

Observatório para a Inclusão Financeira

Micro, Pequenas
e Médias Empresas



Observatório para a Inclusão Financeira

Micro, Pequenas
e Médias Empresas

¹A definição de micro, pequenas e médias empresas varia de país para país, contudo, é usualmente baseado no número de trabalhadores, volume de negócios anual e valor dos activos. Tipicamente, entende-se por micro, pequenas, e médias empresas, empresas até 10 trabalhadores, entre 10 e 100 trabalhadores, e entre 100 e 250 trabalhadores, respectivamente. Neste sentido, salvo indicação em contrário, considera-se uma MPME, uma empresa com menos de 250 trabalhadores.

As Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs)¹ representam cerca de 65% do produto interno bruto mundial e assumem um papel de destaque na criação de postos de trabalho.

Apesar da sua relevância, as MPMEs enfrentam um conjunto de desafios significativos. A natureza e severidade destes desafios variam consoante a geografia onde actuam. Tendo em conta a sua importância para o crescimento do tecido empresarial, sustentabilidade da economia, melhoria das condições de vida da população e erradicação da pobreza, é essencial compreender estes desafios, bem como estudar as estratégias que permitem que estes sejam ultrapassados.

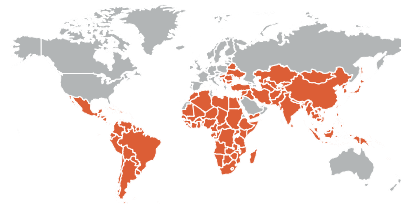
Considerando os estudos realizados, o processo de inclusão financeira é uma das dimensões chave a desenvolver. Quando realizado de forma integrada e estruturada, este processo não só permite fornecer às empresas os instrumentos financeiros necessários ao desenvolvimento da sua actividade, permitindo também promover o desenvolvimento de outras dimensões como a formalização da economia, criação de um clima de negócios adequado e aumento da produtividade.

O Contributo das MPMEs para a Actividade Económica

Actualmente, as MPMEs desempenham um papel determinante na economia global, contribuindo de forma significativa para o crescimento económico da região onde actuam.

De acordo com os dados disponibilizados pelo *International Finance Corporation*, em 2010 existiam entre 420 a 510 milhões de MPMEs no mundo, sendo que cerca de 85% destas empresas encontravam-se em países em desenvolvimento.

Número de MPMEs a nível global



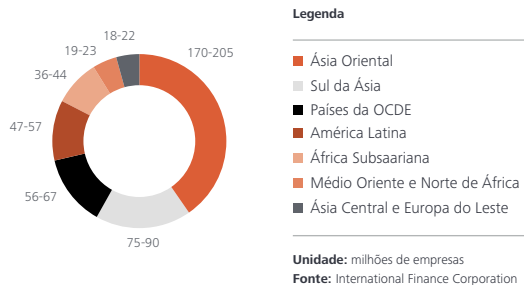
420 – 510 milhões MPMEs à escala global
85% em países em desenvolvimento

Legenda

- 🏠 50 milhões de MPMEs em países desenvolvidos
- 🏠 50 milhões de MPMEs em países em desenvolvimento

Fonte: International Finance Corporation

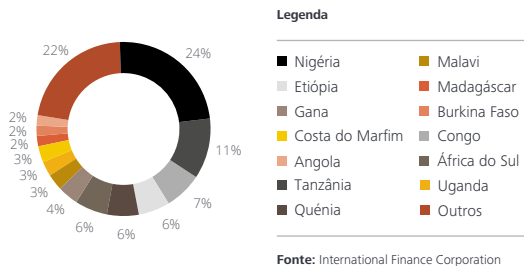
Número de MPMEs por região



A análise dos dados por região permite constatar que a Ásia Oriental detém o maior número de MPMEs, com aproximadamente 45% das MPMEs a nível mundial, seguido pelo Sul da Ásia (18%) e pelos Países da OCDE¹ (13%).

A região da África Subsaariana representa cerca de 8,6% do total de MPMEs, o que corresponde a um valor aproximado de 40 milhões de empresas. Dentro desta região, observa-se que a Nigéria detém o maior número de MPMEs (24%), seguido da Tanzânia (11%) e do Congo (7%). O número de MPMEs em Angola representa aproximadamente 2% do total de MPMEs nesta região.

MPMEs na região da África Subsaariana por país



¹OCDE: Organisation for Economic Co-operation and Development

Estudos que relacionam a actividade das MPMEs e o crescimento económico, evidenciam que a dimensão do sector de MPMEs está positivamente correlacionada com o crescimento económico registado. De acordo com estudos realizados, estima-se que o contributo das MPMEs para o produto interno bruto global seja aproximadamente de 65%.

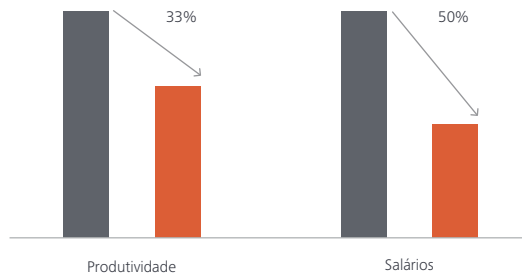
Para além do contributo para a actividade económica, as MPMEs contribuem ainda com a maior proporção para o emprego, tanto nas economias em desenvolvimento como nas economias desenvolvidas. Segundo os dados disponibilizados pelo *International Labour Office*, a nível global, as MPMEs representam cerca de dois terços do total de postos de trabalho.

