que possuíam ou não um negócio na linha base (<i>baseline</i>)</p> <p>Não há evidência de que o programa tenha aumentado o rendimento global dos agregados familiares abrangidos</p> <p>Não foram registados impactos na escolarização de membros dos agregados com menos de 16, quando a escolaridade é obrigatória, e observou-se um declínio de 8,9 pp para indivíduos com mais de 16 anos</p> <p>Finally, we find no impact on the number of 16–19-year-olds living in the household, which could have caused a composition effect, distorting the impact of microfinance on schooling</p> <p>Não se registaram impactos significativos do acesso a crédito nos</p>	<p>considerado pelos autores como indicador de maior liquidez pela maior capacidade de obter fundos e empréstimos de maior maturidade comparativamente ao grupo de controlo.</p> <p>O excesso de empréstimos pendentes para o grupo de tratamento é para os autores um indicador de melhor acesso a liquidez que consideram poder advir pelo facto de este grupo ter mais capacidade de reunir mais financiamento e/o por prazos mais alargados.</p> <p>Estes resultados são também, para os autores, consistentes com um menor acesso a financiamento pelo grupo de controlo por terem sido recusados por outras fontes e/ou lhes terem sido concedidos empréstimos com uma maturidade muito mais curta.</p> <p>Estes resultados levam-nos a concluir que o o grupo de tratamento teve, de facto, um acesso a liquidez significativamente melhor que o grupo de controlo.</p> <p>Os resultados sugerem uma substituição de trabalho assalariado por auto emprego.</p>
---	--	---	---	--

		<p>também em 6 pp mas a incidência de rendimento de salários diminui em 8 pp (efeitos significativos a um nível de significância de 5%))</p> <p>⊖ O fornecimento de trabalho de adolescentes (16-19) no negócio aumenta é maior para os filhos de mutuários com menores níveis de educação mas no geral este aumento não é significativo.</p> <p>⊕ o estudo fornece evidência de aumento dos lucros dos negócios (que é significativo retirando o topo de 1% das observações).</p> <p>? O estudo regista aumentos nos lucros e redução em consumo e poupanças</p> <p>Colocamos pois a hipótese de os lucros terem sido em alternativa destinados a investimento.</p> <p>⊖ Os mutuários sem poupanças, que maioritariamente correspondem aos com menores níveis de educação, reduziram o consumo, enquanto que aqueles com um negócio pré-existente e algumas poupanças reduziram as suas poupanças.</p>	<p>níveis de stress a despeito de elevados níveis de incumprimento dos reembolsos, nem no grau em que os mutuários se acham em controlo dos seus negócios (e não o oposto) ou acham que seria preferível serem empregados de outro negócio.</p> <p>Não foi registado um efeito global no número de horas trabalhadas, para os autores porque possivelmente começar um negócio substitui outros trabalhos. (uma vez que as horas passadas a trabalhar no negócio aumentaram enquanto que diminuíram em outras actividades)</p> <p>A obtenção do empréstimo tanto poderia encorajar mais escolarização das crianças, ao remover constrangimentos de liquidez, como reduzir essa escolarização se a família preferisse trabalhadores da família no negócio em vez de contratar trabalhadores externos (com custos de transação superiores) ou se não considerasse os retornos da escolarização suficientemente</p>	<p>O empréstimo poderia ter encorajado a escolarização ao alviar constrangimentos de liquidez; em alternativa, parece ter conduzido a menor escolarização uma vez que os membros da família parecem preferir trabalho familiar (entre 16 a 19 anos) a pagar a trabalhadores externos ao agregado no caso de terem uma percepção que os retornos da escolarização não são suficientemente grandes.</p> <p>Os autores consideram como particularmente relevante o resultado que revela que a oferta de trabalho de adolescentes (16-19 anos) no negócio aumenta de forma significativa no geral, e é particularmente maior no caso dos filhos de mutuários com menores níveis de educação.</p> <p>A observação de um declínio no consumo e poupanças implica, para os autores, que os agregados tenham a necessidade de fazer investimento irregulares e que usam os seus próprios fundos para complementar os montantes de crédito disponíveis para tal objectivo.</p>
--	--	---	---	---

		<p>Θ Foram observadas reduções de poupanças em comparação com o grupo de controlo que os autores associam às necessidades de investimento, o que se verifica sobretudo nos mutuários com maiores níveis de educação e maiores níveis de poupança no momento inicial; os dados do inquérito de <i>follow-up</i> dão conta de poupanças inferiores em 36% no grupo em teste em comparação com o de controlo.</p> <p>Θ De forma análoga, foram observadas reduções nos bens duráveis dos agregados</p> <p>Θ ⊕ Aumento nos níveis de auto-emprego que os autores associam a decréscimo de trabalho assalariado em simultâneo com aumento da posse de negócio</p> <p>Θ ⊕ resultados ao mesmo tempo positivos e negativos nos lucros dos negócios que não são afectados significativamente para a amostra no seu conjunto, mas apresentam efeitos positivos estatisticamente significativos retirando-se o topo</p>	<p>grandes. Neste caso o estudo revela ausência de impactos do acesso a crédito na escolarização de familiares com menos de 16 anos, quando a escolaridade é obrigatória</p> <p>Foram consideradas um conjunto de medidas do impacto do crédito no stress percebido (baseadas na Perceived Stress Scale). Nas 10 questões relacionadas com grau de imprevisibilidade, falta de controlo ou sobrecarga sentida pelos respondentes os resultados revelam ausência de efeitos do crédito no stress, apesar dos elevados níveis de incumprimento. A mesma ausência de efeitos foi observada para os indicadores de desconforto (controlo do negócio ou da própria vida e preferência por um trabalho fora do negócio).</p>	<p>Muitos dos resultados deste estudo são, para os seus autores, convergentes com a evidência de outros estudos noutros contextos, designadamente, que o acesso a microcrédito aumenta os níveis de actividade económica e auto-emprego sem que tal se traduza em aumento de rendimento dos agregados o que pode esclarecer a relação entre o aumento de auto-emprego por um lado (por substituição de trabalho assalariado) e a redução de poupanças e consumo, por outro que indicam que não houve efeitos positivos no rendimento nos agregados familiares.</p> <p>A redução nos níveis de poupanças e consumo de bens não duráveis ou posse de bens duráveis é explicada pelos autores pelo facto de o acesso a crédito se associar a necessidades de investir os montantes obtidos na actividade económica que se orientou para financiar o que, em conjunto com a falta de liquidez, explica que no final o microcrédito não tenha tido impactos no aumento do rendimento disponível dos</p>
--	--	---	--	--

