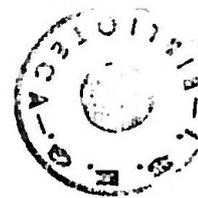


X - 96-040718-8



| | |
|-------------|------------|
| I. S. E. G. | Ca. |
| E.C.D. | Biblioteca |
| 1191-G. | 43314 |

HG 3550
S47
1995

Universidade Técnica de Lisboa
Instituto Superior de Economia e Gestão

RESERVADO

Financiamento informal em contextos socio-económicos não ocidentais:
problemática teórica e pertinência empírica

Miguel Alexandre Marques Serrão
Lisboa. Outubro de 1995.

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em
Desenvolvimento e Cooperação Internacional, elaborada sob a
orientação do Professor Doutor Jochen Oppenheimer.

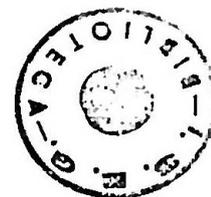
Constituição do Juri:

Presidente: - Doutor Jochen Oppenheimer, professor
catedrático do Instituto Superior de Economia e
Gestão da Universidade Técnica de Lisboa;

Vogais: - Doutor Rogério Roque Amaro, professor
auxiliar do Instituto Superior de Ciências do
Trabalho e da Empresa;

- Doutor João António Ramos Estêvão, professor
auxiliar do Instituto Superior de Economia e

Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.



AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao meu orientador, Professor Doutor Jochen Oppenheimer, o seu contributo, decisivo, para a minha formação científica na área do Desenvolvimento económico e social. Agradeço igualmente todo o apoio prestado durante a elaboração desta dissertação e, em particular, a pertinência e rigor das suas sugestões.

Gostaria de agradecer igualmente à Professora Doutora Joana Pereira Leite os seus constantes incentivos, o seu precioso auxílio bibliográfico e o convite para apresentar parte dos trabalhos preliminares, no âmbito dos seus seminários de mestrado.

Todos os erros e omissões desta dissertação são, evidentemente, da minha exclusiva responsabilidade.

Agradeço, por fim, o apoio financeiro concedido pela Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica para a realização desta dissertação, ao abrigo do Programa de Formação e Mobilidade de Recursos Humanos (BM 2224).



Introdução

Uma análise atenta da literatura económica dos últimos anos, na área do desenvolvimento, permite-nos aferir o crescente interesse pela questão do financiamento informal. A multiplicação de artigos em revistas da especialidade reflecte sobretudo uma alteração da natureza das reflexões teóricas produzidas acerca deste tema: a valorização do papel do financiamento informal no processo de desenvolvimento (correspondendo igualmente às exigências práticas resultantes das restrições ao financiamento externo impostas pelo actual contexto político-económico mundial) implicou o abandono de antigas convicções, designadamente uma certa visão redutora e enviesada do "sector financeiro informal" (muitas vezes identificado com a actividade dos prestamistas profissionais/"usurários") e veio "complexificar" o objecto de estudo dos economistas do desenvolvimento, introduzindo a necessidade de aprofundar a análise de mecanismos e instituições anteriormente excluídos do seu domínio de investigação.

Múltiplos factores contribuíram para a emergência desta nova abordagem, como iremos ver. A ascensão teórica e política de uma corrente neoliberal, reforçada pelo claro fracasso das estratégias de desenvolvimento dos anos sessenta, veio colocar a ênfase no papel do sector financeiro no processo de desenvolvimento económico. Os trabalhos de Ronald McKinnon e Edward Shaw, que apresentaram os conceitos de "repressão financeira" e "financial deepening" traduzem, na esfera monetária, a velha crença nos efeitos positivos da liberalização dos mercados, que fundamenta a tendência dominante do pensamento económico nos anos oitenta. Para esta corrente, o "sector"

financeiro informal constitui a prova cabal da ineficiência da intervenção do estado que se traduz na "repressão financeira"¹.

Outros factores que contribuíram para a valorização do papel do financiamento informal decorrem do contexto político-económico mundial. Após os dois choques petrolíferos dos anos setenta que afectaram o equilíbrio externo e o crescimento dos países não exportadores de petróleo, os Países em Vias de Desenvolvimento (PVD) tiveram que enfrentar quatro severos choques exógenos no início dos anos oitenta (cf. JESPERSEN, 1992, p. 11): a quebra do volume de comércio mundial (de uma taxa de crescimento médio anual de 5.7% na década de 70 à estagnação absoluta no período 1981-83), designadamente, com uma desaceleração da procura mundial de produtos primários e combustíveis; o declínio dos termos de troca médios; o aumento extraordinário das taxas de juro nominais para valores da ordem de 18-20% no início dos anos 80 (não tendo sido o seu decréscimo posterior acompanhado por um decréscimo proporcional das taxas de juro reais); uma quebra dramática dos movimentos de capitais (dos Países Industrializados em direcção aos PVD).

A ocorrência destes sucessivos choques externos negativos (os quais tiveram repercussões imediatas sobre os níveis de inflação, défice orçamental e da balança de pagamentos) originou uma situação insustentável que viria a resultar na "crise da dívida externa" em muitos PVD. As instituições de Bretton Woods são obrigadas a repensar a sua actuação:

"Inicialmente, como os desequilíbrios macroeconómicos eram vistos como sintomas da crise de pagamentos resultante da deterioração

¹ Ver secção 2.2.

temporária dos termos de troca, os programas de estabilização financiados pelo FMI foram implementados num grande número de países. Numa fase posterior, quando se tornou óbvio que a crise económica tinha raízes mais profundas, os esforços de estabilização foram complementados por numerosos programas de ajustamento estrutural e sectorial" (JESPERSEN, 1992, p. 11)².

Assim, assistiu-se a uma crescente articulação dos objectivos e características de actuação do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial (BIRD) assente na dupla tendência de alargamento do período de utilização dos empréstimos do FMI e de concessão de empréstimos pelo BM para ajustamento estrutural e sectorial, condicionados à aplicação de programas de estabilização macroeconómica. As intervenções do FMI/BM, que adquiriram uma importância crescente ao longo da última década, baseiam-se num conjunto de cinco princípios fundamentais: equilíbrio orçamental; correcção dos preços relativos; desregulamentação dos mercados internos; desestatização da economia/privatização; liberalização do comércio internacional e do movimento de capitais³.

O conjunto das restrições ao financiamento externo decorrentes do novo contexto económico mundial obrigou a repensar o papel do financiamento interno do desenvolvimento⁴. Paralelamente, as políticas monetárias e

² Salvo indicação em contrário, todas as traduções são da responsabilidade do autor.

³ Para uma análise mais aprofundada deste tema, consulte-se, por exemplo BACHA e CARNEIRO (1991).

⁴ Ver FONTAINE, Jean-Marc (1994).



orçamentais restritivas, impostas pelos Programas de Ajustamento Estrutural traduziram-se numa redução, em termos reais, do crédito disponível para o sector privado⁵, o que fez aumentar a importância do "financiamento informal". Um último aspecto que chamou a atenção dos economistas para as questões do financiamento informal é a crescente evidência do enorme peso do "sector" financeiro informal nos PVD, que chega a ser superior ao do "sector" financeiro formal⁶.

A análise do financiamento informal⁷ constitui, assim, o objecto central desta dissertação que procurará simultaneamente elaborar uma sistematização das diversas abordagens teóricas referentes a esta área, bem como um estudo das implicações dos fenómenos da informalidade em diversos eixos económicos. Em particular, no plano macroeconómico, averiguar-se-á se a existência do financiamento informal resulta sobretudo de erros e excessos das políticas económicas adoptadas ou se, pelo contrário, existe uma dinâmica própria, autónoma, decorrente de racionalidades micro-económicas complexas e pouco estudadas que, inclusivamente, poderá afectar a eficácia das políticas monetárias habitualmente recomendadas pelos economistas. Estudar-se-á igualmente o papel do financiamento informal nos processos de acumulação de capital e de crescimento económico.

⁵ Algo paradoxalmente, já que visavam eliminar o racionamento do crédito, imposto pela situação de "repressão financeira" (cf. secção 2.2.).

⁶ Vejam-se os estudos quantitativos apresentados por GERMIDIS *et alii* (1991, pp. 44-45); WAI (1977, p. 292) ou MONTIEL *et alii* (1993, pp. 18-19).

⁷ Preferimos falar em financiamento informal e não em "sector financeiro informal", expressão adoptada por muitos economistas, embora seja, em nosso entender, pouco correcta, por razões que iremos expor (ver secção 2.1.).

A expressão "sector informal" foi utilizada pela primeira vez num estudo de sobre os mercados de trabalho urbanos, no Gana (HART, 1973). Embora, como afirma Marc PENOUIL (1985, p. 16), "o conceito de actividade informal não seja nem muito claro nem muito preciso", devemos reconhecer que abriu o caminho para o estudo de aspectos importantes, anteriormente ignorados pelos teóricos do desenvolvimento, tendo conhecido uma rápida generalização que surpreendeu o próprio autor.

Em artigo recente, Hart afirma:

"O termo que escolhi é negativo mas cortês; dá nome ao que não é nomeável, classificando as pessoas e as actividades por uma ausência, a ausência de «forma», tal como a entendem os burocratas" (HART, 1995, p. 118).

Por analogia, nesta dissertação, utilizaremos a expressão "financiamento informal" para denominar um conjunto amplo e heterogéneo de mecanismos de mobilização da poupança e de concessão de crédito que não obedecem a um padrão formal único. Por "financiamento ocidental" pretendemos designar as modalidades de financiamento (e as instituições financeiras) que aplicam, em contextos sócio-económicos distintos, princípios e mecanismos de financiamento inicialmente desenvolvidos no mundo ocidental capitalista. Naquela designação, incluem-se tanto as que foram decalcadas pelas potências ocidentais, durante a época colonial, como as que foram implementadas pelas autoridades políticas do período pós-independências (e/ou por organismos e agências ocidentais de desenvolvimento).

Dos bancos comerciais e de desenvolvimento às cooperativas de crédito mútuo, passando pelos financiamentos enquadrados nos vários tipos de projectos de desenvolvimento, a suposta vocação universalista daqueles sistemas e mecanismos esteve sempre implícita nos propósitos dos seus mentores e as eventuais adaptações a um novo contexto sócio-económico não apagaram o seu carácter mimético. Aliás, este mimetismo formal é igualmente uma condição sine qua non para a integração na comunidade financeira internacional. Por esta razão, observam-se inúmeras semelhanças entre os sistemas financeiros formais dos Países em Vias de Desenvolvimento, mesmo situando-se em continentes distintos.

A esta analogia formal das modalidades "ocidentais" de financiamento, podemos contrapor a existência de outros padrões (é o caso dos mecanismos de poupança e crédito que procuram obedecer aos princípios do islamismo, a que dedicaremos particular atenção) e ainda a existência de uma enorme multiplicidade de agentes, lógicas e práticas autóctones específicas que não obedecem qualquer padrão universal, evoluindo de forma espontânea e autónoma como resposta aos particularismos, necessidades e estímulos presentes nos vários contextos sócio-económicos.

Desta forma, delimitamos pela negativa um domínio de investigação ainda pouco conhecido (os estudos empíricos existentes são escassos, parcelares e revelam, muitas vezes, uma grande fragilidade metodológica), pelo que importa alertar para os perigos da generalização: o estudo dos prestamistas do Malawi (BOLNICK, 1992) é necessariamente diferente do estudo das associações de crédito rotativo na Índia (ANDERSON, 1966) ou dos "banqueiros ambulantes" do Congo (MAYOUKOU, 1994). Por esta razão, optámos deliberadamente por apresentar vários exemplos ilustrativos das

nossas teses, embora centrando-nos sobretudo na África subsahariana e, em particular, na África ocidental (a bibliografia reflecte sem dúvida essa escolha), uma vez que existem mais estudos de fundo para os casos do continente asiático e da América Latina⁸.

Os exemplos apresentados têm origem em contextos socio-económicos não ocidentais, ou seja, contextos em que a penetração do capitalismo ocidental não é completa, embora, evidentemente, tenha produzido efeitos de desagregação e re-agregação nas sociedades ditas "tradicionais" (expressão algo incorrecta porque elide o processo de evolução orgânica destas sociedades), originando formas específicas de articulação entre a "tradição" e a "modernidade". Nestes contextos, o "comportamento económico", em sentido estrito, é profundamente condicionado por factores de natureza "extra-económica". O economista deve, por conseguinte, estudar em profundidade as diversas determinantes das estratégias micro (que reflectem racionalidades complexas, em que o económico e o social se encontram muito ligados) para, numa segunda fase, poder analisar as suas implicações macro-económicas.

A nossa metodologia permitirá demonstrar que a mudança de contexto socio-económico tem implicações dramáticas ao nível da análise económica. A validade da teoria económica convencional, apesar do seu suposto universalismo, está muitas vezes condicionada a um ambiente institucional e, mais genericamente, a um contexto económico e socio-cultural específico (i.e.

⁸ Ver, por exemplo, GHATE, Prabhu *et alii* (1992), DE SOTO (1986) ou mesmo GERMIDIS *et alii* (1991). Adicionalmente, importa sublinhar a actual pulverização do antigo conceito de "Terceiro Mundo", pela diversificação de contextos político-económicos, qualitativamente muito distintos (e.g. "Países Menos Avançados", "Novos Países Industrializados", "Economias emergentes/dinâmicas do Sudeste Asiático", etc.).

ocidental) e daí o perigo de uma visão etnocêntrica. Os exemplos apresentados permitem-nos evidenciar os limites da teoria económica convencional dos "mercados de crédito", contribuindo para a construção de uma análise económica alternativa ou complementar, aberta às especificidades de cada situação concreta.

Cap. 1: Poupança e crédito em contextos socio-económicos não ocidentais: considerações preliminares no plano micro

1.1. A influência do contexto socio-económico na constituição da poupança

1.1.1. Indivíduo vs. comunidade: a problemática do "agente económico" pertinente - aspectos metodológicos

"O construto do homo oeconomicus, apesar de heurísticamente indefinido, com validade espaço-temporal não esclarecida, continua a suportar uma larga parte do edifício teórico da Economia [...] Um debate sobre a validade deste construto, baseado nos conhecimentos actuais das outras ciências sociais [...] tem recebido muito menos atenção por parte da ciência económica do que a sofisticação formal do corpo teórico nele baseado" (OPPENHEIMER, 1991, pp. 209-10).