Não obstante a relevância destas empresas no PIB e emprego, estas continuam a apresentar constrangimentos significativos que impactam a sua actividade, nomeadamente, a baixa produtividade e o nível salarial inferior às restantes empresas. Neste sentido, verifica-se que a produtividade e os salários das MPMEs são, em média, 33% e 50% inferiores aos valores registados nas grandes empresas, respectivamente.

65%

As MPMEs representam
cerca de 65% do
PIB mundial

Contributo das MPMEs para o PIB global



Legenda

■ Grandes empresas ■ MPMEs

Os dados disponibilizados pelo Banco Mundial confirmam esta tendência, e indicam um agravamento na região da África Subsaariana.

A reduzida produtividade e salários praticados nas MPMEs justificam a menor competitividade verificada nestas empresas levando, subsequentemente, a que as MPMEs tenham dificuldades de crescimento. Um estudo realizado com uma amostra de 50 mil MPMEs, de 6 países em desenvolvimento, evidenciou que apenas 1% das micro empresas cresceu e passou a empregar mais de 10 trabalhadores.

Estas dificuldades de crescimento contribuem para que nos países em desenvolvimento se verifique um fenómeno, designado de *"Missing Middle"*, caracterizado pelo elevado número de micro empresas e a quase inexistência de pequenas e médias empresas.

O foco nas MPMEs não deverá ser visto como um fim, mas como um meio para o crescimento económico e para a erradicação da pobreza. Tal torna-se possível, por um lado, através da criação de postos de trabalho, inovação, aumento da produtividade e dos salários e, por outro lado, através da erradicação de falhas de mercado, como assimetrias

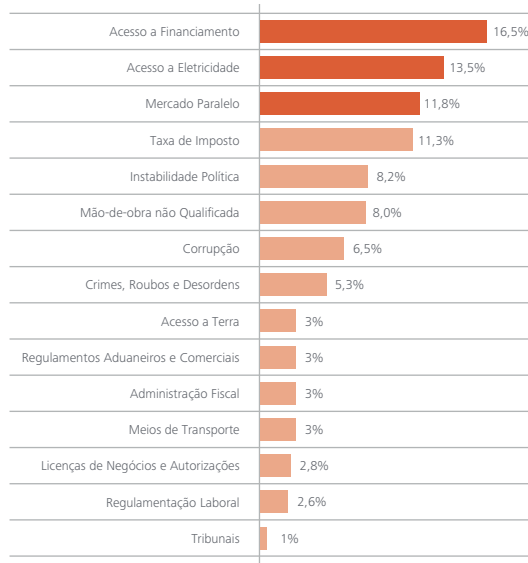
de informação, falta de disponibilidade e custos elevados de alguns serviços e produtos. A mitigação dos diferenciais de produtividade e salários entre as MPMEs e as grandes empresas possibilita que o impacto das MPMEs na actividade económica seja ainda mais determinante, potenciando o fortalecimento e diversificação das regiões onde actuam.



Os Desafios das MPMEs

Considerando o peso das MPMEs no desenvolvimento económico, importa analisar os constrangimentos que afectam o seu crescimento e consolidação. De acordo com o *International Labour Office*, os três maiores obstáculos ao desenvolvimento da actividade das MPMEs nos países em desenvolvimento são: (1) a exclusão do sistema financeiro e acesso a financiamento, (2) o acesso a electricidade e (3) a competição de empresas não formalizadas, tendo 16,5%, 13,5% e 11,8% das MPMEs expressado estas dificuldades, respectivamente.

Obstáculos à operacionalização das MPMEs



Unidade: % de empresas que identificaram cada um dos factores como sendo o seu maior obstáculo

Estudos revelam que a inclusão financeira e o acesso a financiamento encontram-se limitados por um conjunto amplo de factores: (1) assimetrias de informação que não permitem avaliar, por exemplo, a fiabilidade creditícia, histórico de crédito e, certificados de registos de propriedade, levando as instituições financeiras a ter comissões e exigências de garantias mais elevadas; (2) receitas reduzidas por cliente; (3) necessidade de presença local e, conseqüentemente, de uma ampla rede de balcões que poderá ser financeiramente viável; e (4) reduzidas qualificações e literacia dos proprietários das MPMEs, que dificulta a prestação de serviços financeiros.

Paralelamente, a existência de um grande número de MPMEs não formalizadas¹ é um constrangimento ao próprio desenvolvimento do segmento de MPMEs.

Observam-se impactos directos do mercado paralelo nas MPMEs, tanto não formalizadas como formalizadas. As MPMEs não formalizadas enfrentam dificuldades de crescimento pela dificuldade de acesso a produtos e serviços que lhes potenciariam o negócio. Por outro lado, as MPMEs formalizadas defrontam-se com a concorrência das MPMEs não formalizadas que disponibilizam produtos

e/ou serviços similares a menores custos. Desta forma, o impacto do mercado paralelo repercute-se em todas as empresas e, conseqüentemente, na economia e na sociedade. Adicionalmente, note-se que o mercado informal está frequentemente associado a vários factores negativos como a baixa produtividade, baixos salários, erosão da base tributária e condições de trabalho precárias.