		<p>de 1% da distribuição.</p> <p>⊖ Aumento da oferta de trabalho dos membros da família que trabalham no negócio familiar e têm entre 16 a 19</p>		<p>agregados familiares em causa.</p>
<p>12) Xavier Giné Jessica Goldberg Dean Yang (2011)</p> <p>“Credit market consequences of improved personal identification: field experimental evidence from Malawi”</p>	<p>O estudo reporta os resultados de um «randomized field experiment» que analisou o impacto da maior capacidade do credor em determinar a identidade dos mutuários, através do registo de impressões digitais, no mercado de crédito, designadamente nas taxas de reembolso e default, nas zonas rurais do Malawi, país caracterizado pela ausência de um bom sistema de identificação pessoal que é comum nos países pobres</p> <p>O estudo insere-se no contexto de que os mercados de crédito têm imperfeições, designadamente assimetrias de informação, que fazem com que os candidatos a microempréstimos tenham mais dificuldades em aceder a crédito: os candidatos não conseguem revelar</p>	<p>⊕ Consistente com um modelo de heterogeneidade dos mutuários e assimetrias de informação, como referem os autores, o registo de impressões digitais conduziu a um aumento substancial das taxas de reembolso entre os mutuários considerados <i>ex ante</i> como de maior risco de incumprimento. (os autores observaram que a identificação por impressões digitais levou a taxas de reembolso significativamente superiores para o subgrupo composto pelos mutuários de maior risco (que representava 20% dos mutuários).</p> <p>⊕ A média da proporção de mutuários com pagamentos de reembolsos com 2 meses de atraso era de 66,7% no grupo de controlo contra 92,2% verificado nos mutuários a quem forma</p>	<p>Ausência de efeitos da recolha de impressões digitais nos restantes mutuários, que não teve impacto, designadamente, no reembolso para agricultores com baixo risco de incumprimento <i>ex ante</i></p>	<p>No contexto do modelo teórico dos problemas de assimetrias informação, os autores consideram que os resultados sugerem que a recolha de impressões digitais, ao melhorar a identificação pessoal, aumentou a credibilidade dos incentivos dinâmicos do credor.</p> <p>Também no contexto do modelo teórico, para os autores, a redução nos montantes dos empréstimos solicitados por candidatos cujas impressões digitais foram recolhidas é consistente com uma redução na selecção adversa (<i>adverse selection</i>).</p> <p>A mudança observada nas taxas de reembolso é conduzida por reduções na selecção adversa (empréstimos menores) e risco moral (por exemplo, diversificação na aplicação dos</p>

	<p>de forma credível o seu perfil de mutuário (seleção adversa) os mutuários não conseguem assegurar que exercerão um esforço suficiente nas suas iniciativas empresariais (risco moral <i>ex-ante</i>) nem prometer reembolsar os empréstimos uma vez realizados os lucros daquela iniciativa, mesmo se tais lucros forem suficientes para tal (risco moral <i>ex-post</i>)</p> <p>Neste contexto, os credores procuram mitigar os problemas de assimetria de informação de formas que são onerosas ou limitam o número de candidatos a quem é concedido crédito (exigência de colateral, procedimentos de seleção de mutuários ou partilha de informação com outras MFIs quando existe um <i>credit reporting system</i>. As MFIs também procuram lidar com os problemas de informação através de mecanismos não tradicionais como a responsabilidade partilhada pelo grupo de empréstimo. no entanto. Mas as</p>	<p>registadas as impressões digitais.</p> <p>⊕ As impressões digitais levam os agricultores a escolher empréstimos de menor montante</p> <p>⊕ comparando custos e benefícios da iniciativa, a implementação da recolha de impressões digitais apresenta um rácio benefício-custo de 2.34.</p> <p>⊕ Os agricultores considerados com elevado risco de incumprimento cujas impressões digitais são recolhidas desviam menos recursos (<i>inputs</i>) da actividade económica que se previu financiar (cultivo de paprika), o que teoricamente representa uma redução de risco moral.</p> <p>⊕ relação entre uma efectiva melhoria na identificação pessoal dos mutuários e os incentivos dinâmicos ao cumprimento dos reembolsos dos empréstimos.(como a ameaça de negação de crédito futuro na sequência de incumprimento dos reembolsos ou a promessa de acesso a maiores</p>		<p>montantes de crédito).</p> <p>Apesar de não poderem separar os efeitos da seleção adversa dos do risco moral no reembolso, os autores consideram ter recolhido evidência relevante adicional que sugere a presença de ambos problemas de informação.</p> <p>O pressuposto teórico deste estudo é que uma melhor identificação pessoal melhora a capacidade do credor de criar incentivos ao reembolso, recusando crédito adicional aos que no passado falharam reembolsos e expandir o acesso a crédito aos mutuários cumpridores. Nos países mais pobres em que é difícil encontrar um sistema único nacional e fiável de identificação pessoal, os problemas de informação e o risco para as MFIs são maiores. Nestes países é fácil falsificar documentos e como os mutuários utilizam diferentes tipos de documento com diferentes credores, é difícil a estes últimos identificar um cliente de várias MFIs e até pode ser difícil identificar entre os seus próprios clientes aqueles que se encontram em</p>
--	---	---	--	--