Em contextos socio-económicos não ocidentais, as relações económicas não se esgotam nas relações mercantis e o próprio "comportamento económico", em sentido estrito, é sobredeterminado por factores de natureza "extra-económica". Já Karl Polanyi notara a impossibilidade epistemológica de isolar o "comportamento económico" quando ele se encontra profundamente

"imbricado [embedded] em situações por natureza não económicas, em que nem os fins nem os meios são essencialmente materiais"⁹. Todavia, este problema não põe em causa, por si só, a hipótese da racionalidade standard, obrigando apenas à reformulação do "problema de cálculo" micro-económico pela redefinição das funções de utilidade e, sobretudo, das "restrições" à escolha individual, de forma a reflectirem as condicionantes "extra-económicas"¹⁰.

Ora, por outro lado, esta "escolha condicionada" (no plano da teoria económica) corresponde frequentemente (no plano empírico) a uma sobredeterminação do comportamento individual pelo grupo, isto é, a submissão do indivíduo aos mecanismos colectivos de decisão. Assim sendo, apresentam-se-nos duas hipóteses metodológicas:

1) Afirmar o primado das "estruturas colectivas" sobre o indivíduo, de acordo com a antiga tradição da antropologia: no século XIX, Ferdinand Tönnies define Gemeinschaft ("Comunidade") como uma estrutura assente em laços de parentesco, de vizinhança ou de natureza simbólica, por oposição a Gesellschaft ("Sociedade") que, na opinião deste autor, resultaria de uma simples justaposição de interesses individuais independentes. O conceito de Gemeinschaft viria a ocupar um papel privilegiado na teoria antropológica¹¹.

⁹ Karl Polanyi *et alii* (1965). Esta mesma ideia deu origem ao conceito de "facto social total" proposto por Marcel Mauss.

¹⁰ Veja-se, por exemplo, o excelente contributo, nesta direcção, de François-Régis MAHIEU (1989, 1990).

¹¹ Cf. BATIFOULIER *et alii* (1992).

2) Conservar o postulado do "individualismo metodológico", sem excluir, contudo, o reconhecimento de estruturas colectivas de decisão (ou "unidades económicas complexas") que importa estudar.

Em nosso entender, esta segunda hipótese, implícita nos trabalhos mais recentes da antropologia económica francesa e das correntes económicas "neo-institucionalistas"¹², apresenta algumas vantagens relativamente à primeira:

- No plano epistemológico, tem a virtude de permitir uma articulação entre a teoria económica convencional, assente em hipóteses sobre o comportamento individual, e os apports teóricos das outras ciências sociais. Esta forma específica de interdisciplinaridade oferece a possibilidade de ultrapassar os limites da teoria micro-económica convencional, que assimila o comportamento de unidades económicas complexas (e.g. "empresas", "famílias") ao de agentes económicos individuais e que tende a reduzir a análise económica à análise da lógica de mercado.

- No plano metodológico, permite resolver a clássica antinomia totalismo-individualismo e superar a crítica de Hayek. Este economista recusa as teorias que assumem pura e simplesmente a existência de determinadas entidades colectivas ("social wholes"), não as submetendo a uma análise científica prévia. Estas teorias incorrem num erro, que Hayek designa por methodological collectivism, ao assentarem em "modelos de explicação provisórios, com origem no senso comum" (HAYEK, 1943).

¹² Na acepção de REQUIER-DESJARDINS (1992 e 1993).

- No plano teórico, parece-nos que a segunda hipótese se mostra mais adequada ao estudo dos contextos actuais de "permanências e rupturas"¹³, em que o processo incompleto de penetração do capitalismo produz fenómenos de desagregação e re-agregação das sociedades "tradicionais", assistindo-se, se não a um enfraquecimento das estruturas comunitárias e à emergência do individualismo típico do mundo ocidental, pelo menos a uma importante reconfiguração das relações indivíduo/comunidades, em virtude das alterações nos sistemas de produção, circulação e redistribuição, bem como do processo de urbanização e das transformações ao nível dos sistemas de valores.¹⁴ Importa, por conseguinte, valorizar o comportamento individual e, simultaneamente, reconceptualizar a relação indivíduo-comunidade. Mahieu apresenta uma démarche importante, nesse sentido, a partir da noção de rede:

"A comunidade é definida para um indivíduo pela sua origem étnica e pelo seu lugar na ordem familiar. Ela materializa-se por uma rede de relações verticais e horizontais que todo o indivíduo deve assumir. As relações verticais são despóticas, de natureza gerontocrática e seguem as principais características do sistema de linhagem (patriarcado, matriarcado, etc.). As relações horizontais são relações de entreajuda que se inscrevem nas classes de idade ou nos grupos comunitários reequilibrando a autoridade linhageira [...] Na origem, a

¹³ Para citar o título de uma obra fundamental de COQUERY-VIDROVITCH (1992) que aprofunda, numa perspectiva histórica, esta articulação complexa entre capitalismo e sociedades não capitalistas.

¹⁴ Para uma interessante visão do modo como ocorrem algumas destas transformações, veja-se LACHENMANN (1985).

comunidade é de natureza étnica e impõe-se ao indivíduo. Ela pode, no entanto, nascer em bases pluri-étnicas no quadro de estruturas modernas: a empresa, a igreja, o clube desportivo, a associação de antigos alunos, o clube de serviços. Cada indivíduo assume uma rede comunitária, transversal a várias comunidades. Este ambiente comunitário constitui o que doravante se designará como a «sua» comunidade" (MAHIEU, 1989, p. 728, a ênfase foi adicionada).

Por outras palavras, estas "redes comunitárias" integram indivíduos ligados por relações de parentesco e/ou por mecanismos identitários de diversas naturezas (geográficos, étnicos¹⁵, religiosos, etc.) em função dos contextos sociais em que se inserem. Configuradora de direitos e obrigações recíprocos, a rede comunitária assume uma função de protecção social, particularmente importante em situações de grande incerteza, ao estabelecer um princípio de responsabilização colectiva assente em diversos mecanismos redistributivos e de entreatajuda. No seu célebre estudo das comunidades camponesas do sudeste asiático, The Moral Economy of the Peasant, James SCOTT (1976) observou que, face ao alto grau de incerteza associado às actividades agro-pastorícias, surge, por um lado, a necessidade imperiosa de estabilizar os níveis de produção alimentar ("safety-first principle") e, por outro lado, de criar, no seio da comunidade, mecanismos redistributivos que permitam evitar uma descida dos níveis de consumo individual abaixo de um limiar mínimo de subsistência

¹⁵ "As fronteiras de um grupo étnico não são traçadas clara e definitivamente. A auto-definição étnica varia em função da arena de competição" (SANDBROOK e BARKER, 1993, p. 77). Para uma importante demonstração da tese de que a etnicidade, embora com raízes na tradição, é um fenómeno moderno e dinâmico, veja-se AMSELLE (1985).

(o que Scott designa por "ética de subsistência"). Ora, em nossa opinião, esta tese é generalizável a todo o tipo de redes comunitárias, tanto em contextos rurais como em contextos urbanos caracterizados por um elevado grau de incerteza e em que a presença dos "modernos" mecanismos de mutualização dos riscos (seja pela via do mercado, através de companhias de seguros, seja pela via centralizada dos "esquemas de segurança social") é limitada.

Embora a teoria antropológica tenha privilegiado a análise das "solidariedades" decorrentes dos laços de parentesco e dos mecanismos identitários em que assentam estas redes comunitárias, importa alertar para os perigos de uma visão redutora e estereotipada que postula a existência de uma "sociedade tradicional" não estratificada, caracterizada pelas "solidariedades étnicas" e pelos "consensos" espontâneos. Teremos, aliás, ocasião de analisar as falácias que resultam desta visão. Note-se que, apesar da importância dos mecanismos colectivos acima descritos, o conceito de "comunidade" apresentado (i.e. "a rede de relações") não abdica da análise das motivações individuais (em consonância total, portanto, com a nossa segunda hipótese metodológica) nem exclui o estudo das relações de cooperação e conflito que emergem nas diferentes arenas sociais.

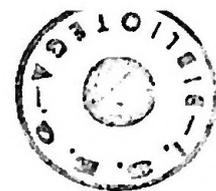
Para concluir esta secção gostaríamos apenas de acrescentar algumas considerações sobre a problemática da "racionalidade dos agentes económicos", obviamente sem entrar numa discussão de fundo, que não faria sentido neste trabalho. O comportamento otimizador axiomático típico do paradigma walraso-paretiano da "escolha racional", tendo embora a sua pertinência empírica sido ampliada sobremaneira com a introdução do conceito de

"utilidade esperada" por VON NEUMANN e MORGENSTERN (1944), foi posto em causa pelos avanços teóricos mais recentes:

- por um lado, pela consideração da "incerteza" (distingue-se do "risco", quantificável, na medida em que se refere à imprevisibilidade da evolução futura e à impossibilidade de atribuir probabilidades subjectivas a cada situação possível), que atinge os "agentes" de forma diferenciada, gerando assimetrias de informação dinâmicas;

- por outro lado, pelo reconhecimento de que o tratamento da informação disponível tem um custo não negligenciável, visto que as capacidades individuais para efectuar esse tratamento são limitadas, o que permitiu o desenvolvimento do conceito alternativo de "racionalidade limitada" por Herbert SIMON (1976) e a substituição de um critério de "optimização" por um critério de "satisfação".

Por maioria de razão, a pretensa universalidade da "racionalidade económica estrita" não faz qualquer sentido. Daí a necessidade de substituição da racionalidade axiomática e dedutivista por uma "racionalidade instrumental" e indutiva (ADAMS, 1986). A especificidade da nossa abordagem aos comportamentos de poupança e crédito em contextos socio-económicos não ocidentais reflecte necessariamente esta última posição metodológica.



1.1.2. Poupança e mecanismos redistributivos; o problema da "mobilização" das poupanças

Uma vez apresentado o quadro metodológico geral, passaremos, em seguida, a uma discussão dos aspectos mais directamente relacionados com os comportamentos de poupança.

Parece-nos importante sublinhar, desde logo, a inadequação teórica (e estatística) do conceito de "família" para designar a célula económica fundamental, no que diz respeito à decisão de poupar¹⁶. A rápida proliferação, nos últimos anos, de estudos empíricos cujas conclusões apontam para a existência de poupanças "informais" de inequívoca importância quantitativa, tem vindo a alterar profundamente a visão dos economistas: à imagem de uma "poupança agregada das famílias" quantitativamente negligenciável, tal como transparece da contabilidade nacional, sucede-se a crença, igualmente incorrecta, na existência de "jazidas escondidas de poupança informal"¹⁷ mobilizável para os circuitos formais de intermediação financeira.

Este paradoxal contraste resulta de uma sistemática subavaliação da poupança interna privada, uma vez que os agregados estatísticos típicos dos sistemas de contabilidade nacional (e.g. a "poupança das famílias"), em virtude do seu enviesamento etnocêntrico, são largamente desprovidos de conteúdo empírico. Se não vejamos: a definição estatística de "agregado familiar" pressupõe a coincidência entre uma unidade de residência (critério empírico

¹⁶ Cf HILL (1986).

¹⁷ DROMAIN (1990), p. 140.

principal), uma unidade orçamental e uma unidade patrimonial. Ora, no contexto africano, multiplicam-se os exemplos que violam estes pressupostos¹⁸ :

- em áreas onde predomina a poligamia, a unidade orçamental definida a partir dos recursos do marido pode desdobrar-se por diferentes unidades de residência (e de consumo).

- numa única unidade de residência podem co-existir distintas unidades orçamentais. Uma vez que pertencem a linhagens distintas, os recursos da esposa nem sempre coincidem com os recursos do marido (e.g. ela poderá ter que obter, junto de um irmão ou de um tio, o direito de cultivo da terra). Embora ambos possam contribuir (com trabalho, bens, moeda) para a subsistência do agregado familiar, os cônjuges mantêm geralmente uma ampla autonomia na gestão dos seus rendimentos próprios (designadamente na decisão de os afectar ao consumo ou à poupança), sendo frequente que desconheçam os rendimentos um do outro. Os próprios jovens, embora não tenham alcançado uma autonomia orçamental completa, podem afectar parte dos seus rendimentos a objectivos individuais (em particular, podem constituir poupanças que lhe permitirão fazer face às despesas associadas à passagem ao estatuto de adultos);

Uma vez que a constituição destas poupanças individuais visa atingir determinados objectivos como a constituição de um "dote" com vista ao casamento ou a aquisição de um bem de consumo duradouro, estamos em presença de comportamentos do tipo target saving. Neste caso, contrariamente

¹⁸ Para uma descrição pormenorizada das formas típicas de organização social das comunidades camponesas na África ocidental, veja-se DUPRIEZ (1982, cap. 2).

à previsão microeconómica convencional, o montante poupado não varia necessariamente no mesmo sentido da respectiva remuneração¹⁹.

O Secretariado das Nações Unidas, no relatório do primeiro simpósio internacional sobre a mobilização da poupança nos Países em Vias de Desenvolvimento (UNITED NATIONS SECRETARIAT, 1981, p. 162) salienta as limitações da maior parte dos estudos empíricos que assumem a "família nuclear" como unidade económica básica, descurando o papel autónomo dos vários membros que a compõem bem como a importância da "família alargada" (extended family). No que diz respeito ao primeiro aspecto, devemos sublinhar a conclusão fundamental da nossa análise anterior: a "poupança da família" (isto é, a parte não consumida dos rendimentos postos em comum pelos indivíduos que constituem o núcleo familiar) pode ser reduzida ou mesmo nula, sem que isso signifique a inexistência de poupanças individuais. Quanto ao segundo aspecto, preferimos incluir a "família alargada" no âmbito, mais geral, da nossa análise da "pressão comunitária".