As principais razões apontadas para a ausência do registo e formalização são: (1) a falta de informação acerca de como registar a empresa; (2) a demora no processo de registo; (3) as taxas que as empresas formalizadas têm de suportar; (4) as exigências regulamentares do mercado de trabalho; e (5) a falta de benefícios associados à formalização.

¹ Empresas formalizadas: empresas registadas junto das autoridades públicas que contribuem para as receitas fiscais de uma determinada economia através do pagamento de impostos, bem como para a segurança social no caso de se verificarem contribuições para a mesma.

Uma Oportunidade no Mercado: Inclusão Financeira e Formalização

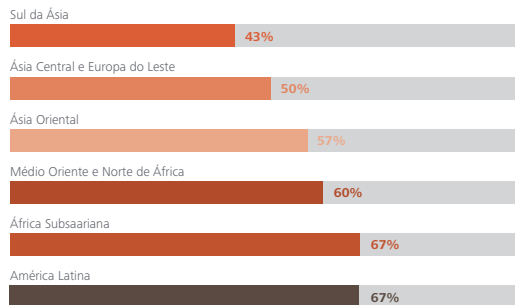
Inclusão Financeira: Limitações no Financiamento

A inclusão no sistema financeiro e o acesso a financiamento assumem-se como dimensões fundamentais na criação e desenvolvimento de um tecido MPMEs robusto e sustentável a médio longo prazo.

Segundo um estudo realizado pelo *International Finance Corporation*, nos países em desenvolvimento, aproximadamente 58% das MPMEs formalizadas não têm acesso a financiamento.

Contudo, importa realçar as diferenças de acesso a financiamento entre as várias regiões geográficas. Nas regiões da América Latina e África Subsaariana observam-se maiores dificuldades de acesso a financiamento, sendo que cerca de 67% das MPMEs formalizadas não tem acesso a crédito.

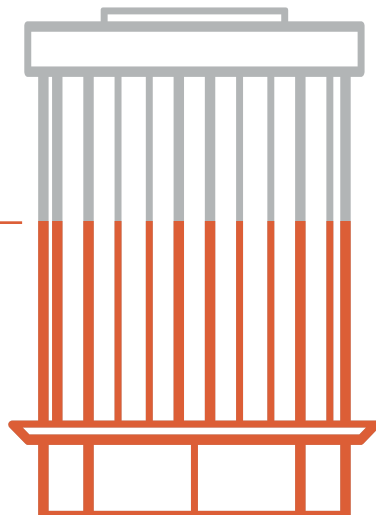
Micro empresas formalizadas sem acesso a financiamento



Fonte: International Finance Corporation

58% das MPMEs formalizadas não têm acesso a financiamento

58%



Relativamente às fontes de financiamento, os bancos comerciais assumem-se como a maior fonte de financiamento da MPMEs formalizadas (70%). Outra fonte relevante são os bancos estatais e outras agências governamentais, que representam cerca de 21% do total de financiamento disponibilizado.

A análise efectuada incluiu apenas as empresas formalizadas, pelo que se prevê que o *gap* de financiamento das MPMEs seja substancialmente superior quando considerado o segmento de MPMEs a operar no mercado informal.

O Sector Informal

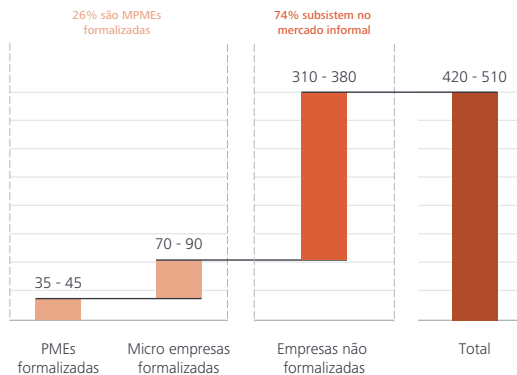
Os dados relativos a empresas não formalizadas são escassos e o próprio conceito de formalização não é unívoco. Ainda assim, estima-se que o número de empresas não formalizadas seja elevado, representando uma proporção relevante do total de MPMEs. Apesar das limitações existentes, estima-se que a nível global somente 26% do total de MPMEs sejam formalizadas, sendo que 9% são PMEs e 17% são micro empresas.

Segundo dados do *International Finance Corporation* referentes a 2010, existe um total de 310 a 380 milhões de empresas que constituem o mercado informal a nível mundial.

Neste sentido, verifica-se a nível global a existência de um grande número de empresas não formalizadas. No entanto, a parcela de empresas não formalizadas varia substancialmente de região para região.

Analisando as MPMEs situadas no mercado informal por região, estima-se que o Sul da Ásia detenha a maior proporção de MPMEs não formalizadas (89%), seguida da Ásia Oriental (81%).

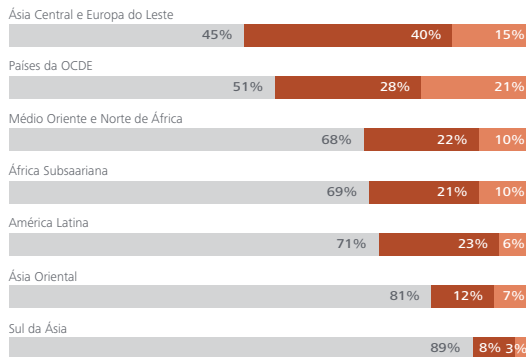
Número de MPMEs no Mundo por segmento e formalização



Unidade: Em milhões

Fonte: International Finance Corporation

Quota-parte de MPMEs por região



Legenda

- Empresas não formalizadas
- Micro empresas formalizadas
- PMEs formalizadas

Fonte: International Finance Corporation

Nas regiões da Ásia Central e Europa do Leste, bem como nos Países da OCDE, os mercados apresentam maior maturidade e grau de formalização. Nestas regiões a percentagem de empresas não formalizadas decresce para 45% e 51%.