	<p>críticas de alegado sobreendividamento dirigidas a credores da microfinança, especialmente na Índia, provocado em parte pelo rápido crescimento e competição, faz com que as MFIs procurem participar em <i>credit bureaus</i>, tal como os credores tradicionais.</p> <p>O problema é que os <i>credit bureau</i> só são eficazes se for possível a identificação pessoal dos mutuários para fazer um bom registo do seu historial de crédito, e daí a importância deste estudo.</p> <p>Adicionalmente, como afirmam os autores, se na maioria dos países desenvolvidos existe um Sistema único de identificação pessoal, tal não acontece em muitos dos países mais pobres em que grande parte da população não tem documentos formais de identificação e, no caso de existirem, frequentemente não fazem parte de uma base de dados nacional.</p> <p>Neste estudo, os agricultores que se candidataram a um empréstimo para cultivar paprika foram</p>	<p>empréstimos no caso inverso)</p>		<p>incumprimentoNestes contextos, o incumprimento pode passar impune se um mutuário que falhou os reembosos junto de uma instituição pedir um novo empréstimo a essa mesma instituição ao apresentar um diferente documento de identificação pessoal.</p> <p>A resposta dos credores é reduzir o acesso a crédito na impossibilidade de identificar e punir os que não cumprem os reembolsos. Neste contexto, surge a importância da identificação pessoal dos mutuários cujos impactos os autores deste estudo avaliaram. A vantagem da identificação pessoal através de impressões digitais é, como referem os autores, que não pode ser copiada, perdida, esquecida ou roubada.</p> <p>Para além da relação entre a melhor identificação dos mutuários e os incentivos dinâmicos, uma melhoria do reembolso poderá resultar de uma percepção de maior credibilidade desses incentivos do credor aos olhos dos mutuários ou dos candidatos a empréstimos.</p> <p>Os autores referem ter definido o estudo</p>
--	--	-------------------------------------	--	---

	<p>aleatoriamente distribuídos por um grupo de controlo ou um grupo de tratamento em que a cada membro era recolhida a impressão digital como parte do processo de candidatura ao crédito.</p> <p>O estudo avalia em que medida uma melhoria no sistema de identificação dos mutuários permite às instituições que concedem o crédito construir registos/historiais de crédito credíveis e condicionar o acesso a crédito futuro ao desempenho em termos reembolso passado.</p>			<p>empírico inspirando-se no modelo de Stiglitz e Weiss (1983) que incorpora tanto a seleção adversa como o risco moral e ter mostrado como os incentivos dinâmicos podem resolver ambos problemas de assimetria de informação e, assim, aumentar as taxas de reembolso.</p> <p>Os problemas de selecção adversa podem, como afirmam os autores, ser mitigados uma vez que indivíduos que apresentariam um maior risco de incumprimento, que de outra forma poderiam entrar em incumprimento, agora (com o registo das suas impressões digitais) podem candidatar-se a empréstimos menores ou mesmo evitar crédito para não pôr em causa ou assegurar o acesso a crédito no futuro.</p>
<p>13) X. Giné e D. Karlan (2014)</p> <p>“Group versus individual liability: Short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups”</p> <p>Este estudo não respeita diretamente</p>	<p>O primeiro <i>Randomized Trial</i> removeu a responsabilidade partilhada nos centros de grupos de empréstimo pré-existent e o segundo atribuiu aleatoriamente empréstimos de responsabilidade individual ou responsabilidade partilhada pelo grupo</p>	<p>Foram criados menos grupos nas áreas de expansão após 2 anos</p> <p>No Trial 1 observou-se maior crescimento do número de clientes nos centros convertidos devido a uma maior probabilidade de novos clientes se manterem no programa; apesar de estes novos</p>	<p>Ausência de aumentos de incumprimento no curto e no longo prazo, após 3 anos, nas áreas pré-existent</p> <p>Ausência de mudanças no incumprimento após 2 anos nas áreas de expansão</p> <p>No Trail 1 que recolheu 3 anos de</p>	<p>Giné e Karlan concluem que a escolha entre <i>group</i> ou <i>individual liability</i> é uma das mais importantes decisões no desenho de produtos em mercados de crédito para os pobres. Os dois RCTs que conduziram (Trials 1 e 2) para avaliar o impacto da <i>group liability</i> no desempenho dos mutuários e na</p>

<p>aos impactos do microcrédito mas a saber se a virtude do microcrédito está e facto na responsabilidade partilhada (group liability) e como esta se relaciona com o capital social e reembolso ou se deve haver maior flexibilidade no microcrédito.</p> <p>Dois <i>Randomized Trials</i> foram conduzidos para testar o efeito global da «group liability» no microcrédito dado que está associada simultaneamente a maiores taxas de reembolso (através de práticas de selecção, monitorização e reforço) mas a menor aceitação de microcrédito devido a pressão excessiva, no <i>Green Bank of Caraga</i> em 2004 e 2008.</p>	<p>No Trial 1, junto de 169 centros de empréstimo Bulak, manteve-se o empréstimo de grupo, mas os clientes desses grupos foram convertidos para a responsabilidade individual (individual liability) o que para os autores permitiu verificar se, após a selecção pelos pares (peer screening) se a responsabilidade partilhada pelo grupo teve algum efeito adicional na mitigação do «moral hazard» através da melhoria de monitorização e reforço. Este design permitiu, para os autores, separar o risco de selecção do «moral hazard», o que consideram um dos maiores desafios empíricos no estudo de assimetrias de informação em mercados de crédito.</p> <p>Se a responsabilidade partilhada (do grupo) produziu efeitos apenas através do efeito de selecção, a sua remoção não teria nenhuns efeitos adicionais nos clientes da <i>baseline</i>.</p> <p>No Trial 2 foram seleccionadas aleatoriamente aldeias para onde o</p>	<p>clientes não conhecerem tão bem os outros membros não apresentam taxas de incumprimento mais elevadas.</p> <p>Trial 1: O montante dos empréstimos e das poupanças diminuiu para todo o tipo de clientes, sendo que era espectável, com a conversão para responsabilidade individual, um aumento de poupanças (já que deixariam de servir de colateral para o eventual não reembolso por parte de outros membros).</p> <p>Os autores sugerem que após a conversão, pelo facto de entrarem mutuários mais pobres que não seriam escolhidos num esquema de grupo, por não existir a segurança implícita do grupo (group liability) e por não serem obrigatórias poupanças, os mutuários levantaram as suas poupanças o que trouxe o efeito negativo de reduzir a sua capacidade de pedir emprestado no novo ciclo de empréstimos; tal teve também um efeito negativo na rentabilidade da instituição credora</p>	<p>informação, não houve alteração no reembolso nos centros convertidos em para responsabilidade individual, pelo que os autores concluem que a evidência não suporta a hipótese de «colateral social» que prevê grandes taxas de reembolso associadas a <i>group liability loans</i>, mas, simultaneamente, a evidência não comprova que a <i>individual liability</i> remova toda a «social colateral» associada aos reembolsos públicos perante a comunidade junto da qual se quer manter boa reputação.</p> <p>No Trial 2 nas áreas novas/em expansão também não se observaram diferenças estatísticas ou economicamente significativas nas taxas de reembolso entre os 3 diferentes grupos.</p> <p>O argumento da selecção adversa é consistente com os resultados do trial 1 mas não com a ausência de incumprimento de membros que se juntaram ao programa mais tarde; uma possível explicação para os resultados</p>	<p>rendibilidade das instituições de crédito, embora conduzidos apenas nas Filipinas, o que para os autores torna questionável a sua aplicação/repliação noutras regiões, culturas, contextos económicos, designadamente se a teoria respeitante à estrutura de capital social pode prever ou explicar que a responsabilidade de grupo esteja associada a melhor desempenho tem como os resultados mais surpreendentes para os autores os seguintes:</p> <p>i) nos grupos pré-existentes (Trial 1) a responsabilidade individual em comparação com a responsabilidade de grupo não teve consequências no reembolso a curto nem a longo prazo;</p> <p>ii) a conversão para responsabilidade individual levou a grupos de empréstimo maiores, logo a maior alcance, mas a montantes de empréstimos menores o que em média não trouxe aumentos ou diminuições da rendibilidade do banco;</p> <p>iii) Nas áreas novas (Trial 2) os funcionários estão menos dispostos a abrir novos grupos, apesar da não existência de aumento de</p>
---	--	--	--	--