A penetração do capitalismo e a urbanização produzem uma profunda alteração das relações sociais e, em particular, das formas de manifestação daquela "pressão comunitária". A monetarização produziu uma certa venalidade das relações sociais, aumentando as possibilidades de o indivíduo substituir

¹⁹ "Uma maior taxa de remuneração [da poupança] faz diminuir o custo actualizado do consumo futuro, tornando mais atraente a substituição de consumo presente por consumo futuro, aumentando a poupança. Simultaneamente, para atingir um dado nível de consumo, no futuro, deixa de ser necessário poupar tanto. É possível poupar menos no presente e consumir mais, tanto no presente como no futuro. O «efeito riqueza» produz uma redução da poupança." (SMITH, 1990, p. 17).

determinadas obrigações convencionais (e.g. comparecer em cerimónias fúnebres, participar no trabalho comunitário) por uma compensação monetária julgada adequada. No contexto urbano, surgem novas formas de "solidariedade": as transferências, em moeda ou em bens, para a aldeia de origem; o apoio aos indivíduos pertencentes à "família alargada" (ou à mesma aldeia ou etnia), sobretudo se recém-chegados, etc.

Estamos agora em condições de, confrontando as lógicas individuais e as lógicas colectivas descritas no ponto anterior, analisar melhor a influência de um contexto societal não ocidental nos modos de constituição da poupança.

Em primeiro lugar devemos estabelecer uma distinção entre a poupança que se destina a financiar as necessidades futuras do indivíduo e a poupança que permite financiar as diversas entidades colectivas que ele integra (família "nuclear", família "alargada", associação de aldeia, comunidade religiosa, etc.²⁰) e que constituem a sua "rede comunitária". Este segundo tipo de poupança "assenta no princípio da colectivização dos rendimentos e do risco. Assume assim uma finalidade social de protecção dos membros e de promoção dos interesses colectivos. Estando o indivíduo, em certa medida, dependente do grupo, esta poupança é forçada" (DUPUY, 1990, p. 34). Esta poupança colectiva "forçada" é, portanto, a contrapartida da protecção comunitária.

Uma segunda conclusão importante a reter é a de que, nos contextos acima descritos, as lógicas redistributivas tendem a sobrepor-se às lógicas de acumulação:

²⁰ Estas expressões podem ser substituídas por outras eventualmente mais apropriadas, em função do contexto, tais como: grupos de residência, de consumo, de produção, segmento de linhagem, comunidade aldeã ou supra-aldeã (cf. DUPRIEZ, 1982, p. 32).

"Se um produtor rural pretende manter o seu estatuto na sua comunidade social de origem, é obrigado a cumprir certas obrigações em relação às pessoas importantes na hierarquia social e aos membros mais fracos da comunidade. Não é, assim, racional para ele poupar o excedente produzido e utilizá-lo para investimentos em seu proveito exclusivo. A forma económica baseada neste tipo de comunidade não é dinâmica, na medida em que o trabalhador individual não está interessado em produzir mais e os excedentes são, em regra, distribuídos e consumidos [...] Os efeitos da apropriação do rendimento ao nível da família nuclear são anulados, impossibilitando-se a poupança produtiva ao nível do sistema camponês" (LACHENMANN, 1985, p. 72, a ênfase foi adicionada).

Ora, a validade desta análise de Lachenmann (referente às comunidades camponesas) é generalizável a todos os contextos em que as "redes comunitárias" assumem um papel importante. Por conseguinte, a emergência de um processo de acumulação exige, como condição prévia, que o indivíduo que o desencadeia tenha alcançado um estatuto social que lhe permita uma certa autonomização face à "pressão comunitária".

No entanto, esta autonomização está longe de constituir uma ruptura total com os mecanismos redistributivos. A elaboração das estratégias de acumulação individual deverá obedecer, para além dos requisitos de rentabilidade económica, a um conjunto de outras exigências sociais, desde as formas de redistribuição anteriormente referidas (que incluem, por exemplo, assegurar o emprego de membros da mesma família, etnia, aldeia, etc.) até aos "investimentos sociais de prestígio" (por exemplo, a construção de escolas ou

templos) que se destinam a construir ou reforçar o estatuto socio-económico do “homem de negócios” e, dessa forma, mitigar as reacções de rejeição social e as suas consequências (reais e simbólicas) sobre os indivíduos e os seus negócios.

As consequências simbólicas, associadas ao domínio mágico-religioso, assumem uma importante função de regulação económica. “[...] A esterilidade e a loucura são o preço, definido pelos colectivos, a pagar como contrapartida de uma riqueza julgada mal adquirida ou mal utilizada” (LABAZÉE, 1991, p. 546). A acusação de feitiçaria²¹ constitui uma forma extrema de exclusão social com consequências igualmente terríveis na esfera económica, constituindo, portanto, um instrumento de pressão utilizável pelas hierarquias político-religiosas para induzir os comportamentos individuais esperados e reforçar a coesão social. Este tipo de restrição é, por conseguinte, tomada em conta, na elaboração das estratégias individuais de acumulação, que incluem necessariamente alguns mecanismos redistributivos.

Por outro lado, em contextos não ocidentais, um importante eixo de acumulação decorre precisamente da construção e utilização de uma rede de relações clientelistas para obter vantagens exclusivas (acesso a informações e mercados reservados e a mecanismos selectivos de financiamento, capacidade de mobilização de mão-de-obra em contextos em que ela é escassa, etc)²². Esta estratégia de acumulação exige a afectação de recursos à construção e

²¹ Cf LABAZÉE (1991), p. 546.

²² Ver SERRÃO (1994) para uma análise mais aprofundada.

manutenção deste "capital relacional" sendo, por conseguinte, indissociável da redistribuição de uma parte das rendas económicas apropriadas²³.

Todos estes desvios da poupança para esferas extra-económicas produzem um processo de acumulação de capital descontínuo, sujeito a ritmos e níveis de rendibilidade muito irregulares. Deveremos concluir, a partir da análise anterior, que a "pressão comunitária" condiciona sempre, embora em diversos graus, os modos de constituição e utilização da poupança.

Em conclusão: a ignorância destes aspectos levou os economistas a acreditar na inexistência de poupanças privadas significativas. Esta ideia prevaleceu até aos anos oitenta, apoiada, empiricamente, numa falsa imagem fornecida por um sistema de contabilidade nacional conceptualmente enviesado e, teoricamente, na célebre hipótese do "círculo vicioso da pobreza", hoje infirmada: Ragnar Nurkse defendia que nos países em vias de desenvolvimento existe "uma fraca capacidade de poupança, que resulta do baixo rendimento real. O fraco rendimento real é, ele mesmo, um reflexo da baixa capacidade de poupança e o círculo encontra-se assim fechado"²⁴. Este factor, entre outros de carácter mais conjuntural referidos na introdução, permite compreender porque é que só no início dos anos oitenta se começa a referir a necessidade de identificar diferentes formas de mobilização das poupanças "escondidas", surgindo conseqüentemente uma necessidade pragmática de estudar aspectos anteriormente excluídos do domínio da análise económica.

²³ A este propósito, são bem conhecidas as análises de KRUEGER (1974) e BHAGWATI (1982).

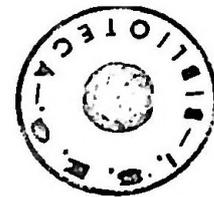
²⁴ Cit. por TINGUIRI (1990), p. 178.

1.2. Financiamento ocidental em contextos não ocidentais: contradições e evoluções

1.2.1. A teoria económica dos mercados de crédito: fracasso dos mecanismos de mercado e necessidade de soluções alternativas

Nesta secção, pretendemos apresentar a análise económica de um mercado de crédito organizado segundo os habituais postulados neoclássicos. Muitos dos postulados neoclássicos convencionais são particularmente questionáveis no âmbito dos mercados de crédito e, como veremos, os avanços teóricos nesta área resultam precisamente da eliminação de algumas hipóteses simplificadoras em que assenta o paradigma walraso-paretiano. As conclusões desta análise serão úteis para o estudo da evolução histórica dos sistemas de financiamento, objecto das secções seguintes.

Uma característica importante do mercado "formal" de crédito é a sua opacidade, isto é, a não verificação da hipótese de informação perfeita e gratuita. Numa situação caracterizada por assimetrias de informação, mesmo numa hipotética ausência de quaisquer restrições ao seu livre funcionamento, os mecanismos de mercado (isto é, variações da taxa de juro) não permitem alcançar o óptimo paretiano que equilibraria a oferta e a procura de crédito. Iremos demonstrar este resultado, com base nas razões



teóricas desenvolvidas no âmbito do chamado "paradigma da informação imperfeita"²⁵.

Como é sabido, a concessão de um empréstimo bancário implica sempre um determinado risco de não reembolso. A teoria económica postula que o nível deste risco é variável em função quer da probabilidade de sucesso do "projecto" apresentado pelo cliente do banco (do seu "mérito objectivo") quer do grau de empenhamento do cliente em reembolsar o empréstimo bancário (fala-se, neste caso, de um "risco de comportamento oportunístico" ou Moral Hazzard, ou seja, a possibilidade de o cliente não utilizar o crédito da forma mais eficiente, podendo até desviá-lo para fins não aprovados pelo banco, diminuindo a probabilidade de reembolso). Ou seja, os bancos enfrentam dois problemas fundamentais:

- Por um lado, coloca-se o problema dos incentivos ao reembolso. Admite-se que quanto maior for a taxa de juro (logo, o peso dos encargos financeiros das empresas), menor é o incentivo para proceder ao reembolso do empréstimo ou para utilizar o crédito de acordo com o que fora estabelecido pelo banco. O acompanhamento directo/controlado da forma como é utilizado o crédito implicam custos não negligenciáveis que, frequentemente, vão inviabilizar aquele tipo de acções. Por conseguinte, os bancos devem ter em conta os efeitos de uma variação da taxa de juro sobre o comportamento dos seus clientes bancários (i.e. o grau de "incentivo" à adopção de comportamentos "honestos" que está associado a cada nível da taxa de juro).

²⁵ Vejam-se os notáveis artigos de STIGLITZ e WEISS (1981); de HOFF e STIGLITZ (1990) e de AKERLOF (1970).

- Por outro lado, o problema da selecção dos "projectos" em função do risco. Admite-se que o nível de risco de um projecto varia directamente com a taxa de retorno esperada. Supõe-se que os clientes bancários não revelam a probabilidade de sucesso dos projectos para os quais pretendem obter financiamento. Não sendo possível (ou economicamente viável) a determinação do risco de não reembolso associado a cada cliente, o banco não pode discriminá-los em função desse parâmetro e é obrigado a praticar uma taxa de juro única que deve incorporar o nível médio de risco²⁶. Neste caso, a taxa de juro de "equilíbrio" vai igualar a soma da taxa de retorno do "projecto marginal" e do nível médio de risco, produzindo um fenómeno conhecido como "selecção adversa" dos projectos, uma vez que, a este nível da taxa de juro deixam de ser rendíveis alguns projectos cujo grau de risco é suficientemente inferior à média para compensar a menor taxa de retorno (pelo que deveriam obter financiamento). Simetricamente, são financiados alguns projectos cujo grau de risco é excessivamente superior à média, que a maior taxa de retorno não compensa (não devendo, portanto, obter financiamento). Não sendo um simples "preço relativo" mas igualmente um mecanismo indirecto de selecção dos projectos a taxa de juro é, assim, um mecanismo de ajustamento altamente imperfeito.

Na perspectiva da análise neoclássica tradicional, numa situação de desequilíbrio, em que procura de crédito é superior à oferta, uma subida da taxa de juro deveria ser suficiente para anular o excesso da procura sobre a oferta e alcançar um ponto de equilíbrio "eficiente". Ora, esta visão simplista ignora os

²⁶ Esta hipótese é plausível, pelo menos, por grupos de clientes/projectos.

riscos de não reembolso dos empréstimos e as assimetrias de informação acerca desses riscos, acima descritas.

Poderemos ter uma situação persistente de excesso da procura sobre a oferta de crédito porque o valor da taxa de juro, nesse ponto, é aquele que maximiza o retorno esperado pelos bancos²⁷. Nesta situação, os bancos não estão interessados em subir as taxas de juro, uma vez que essa variação induziria um acréscimo do nível médio de risco de não reembolso (por razões já apontadas: a subida da taxa de juro afasta os projectos relativamente mais seguros; os "candidatos" dispostos a pagar taxas de juro mais elevadas admitem, com alguma probabilidade, não reembolsar o empréstimo; a própria subida da taxa de juro tem o efeito de desincentivar a adopção de comportamentos "honestos", visando o reembolso do empréstimo) que não compensa o aumento do retorno induzido pela subida das taxas de juro (isto é, diminui o retorno esperado pelo banco).

Face a este fracasso dos mecanismos de mercado para promover um equilíbrio "eficiente", as instituições de crédito terão que recorrer a outros mecanismos de afectação do crédito e diminuição do risco (além da taxa de juro), designadamente:

1. O racionamento do crédito e o recurso a mecanismos indirectos de incentivo ao reembolso que limitam os riscos de comportamento oportunístico: a atribuição de crédito é condicionada à apresentação de uma determinada caução/garantia (ou "colateral"), como teremos oportunidade de analisar.

²⁷ Supõe-se que o montante de fundos de que o banco dispõe para emprestar não é função da taxa de juro activa.

2. A utilização de mecanismos directos de selecção dos clientes/projectos e de controlo da utilização do empréstimos, de forma a minimizar os problemas da selecção adversa e do risco de comportamento oportunístico. Infelizmente, como foi referido, esta solução envolve custos elevados para as instituições financeiras formais, em virtude da opacidade do mercado de crédito, pelo que raramente é seguida. A sua operacionalização conduz a uma segmentação do mercado porque os custos citados têm que ser repercutidos nas taxas de juro praticadas (em cada "segmento": área geográfica, grupo "alvo", etc.). Por outro lado, a concessão de crédito poderá obedecer a critérios de natureza clientelista (os conhecimentos pessoais permitem eventualmente aumentar o nível de confiança).