Em relação à região da África Subsaariana, esta apresenta um grau de formalização em linha com as restantes regiões em desenvolvimento, apresentando uma percentagem de 69% de empresas não formalizadas.

Em 2012, segundo dados do Ministério da Economia, existiam aproximadamente 50 mil MPMEs formalizadas em Angola. O Ministério da Economia reportou adicionalmente dados que confirmam os elevados índices associados à economia informal. Relativamente à província de Luanda, observou-se que a economia informal garante 50% do mercado de retalho alimentar e 70% do sistema de transporte colectivo.

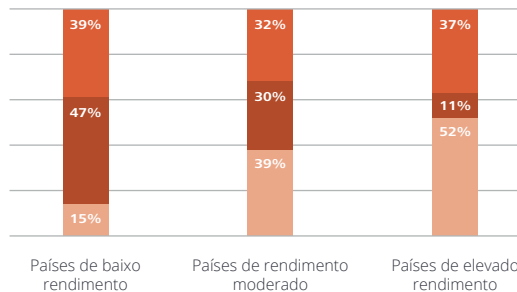
Para além da existência de um grande número de MPMEs não formalizadas, deve-se realçar igualmente, o considerável contributo destas para o desenvolvimento socioeconómico.

A importância destas empresas é especialmente relevante nos países de baixo rendimento. Nestes países, estima-se que o contributo das MPMEs não formalizadas para o PIB seja superior ao contributo das MPMEs formalizadas. Dados apontam para que nos países de baixo rendimento as MPMEs não formalizadas contribuam cerca de 47% para o PIB, enquanto as MPMEs formalizadas contribuem apenas 15%.

Nos países com rendimento mais elevado esta situação tende a inverter-se, descendo a contribuição das MPMEs não formalizadas para 11%.

Relativamente ao mercado laboral, nos países em desenvolvimento, o sector de MPMEs não formalizadas absorve cerca de 60% do mercado de trabalho.

Contributo para o PIB dos diferentes segmentos de empresas



Legenda

■ MPMEs formalizadas ■ MPMEs não formalizadas ■ Outras empresas

47%

AS MPMEs não formalizadas contribuem cerca de 47% para o PIB nos países de baixo rendimento

Fonte: Ayyagari et. al.



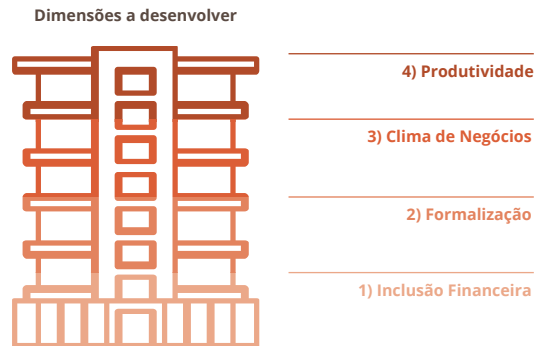
A Resposta aos Desafios das MPMEs

Perante o contexto das MPMEs, torna-se necessário trabalhar os desafios que estas enfrentam e, assim, impulsionar o seu crescimento e o desenvolvimento das economias em que actuam, promovendo a sua diversificação e consolidação.

Deste modo, deve ser implementado um conjunto integrado de acções que permita ultrapassar os desafios das MPMEs.

Estas acções passam por (1) alargar e melhorar o acesso a produtos e serviços financeiros formais, (2) incentivar a formalização das MPMEs, (3) criar um clima de negócios favorável às MPMEs e (4) fomentar o aumento da produtividade através da melhoria das condições de trabalho.

Crescimento e consolidação do sector das MPMEs



1) Inclusão Financeira

A inclusão financeira das MPMEs, promovida pela disponibilização de instrumentos financeiros como empréstimos, depósitos, ou seguros, tem como objectivo fornecer às empresas os recursos necessários para o desenvolvimento da sua actividade económica.

No entanto, devido ao histórico e cultura financeira destas empresas em países em desenvolvimento, é necessário adoptar uma actuação distinta, sendo a disponibilização de instrumentos financeiros, por si só, insuficiente para apoiar o crescimento destas empresas.