	<p>programa foi expandido, num período de 3 anos, geograficamente e a quem foi oferecida a modalidade <i>individual liability</i>, <i>group liability</i> ou a combinação faseada de primeiro responsabilidade partilhada (grupo) e depois responsabilidade individual depois de um ciclo de empréstimo. Esta experiência combina selecção, monitorização e reforço pelo que avalia o efeito global da <i>liability structure</i> nos 3 mecanismos</p> <p>No Trial 1, o <i>Green Bank</i> de Caraga informou os seus clientes da transição de responsabilidade de grupo para individual, mas que todos os outros aspectos do programa (Bulak) se mantinham os mesmos, sem os informar de que faziam parte de um estudo experimental. Ao remover a responsabilidade de grupo acabou também a necessidade de cada membro contribuir para o reembolso dos restantes em casos de incumprimento.</p>	<p>(uma vez que compensa aos mutuários gastar as suas poupanças do que o crédito)</p> <p>⊕ Os autores verificaram que, transferindo a responsabilidade de volta ao banco, a <i>individual liability</i> modificou comportamento tanto dos seus funcionários como dos clientes, levando-os a concluir que a responsabilidade individual (e não de grupo) não prejudicou a rendibilidade do banco mas conseguiu aumentar o seu número de clientes</p> <p>⊕ Dados adicionais sobre procedimentos internos do banco revelaram ainda que a responsabilidade individual conduz a uma menor monitorização dos empréstimos sem que tal tenha aumente o incumprimento (default).</p> <p>⊖ Verificou-se que os clientes com redes sociais mais fracas antes da conversão tinham maior probabilidade de experimentar problemas de incumprimento após a conversão para a responsabilidade</p>	<p>observados poderá, para os autores, estar na estrutura de responsabilidade que pode não ter afectado o reembolso em nenhunos trials porque os grupos de crédito tinham capital social suficiente para garantir que os seus membros poderiam garantir informalmente o desempenho uns dos outros. Ou seja, a pressão dos pares pode ter sido suficiente para garantir o cumprimento mesmo na ausência de pressão legal, como referem.</p> <p>Em conclusão, no que respeita ao Trial 1, a substituição do efeito de pressão dos pares pela pressão do banco teve um efeito nulo</p> <p>Adicionalmente e no que respeita ao Trial 1, a conversão não implicou mudanças significativas no tempo que os funcionários do banco gastaram com os empréstimos, (selecção, monitorização, processamento de reembolsos, etc.) pelo que se ainda assim o reembolso não foi afectado, a rendibilidade da instituição não foi</p>	<p>incumprimento, limitando a possibilidade de crescimento do programa.</p> <p>iv) há evidência estatisticamente significativa de alguns dos mecanismos discutidos na literatura sobre <i>group liability</i>, como <i>screening and monitoring</i>, mas não que tal se traduza em maior incumprimento nos casos analisados.</p> <p>Segundo os autores, tanto o cumprimento com a suspensão da responsabilidade partilhada como casos de incumprimento estratégico podem significar, como concluíram outros estudos, não tanto resultado do mecanismo de responsabilidade partilhada, mas da pressão social ou da necessidade de manter reputação designadamente junto das redes de vizinhança que podem ser mais importantes do que os grupos de empréstimos.</p> <p>Não parece ter havido efeitos da conversão das modalidades de responsabilidade nas redes sociais dos mutuários, apesar de ser expectável uma diminuição da quantidade e aumento da qualidade das</p>
--	---	---	---	--

	<p>Os Trials experimentais aleatórios foram seguidos de i) um inquérito de follow-up e ii) para o Trial 1, foram complementados com dados sobre as redes sociais recolhidos antes da intervenção ter tido lugar e também um ano mais tarde de forma a examinar o impacto das redes sociais nos resultados e iii) para o Trial 2 foram utilizados dados de redes sociais para examinar como a selecção diferia entre grupos de tratamento.</p>	<p>individual em comparação com os que se mantiveram na responsabilidade de grupo</p> <p>⊖ No que respeita ao Trial 2 houve um aumento do tempo dos de tempo dos funcionários em actividades de reembolso nos centros de responsabilidade individual em comparação com os de responsabilidade partilhada</p> <p>⊖ Contrariamente ao expectável, a probabilidade de conhecer bem novos membros é maior no caso de individual liability, o que vai contra a hipótese de melhor escrutínio de membros em group lending programs, uma vez que os clientes não receiam convidar amigos e familiares para os centros uma vez que deixou de existir a necessidade de castigar um membro não cumpridor.</p> <p>⊖ observou-se menor conhecimento dos membros que falharam pagamentos (reembolsos) no caso de <i>individual liability</i> e também capacidade de prever quem irá falhar pagamentos no futuro, o que</p>	<p>alterada por mais custos (tempo de funcionários).</p> <p>Relativamente ao Trial 2 a inexistência de responsabilidade conjunta não acarretou aumento de incumprimento mas, pelo contrário, uma pequena redução (3%)</p> <p>No Trial 2 não houve diferenças estatisticamente significativas resultantes da passagem de actividades de marketing para actividades de reembolso, mas esta alteração no uso do tempo sugere novamente uma menor rendibilidade dos esquemas de responsabilidade individual.</p> <p>Ausência de impactos da conversão a nível das redes sociais dos mutuários no Trial 1</p> <p>Nas áreas novas (Trial 2) a influência das regras de responsabilidade, em termos teóricos, poderia significar que os centros de responsabilidade de grupo teriam redes sociais mais fortes, uma vez que são responsáveis pelo comportamento dos restantes membros; em alternativa, poderia</p>	<p>interações sociais, segundo os autores, e de como referem, Feigenberg <i>et al.</i> (2013) associarem a maior frequência de reuniões a maior partilha de risco.</p> <p>Verificou-se neste estudo de Giné e Karlan que o incumprimento era menor entre aqueles com redes sociais mais fortes o que significa que para estes indivíduos mudar para a modalidade de <i>individual liability</i> não conduziu a alterações na sua taxa de reembolso.</p>
--	---	---	--	---