1.2.2. Génese histórica dos sistemas financeiros formais em África

1.2.2.1. Finalidades e limites da transposição do modelo bancário ocidental

A génese e o processo evolutivo sistemas financeiros formais são indissociáveis do próprio processo de colonização. Um exemplo, bastante significativo, que ilustra esta ideia é o facto de a legislação que permitiu a criação de bancos emissores no espaço colonial francês ter surgido, em 1858, para dar resposta aos novos problemas monetários colocados pela abolição da

escravatura (ocorrida em 1848), designadamente a necessidade de efectuar pagamentos à mão-de-obra livre.

Ab initio, as potências europeias favoreceram a instalação de um sistema bancário direccionado para o financiamento das operações indispensáveis à exploração do espaço colonial. Esses sistemas bancários reproduziam em larga medida, nas colónias, o modelo que existia na metrópole, sem grandes preocupações de adaptação do mesmo a uma nova realidade socio-económica. A expressão, actualmente vulgarizada, de "sistema financeiro formal" deve assim ser entendida, no âmbito desta dissertação, como o conjunto de instituições bancárias e parabancárias²⁸ criadas à semelhança do modelo ocidental, pelas razões citadas, e que, apesar das sucessivas transformações ocorridas nos períodos colonial e pós-colonial, não perderam a essência do seu carácter mimético. Aliás, este mimetismo é, por outro lado, uma condição sine qua non para a integração na comunidade financeira internacional.

A incapacidade dos sistemas financeiros formais para satisfazer as necessidades de crédito da grande maioria da população dos países africanos, demonstrada ao longo da história, é uma ideia hoje consensual entre os economistas. As razões habitualmente apontadas são várias:

- A distância geográfica que separa as instituições financeiras formais e a maioria da população. Em 1980, ainda podia ler-se, num artigo publicado na revista Economic Development and Cultural Change, que "na maior parte dos

²⁸ Incluindo organismos emissores, diversos tipos de instituições bancárias (bancos comerciais, caixas de poupança, sociedades de investimento, caixas de crédito agrícola, bancos de desenvolvimento), seguradoras, sistemas de poupança postal, etc. Para uma descrição bastante exaustiva das características e funções das diferentes instituições financeiras que podem integrar um "sistema formal", veja-se GERMIDIS, KESSLER e MEGHIR (1991), cap. 2.

países africanos tropicais, mais de 70% da população é rural, enquanto os bancos encontram-se quase exclusivamente nos grandes centros urbanos" (MIRACLE *et alii*, 1980, p. 702). Nos últimos anos, o acentuado êxodo rural alterou substancialmente este cenário embora a generalidade das populações (tanto rurais e como urbanas) continue sem acesso aos mercados formais de crédito, o que nos permite deduzir que a distância geográfica não é o único impedimento.

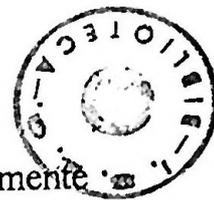
- A distância económica e cultural que separa as instituições financeiras formais da maior parte da população africana. Em virtude dos elevados custos de transacção (i.e. custos administrativos e processuais com a apreciação dos pedidos de concessão de crédito), os bancos sempre manifestaram uma clara preferência pela concessão de empréstimos de montantes elevados, que não interessavam aos pequenos produtores, o que, em conjugação com o facto de as técnicas utilizadas por este tipo de instituições financeiras serem decalcadas do modelo bancário ocidental (e.g. a exigência de determinados documentos contabilísticos e financeiros com condição prévia para analisar um pedido de financiamento; a exigência de garantias reais), acabou por limitar a clientela bancária a um grupo restrito de agentes auxiliares da colonização.

A exigência de garantias reais como condição para a concessão de crédito visa solucionar, como vimos anteriormente, os problemas associados à opacidade que caracteriza os mercados formais de crédito. Esta prática assenta na aplicação de mecanismos contratuais específicos (penhora ou hipoteca) sobre determinados bens corpóreos cujo valor de mercado é suficientemente elevado (terra, edificios, equipamentos, etc.). Criada num ambiente institucional específico (sistema jurídico de tipo ocidental, propriedade privada, existência de um mercado para os bens susceptíveis de penhora ou hipoteca, etc.), o princípio

das garantias reais perde eficácia quando transposto para contextos socio-económicos não ocidentais em que este ambiente não existe.

Nas zonas rurais, a exigência deste tipo de caução para a atribuição de crédito pressupõe a predominância de um certo tipo de exploração agrícola: a exploração familiar baseada na propriedade privada da terra (i.e. a produção camponesa ou "peasant"). Em contextos não ocidentais, os produtores agrícolas nem sempre correspondem a este "modelo". Em muitas zonas rurais africanas, por exemplo, é o sistema de linhagem que regula a transmissão dos direitos de usufruto, entre os indivíduos (os quais agrupa em função de relações de parentesco específicas: pai e filhos, num sistema patrilinear; mãe e filhos, e, por conseguinte, tios e sobrinhos uterinos, num sistema matrilinear). É bastante comum a apropriação colectiva das terras ao nível das linhagens pelo que, embora o indivíduo casado disponha de certa autonomia na gestão das parcelas que lhe foram destinadas para usufruto privado, é-lhe vedada a possibilidade de as alienar. Duas consequências relevantes para o nosso estudo são a inexistência, nestas zonas, de um verdadeiro mercado fundiário e a impossibilidade, para o produtor agrícola individual, de apresentar a sua parcela de terra como bem hipotecável para obter um eventual crédito bancário. Nas zonas em que os "camponeses" cultivam a terra num regime de arrendamento, a conclusão é semelhante: não sendo proprietários, a parcela de terra que cultivam não pode servir como garantia bancária²⁹. Por esta razão, a criação, na

²⁹ Consulte-se, a este propósito, um notável estudo do estatuto e dos modos de transmissão não mercantis da propriedade da terra no Gana da autoria de Brigitte LACHARTRE (1975, pp. 28-42). Esta autora descreve igualmente o efeito da introdução das culturas comerciais na génese de outros tipos de exploração agrícola: o sistema de arrendamento ("abusa", termo que se refere à renda paga, ou seja, a terça parte do produto agrícola) e a exploração agrícola assente no assalariamento.



época colonial, de sistemas de "caixas de crédito agrícola" fundamentalmente assentes no princípio das garantias reais acabou por beneficiar apenas uma pequena minoria de agricultores ricos (i.e. os "progressive farmers").

Actualmente o mecanismo das garantias reais mostra-se igualmente inadequado para satisfazer as necessidades de crédito das maioria das populações urbanas, sobretudo quando o seu rendimento provém de actividades informais: mesmo nas actividades que exigem algum equipamento produtivo, o valor comercial destes equipamentos é, em geral, quase nulo. Adicionalmente, o carácter ilegal (ou pelo menos não regulamentado) da maior parte dos edifícios de habitação e/ou em que se instalam as actividades produtivas informais impede a utilização destes imóveis como garantias bancárias. Alguns economistas acreditam que a solução para este problema residiria na transformação do quadro jurídico: Hernando DE SOTO (1989, p. 6), por exemplo, defende que "o ajustamento estrutural [...] também significa a criação de legislação correcta. Significa, por exemplo, uma adequada legislação da propriedade [...] os títulos de propriedade permitem o acesso ao crédito". Inspirado nos trabalhos de Ronald Coase, este autor propõe, no fundo, a legalização das construções e das actividades anteriormente qualificadas como "clandestinas", de forma a facilitar o acesso ao crédito bancário convencional, muito dependente do mecanismo das garantias reais.

A percepção dos limites do mecanismo das garantias reais no contexto africano levou as instituições financeiras formais a procurar mecanismos alternativos, designadamente as garantias comerciais e as garantias morais, que iremos analisar.

1.2.2.2. Redução da opacidade do mercado e criação do mercado: o crédito ao serviço da "mise-en-valeur"

"Na África ocidental e até há muito pouco tempo, não existiam riquezas minerais importantes conhecidas para atrair o capital estrangeiro; tão pouco existia uma colonização de população [...] O colonizador podia então modelar uma estrutura que permitisse a produção em grandes escalas dos produtos agrícolas tropicais de exportação nas condições necessárias para fazer interessar o capital central nestes produtos [...]. O conjunto destes meios e estruturas será o que ocasionará a economia de traite. Os meios serão tanto políticos como, por outro lado e como sempre, económicos" (AMIN, 1974a, pp. 121-122).

Nos sistemas formais de crédito estabelecidos nas colónias africanas, coexistiram duas racionalidades distintas:

1. A racionalidade financeira da banca privada, cujos objectivos são a maximização dos resultados e a minimização dos riscos de não reembolso dos empréstimos. Como os resultados (i.e. as margens de intermediação financeira) são derivados dos lucros de outras actividades produtivas, a banca tende a instalar-se estrategicamente, em função das possibilidades de valorização do capital que, no caso africano, estavam sobretudo associadas à esfera comercial, em ligação com as actividades primárias orientadas para o exterior. Em virtude

desta racionalidade, ainda actualmente "o sistema bancário financia quase exclusivamente operações comerciais [...] Assim sendo, a banca não assume a sua função de transformação de dinheiro de curto prazo em dinheiro de médio e longo prazo" (ALGABID, 1990, p. 66). Por outras palavras, não assume a função a transformação de maturidades, essencial num processo de desenvolvimento económico³⁰.

2. A racionalidade política decorrente dos objectivos de mise-en-valeur das colónias. Numa economia de traite, a exploração das vantagens oferecidas pelas colónias (a sua mise-en-valeur, para utilizar uma expressão consagrada) assumiu características particulares (face a outras regiões, tais como a "África das companhias concessionárias" ou a "África das reservas"³¹). Com o objectivo de obter produtos agrícolas tropicais de baixo preço foi organizado um sistema comercial baseado nas "casas coloniais", que detinham o monopólio da importação e da exportação e recorriam a uma rede piramidal de intermediários, que adquiriam a produção camponesa africana.

Na ausência de uma colonização populacional significativa, a promoção das produções agrícolas tropicais exigia, necessariamente, esta integração dos

³⁰ ALGABID apresenta dados referentes ao Níger, para os anos compreendidos entre 1976 e 1982. Neste período, os créditos de médio e longo prazo nunca chegaram a atingir sequer a terça parte do crédito total (o peso relativo oscila entre 32% em 1979 e 23% em 1982). Este autor sublinha ainda que os valores apresentados minimizam o fenómeno porque a maior parte dos créditos de médio e longo prazos correspondem a empréstimos a empresas para-estatais e às empresas que exploram o urânio, participadas em 33% pelo Estado. "Em ambos os casos, trata-se de créditos que beneficiam da garantia do Estado, em que, por conseguinte, o sistema bancário não assume grandes riscos" (ALGABID, 1990, p. 67).

³¹ Cf AMIN (1974a).

próprios camponeses africanos no mercado (já que a produção realizada em plantações coloniais e com recurso ao trabalho forçado era claramente insuficiente). A transição para as culturas de exportação, imposta aos camponeses africanos, foi realizada com recurso a diversos mecanismos:

"O arsenal dos meios administrativos utilizados para obrigar o camponês a produzir, de uma certa maneira, uma certa cultura, é rico: desde a obrigação pura e simples até à introdução de impostos pagos em moeda, quando o camponês só pode obter moeda pela venda de um único produto, passando pela obrigação decorrente da acção, dita de promoção ou de modernização, dos serviços de «enquadramento rural» - vulgarização acompanhada de venda praticamente forçada dos materiais (arados, sementes, pesticidas, fertilizantes...) - «sociedades de previdência» e «cooperativas», etc..." (AMIN, 1974b, p. 57).

Veremos, em seguida, como o desenvolvimento de mecanismos alternativos às garantias reais permitiu satisfazer estas duas racionalidades:

- Por um lado, permitiu satisfazer a racionalidade financeira da banca privada, na medida em que contribuiu para a redução da opacidade que caracteriza o mercado financeiro formal, resolvendo os problemas da "selecção dos projectos" e dos "incentivos ao reembolso", anteriormente referidos.

- Por outro lado, permitiu satisfazer a racionalidade política da "mise-en-valeur", na medida em que o crédito constituiu um instrumento fundamental na própria criação do mercado, como teremos oportunidade de analisar mais detalhadamente.

1.2.3. A interligação crédito-comercialização

A garantia comercial, que resulta da interligação entre a concessão de crédito e a comercialização da produção, sobretudo agrícola, é uma prática bastante antiga e bem conhecida das redes africanas de comércio. No início da campanha agrícola, o produtor agrícola recebe, a crédito, os inputs e equipamento de que necessita. Poderá igualmente beneficiar de algum crédito ao consumo, particularmente necessário no período em que a escassez de bens alimentares se acentua, isto é, no momento anterior às colheitas.

O crédito é recuperado após a realização das colheitas, quando os pequenos produtores agrícolas vendem a sua produção aos intermediários comerciais fornecedores do crédito, a preços fixados por estes. Nesta altura, os montantes anteriormente avançados são deduzidos ao pagamento mas, na maior parte dos casos, não existe uma separação clara entre a remuneração da produção e o custo do crédito porque, em geral, o crédito não é concedido sob a forma monetária mas pelo fornecimento adiantado de bens de produção ou de consumo.

Por outro lado, os avanços em moeda destinam-se geralmente à aquisição de bens de consumo aos mesmos intermediários. Não existe, portanto, uma taxa de juro explícita e, para o agricultor, é praticamente impossível calcular o valor da "taxa de juro implícita" a partir dos preços de venda da colheita e dos inputs e bens de consumo fornecidos pelo comerciante.

As taxas de reembolso deste tipo de crédito são elevadíssimas porque o

produtor agrícola é obrigado a vender a sua produção ao mesmo intermediário comercial que fornece o crédito (e de quem depende, igualmente, para o fornecimento de certos inputs vitais, tais como pesticidas, fertilizantes, sementes seleccionadas, etc, frequentemente distribuídos em quantidades limitadas).

Este tipo de crédito está obrigatoriamente associado à produção, para o mercado, de uma determinada "cultura comercial", funcionando simultaneamente como incentivo à expansão desta produção e como mecanismo de "fidelização" dos pequenos produtores agrícolas a determinadas redes de intermediários que asseguram o escoamento da produção.