A disponibilização de instrumentos financeiros apresenta-se como uma condição necessária, mas insuficiente ao crescimento das MPMEs

Neste sentido, é possível constatar que nas diferentes regiões do globo têm sido desenvolvidas iniciativas diferenciadas que visam complementar a disponibilização de instrumentos financeiros tradicionais:

I. Criação de novos produtos e serviços bancários e/ ou adaptação dos existentes ao segmento de MPMEs, tendo em vista a simplificação e adequabilidade dos mesmos;

II. Criação de uma rede de distribuição e cultura de vendas apropriada, tendo em consideração não só os produtos e serviços financeiros disponibilizados, como o contexto sociopolítico e geográfico;

III. Simplificação dos procedimentos de abertura de conta;

IV. Simplificação dos requisitos de *Know Your Customer* (KYC), através da obtenção de dados alternativos dos clientes. As instituições financeiras podem avaliar a capacidade creditícia através da análise de informação complementar como o pagamento de facturas de serviços públicos ou o histórico de carregamentos do telemóvel. Por exemplo, a *Destácame*, organização sediada no Chile, gera uma pontuação alternativa aos *ratings* das instituições financeiras através da recolha de facturas de serviços públicos;

Processo de avaliação creditícia da Destácame



V. Relativamente aos financiamentos, redução do montante concedido a cada indivíduo, assim como aumento do número de prestações, reduzindo, simultaneamente, o período de pagamento;

VI. Adaptação dos modelos de concessão de crédito, para fazer face à inexistência de garantias reais;

VII. Criação de fundos financiados pelos próprios clientes do banco;

XV. Acompanhamento regular dos clientes, disponibilizando apoio no planeamento e gestão financeira do seu negócio;

XVI. Criação de serviços de assessoria, como instrução em literacia financeira, formação empresarial e consultoria às MPMEs.

Adicionalmente, note-se que o papel dos governos e entidades reguladoras e de supervisão é essencial, garantindo a criação de um contexto adequado. A actuação destas entidades deve considerar as seguintes acções:

I. Criação de regulamentação que garanta a protecção do consumidor e desenvolvimento de iniciativas que instruem a população, fomentando assim a confiança da população nos serviços financeiros;

II. Realização de sondagens de mercado com foco nas MPMEs, recolhendo os seus dados de forma consistente;

III. Facilitação do fluxo de informação entre os intervenientes do sector financeiro e MPMEs;

IV. Criação de programas de apoio destinados às MPMEs.

A importância destas acções é comprovada através de alguns estudos realizados ao longo dos últimos anos. Uma das intervenções do International Labour Office, realizada no Uganda e com foco na formação e acesso a financiamento, demonstrou ter efeitos positivos nas práticas de negócio, no rendimento e no emprego. A intervenção combinou acesso a financiamento com formação em empreendedorismo, através do programa Start and Improve Your Business. De acordo com o International Labour Office, os participantes que frequentaram a formação e obtiveram financiamento potenciaram os resultados da sua empresa em 54%.

Nas empresas dos participantes que obtiveram apenas financiamento o efeito foi mais ténue e dissipou-se por completo ao fim de 9 meses.

Intervenções que combinam a disponibilização de instrumentos financeiros com a prestação de serviços não financeiros apresentam melhores resultados

Neste sentido, conclui-se que a inclusão financeira não se limita à concessão de financiamento. A inclusão financeira das MPMEs passa também pelo acompanhamento apropriado e regular dos clientes, assim como pela formação, tanto em práticas de gestão de negócio como em literacia financeira.

2) Formalização

A formalização das MPMEs deve ser vista como um meio para quebrar o ciclo vicioso de fraca produtividade e condições de trabalho precárias características do mercado paralelo.

As empresas formalizadas têm acesso facilitado a financiamento, tecnologia, capital humano, sistema judicial, entre outros serviços e produtos que potenciam o seu negócio. Adicionalmente, ao estarem formalizadas e cumprirem com a legislação, as MPMEs não estão sujeitas ao pagamento de multas e coimas que poderão afectar o seu negócio. Neste sentido, devem ser implementadas iniciativas que promova a formalização das MPMEs, nomeadamente:

- I. Redução do custo de registo da empresa;
- II. Simplificação do procedimento de registo de empresas;
- III. Divulgação de informação relativa ao registo das MPMEs e dos seus benefícios;
- IV. Aumento do número de inspecções realizadas;

V. Redução dos impostos e outras taxas aplicáveis a empresas para as MPMEs;

VI. Aumento dos benefícios da formalização para as MPMEs, como por exemplo, através da combinação de uma redução de custos com acesso a oportunidades de mercado, a financiamento, ou capacitação do negócio.

As intervenções nesta área devem ir além da redução dos custos de formalização e incluir benefícios para as empresas que operam no mercado formal. Desta forma, recomenda-se a execução de intervenções integradas, que combinem uma redução de custos, aumento de benefícios e reforço do cumprimento das normas regulamentares.

Nos últimos anos, têm sido desenvolvidas, a nível global, diversas iniciativas relevantes:

I. O programa SIMPLES foi lançado em 1996 para permitir a simplificação e redução das taxas de impostos, contribuições sociais e regulamentação fiscal para as micro e pequenas empresas. Em 2008, o governo Brasileiro reforçou a intervenção do programa SIMPLES, disponibilizando um processo de registo de empresa simplificado, em conjunto com um sistema de tributação de impostos e contribuições

para a segurança social unificado que permitia o pagamento destes em montantes fixos por mês. O programa foi dirigido para um total de 10 milhões de trabalhadores independentes que operavam no mercado paralelo. Os dados disponíveis até 2014 mostram que 40% destes trabalhadores acabaram por se registar;

II. Na Índia, a instituição de micro financiamento, ESAF, desenvolveu um conjunto de actividades destinado a clientes com um elevado potencial de crescimento. Combinou uma campanha de sensibilização acerca da formalização de empresas, serviços não financeiros de suporte ao negócio, e capacitação de competências através de uma formação de 5 dias. A intervenção resultou na formalização de 70% das empresas alvo, registando-se melhorias significativas nas práticas de gestão destas empresas.