		<p>suporta a hipótese de menor monitorização</p> <p>⊖ Relativamente à hipótese de os clientes iniciais analisados (Trial 1) alterarem os montantes de crédito junto de outros credores, verificou-se que tal depende se o outro credor é um grupo ou um <i>individual liability lender</i>: no caso de empréstimos de grupo alguns clientes preferem mudar para esses credores após a conversão por preferirem a modalidade de responsabilidade partilhada; quando os concorrentes só oferecem modalidade de responsabilidade individual, os clientes parecem ter menos probabilidade de procurar um empréstimo.</p>	<p>considerar-se que se a responsabilidade de grupo se traduz em grande pressão sobre os membros, amigos e vizinhos os mutuários prefeririam a responsabilidade individual em que não têm que arricar o seu capital social. Os resultados mostram ainda que não existem diferenças significativas nos 3 grupos a respeito das redes sociais</p>	
<p>14) A. BANERJEE, D. KARLAN, e J. ZINMAN 2015</p> <p>“Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps”</p> <p><i>American Economic Journal:</i></p>	<p>O estudo procurou identificar com rigor relações causais (entre a expansão de crédito e seus impactos) e ser abrangente em termos dos contextos analisados, ambiente social e de Mercado, relevantes para os autores considerando os</p>	<p>⊕ evidência muito forte de crescimento dos negócios, embora esta expansão seja limitada</p> <p>⊕ indícios (coeficientes positivos) entre os vários estudos de aumentos nos lucros.</p> <p>⊕ ⊖ a evidência empírica explicativa</p>	<p>O estudo apresenta pouca evidência de efeitos transformativos. No entanto, a falta de efeitos transformativos não se deveu a ausência de tentativas pelos mutuários, que não deixaram de investir no crescimento do negócio</p>	<p>Banerjee, Karlan, e Zinman destacam 4 resultados deste estudo:</p> <p>Resultado 1: Uma pessoa com maior acesso a crédito tem maior probabilidade de comprar um bem durável. Mas se fizer a compra de um bem durável de consumo no primeiro período, no segundo o seu consumo de bens não duráveis diminuirá; se</p>

<p><i>Applied Economics</i>, Vol. 7 No. 1,</p>	<p>padrões observados nos estudos de avaliação experimentais efectuados. No seu conjunto os estudos cobrem expansões de microcrédito por sete diferentes MFI em áreas urbanas e rurais de 6 países de 4 continentes - Bósnia, Etiópia, Índia, México, Marrocos e Mongólia — de 2003 a 2012</p> <p>Para os autores por considerarem características de diferentes credores, produtos, mutuários e contextos, estes estudos são bastante representativos da indústria ou movimento do microcrédito a nível mundial, como referem.</p> <p>Apesar de concebidos e implementados independentemente e por diferentes equipas de investigação, os estudos/artigos são comparáveis, (tendo-se procurado usar resultados e estimativas comparáveis na análise). Todos os 6 estudos começam por estimar efeitos do tratamento no</p>	<p>da ausência de aumentos nas condições/nível de vida dos agregados em resultado da expansão é mista: alguns estudos encontram evidência que sugere que os agregados trocam rendimento do negócio por rendimento de trabalho assalariado, outros estudos sugerem que os negócios maiores não são mais lucrativos</p> <p>⊕ há evidência de efeitos modestos (não transformativos) mas potencialmente importantes a nível da escolha ocupacional, escala do negócio, decisões de consumo, poder de decisão das mulheres e melhoria na gestão do risco, o que na opinião dos autores se aproxima do que constituiu a promessa do microcrédito de aumentar a liberdade de escolha</p> <p>⊕ ⊖ Possibilidade de efeitos transformativos, bons nuns casos e maus noutros, consoante os segmentos de populações-alvo dasMFIs:</p>	<p>Os estudos não encontram evidência de efeitos na redução da pobreza, ou em melhorias substanciais do nível de vida.</p> <p>Os estudos também não observaram evidência robusta de melhorias nos indicadores sociais.</p> <p>No conjunto os estudos não apoiam nem as críticas mais severas nem para os argumentos mais fortes contra ou a favor do microcrédito, respectivamente.</p> <p>Os estudos não encontraram evidência de efeitos negativos da expansão do acesso a microcrédito, mesmo no caso de empréstimos individuais (casos da Bósnia e Mongólia), e mesmo no caso da prática de taxas de juro reais elevadas (verificada no México)</p> <p>Os resultados também são variáveis no que respeita ao consumo - redução em certos gastos como o lazer e aumento noutros tipos de consumo – e à oferta de trabalho – que pode aumentar no curto-prazo para mitigar o efeito negative no</p>	<p>no primeiro período comprar um bem durável para a actividade empresarial, no segundo período o seu consumo de bens não duráveis será maior. Isto faz sentido porque, para os autores, tratando-se de um bem durável se destina ao negócio produtivo, o investimento será feito mesmo na escassez ou ausência de crédito. Reciprocamente, um aumento de acesso a crédito encoraja os consumidores a investir.</p> <p>Resultado 2: O aumento de acesso a crédito aumenta a probabilidade de um consumidor fazer um investimento fixo, mas reduz ao produto médio dos projetos que são implementados.</p> <p>Resultado 3: O aumento de acesso a crédito pode levar a um aumento da oferta de emprego no primeiro período .</p> <p>Resultado 4: A assunção de que bens duráveis e não duráveis são substitutos perfeitos não tem correspondência com os resultados deste estudo. Supondo que têm diferentes utilidades, os autores referem que a única mudança se dá ao nível da oferta de</p>
--	--	--	---	---