A submissão do crédito à comercialização é um mecanismo que tem funcionado quer no contexto das redes privadas quer no âmbito de sistemas estatais de comercialização da produção agrícola.

O caso do Níger permite ilustrar muitas das ideias que acabámos de expor³². A expansão das culturas comerciais nesta colónia francesa do Sahel foi lenta (por comparação, por exemplo, com o Senegal). Foi somente após o fim da segunda guerra mundial que, face à imposição de pagamento de impostos cada vez mais pesados, os produtores agrícolas se viram obrigados a produzir amendoim, para o mercado, o que se traduziu num desenvolvimento extraordinário desta cultura. A administração colonial incentivou as companhias europeias (nomeadamente, a Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest, a Compagnie du Niger Français e a Société Commerciale de l'Ouest Africain) a instalarem-se e a ocuparem-se da comercialização do amendoim. Estas empresas, que detinham o monopólio da exportação de amendoim, estavam no

³² Baseamo-nos no estudo de Emmanuel GRÉGOIRE (1986).

topo de uma hierarquia altamente estruturada de intermediários comerciais e controlavam não só a comercialização do amendoim mas igualmente os circuitos de distribuição dos produtos manufacturados. Com a expansão dos negócios, as companhias foram recorrendo cada vez mais a comerciantes independentes (colonos franceses, sírio-libaneses e naturais do Níger) que, por sua vez, controlavam uma rede permanente de intermediários que "sulcavam os mercados do mato".

A administração colonial decidiu introduzir legislação com o objectivo de limitar a concorrência pelos preços entre os diversos agentes. Impedidos de aumentar os preços à produção para aumentar o volume de aquisições de amendoim, os operadores que ocupavam a base da pirâmide comercial "preparavam a traite distribuindo avanços monetários e ofertas aos produtores a fim de os orientar para a balança de compradores de que dependiam. Estas ofertas e estes avanços eram frequentemente feitos durante o período em que os agricultores têm necessidade de dinheiro (meses de Julho, Agosto e Setembro, em que a colheita precedente já foi consumida e a nova ainda não se realizou) [...]" (GRÉGOIRE, 1986, pp. 70-71).

Reforçando a dependência do produtor agrícola face ao intermediário comercial (i.e. aumentando o poder monopolístico deste) e proporcionando rendimentos elevados, a concessão de crédito assumiu uma enorme importância no processo de acumulação mercantil, durante o período colonial (não só para os europeus como também para vários comerciantes naturais do Níger ou imigrantes sírio-libaneses, que viriam a constituir um grupo de «homens de negócios» com um considerável peso económico).

O crédito estava presente em todos os níveis da cadeia de comercialização dos produtos primários e dos bens manufacturados: "o

comércio de bens manufacturados, tal como o comércio de amendoim, repousava em grande parte na prática do crédito: as empresas de importação-exportação faziam avanços de fundos aos comerciantes e compradores para que estes adquirissem o amendoim junto dos produtores. Forneciam também produtos manufacturados a crédito para que aqueles operadores os vendessem, reembolsando-as posteriormente. Estas empresas [...] faziam apelo ao crédito metropolitano ou aos bancos locais. Esta função do crédito era muito importante [...]" (GRÉGOIRE, 1986, p. 76). Sobretudo porque proporcionava um mecanismo de coesão das redes comerciais que ligavam os pequenos produtores agrícolas às empresas europeias de importação e exportação, reforçando a estabilidade das relações mercantis.

Esta análise permite a formulação de algumas conclusões importantes. Em primeiro lugar, pensamos ter demonstrado a importância do papel do crédito na criação do mercado/estruturação da economia de traite e, portanto, no aprofundamento da mise-en-valeur das colónias. O crédito funcionou como estímulo ao desenvolvimento das trocas comerciais (estimulou a produção de produtos primários e o consumo de bens manufacturados importados das metrópoles), proporcionando um importante modo de acumulação; garantiu igualmente o reforço da dependência dos pequenos produtores agrícolas face aos intermediários comerciais e a coesão das redes de comércio, condições necessárias ao funcionamento da economia de traite.

Em segundo lugar, a ligação entre o crédito e este sistema de comercialização permitiu ultrapassar as insuficiências das garantias reais para resolver os problemas da opacidade dos mercados de crédito. O crédito bancário acaba por chegar, por via indirecta, aos pequenos produtores agrícolas, embora, evidentemente, com um custo elevado:

- os bancos apenas atribuem financiamentos às grandes empresas e aos ricos comerciantes independentes que podem apresentar garantias reais;

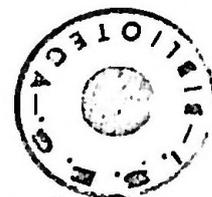
- nos sucessivos níveis da hierarquia de intermediários comerciais, o estabelecimento de relações pessoais estreitas garante a segurança das transacções a crédito, como descreve Emmanuel Grégoire:

"Este modo de organização em rede assenta em relações clientelistas [...] As alianças são estabelecidas voluntariamente entre os patrões e os seus subordinados. Estes são remunerados sob a forma de comissões e por vezes ofertas, encarregando-se o respectivo patrão de parte da sua vida social (matrimónio, baptismo dos filhos). Estas redes de clientela acabam por constituir uma estrutura paralela à estrutura de linhagem; o tipo de relações nela prevaletentes é, por outro lado, uma reutilização de formas antigas das relações sociais no seio de organizações comerciais modernas" (GRÉGOIRE, 1993, pp. 75-76);

- finalmente, o sistema de "avanços sobre a colheita" (e a criação de dependência face ao comprador) permite assegurar o reembolso dos empréstimos feitos aos pequenos produtores agrícolas.

Importa, ainda, sublinhar os inconvenientes desta modalidade de financiamento: por um lado, os camponeses têm dificuldades em calcular o custo do crédito obtido, que é geralmente muito elevado; por outro lado, a obtenção deste crédito exige que os camponeses desenvolvam uma "cultura de renda" que é objecto de comercialização em regime de monopólio, prejudicando a produção para subsistência e reforçando a dependência face ao mercado.

Após a independência do Níger, o novo poder político decide criar, em 1962, dois organismos para-estatais com o objectivo de reorganizar e controlar os circuitos comerciais: a SONARA para o comércio do amendoim; a Copro-Níger para a compra de bens alimentares (milho, sorgo, arroz) e a venda de produtos importados. A modalidade de crédito que descrevemos nesta secção não desapareceu, uma vez que o funcionamento destes organismos para-estatais, que passaram a deter o monopólio de exportação e importação, continuou a assentar nas redes de intermediários anteriormente existentes (tendo os comerciantes independentes que controlavam estas redes adquirido o estatuto de «organismos de armazenamento»). "Estas reformas estruturais tiveram inevitavelmente consequências sobre o papel dos diferentes agentes económicos e implicaram uma retirada das firmas comerciais europeias de vastos sectores. Enfim, esta reestruturação do mercado foi acompanhada por uma acção sistemática de organização da massa rural para o desenvolvimento da cooperação e do crédito" (GRÉGOIRE, 1986, p. 85). Esta acção traduziu-se pela criação, também em 1962, da Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, com o objectivo de fomentar "a prática do crédito mútuo e da cooperação". Na secção seguinte iremos abordar esta nova modalidade de financiamento.



1.2.4. O crédito mutualista; o financiamento integrado nos projectos de desenvolvimento

A criação da caução solidária, inspirada nos princípios do crédito mutualista europeu, cuja origem remonta ao século XIX, pretendia substituir as garantias reais por uma espécie de garantia moral: o crédito é atribuído a um grupo de camponeses que se tornam solidariamente responsáveis pelo seu reembolso. O montante de crédito atribuído é um múltiplo do capital inicial reunido pelos membros do grupo e que funciona como caução. Em caso de não reembolso de qualquer um dos membros, este capital é utilizado para saldar a dívida e deverá posteriormente ser repostos.

Em virtude da proximidade geográfica, do conhecimento pessoal e da possibilidade de acompanhar com alguma regularidade as actividades dos parceiros, os próprios destinatários do crédito estariam numa posição privilegiada para resolver os problemas da "selecção" e dos "incentivos ao reembolso" que decorrem, como vimos, da opacidade dos mercados formais de crédito. Os potenciais prestatários seleccionariam parceiros honestos para a constituição um grupo candidato ao "crédito solidário" e, posteriormente, exerceriam uma pressão para que cada um dos membros utilize o crédito de forma eficiente de forma a poder cumprir as suas obrigações de reembolso.

Além disso, esta modalidade de crédito pretende tirar partido das supostas "solidariedades tradicionais africanas": em caso de dificuldades temporárias de um dos membros, os restantes estariam dispostos a assumir a dívida em nome das "solidariedades linhageiras".

Esta modalidade de crédito foi experimentada, ainda nos anos cinquenta, por iniciativa da Caisse Centrale de la France d'Outremer, que resolveu apoiar diversas “sociedades de crédito social” em algumas das então colónias francesas (Benim, Camarões, Togo, Madagáscar, etc.). Após as independências políticas este sistema recebeu um forte impulso, em articulação com o fomento do cooperativismo agrícola (como no já citado caso do Níger). Apesar das inúmeras variantes, a evolução do crédito mutualista seguiu um padrão semelhante, em todos os países em que foi introduzido: após um enorme sucesso inicial das experiências-piloto, com taxas de reembolso muito próximas dos 100%, verifica-se uma proliferação rápida de novas experiências. Posteriormente, começam a surgir indicadores de crise (as taxas de reembolso descem acentuadamente, atingindo, em muitos casos, níveis inferiores aos 50%) e, ao fim de uma década, o colapso deste sistema parece inevitável.

Actualmente, assiste-se ao ressurgimento dos princípios do mutualismo, em vários países africanos (Guiné, Malawi, Mali, Burkina Faso, Quénia, etc.), que estão a introduzir esquemas de crédito inspirados num “modelo de sucesso”: o Banco Grameen do Bangladesh (cf. YUNUS, 1989). O sistema de crédito solidário “importado” do Bangladesh baseia-se, essencialmente, no mesmo princípio aplicado em África há mais de três décadas. Interessa-nos, por conseguinte, averiguar as causas do insucesso das experiências mais antigas, ignoradas, sem dúvida, pela maior parte dos economistas que hoje escrevem sobre o “crédito solidário”.

Houve, evidentemente, causas exógenas ao funcionamento deste modelo de crédito que contribuíram para o seu fracasso, em particular os inúmeros problemas que afectaram o sector agrícola. Os factores que explicam a crise

agrícola em África, no período pós-colonial, são bem conhecidos³³: das condições climáticas adversas aos problemas políticos, das causas internas (e.g. sistemas de comercialização da produção ineficientes, quebra sistemática do preços relativos dos bens agrícolas) às causas externas (e.g. flutuações cíclicas dos preços dos bens agrícolas nos mercados mundiais; efeitos nocivos da ajuda alimentar). O agravamento da crise agrícola teve necessariamente um efeito negativo sobre a capacidade de reembolso dos agricultores e afectou o sistema do crédito mutualista. Todavia, no âmbito do nosso trabalho, importa sobretudo analisar as causas endógenas daquele fracasso.

- Em primeiro lugar, é importante compreender que existem limites à replicabilidade em larga escala das experiências de crédito mutualista. Em experiências-piloto, os técnicos de intervenção são geralmente qualificados, existe um acompanhamento permanente das populações; por outro lado, são seleccionados investimentos que produzem aumentos significativos dos rendimentos. A rápida generalização das experiências conduz geralmente a uma perda de qualidade do acompanhamento e a necessidade de apoiar um maior número de projectos (e uma diversificação do tipo de projectos financiados, incluindo-se o crédito ao consumo e o crédito à habitação, por exemplo) implica, obviamente, uma quebra imediata dos níveis de rendibilidade (ainda que potenciando um eventual aumento de longo prazo).

- Em segundo lugar, houve uma deficiente compreensão das comunidades rurais, tendo o estereótipo da "solidariedade linhageira" sido utilizado para legitimar a transposição dos princípios europeus do crédito mutualista para o contexto rural africano. Fazendo tábua rasa das redes

³³ Pode consultar-se, por exemplo, FAUCHER e SCHNEIDER (1985).

comunitárias, pré-existentes, efectivamente mobilizáveis para a concessão de crédito e descurando as motivações individuais, os "animadores" constituíram grupos ad hoc (muitas vezes, demasiado numerosos) que foram entendidos pelas populações unicamente como uma condição sine qua non para a obtenção do crédito. Ora, em grupos formados nestas condições, não é possível aproveitar as vantagens da "caução solidária" para solucionar os problemas da "selecção" e do "incentivo ao reembolso" e, pelo contrário, podem surgir comportamentos "free rider" que, em conjunto com uma aplicação incorrecta das regras, conduz rapidamente a um fenómeno de "solidariedade perversa" (para utilizar uma expressão de GENTIL e FOURNIER, 1993, p. 26 e segs). Referindo-se à experiência do crédito mutualista na República dos Camarões, estes autores relatam que:

"As possibilidades de accionar concretamente a caução solidária não foram aplicadas. Os primeiros casos de não reembolso eram reduzidos (menos de 2%), pelo que foi considerado inútil recorrer a procedimentos relativamente exigentes em reuniões e discussões por um volume tão diminuto. Assim, ocorreu um encadeamento fatal. Os casos de não reembolso passaram para 8%, em seguida para 21%, e depois para mais de 50%. O mecanismo é fácil de compreender. Vendo que nada era feito contra a ínfima minoria que não conseguira reembolsar os empréstimos, alguns testaram as falhas do sistema [...]. Os «bons» pagadores começam a pensar que são estúpidos por reembolsar enquanto os vizinhos não o fazem. Apercebem-se igualmente de que terão que reembolsar somas consideráveis, incluindo as suas dívidas e as somas não reembolsadas por todos os seus vizinhos, se a caução solidária for

realmente aplicada. A partir de um certo limiar (provavelmente em torno de 15 a 20% de não reembolso), assiste-se a uma «solidariedade perversa», isto é, uma solidariedade no não pagamento" (*ibidem*, pp. 27-8).