Devem ser implementadas intervenções integradas, que combinem uma redução de custos, aumento de benefícios e reforço do cumprimento das normas regulamentares

3) Clima de Negócios

A criação de um clima de negócios favorável às MPMEs é essencial, visto que existe uma capacidade limitada na promoção de MPMEs que se encontram num contexto hostil. No entanto, adaptar este contexto é extremamente complexo pois requer a atenção de diversas áreas e organismos.

A criação de um contexto favorável, para além de requerer medidas que permitam o acesso a financiamento e incentivem a formalização das MPMEs, deve passar por medidas complementares como a consolidação de políticas fiscais, o ajuste das políticas laborais, a simplificação do acesso a serviços judiciais e a melhoria do acesso a informação de mercado.

Adicionalmente, a *The Global Partnership For Financial Inclusion* propõe a implementação das seguintes medidas:

- I. Promoção de uma rede e associação de desenvolvimento das MPMEs;
- II. Definição, a nível nacional, do segmento e subsegmentos das MPMEs;

III. Investimento em tecnologia e processos de digitalização.

Alguns países proporcionaram ao segmento de MPMEs reduções fiscais durante os primeiros anos a operar no mercado, isenções ao nível da legislação laboral e políticas de protecção do negócio das MPMEs.

A facilitação do comércio também contribui para a criação de um contexto favorável, e pode ser realizado através da simplificação dos procedimentos de importação e exportação. Nos países da Cooperação Económica Ásia-Pacífico (APEC), apurou-se que ao optimizar os processos alfandegários, reduzindo para metade número de dias que as exportações demoram a sair do país, permite a uma MPME triplicar o peso que as exportações assumem no total das suas vendas.

4) Produtividade

Para que as MPMEs sejam sustentáveis e criem valor, a sua produtividade tem de aumentar. Diversos estudos correlacionam o aumento da produtividade com a melhoria das práticas de gestão e das condições de trabalho.

Através da melhoria das práticas de gestão de negócio e das condições de trabalho, a satisfação e o desempenho no local de trabalho tende a aumentar, ao passo que o absentismo, rotatividade de trabalhadores e o número de acidentes de trabalho tende a reduzir. Na componente operacional, é expectável que se verifique uma redução dos desperdícios e consumo de energia, bem como um aumento da qualidade dos produtos e serviços.

O reforço da educação e competência dos quadros, bem como a adopção de novas tecnologias, assumem-se também como dimensões essenciais a trabalhar para garantir o aumento sustentado da produtividade.

A experiência acumulada ao longo dos últimos anos em diferentes geografias, comprova que o desenvolvimento integrado destas 4 dimensões permite promover de forma efectiva o crescimento das MPMEs e reforçar a qualidade e robustez do tecido empresarial.

Este crescimento permite a criação de emprego, aumentando o rendimento das famílias e contribuindo de forma activa para o combate à pobreza e melhoria das condições de vida da população.

Apesar da relevância das 4 dimensões, a inclusão financeira assume um papel fundamental neste processo de crescimento das MPMEs, servindo, inclusivamente, como catalisador para o desenvolvimento das restantes dimensões.



O Grameen Bank

A inclusão financeira ao serviço do crescimento económico e bem estar das populações

O *Grameen Bank* concede crédito e suporte organizacional a pessoas que vivem na pobreza, focando-se em particular nas pessoas que vivem no meio rural e que não têm acesso a serviços financeiros formais. Esta instituição financeira substituiu os requisitos associados a garantias reais por responsabilidade colectiva. Este modelo de negócio tem demonstrado, desde a sua fundação em 1983, ser sustentável e replicável, tendo apresentado consistentemente resultados positivos e taxas de incumprimento residuais.

História

O Banco foi fundado no Bangladesh pelo vencedor do prémio nobel da paz em 2006, Muhammad Yunus.

Muhammad Yunus defende que o maior obstáculo às pessoas que vivem na pobreza é o acesso a financiamento e acredita que estas pessoas devem ter a possibilidade de decidir como usar o crédito concedido.

Em 1976, Yunus, à data professor de economia, deparou-se com um ciclo vicioso que levava à pobreza quando visitou Jobra, uma pequena vila no Bangladesh, e conheceu Sufiya Begum, de 21 anos e mãe de 3 filhos. Sufiya fazia bancos de bambu, pedindo dinheiro emprestado a prestamistas da vila para comprar bambu. Após o crédito informal ser concedido a taxas de juro elevadas, Sufiya produzia os bancos e vendia-os de volta aos prestamistas como reembolso do empréstimo. Por dia fazia um lucro de 2 cêntimos no processo. O rendimento gerado revelava-se insuficiente. Para ultrapassar esta situação, Sufiya teria de angariar dinheiro sem recorrer a prestamistas e vender os seus produtos directamente aos clientes cobrando assim, o preço total de venda.

Passado uma semana de conhecer Sufiya, Yunus deparou-se com uma lista de 42 pessoas numa situação semelhante a Sufiya. Segundo Yunus, estas pessoas tinham a capacidade e a vontade de trabalhar, faltando-lhes a capacidade financeira para poderem fazer crescer o seu negócio. Yunus disponibilizou um montante total de 27 USD a este grupo de empreendedores. Este montante revelou-se suficiente para cada uma destas pessoas comprar as matérias-primas necessárias à sua actividade económica. A intervenção em Jobra revelou-se a primeira de muitas, e levou à criação de vários projectos em parceria com as instituições financeiras locais. Após o sucesso destes programas, Yunus fundou o *Grameen Bank*.