	<p>acesso e utilização de crédito. As seis avaliações aleatorizadas aqui consideradas usam uma variedade de estratégias de amostragem, recolha de dados, desenho experimental e econometria para identificar efeitos causais da expansão de acesso a microcrédito a mutuários e/ou comunidades</p> <p>(Os dados utilizados em cada estudo estão disponíveis no website do <i>American Economic Journal: Applied Economics</i>)</p>	<p>⊕ Em Marrocos e na Índia houve evidência de efeitos positivos grandes nos lucros dos negócios na cauda direita da distribuição.</p> <p>⊖ Em Marrocos observaram-se efeitos negativos nos lucros dos negócios na cauda esquerda da distribuição.</p> <p>⊕ No México verificou-se um aumento no poder de decisão financeira para a cauda esquerda</p> <p>⊖ Na Bósnia verificou-se uma diminuição de escolarização dos adolescentes entre os agregados co menores níveis de educação/instrução</p>	<p>consume, mas também pode diminuir posteriormente.</p> <p>Como concluem os autores, nem uma redução imediata no consume nem uma diminuição eventual na oferta de trabalho constituem necessariamente evidência de que o microcrédito falhou em cumprir os seus propósitos.</p>	<p>trabalho que depende apenas do consumo de bens não duráveis que pode ser inferior em ambos períodos, permitindo que a oferta de trabalho seja permanentemente aumentada pelo maior acesso a crédito.</p> <p>Resultado 4: Se bens duráveis e não duráveis não são substitutes perfeitos, o aumento do acesso a crédito pode aumentar a oferta de trabalho em ambos períodos.</p> <p>Como referem os autores, sintetizando e interpretando os resultados encontra-se um padrão consistente de efeitos positivos modestos mas não transformativos do melhor acesso a crédito.</p> <p>Estes resultados salientam, para os autores o facto de que muitas coisas se alteram quando uma família tem acesso a microcrédito. Mesmo que este seja benéfico, não é expectável que tudo mude numa mesma direcção positiva</p> <p>A ideia base do modelo é, Segundo os autores, que os mutuários têm uma oportunidade de despesa que poderia geraria benefícios</p>
--	--	--	--	---

				tanto no presente como no futuro, uma vez que a crédito adicional permite realizar investimentos (com b«vista a retornos futuros) sem sacrificar necessariamente o consumo no presente (um corte no consumo que de outra forma, sem acesso a microcrédito, seria de uma dimensão inaceitável).
--	--	--	--	--

ANEXO 3 – Bases de Dados

Cópia de MIX-Market-Report-3 - Guardado

NUNO CARVALHO

Ficheiro Base Inserir Esquema de Página Fórmulas Dados Reverter Ver Diga-me-o-que-pretende-fazer

Calibri 11 A A Modificar Texto Geral Formatação Formatar como Estilos de Tabela Inserir Eliminar Formatar Soma Automática Preenchimento Ordenar e Localizar e Filtros Selecionar

Área de Transferência Tipo de Letra Alinhamento Número Estilos Células Edição

A1 Cross-Market Analysis

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
2	Source ID	MFI ID	MFI Name	Currency	Fiscal Year	Period Type	As of Date	Average loan ba...	Profit Status	Number of ...	Borrowers per loan off...	Borrowers per staff member											
3	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2000	ANN	36891	501.84	Profit	9665		153.4127											
4	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2001	ANN	37256	481.4	Profit	10121		124.95059999999999											
5	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2002	ANN	37621	309.23	Profit	17138		188.3297											
6	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2003	ANN	37986	399.97	Profit	17973	195.3587	157.65790000000001											
7	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2004	ANN	38352	510.84	Profit	21350	209.31370000000001	150.35210000000001											
8	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2005	ANN	38717	520.1799999999...	Profit	30239	249.9091	175.8081											
9	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2006	ANN	39082	655.67	Profit	34225	267.38279999999997	185											
10	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2007	ANN	39447	856.27	Profit	42064	290.09660000000002	207.21180000000001											
11	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2008	ANN	39813	790.65	Profit	57609	581.909099999999997	198.65170000000001											
12	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2009	ANN	40178	1054.56	Profit	52939	407.223099999999999	127.2572											
13	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2010	ANN	40543	1042.02	Profit	63676	584.183499999999998	132.93530000000001											
14	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2011	ANN	40908	1096.89000000...	Profit	77543	574.39260000000002	156.96960000000001											
15	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2012	ANN	41274	1558.95	Profit	72351	463.7885	135.989099999999999											
16	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2013	ANN	41639	2424.48999999...	Profit	47981	294.36200000000002	85.375399999999999											
17	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2014	ANN	42004	2180.71	Profit	53388	268.28140000000002	80.162199999999999											
18	101027	100372	1st Valley Bank	USD	2015	ANN	42369	2110.96	Profit	51978	201.46510000000001	75.659400000000005											
19	101027	100256	2CM	USD	2002	ANN	37621	348.39	Non-profit	483		129.3571											
20	101027	100256	2CM	USD	2003	ANN	37986	377.59	Non-profit	3708		161.2174											
21	101027	101922	3A Entreprises	USD	2005	ANN	38717	1187.08999999...	Profit	483		25.421099999999999											
22	101027	101922	3A Entreprises	USD	2006	ANN	39082	956.74	Profit	570		30											

*Untitled2 [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Direct Marketing Graphs Utilities Add-ons Window Help