Este exemplo ilustra muito bem o perigo dos pressupostos pseudo-sociológicos: a "solidariedade" não é um mecanismo espontâneo e generalizado a toda a "sociedade tradicional" (embora, como veremos, existam modalidades de mobilização da poupança e financiamento assentes sobre as «redes comunitárias») pelo que a concessão de crédito de acordo com os princípios do mutualismo exige algum cuidado quer na forma de constituição dos grupos quer no acompanhamento e aplicação correcta dos princípios mutualistas.

- Em último lugar, o fracasso do sistema de crédito mutualista para obter boas taxas de reembolso é, em larga medida, fruto do enviesamento que decorre da submissão da política de crédito aos objectivos, mais vastos, do "desenvolvimento" da agricultura. De facto, este sistema de crédito constituía uma componente fundamental de uma política de fomento da produção agrícola que articulava a "animação" do cooperativismo e a vulgarização das inovações técnicas associadas à "agricultura moderna" (utilização de produtos fitossanitários, sementes de elevado rendimento, etc).

Como referem GENTIL e FOURNIER, em muitos países, os serviços técnicos de vulgarização assumiam igualmente as diversas funções complementares que a introdução das inovações agrícolas exigia, tais como:

"[...] fornecer informação, organizar os agrupamentos mutualistas, estudar a procura de crédito, controlar o fornecimento dos inputs [...], recuperar os empréstimos. [...] É fácil imaginar o interesse [dos vulgarizadores] em «encorajar» certos camponeses a solicitar crédito para adquirir os diferentes inputs e materiais recomendados pela vulgarização. Além disso, por formação e experiência profissional, os vulgarizadores estão mais dispostos a realizar a difusão das inovações técnicas do que a controlar o reembolso dos empréstimos" (GENTIL e FOURNIER, 1993, p. 25).

No entanto, mais do que um "vício" organizativo, existiu uma clara opção de utilização do crédito como instrumento de estímulo à "modernização" da agricultura, prolongando, aliás, a antiga lógica da mise-en-valeur, que preconizava precisamente a abertura da sociedade rural aos mercados pelo efeito combinado da tributação, do comércio e do crédito. Por conseguinte, a obtenção de boas taxas de reembolso não era a questão prioritária: a função do crédito na criação do mercado (e de excedentes económicos apropriáveis) sobrepôs-se aos objectivos, decorrentes da racionalidade financeira estrita, de redução dos problemas da opacidade do mercado (isto é, os riscos de não reembolso).

Aliás, esta estratégia não se restringe ao crédito mutualista nem ao sector da agricultura, estando igualmente presente nos "projectos de desenvolvimento" (que constituíram vias privilegiadas de transformação estrutural, como é sabido, até à emergência dos programas de estabilização e ajustamento, no início dos anos oitenta). Os diferentes tipos de projecto são geralmente co-financiados pelos bancos de desenvolvimento e outras instituições bancárias especializadas,

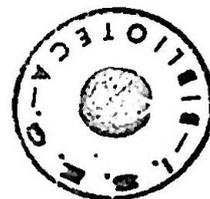
criadas após a independência, e por organismos/agências internacionais de desenvolvimento. Mesmo quando existem financiamentos privados, a banca (nacional ou internacional) tem um papel passivo na concessão de crédito, uma vez que os empréstimos são garantidos pelos estados. Neste contexto, a política de crédito submete-se aos objectivos de crescimento económico; a possibilidade (e necessidade) de obter co-financiamentos externos viabiliza a manutenção de baixas taxas de juro (e o direccionamento do crédito para os sectores "prioritários"/credit targeting) ou a secundarização dos objectivos de maximização das taxas de reembolso.

Lembremo-nos que estas políticas eram teoricamente fundamentadas pelo modelo, então inquestionado, do "two-gap" cuja conclusão fundamental é a de que um processo de crescimento económico exige um tal aumento do investimento que não pode ser financiado inteiramente pela expansão da poupança interna (ideia igualmente influenciada pela teoria do "ciclo vicioso da pobreza" de Nurkse). A solução residiria, assim, no recurso ao financiamento externo que deveria ser suficiente para cobrir o maior dos dois gaps: investimento-poupança e exportações-importações (CHENERY e STROUT, 1966).

O crédito é um elemento decisivo nas estratégias de difusão de inovações tecnológicas e de superação do "círculo vicioso da pobreza". Os promotores dos "projectos de desenvolvimento" vão, por conseguinte, colocar maior ênfase na forma de utilização do que propriamente no reembolso do crédito. Contudo, os grupos-alvo dos projectos de desenvolvimento desenvolvem estratégias de apropriação selectiva dos recursos e subvertem frequentemente os objectivos delineados pelos promotores dos projectos (OLIVIER DE SARDAN, 1988 e 1990). Mesmo quando o crédito não é concedido em moeda, mas em bens

produtivos, as populações-alvo encontram formas de desviar o crédito para utilizações não previstas, comercializando os referidos bens (se necessário, em mercados paralelos). A fungibilidade do crédito (ELLIS, 1992, p. 160) traduz esta possibilidade de conversão monetária e desvio do crédito dos fins para que era destinado, limitando drasticamente a eficácia planeada dos projectos de desenvolvimento.

Estes problemas são agravados pelos fracos níveis de reembolso, que começaram a ameaçar o equilíbrio financeiro do sistema, sobretudo a partir do momento em que se verificou uma profunda reorientação dos fluxos de financiamento externo (canalizando-se um maior volume de recursos para o ajustamento global e sectorial em detrimento da ajuda-projecto e atribuindo maior prioridade ao aumento da eficiência/rendibilidade dos projectos de desenvolvimento).



1.3. Os mecanismos de financiamento não ocidentais

1.3.1. Diversidade e heterogeneidade de agentes, lógicas e práticas

"As práticas e estratégias relativas à moeda, crédito, acumulação, poupança e investimento são muito diversificadas, apenas com um factor em comum: não correspondem ao padrão implícito do «empresário» nem ao modelo de decisão custo/benefício em que assentam a maior parte dos projectos [de desenvolvimento]. Embora pareça estranho, a circulação de moeda é proporcionalmente mais importante na África Ocidental do que na Europa. Muitas vezes, a necessidade imediata de dinheiro é mais premente do que as expectativas de lucro a longo prazo" (OLIVIER DE SARDAN, 1988, p. 223).

Nas secções anteriores, procurámos, conjugando uma análise teórica e uma visão histórica, apresentar as contradições e as várias linhas de evolução dos mecanismos de financiamento inspirados em modelos ocidentais. Embora com algumas preocupações de adaptação a contextos socio-económicos distintos, em certos casos, a suposta vocação universalista daqueles sistemas e mecanismos esteve sempre implícita nos propósitos dos respectivos mentores (para já não falar de um certo enviesamento etnocêntrico a que anteriormente aludimos). Por esta razão, observam-se inúmeras semelhanças entre os sistemas

financeiros formais dos Países em Vias de Desenvolvimento, mesmo situando-se em continentes distintos.

A esta analogia formal das modalidades ocidentais de financiamento, contrapõe-se o carácter marcadamente heterogéneo dos mecanismos de mobilização da poupança e de concessão de crédito não ocidentais (isto é, que não obedecem a um padrão universal oriundo do ocidente capitalista). Referimo-nos à enorme multiplicidade de agentes, lógicas e práticas autóctones que não resultam da transferência de princípios ocidentais mas evoluem de forma espontânea e autónoma.

A diversidade resulta, por um lado, das especificidades socio-culturais do contexto em que emergem as diferentes modalidades autónomas de financiamento e, por outro lado, das particularidades dos longos processos de aperfeiçoamento pela experimentação, em que intervêm condicionantes internas e externas.

Em primeiro lugar, estas modalidades de financiamento não isolam comportamentos económicos estritos (i.e. a poupança; o recurso ao crédito) mas integram/combinam diversas funções económicas e sociais (o que constitui, aliás, uma importante vantagem relativa, num contexto em que o comportamento económico é largamente sobredeterminado pelo social³⁴). Consequentemente, os respectivos princípios de funcionamento reflectem sobremaneira as características específicas (e dinâmicas) dos meios socio-económicos onde elas se desenvolvem.

Em segundo lugar, a evolução deste tipo de financiamentos é obviamente condicionada pelas influências exteriores, designadamente as influências

³⁴ Cf. supra o conceito desenvolvido por Polanyi de "embeddedness".

ocidentais, de que são exemplos a monetarização ou o funcionamento do próprio sistema financeiro formal (embora, como veremos, não seja defensável a tese de alguns economistas neoclássicos de que o "sector" informal é exclusivamente uma resposta às deficiências do "sector" formal).

Para ilustrar estas afirmações podemos referir dois exemplos que serão retomados adiante:

- em primeiro lugar, o caso das associações de poupança e crédito rotativo (conhecidas por tontines na África francófona) que têm origem nas relações de reciprocidade prevalecentes em sociedades camponesas apesar de, actualmente, as prestações regulares revestirem, em geral, a forma monetária:

"Historicamente, nas zonas rurais do Congo, os camponeses tinham o hábito de se agruparem para trabalhar, rotativamente, no campo de um deles. Estas formas de prestações recíprocas [...] constituíam-se em torno do chefe da aldeia ou do clã na altura dos trabalhos mais pesados [...] Hoje em dia existem igualmente outras formas de tontine nas zonas rurais [...] cujos membros se associam, não para trabalhar, rotativamente, no campo de um deles, mas para oferecer a sua força de trabalho, mediante uma remuneração. Os rendimentos resultantes desta «tontine de força de trabalho» são redistribuídos entre os membros ou conservados numa caixa comum tendo em vista uma redistribuição igualitária numa data previamente combinada. [...] As tontines de moeda surgem com a monetarização e, sobretudo, com a introdução do assalariamento" (MAYOUKOU, 1994, p. 24).

- o segundo exemplo, referente aos "banqueiros ambulantes" que operam nos mercados de Brazzaville, permite verificar que as influências exteriores não se restringem obviamente à penetração do capitalismo ocidental, mas decorrem igualmente de outras dinâmicas africanas:

"No plano histórico, os banqueiros ambulantes são recentes no Congo, tendo surgido nos mercados apenas no fim dos anos 1960. De acordo com os resultados do inquérito efectuado [...], trata-se de uma inovação importada da África ocidental, provavelmente do Benim ou do Togo [...]. Com efeito, os resultados do inquérito permitem concluir que um imigrante do Benim introduziu esta prática no mercado de Poto-Poto [em Brazzaville]. Além disso, até ao início dos anos 1980, a maior parte dos banqueiros ambulantes eram naturais do Benim ou do Togo. [...] Os primeiros banqueiros ambulantes naturais do Congo só aparecem no início dos anos 1980, exercendo a sua actividade em três mercados: Mougali, Bacongo, e Mukondo Sukisa" (MAYOUKOU, 1994, p. 25).

A constatação da diversidade das modalidades autóctones de poupança e crédito vem frustrar qualquer veleidade generalizadora e permite-nos, desde já, rejeitar a existência de um "sector financeiro informal" enquanto unidade analítica homogénea. Utilizaremos, preferencialmente, a expressão "financiamento autónomo" ou "informal" (termo menos correcto, mas infelizmente mais utilizado pelos economistas) para designar um conjunto heterogéneo de agentes, lógicas e práticas financeiras que, podendo prolongar mecanismos autóctones antigos e/ou funcionar no seio de estruturas e redes comunitárias, constituem sem dúvida inovações

autónomas, resultantes de um processo dinâmico espontâneo que traduz uma considerável capacidade de adaptação destas sociedades às influências externas³⁵. A consciência da multiplicidade de modalidades de financiamento autónomo determina, conseqüentemente, a metodologia mais adequada para a análise destes mecanismos: mais do que tecer considerações genéricas acerca do sector financeiro informal, procuraremos enumerar os agentes, lógicas e práticas mais comuns, isolando aspectos definidores que julgamos importantes. As considerações posteriores resultam da análise de determinados "ideais-tipo", construídos com base em "factos estilizados", sistematicamente referidos na literatura consultada, e de que apresentaremos exemplos com o objectivo de ilustrar a argumentação.

1.3.2. Alguns mecanismos de financiamento informal

A enorme diversidade de mecanismos informais de poupança e crédito vai inviabilizar a construção de tipologias exaustivas. Por este motivo, o nosso objectivo, nesta secção, será o de enumerar apenas alguns dos mecanismos típicos, descritos na literatura, que nos oferecem suficientes elementos empíricos para fundamentarem a posterior reflexão teórica acerca do financiamento informal.

³⁵ Para um aprofundamento do estudo da dinâmica das inovações financeiras no sector informal, ver LESPÈS (1990).

Importa desde já operar uma distinção entre as actividades financeiras que se realizam num contexto mercantil e as operações financeiras que não são, em rigor, enquadráveis nos princípios de funcionamento do mercado. Com efeito, num contexto em que as relações económicas não se esgotam nas relações mercantis, a análise económica não se pode reduzir à análise da lógica de mercado. A importância, no plano teórico, daquela distinção indica-nos que a análise das transacções creditícias não mercantis não deve ser realizada utilizando o mesmo tipo de instrumental desenvolvido para os mercados de crédito stricto sensu.

Em rigor, não poderemos, por conseguinte, afirmar que as taxas de juro relativas aos empréstimos concedidos num contexto de redes de parentesco (ou "comunitárias") são nulas, visto que o fundamento desta transacção creditícia é a reciprocidade: se um indivíduo concede crédito, espera poder igualmente pedir um empréstimo ou outra prestação (e.g. em trabalho, em bens, informações, favorecimento clientelístico, etc.) quando necessite. Embora, no passado, os economistas tenham sistematicamente ignorado este tipo de crédito, tem vindo a crescer a consciência da importância dos empréstimos de "familiares e amigos" (designação assaz equívoca) na constituição do capital inicial das "microempresas" (i.e. os pequenos produtores e comerciantes do sector informal)³⁶.

Para além das relações financeiras inscritas nas redes de parentesco e outras "redes comunitárias" já referidas, podemos enumerar três grandes tipos de instituições financeiras informais:

³⁶ Veja-se, por exemplo, CHANDAVARKAR (1989), p. 92.