Muhammad Yunus

- Nasceu em 1940 no Bangladesh;
- Cresceu numa pequena casa com os pais e os 13 irmãos/irmãs;
- Em 1961, após terminar o curso na universidade de Dhaka, começou a leccionar economia;
- Em 1965, ganhou uma bolsa de estudo para estudar nos EUA;
- Em 1971 regressou ao Bangladesh;
- Em 1983, fundou o *Grameen Bank*, após ter iniciado uma série de programas de micro crédito;

Modelo Operativo

Tendo em conta o público alvo, o *Grameen Bank* desenvolveu um modelo de concessão de crédito diferenciado face aos bancos comerciais tradicionais.

O modelo de negócio é baseado na concessão de crédito a grupos, em que se promove a responsabilização de todos os seus membros. A concessão de crédito considera os seguintes passos:



Criação de um grupo de cinco indivíduos. A adesão a um grupo só pode ser realizada por pessoas que tenham menos de metade de um acre de terreno, que não sejam do mesmo agregado familiar de outros membros do grupo e que tenham recursos económicos similares aos dos restantes membros do grupo. Paralelamente, deve ser eleito um presidente do grupo que se responsabilizará pela conduta dos outros membros;

Durante as semanas seguintes, os indivíduos do grupo são formados pelos funcionários do Banco e iniciam uma contribuição semanal para uma conta poupança;

Caso cumpram as regras do Banco, após três semanas, dois dos cinco membros do grupo recebem financiamento. Nas semanas seguintes observa-se o comportamento e disciplina destes no pagamento das prestações semanais;

Após um a dois meses da concessão do primeiro financiamento, outros dois membros do grupo recebem o financiamento;

Caso as regras continuem a ser cumpridas, nos dois meses subsequentes, o último membro do grupo, tipicamente o presidente, recebe o financiamento.

Os créditos concedidos pelo *Grameen Bank* caracterizam-se por serem de montantes reduzidos, em média 220 USD, e complementados por programas de desenvolvimento social e económico.

Os empréstimos atribuídos têm de ser pagos em prestações semanais no prazo máximo de um ano. Caso algum membro do grupo falhe no pagamento da prestação semanal, o grupo torna-se inelegível ao recebimento de outro financiamento. Desta forma, cada membro do grupo é pressionado pelos restantes a efectuar os pagamentos de forma regular, pois, em última instância, a responsabilidade de liquidar os empréstimos é do grupo.

Como forma de acompanhamento e monitorização, são realizadas reuniões semanais para discussão e capacitação, bem como, para assegurar o conhecimento das regras do Banco. Para além das reuniões de grupo, os membros têm de ir às reuniões do centro, compostas por 5 a 8 grupos. As reuniões do centro são dinamizadas por um funcionário do Banco que reforça a importância da disciplina e regularidade no pagamento das prestações.

Através da exigência de depósitos e contributos para os fundos, o Banco incentiva a poupança e a gestão efectiva de recursos financeiros. Para além da contribuição semanal que cada membro tem de depositar na conta poupança, o Banco requer que cada membro contribua com um montante equivalente a 5% do seu empréstimo para um fundo do grupo. Este fundo pode ser utilizado para um propósito comum a todos os membros do grupo. Adicionalmente, o Banco exige que cada membro contribua com 25% do total de juros sobre o empréstimo para um fundo de emergência, que o Banco utiliza como seguro sobre potenciais defaults.

Características dos créditos concedidos pelo *Grameen Bank*

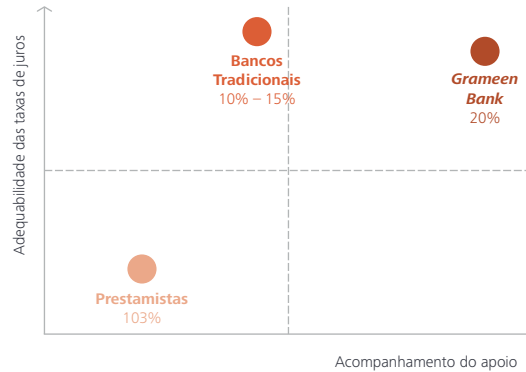
- Empréstimos de montantes reduzidos, em média 220 USD;
- Empréstimos pagos em prestações semanais
- Empréstimos pagos no prazo máximo de um ano;
- Se algum membro do grupo falhar nos pagamentos, o grupo torna-se inelegível ao recebimento de outro financiamento;
- Semanalmente, são realizadas reuniões de grupo;
- Realização de reuniões do centro, compostas por 5 a 8 grupos e dinamizadas por um funcionário do Banco;
- Semanalmente, cada membro tem de fazer um depósito na conta poupança;
- Cada membro tem de contribuir com 5% do seu empréstimo para o fundo do grupo;
- Cada membro tem, também, de contribuir com 25% do total de juros sobre o empréstimo para o fundo de emergência do Banco;

No que se refere às taxas de juro praticadas pelo Banco, as taxas de juro anuais dos créditos vão até um máximo de 20% - crédito para actividades geradoras de rendimentos (20%); habitação (8%); educação (até 5%).