65 : V29 Visible: 32 of 32 Variables

	CrossMarketA	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	
1	analysis	Source ID	MFI ID	MFI Name	Currency	Fiscal Year	Period Type	As of Date	Average loan ba...	Profit Status	Number of ...	Borrowers per loan off...	Borrowers per staff member
2		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2000	ANN	36891	501.84	Profit	9665		153.4127
3		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2001	ANN	37256	481.4	Profit	10121		124.950599999999999
4		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2002	ANN	37621	309.23	Profit	17138		188.3297
5		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2003	ANN	37986	399.97	Profit	17973	195.3587	157.65790000000001
6		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2004	ANN	38352	510.84	Profit	21350	209.31370000000001	150.35210000000001
7		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2005	ANN	38717	520.1799999999...	Profit	30239	249.9091	175.8081
8		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2006	ANN	39082	655.67	Profit	34225	267.38279999999997	185
9		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2007	ANN	39447	856.27	Profit	42064	290.09660000000002	207.21180000000001
10		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2008	ANN	39813	790.65	Profit	57609	581.909099999999997	198.65170000000001
11		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2009	ANN	40178	1054.56	Profit	52939	407.223099999999999	127.2572
12		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2010	ANN	40543	1042.02	Profit	63676	584.183499999999998	132.93530000000001
13		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2011	ANN	40908	1096.89000000...	Profit	77543	574.39260000000002	156.96960000000001
14		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2012	ANN	41274	1558.95	Profit	72351	463.7885	135.989099999999999
15		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2013	ANN	41639	2424.48999999...	Profit	47981	294.36200000000002	85.375399999999999
16		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2014	ANN	42004	2180.71	Profit	53388	268.28140000000002	80.162199999999999
17		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2015	ANN	42369	2110.96	Profit	51978	201.46510000000001	75.659400000000005
18		101027	100372	1st Valley Bank	USD	2016	ANN	42735	2531.23	Profit	45850	235.128199999999999	67.228700000000003
19		101027	100256	2CM	USD	2002	ANN	37621	348.39	Non-profit	483		129.3571
20		101027	100256	2CM	USD	2003	ANN	37986	377.59	Non-profit	3708		161.2174
21		101027	101922	3A Entreprises	USD	2005	ANN	38717	1187.08999999...	Profit	483		25.421099999999999
22		101027	101922	3A Entreprises	USD	2006	ANN	39082	956.74	Profit	570		30

Data View Variable View

IBM SPSS Statistics Processor is ready

Untitled2 [DataSet1] - IBM SPSS Statistics Data Editor

File Edit View Data Transform Analyze Direct Marketing Graphs Utilities Add-ons Window Help

65 : V29 Visible: 32 of 32 Variables

Case	CrossMarketAnalysis	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12
18583	101027	100670	XacBank	USD	2015	ANN	42369	5976.48	Profit	102985	514.92499999999995	72.06789999999999
18584	101027	100670	XacBank	USD	2016	ANN	42735	5270.52	Profit	94118	352.50189999999998	72.17640000000000
18585	101027	102090	Xiangxi MFSC	USD	2009	ANN	40178	1549.08	Non-profit	89	29.666699999999999	14.833299999999999
18586	101027	102090	Xiangxi MFSC	USD	2010	ANN	40543	1933.88	Non-profit	102	51	20.399999999999999
18587	101027	102090	Xiangxi MFSC	USD	2011	ANN	40908	2483.5300000000000	Non-profit	110	55	22
18588	101027	102090	Xiangxi MFSC	USD	2012	ANN	41274	3278.61	Non-profit	104	52	20.8
18589	101027	104575	Y-SEF	USD	2008	ANN	39813	425.89	Non-profit	76	25.333300000000001	19
18590	101027	104575	Y-SEF	USD	2009	ANN	40178	640.0599999999999	Non-profit	55	18.333300000000001	13.75
18591	101027	104575	Y-SEF	USD	2010	ANN	40543	357.57	Non-profit	128	32	21.333300000000000
18592	101027	104575	Y-SEF	USD	2011	ANN	40908	284.69	Non-profit	390	65	26
18593	101027	102441	YCB	USD	2004	ANN	38352	35.07	Profit	765		63.75
18594	101027	102441	YCB	USD	2005	ANN	38717	45.34	Profit	782		65.166700000000000
18595	101027	102441	YCB	USD	2006	ANN	39082	31.96	Profit	873		72.75
18596	101027	102441	YCB	USD	2007	ANN	39447	51.92	Profit	1154		104.9091
18597	101027	143096	YCBC	USD	2011	ANN	40908	11605.43		303	6.3125	4.3285999999999999
18598	101027	140616	YESC	USD	2010	ANN	40543	758.72	Non-profit	2	2	0.66669999999999999
18599	101027	140616	YESC	USD	2011	ANN	40908	1589.83	Non-profit	3	3	1
18600	101027	129681	YFMCC	USD	2009	ANN	40178	2309.58		1044	87	43.5
18601	101027	129681	YFMCC	USD	2010	ANN	40543	2702.43		1524	69.2727	41.1892
18602	101027	129681	YFMCC	USD	2011	ANN	40908	3304.78		1760	56.7742	33.846200000000000
18603	101027	150338	YIKE	USD	2010	ANN	40543		Non-profit			
18604	101027	150338	YIKE	USD	2011	ANN	40908		Non-profit			

Data View Variable View

IBM SPSS Statistics Processor is ready

17:37 11/06/2018

ANEXO 4 – Outputs do SPSS

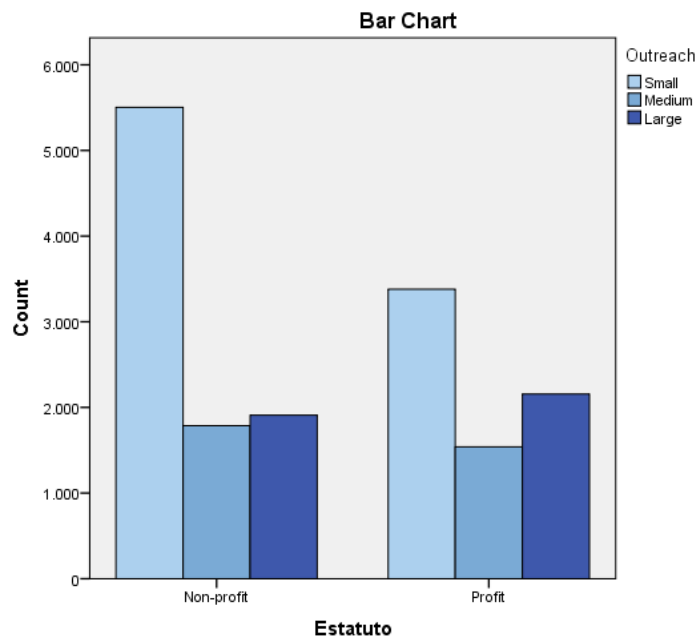
Estatuto * Outreach Crosstabulation

Count

		Outreach			Total
		Small	Medium	Large	
Estatuto	Non-profit	5503	1786	1909	9198
	Profit	3379	1540	2156	7075
Total		8882	3326	4065	16273