1. Associações de poupança: os participantes contribuem regularmente com um determinado montante para um fundo comum. A utilização deste fundo é muito variável, incluindo:

- a simples restituição do montante no final do período, deduzida uma fracção para pagamento aos responsáveis pela segurança dos fundos (trata-se, neste caso extremo, de um "clube de poupança");

- a concessão de empréstimos a membros e não membros, revertendo a remuneração obtida a favor de todos os participantes;

- a reserva de uma determinada quantia para o financiamento de um projecto comunitário (e.g. construção de um caminho, ponte, poço, escola, etc.). Repare-se como, neste caso, a acção colectiva permite solucionar um conhecido "fracasso de mercado" (o problema do free rider e a insuficiente provisão privada de bens públicos).

2. Associações de auxílio mútuo: grupo de indivíduos que contribuem para um fundo comum destinado a providenciar auxílio em determinadas circunstâncias (despesas funerárias, despesas com a saúde, compensação por perda de familiar, roubo ou acidente, etc.). Funciona, portanto, como uma alternativa aos esquemas formais de seguro e é interessante referir que mesmo a população não excluída dos mercados financeiros formais (e.g. classe média urbana) recorre a este tipo de associações pelos benefícios adicionais que elas proporcionam: veja-se a grande proliferação de iddirs nas cidades da Etiópia, em larga medida, fruto da necessidade de encontrar, num contexto de enfraquecimento da coesão comunitária, um substituto para os mecanismos redistributivos a que aludimos anteriormente (vd. AREDO, 1993). O iddir é uma associação de auxílio mútuo, geralmente multi-étnica, que assenta em



novos factores de coesão típicos do meio urbano (a vizinhança, as relações de trabalho, etc.). Sem qualquer tipo de apoio governamental, os iddirs evoluíram por um processo de tentativa e erro para uma complexa e bem organizada instituição financeira.

3. Associações de Poupança e Crédito Rotativo (ou tontines): o princípio fundamental deste tipo de grupos informais de crédito é a contribuição regular para um fundo comum, que é atribuído na sua totalidade, rotativamente, a cada um dos seus membros. A ordem da rotação é variável, podendo ser determinada por sorteio, negociação ou leilão, por razões socio-culturais (e.g. idade, prestígio, poder, etc.) ou por uma combinação destes factores.

Referindo-se a estas associações, Philippe Callier afirma:

"A abordagem tradicional, que analisa as Associações de Poupança e Crédito Rotativo segundo um esquema de intermediação financeira, sendo logicamente válida, não esclarece qual a lógica subjacente à emergência destas instituições e fracassa na análise das suas características específicas. Para os participantes, a Associação de Poupança e Crédito Rotativo é, mais do que um conjunto de contratos de empréstimos mútuos e pagamento de juros [implícitos], uma combinação de recursos necessária à obtenção de um benefício decorrente da acção colectiva. A lógica das Associações de Poupança e Crédito Rotativo é a lógica da acção colectiva, não a lógica do mercado - portanto, as considerações sobre taxas de juro são um aspecto secundário [...]" (CALLIER, 1990, p. 274).

A crítica de Callier dirige-se aos autores que privilegiam a análise das taxas de juro implícitas nos processos de negociações/leilões que estabelecem a ordem de atribuição do crédito. Neste tipo de Associação de Poupança e Crédito Rotativo (“tontine financeira”, segundo a classificação de Michel LELART, 1990, p. 28), os juros correspondem à licitação mais alta e são recebidos por todos os membros. Diversos estudos (e.g. PAIRAULT, 1990; HENRY et alii, 1991, cap. 2) propõem modelos de cálculo das taxas de juro implícitas e ensaiam uma comparação entre os valores obtidos a partir de dados recolhidos e as taxas de juro prevalecentes nos mercados formais (a suposta proximidade de ambas demonstraria a racionalidade dos membros das Associações de Poupança e Crédito Rotativo). Contudo, a principal vantagem das Associações de Poupança e Crédito Rotativo é a redução do tempo de espera para a realização de uma despesa, para todos os intervenientes excepto para o último, que, no entanto, nada perde por participar no acordo³⁷. A Associação de Poupança e Crédito Rotativo constitui, portanto, a mais óbvia melhoria paretiana, numa situação em que não existe acesso aos mercados formais de crédito (o recebimento de “juros” não é, assim, o factor mais importante).

Importa, para além disso, sublinhar que o argumento principal (i.e. a lógica em questão não se reduz à lógica do mercado) é generalizável às outras instituições financeiras informais: todas elas permitem uma combinação não só das poupanças individuais mas igualmente das qualificações ou capacidades

³⁷ O tempo médio de espera, expresso em percentagem da duração total do ciclo de uma APCR com n elementos é $(n+1)/2n*100$ e, portanto, reduz em quase 50% o tempo necessário, na ausência daquele acordo. Para uma análise alternativa, veja-se BESLEY et alii (1993).

dos vários membros, bem como dos seus recursos relacionais/comunitários. Deste modo, produzem um aumento da eficiência global na utilização das poupanças, já que todos beneficiam de melhores contactos e oportunidades de investimento e empréstimo. As reuniões periódicas permitem a troca de conhecimentos técnicos e organizacionais entre os membros e permitem coordenar acções conjuntas e reforçar a coesão social. Os diversos tipos de instituições financeiras informais caracterizam-se, por conseguinte, por combinarem diferentes funções sociais e económicas (que não se restringem à poupança e crédito), ultrapassando largamente a esfera do mercado.

Existem, por outro lado, agentes informais que operam na esfera do mercado financeiro: poderemos incluir neste grupo os prestamistas profissionais, os penhoristas, os "banqueiros ambulantes" e outros agentes individuais que concedem crédito, embora não seja essa a sua principal actividade (por exemplo, retalhistas ou intermediários comerciais que escoam a produção agrícola e fornecem inputs, que foram anteriormente analisados a propósito do mecanismo de interligação entre crédito e comercialização).

Em artigo recente, Garry CHRISTENSEN (1993) defende que a concessão de crédito por estes indivíduos não profissionais, bem como pelos penhoristas e prestamistas profissionais, não constitui, na maior parte dos casos, uma verdadeira operação de intermediação financeira, por tratar-se de empréstimo de capitais próprios. No caso da penhora de bens não existe sequer uma transacção creditícia em sentido estrito mas duas transacções de compra e venda (o que, em todo o caso, não diminui a importância do financiamento

obtido por esta via³⁸). Em alguns casos, certos agentes que beneficiam de uma posição privilegiada (e.g. a propriedade de bens hipotecáveis, ligações clientelistas com as estruturas de decisão de afectação do crédito) recorrem ao crédito formal para tornar a emprestar. Trata-se de uma combinação formal/informal em que existe uma forma mitigada de intermediação financeira, embora com a limitação decorrente de não existir mobilização de poupanças.

Pelo contrário, a actividade dos "banqueiros ambulantes" é claramente uma forma de intermediação financeira: estes indivíduos aceitam depósitos, visitando regularmente os seus clientes nos respectivos domicílios e locais de trabalho (a clientela é na sua maioria constituída pelos vendedores que operam nas feiras e mercados das zonas urbanas). No final de um certo período (normalmente um mês), os montantes acumulados são devolvidos, sendo-lhes no entanto deduzida uma certa fracção. Habitualmente os depósitos diários são idênticos e o "banqueiro" deduz, em cada mês, o montante de um depósito, o que corresponde à cobrança de uma taxa de 1/30 ou 1/31. Repare-se que os depósitos não produzem juros mas, pelo contrário, verifica-se o pagamento de uma taxa que é a contrapartida das vantagens obtidas pelos depositantes, designadamente:

- a segurança do depósito. Os clientes são fundamentalmente vendedores de rua/feirantes que, necessitando de guardar os valores monetários em local seguro, não recorrem às instituições financeiras formais (entre outras razões, pela sobreposição dos seus períodos de trabalho e de funcionamento daquelas instituições; por outro lado, a regularidade das visitas do "banqueiro" e a relação de confiança estabelecida com o cliente, que contrasta com a

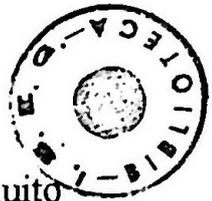
³⁸ Veja-se BOUMAN e HOUTMAN (1988).

formalidade associada às instituições financeiras formais, permite diminuir o risco de não recebimento, tal como é percebido pelo depositante);

- a possibilidade de recorrer a crédito, em termos flexíveis. (os empréstimos concedidos pelos "banqueiros ambulantes" caracterizam-se pela rapidez, ausência de procedimentos complexos ou exigências de garantias reais e a facilidade do reembolso, em pequenas prestações, ao longo de um período alargado).

O cumprimento das obrigações financeiras é garantido pelas sanções sociais e não por sanções económicas ou jurídicas, em sociedades com sistemas judiciais formais deficientes. A diminuição do risco decorre, por outro lado, de um conhecimento pessoal dos receptores de empréstimo e de uma análise cuidadosa da história do crédito e poupança anterior (existindo uma ligação estreita entre a concessão de crédito e a anterior poupança). Para ultrapassar os problemas associados aos riscos e às possibilidades de concessão de grandes volumes de crédito, foram recentemente criadas duas associações de "banqueiros ambulantes" (em Lomé, a "Musotal", criada em 1989 por treze "banqueiros" e em Cotonou, a "Atoco" que agrupava 86 "banqueiros" em 1992) que constituem caixas de refinanciamento, concedendo crédito aos respectivos associados em função dos seus depósitos de garantia.

"[A fórmula dos «banqueiros ambulantes» teve origem] muito provavelmente, na região yoruba, na Nigéria, tendo alastrado a diversos países costeiros a partir dos anos cinquenta, designadamente ao Benim, Gana, Costa do Marfim, Togo e, por intermédio dos comerciantes do Benim, ao Congo e Gabão. Os banqueiros ambulantes visitam os mercados e os bairros, geralmente em motociclos [...] colectando a



poupança, fazendo avanços e concedendo crédito [...]. O crédito é muito personalizado, acompanhado por vezes de conselhos de boa gestão. Pode ser concedido a uma taxa de juro relativamente elevada (na ordem de 5% ao mês...), de uma participação nos benefícios ou, pelo contrário, a uma taxa de juro nula [...]. Em relação às práticas bancárias clássicas, é interessante constatar, nestes casos, que o cliente tem por vezes acesso a um crédito gratuito mas paga para depositar a sua poupança. Em vez de falarmos de taxa de juro, seria sem dúvida preferível raciocinar em termos de comissão" (GENTIL e FOURNIER, 1993, pp. 84-5, a ênfase foi adicionada).

É de notar que, mesmo na análise dos agentes que operam na esfera mercantil, a teoria económica depara com alguns limites, em virtude de não estarem reunidos todos os pressupostos teóricos que definem um mercado (em particular a unicidade do preço e a indiferenciação dos agentes). Como referem GENTIL e FOURNIER na passagem acima transcrita, a concessão de crédito (não só pelos "banqueiros ambulantes" mas pela maior parte dos agentes que operam na esfera mercantil) é altamente personalizada. Em contraste com a opacidade do modelo puro do mercado, as diversas modalidades de financiamento informal caracterizam-se pelo estabelecimento de relações de confiança mútua entre os operadores financeiros e os seus clientes e pelo particularismo dos diferentes acordos de crédito. A proximidade (e acompanhamento constante das actividades da clientela que, em virtude da inexistência de garantias reais, é condição sine qua non da concessão de crédito) vai permitir uma diferenciação das taxas de juro e das condições de concessão de empréstimos, em função de cada cliente.

Assim sendo, as taxas de juro praticadas resultam, sobretudo, de um sistema de negociações subjectivas que se insere numa complexa teia de relações sociais (e.g. o preço poderá não ser o mesmo para um indivíduo da mesma etnia ou de etnia diferente) e não, como defendem os economistas neoclássicos, de diferenças objectivas nas produtividades marginais dos investimentos, em função das diferentes oportunidades de negócio dos operadores financeiros.

Em virtude desta segmentação, não é teoricamente correcto admitir a existência de um mercado de crédito informal.

1.3.3. O financiamento islâmico

Para concluir o estudo dos mecanismos não ocidentais de financiamento, não podemos deixar de referir, pela sua crescente importância em vastas zonas do continente africano e asiático, a influência do islão na esfera do financiamento. Como é sabido, o islão desempenhou, durante séculos, um papel determinante na expansão das grandes redes de comércio (LOMBARD, 1987): caravanas e navios, para além das mercadorias, levaram a religião islâmica a vastos espaços geográficos. Actualmente, assiste-se a um ressurgimento do islão, um islão de terceira expansão. Na opinião de Denys LOMBARD (1987, p. 16) "uma certa forma de islão, rigorista e hostil ao Ocidente, pode expandir-se e conquistar o pequeno mundo dos lojistas e dos bazares e tudo aquilo a que gostamos de designar, actualmente, o «sector informal» das grandes cidades. Estes grupos islamizados, muito diferentes entre si estão

teoricamente ligados pela fé e frequentemente reunidos, na prática, pela peregrinação". As viagens de peregrinação, designadamente a Meca, constituem não só uma forma de reforçar o estatuto social dos peregrinos como também proporcionam excelentes oportunidades de negócio e de alargamento do capital de relações e estiveram na origem do desenvolvimento de algumas cidades africanas desde o século XIX (M'BOKOLO, 1992, p. 193).

A religião islâmica constitui frequentemente o elemento de coesão mais importante nos meios mercantis, o que não teria sucedido se o islamismo não oferecesse um conjunto de características extremamente úteis, do ponto de vista dos comerciantes e "homens de negócios". Segundo Emmanuel GRÉGOIRE (1993, p. 93) o islão impõe um conjunto de regras de conduta (i.e. uma ética) aos comerciantes e, por esse motivo, constitui um quadro regulador dos negócios, um princípio de ordem que, mesmo actualmente, dificilmente pode ser assegurado pelas "modernas técnicas de comércio" (contratação, regulamentação jurídica, etc.). Particularmente no caso do comércio informal (incluindo-se nesta designação tanto as actividades ilícitas, e.g. contrabando, como as actividades lícitas que se encontram excluídas dos domínios fiscal e jurídico "modernos").