De acordo com um estudo realizado em 2002, em 156 vilas no Bangladesh, a taxa de juro média cobrada pelos agentes de crédito informais situava-se nos 103%. Pelo que, para além de disponibilizar maior segurança e um serviço diferenciador, o *Grameen Bank* apresenta taxas significativamente mais reduzidas do que as oferecidas por estes agentes.

De forma complementar, note-se que as taxas praticadas pelo *Grameen Bank* são em média ligeiramente mais elevadas que os bancos comerciais, que apresentam taxas entre os 10% e 15%. Esta diferença é justificada pela tipologia de serviço disponibilizada, visto que o acompanhamento e apoio regular dos seus clientes exige um esforço e custo operacional superior.

Posicionamento dos prestadores de financiamento no Bangladesh



Uma das componentes chave do sucesso do Banco é a qualidade do acompanhamento dado pelos colaboradores. Neste sentido, verifica-se uma aposta significativa na formação destes colaboradores e foi desenvolvido um modelo de objectivos e incentivos com características muito próprias. Este modelo contempla dimensões como a taxa de cumprimento dos financiamentos, rácio de transformação da carteira, percentagem de crianças dos agregados familiares dos membros que estão a estudar e percentagem de famílias que conseguiram melhorar o seu nível de vida.

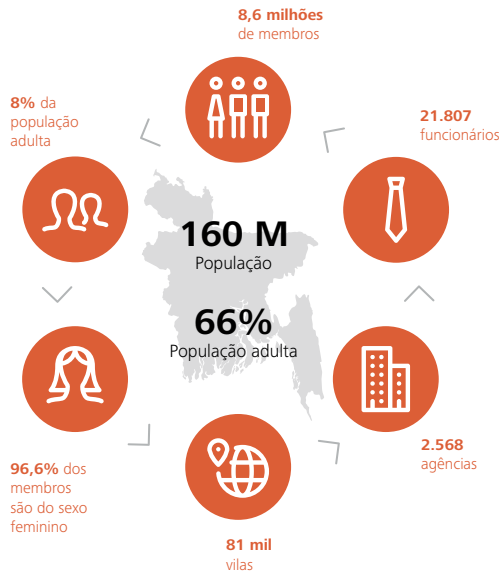
Ainda que o foco do *Grameen Bank* seja a concessão de crédito, actualmente o Banco oferece um catálogo diversificado de produtos e serviços, contemplando contas poupança, planos de reforma e seguros bancários. Relativamente à oferta de crédito o Banco apresenta os seguintes produtos: crédito habitação, crédito ao ensino e educação superior, crédito ao estudo de enfermagem, crédito a micro empresas e crédito para a aquisição de telemóveis ou outros serviços de telecomunicações através do programa *Village Phones*.

Evolução e Resultados

O modelo operativo do *Grameen Bank* tem permitido um crescimento sustentado ao longo dos anos. Em 1985, dois anos após ter sido fundado, o *Grameen Bank* contava com 226 agências servindo 3,6 mil vilas no Bangladesh. No final de 2014, o Banco tinha 2.568 agências, servindo mais de 81 mil vilas. O número de membros aumentou de 152 mil membros em 1985 para 8,6 milhões em 2014, representado cerca de 8% da população adulta.

Desde o início da sua actividade o banco elegeu como segmento preferencial as mulheres em situação financeira precária. Como resultado desta estratégia, em 2014, mais de 96% do total de clientes do banco eram do sexo feminino.

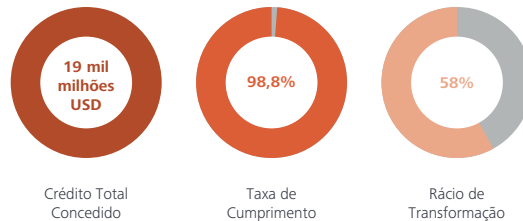
A presença do *Grameen Bank* no Bangladesh



Relativamente aos resultados alcançados, entre 1983 e 2014, o *Grameen Bank* reportou sempre resultados positivos à excepção de 3 anos. Em 2014, observou-se um aumento de 14% no montante de crédito concedido em relação a 2013, tendo totalizado 1,7 mil milhões USD. Neste mesmo ano, o Banco reportou resultados positivos de 5,6 milhões USD.

Em Maio de 2016, o *Grameen Bank* reportou ter concedido cerca de 19,3 mil milhões USD desde a sua fundação e ter actualmente uma taxa de cumprimento de 98,8% e um rácio de transformação de 58%.

Os resultados do *Grameen Bank*



Como resultado do sucesso do *Grameen Bank* e, essencialmente, devido aos impactos positivos na erradicação da pobreza, várias instituições têm vindo a replicar o seu modelo de negócio. No entanto, importa destacar que a adopção de modelos semelhantes terá de ser ajustada às necessidades e características de cada geografia e população. Segundo o Banco Mundial, o sucesso da replicação está, em grande medida, dependente da estrutura de recursos humanos, nomeadamente, da sua capacidade de aprendizagem, inovação e adesão aos princípios básicos do programa.

Em 1997, foi fundada a *Grameen Foundation*. Esta organização tem como objectivo expandir o impacto do *Grameen Bank*, através de parcerias com várias instituições de micro crédito espalhadas pelo mundo. Actualmente, a organização trabalha directamente na Colômbia, Índia, Filipinas, Gana, Quênia, e Uganda, bem como nos outros países através dos seus parceiros.