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,129	,000
	Cramer's V	,129	,000
N of Valid Cases		16273	



Chi-Square Test

Frequencies

Estatuto

	Observed N	Expected N	Residual
Non-profit	9878	8792,0	1086,0
Profit	7706	8792,0	-1086,0
Total	17584		

Sustainability (Operational Self-sufficiency)

	Observed N	Expected N	Residual
Non-OSS	4550	8284,0	-3734,0
OSS (suntentável)	12018	8284,0	3734,0
Total	16568		

Test Statistics

	Estatuto	Sustainability (Operational Self-sufficiency)
Chi-Square	268,288 ^a	3366,189 ^b
Df	1	1
Asymp. Sig.	,000	,000

a. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 92,0.

b. 0 cells (,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 84,0.

Mann-Whitney Test

Ranks

	Estatuto	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Outreach	Non-profit	9198	7660,57	70461906,50
	Profit	7075	8756,39	61951494,50
	Total	16273		

Test Statistics^a

	Outreach
Mann-Whitney U	28155705,500
Wilcoxon W	70461906,500
Z	-16,357
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Estatuto

		Independent Samples Test					t-test for Equality of Means				
		Levene's Test for Equality of Variances								95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper	
Average loan balance per borrower	Equal variances assumed	8,024	,005	-1,809	173	,072	-2827,991	1563,226	-5913,442	257,459	
	Equal variances not assumed			-1,590	76,622	,116	-2827,991	1779,056	-6370,823	714,840	
Number of active borrowers	Equal variances assumed	58,396	,000	-5,432	16291	,000	-35375,359	6511,811	-48139,222	-22611,496	
	Equal variances not assumed			-5,360	14391,235	,000	-35375,359	6599,400	-48311,032	-22439,685	
Borrowers per loan officer	Equal variances assumed	1,046	,307	1,068	1095	,286	143,688	134,489	-120,197	407,572	
	Equal variances not assumed			1,434	868,333	,152	143,688	100,176	-52,927	340,302	
Borrowers per staff member	Equal variances assumed	4,769	,029	2,652	665	,008	38,568	14,541	10,016	67,121	
	Equal variances not assumed			3,072	664,896	,002	38,568	12,554	13,917	63,219	
Loans per loan officer	Equal variances assumed	6,186	,013	-1,264	1060	,206	-2151,634	1701,655	-5490,629	1187,361	
	Equal variances not assumed			-9,15	364,601	,361	-2151,634	2350,497	-6773,867	2470,599	
Loans per staff member	Equal variances assumed	6,304	,012	-1,262	441	,208	-1668,152	1321,566	-4265,502	929,199	
	Equal variances not assumed			-9,995	169,013	,321	-1668,152	1675,834	-4976,414	1640,111	
Percent of female borrowers	Equal variances assumed	,257	,612	,254	1861	,800	,002	,008	-,013	,017	
	Equal variances not assumed			,251	1429,284	,801	,002	,008	-,013	,017	
Operational self sufficiency	Equal variances assumed	,501	,485	1,838	30	,076	,324	,176	-,036	,684	
	Equal variances not assumed			1,849	26,480	,076	,324	,175	-,036	,684	
Borrower retention rate	Equal variances assumed	4,079	,046	-9,990	103	,324	-,019	,019	-,057	,019	
	Equal variances not assumed			-1,000	52,000	,322	-,019	,019	-,057	,019	
Cost per borrower	Equal variances assumed	57,260	,000	-1,938	14	,073	-72,467	37,284	-152,647	7,713	
	Equal variances not assumed			-1,470	5,034	,201	-72,467	49,287	-198,904	53,971	
Cost per loan	Equal variances assumed	955,736	,000	-1,963	6	,097	-104,000	52,980	-233,638	25,638	
	Equal variances not assumed			-9,936	1,003	,521	-104,000	111,093	-1504,460	1296,460	
Return on assets	Equal variances assumed	1,280	,260	-,114	137	,909	,000	,000	,000	,000	
	Equal variances not assumed			-,110	95,981	,919	,000	,000	,000	,000	
Return on equity	Equal variances assumed	,496	,483	-,658	82	,512	,000	,000	,000	,000	
	Equal variances not assumed			-,650	65,478	,518	,000	,000	,000	,000	
Gross Loan Portfolio	Equal variances assumed	6,533	,011	-1,276	2251	,202	-8221787520043,969	6440966831188,3	-	4409067053922,0	
	Equal variances not assumed			-1,000	856,000	,318	-8221787520043,969	8221745724328,0	86	20852642094009,970	
Gross Loan Portfolio > Delinquency > One month or more > Credit Products > Enterprise Finance > Microenterprise	Equal variances assumed	177,773	,000	-3,335	25	,003	-10251957557,750	3074224329,827	-16583441084,839	-3920474030,661	
	Equal variances not assumed			-1,000	2,000	,422	-10251957557,750	10247414418,292	-54343023174,656	33839108059,156	
Portfolio at risk > 30 days	Equal variances assumed	7,266	,007	1,339	1156	,181	,007	,006	-,003	,018	
	Equal variances not assumed			1,459	1139,011	,145	,007	,005	-,003	,017	
Debt to equity ratio	Equal variances assumed	2,959	,086	,743	323	,458	1,246	1,677	-2,053	4,545	
	Equal variances not assumed			,940	217,910	,348	1,246	1,325	-1,365	3,857	
Equity	Equal variances assumed	6,779	,009	-1,300	2193	,194	-7694435704216,835	5917946355712,7	01	19299802619342,297	
	Equal variances not assumed			-1,000	815,000	,318	-7694435704216,835	7694429173594,6	51	22797669152372,660	
Women empowerment services outreach	Equal variances assumed	,304	,581	,312	1092	,755	5679,680	18190,588	-30012,778	41372,138	
	Equal variances not assumed			,382	953,654	,703	5679,680	14879,835	-23521,322	34880,682	
Education services outreach	Equal variances assumed	1,973	,160	,743	1188	,458	15134,238	20366,846	-24824,756	55093,233	
	Equal variances not assumed			,904	1007,802	,366	15134,238	16732,424	-17700,142	47968,619	