Existem diversos mecanismos sociais para sancionar os comportamentos desviantes que colocam em causa o ambiente de confiança recíproca (desde a perda de certas oportunidades de negócio, meios de financiamento, etc. até à completa exclusão dos meios mercantis, por exemplo, em consequência de uma acusação de feitiçaria). Estes mecanismos podem ser accionados em caso de incumprimento dos acordos estabelecidos (uma vez que os contratos verbais são celebrados "diante de Deus"), constituindo, deste modo um importante

factor de redução da incerteza, designadamente nas operações de financiamento, pelo efeito dissuasor do não reembolso de empréstimos.

O empréstimo a juro (ribâ) é absolutamente interdito pelo Corão. As comunidades mercantis islâmicas encontraram, no passado, algumas formas de contornar esta proibição através subterfúgios (hiyals). Por exemplo, por um artifício de linguagem que transforma o conteúdo simbólico da relação creditícia: o juro é assimilado a uma "gratificação" pela confiança manifestada pelo prestamista (GRÉGOIRE, 1993, p. 93).

Aliás, o ressurgimento actual de um certo rigorismo religioso exige o abandono total dos hiyals e o desenvolvimento de práticas de financiamento "simultaneamente eficazes, adaptadas ao mundo moderno e conformes à Shari'a" (ALGABID, 1990, p. 61).

"[...] Num mundo muçulmano totalmente imerso num sistema económico a que era alheio [...] os muçulmanos não tinham escolha [...]. Se quisessem participar no processo de desenvolvimento económico, apenas podiam utilizar os instrumentos existentes, designadamente os bancos clássicos. [...] Mas alimentar uma visão superficial de uma situação comandada em grande parte por razões históricas para pensar que a interdição do ribâ irá desaparecer do espírito e do coração dos muçulmanos seria um grave erro [...] A interdição do ribâ é um dado absoluto [...]" (ibidem).

Hamid ALGABID, antigo primeiro-ministro da República do Níger, cuja população é maioritariamente muçulmana, descreve a base conceptual do

"sistema bancário islâmico"³⁹. O crédito produtivo é concedido pela banca islâmica de acordo com o princípio da co-participação, que assenta num contrato de comandita (mudaraba), conforme à lei islâmica: "O lucro realizado em todas as operações é partilhado entre as duas partes contratantes numa proporção acordada entre elas [...]. O lucro não pode ser fixado à partida por qualquer das partes, sob pena de nulidade. A parte comanditada participa nos lucros mas não nas perdas [...]" (ALGABID, 1990, p. 68). Estas disposições aplicam-se às relações:

- entre os depositantes (parte comanditária) e o banco (parte comanditada, que oferece as suas capacidades de selecção dos melhores projectos de investimento/aplicações financeiras). No final de cada exercício, deduzidas as despesas e as reservas de constituição obrigatória, o resultado líquido é repartido entre a banca e os depositantes, de acordo com regras previamente definidas.

- entre o banco (parte comanditária) e os agentes que obtêm o crédito (parte comanditada). Os resultados líquidos do investimento são igualmente repartidos entre as duas partes, conforme anteriormente acordado. O crédito ao consumo é concedido "em caso de necessidade" e sem juros.

Por outro lado, a "maioria dos muçulmanos [...] não tinha necessidade de qualquer tipo de sistema bancário [...] em particular nos países muçulmanos ao sul do Saara, onde a população autóctone ignorava o sistema bancário do colonizador e ignora ainda, por vezes, os sistemas bancários desenvolvidos

³⁹ As primeiras experiências de banca islâmica, na época contemporânea, surgiram no Egipto, nos anos sessenta. Actualmente existem bancos islâmicos no Egipto, Sudão, Jordânia, Bahrein, Bangladesh, Kuwait, Irão, Paquistão e até na Europa (Luxemburgo, Londres, Copenhaga). Cf ALGABID (1990), p. 82 e segs.

após a independência. É o caso dos Sarakolés, comerciantes do Mali ou dos Alhazai do Níger cujas transacções se desenrolam fora dos circuitos financeiros modernos" (ALGABID, 1990, p. 83).

Algumas comunidades muçulmanas desenvolveram modalidades informais de financiamento conformes à ética islâmica, ligando a concessão de crédito à poupança prévia, como refere Gérard Naulleau:

"Tradicionalmente, as actividades financeiras, tanto na Península como no Golfo [pérsico], eram asseguradas por cambistas e prestamistas estabelecidos nas principais cidades comerciais da região. Estes estabelecimentos tradicionais de câmbio e crédito ainda conservam uma boa parte da clientela popular dos artesãos e dos comerciantes [...] O seu modo de funcionamento, muito informal, caracteriza-se pelo facto de excluir, tendencialmente, a prática de empréstimo a taxa de juro fixa. Assim, os depósitos não são remunerados segundo uma base fixa mas podem abrir ao depositante a possibilidade de financiamento das suas actividades, num sistema de associação ou de participação do estabelecimento prestamista nos negócios desenvolvidos pelo cliente [...]" (NAULLEAU, 1987, p. 305).

Repare-se nas semelhanças entre estas práticas informais de financiamento e os princípios de funcionamento do sistema bancários islâmico, desenvolvidos posteriormente e certamente nelas inspirados.

Cap. 2: A teoria económica do financiamento informal

2.1. A estruturação do espaço financeiro: o modelo do dualismo financeiro

As diferentes lógicas e práticas de poupança e crédito que constituíram o objecto de estudo da primeira parte deste trabalho permitem-nos constatar a complexidade do espaço financeiro em contextos socio-económicos não ocidentais. Como vimos, sucessivas experiências de transposição de princípios e instituições ocidentais (desde a época colonial à cooperação actual, passando pelas políticas de desenvolvimento/modernização dos governos pós-independência) coexistem com práticas de financiamento autónomas, cuja evolução não deixa de reflectir uma interacção dinâmica entre a "tradição" e a "modernidade". Ignorando ou subestimando esta complexidade, a maior parte das teorias económicas do financiamento informal adoptaram um esquema de análise dualista. A visão primitiva do "dualismo financeiro" opunha um "mercado monetário não organizado", orientado para as necessidades das esferas "tradicionais", rurais e não monetarizadas da economia, ao "mercado monetário organizado", cujas características seriam precisamente as opostas. Retomando o seu artigo precursor, U Tun Wai identifica o "mercado monetário não organizado" com os "mercados de crédito rurais" (WAI, 1977, p. 291).

Estas análises têm raízes teóricas nos modelos dualistas de desenvolvimento elaborados a partir dos anos cinquenta: embora sob perspectivas bastante diversas, autores como Lewis, Jorgenson, Ranis e Fei,

Harris e Todaro desenvolveram modelos teóricos fundados numa dicotomia entre um "sector moderno", "industrial", "capitalista", "urbano", por um lado, e um "sector tradicional", "agrícola", "de subsistência", "rural", por outro. O próprio processo de desenvolvimento era entendido, por estes autores, como uma redução progressiva do dualismo, por impulso do "sector moderno", postulando-se determinados mecanismos, mais ou menos automáticos, de interacção entre os dois sectores (e.g. transferências de mão-de-obra). Contrariado a visão optimista subjacente aos modelos de desenvolvimento dualístico, a evolução posterior veio mostrar um acentuar de disparidades sectoriais e regionais.

A dualidade formal/informal não vem, por outro lado, substituir aquelas dicotomias mais antigas, como alguns sugerem (HEMMER e MANNEL, 1989, p. 1550) mas exprime, pelo contrário, a heterogeneidade estrutural típica das economias em desenvolvimento. Note-se, por outro lado, que contrariando o pensamento dualista original, não se fala actualmente do desaparecimento progressivo do sector informal, mas sublinha-se o seu carácter dinâmico (o que traduz, aliás, uma certa ambiguidade teórica do papel deste sector no processo de desenvolvimento).

A classificação da actividade financeira em dois sectores ("sector financeiro formal" e "informal"), actualmente vulgarizada, levanta alguns problemas teóricos:

Em primeiro lugar, a dificuldade em delimitar, em termos analíticos, o "sector financeiro informal", frequentemente a definido em termos muito vagos, como um conjunto de serviços financeiros prestados fora da regulamentação e, sobretudo, do controlo directo das autoridades monetárias e financeiras. Por um lado, não é totalmente rigoroso caracterizar as actividades

financeiras informais pela ausência de enquadramento legal (e.g. a actividade das lojas de penhores, habitualmente incluída no financiamento informal, encontra-se em muitos casos regulamentada; em certos países, como o Zimbabué e a Etiópia, existe legislação que regulamenta o crédito informal e que inclui, tipicamente, directivas sobre as taxas de juro máximas, os tipos de garantias exigíveis ou os procedimentos para recuperar os empréstimos em caso de não reembolso⁴⁰. Por outro lado, o critério jurídico da "legalidade" não é teoricamente relevante. Aliás, em certos países, como o Malawi, a actividade dos prestamistas não é abrangida pela legislação e, contudo, a cobrança de "dívidas informais" é garantida pela possibilidade de recurso a tribunais "tradicionais", i.e. tribunais arbitrais autóctones, que funcionam como um sistema de justiça paralelo e mais eficaz⁴¹.

O problema da delimitação do "sector financeiro informal" é bem evidenciado pela dificuldade de classificação de certos organismos, como as cooperativas de crédito mútuo ou as Organizações Não Governamentais que atribuem financiamentos no âmbito de projectos de desenvolvimento, cujo funcionamento se encontra regulamentado, embora gozem de estatuto especial e nem sempre estejam sujeitos a fiscalização pelas autoridades monetárias e financeiras. Alguns autores defendem que estes organismos têm uma "natureza híbrida", com características formais e informais, advogando a inclusão deste tipo de organismos num "sector semi-formal" (GERMIDIS *et alii*, 1991, p. 81).

⁴⁰ Cf GERMIDIS *et alii* (1991), p. 165.

⁴¹ Cf BOLNICK (1992), p. 61.

Em segundo lugar, os "sectores" não são nem estanques nem totalmente independentes, quer porque os agentes económicos podem ter comportamentos que se enquadram em ambos os "sectores", quer porque existem fluxos financeiros entre eles (e nos dois sentidos).

Quanto ao primeiro aspecto, importa compreender que a poupança e o crédito são componentes de uma estratégia integrada global, em que o financiamento constitui um dos vectores fundamentais mas que abrange igualmente todas as outras dimensões e variáveis relevantes (e.g. variações de preços, riscos climatéricos, obrigações face à comunidade de pertença, etc.). As várias opções de financiamento disponíveis (desde as inúmeras modalidades de crédito informal até ao crédito cooperativo, passando pelos financiamentos ligados aos projectos de desenvolvimento, etc.) são combinadas, em função dos diversos objectivos e restrições:

"O mesmo camponês encontra-se, muitas vezes, integrado em diferentes sistemas financeiros, comportando-se de forma muito diferente em cada um desses sistemas. Deste modo, pode participar numa Associação de Poupança e Crédito Rotativo, ser membro de uma cooperativa de crédito e comprar inputs agrícolas, a crédito, no âmbito de um projecto de desenvolvimento. Paga regularmente as prestações periódicas na Associação de Poupança e Crédito Rotativo, tendo por vezes que recorrer a adiantamentos junto da cooperativa de crédito. Aprecia o ambiente de convívio do grupo, em que todos se conhecem, dá a sua opinião na assembleia geral da cooperativa de crédito e reembolsa totalmente o seu empréstimo destinado a desenvolver as suas actividades comerciais. Mas utiliza todas as falhas do dispositivo de crédito do

projecto de desenvolvimento para não reembolsar o crédito obtido, uma vez que assimila o projecto a um sistema estatal que nunca lhe pediu a opinião e sente que o estado já lhe tirou demasiado" (GENTIL e FOURNIER, 1993, p. 71).

Quando ao segundo aspecto, merecem particular referência os seguintes exemplos:

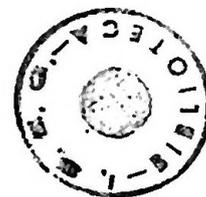
- Alguns operadores informais depositam fundos financeiros em instituições formais. Por exemplo, a maior parte dos "banqueiros ambulantes" do Gana, que recebem depósitos dos seus clientes nos respectivos locais de trabalho ou de residência, depositam essas poupanças, no fim do dia, numa conta bancária à ordem (ARYEETAY e HYUHA, 1991, p. 127); um estudo que incidiu sobre uma amostra de 32 iddirs etíopes refere que, em média, 85% dos respectivos activos financeiros são depositados em contas bancárias, por vezes em nome do seu responsável (AREDO, 1993, p. 87).

- Os fundos obtidos no "sector financeiro formal" podem ser utilizados para a concessão de empréstimos informais. É o caso de alguns operadores que emprestam os fundos financeiros obtidos no "sector formal" aos agentes económicos que a eles não têm acesso, cobrando uma taxa de juro mais elevada. Outro exemplo é a prática de empréstimos para grupos ("group lending") que reúne, na mesma transacção creditícia, uma instituição financeira formal e um "grupo informal" (tirando partido do princípio da "caução solidária", à semelhança das cooperativas de crédito mutualista).

Finalmente, os "sectores" não são homogéneos: se o "sector formal" inclui instituições tão diversas como o banco central e os vários tipos de bancos,

seguradoras, e instituições financeiras não monetárias (e.g. poupança postal), no "sector informal" a diversidade de operadores e lógicas de funcionamento é bastante mais ampla. A coexistência de mecanismos de financiamento informal mercantis e não mercantis e a segmentação dos próprios mercados financeiros informais leva-nos, como já foi referido, a rejeitar a existência de um "sector financeiro informal" enquanto unidade analítica.

Por todas estas razões, podemos colocar sérias reservas à validade do modelo do "dualismo financeiro". No entanto, veremos, em seguida, que algumas teorias económicas assumem, implicitamente, esta construção teórica.



2.2. O pensamento neoclássico

O pensamento neoclássico, na área aqui analisada, caracteriza-se pelas seguintes hipóteses:

H1) não existe um dualismo financeiro estrutural mas simplesmente uma disparidade nas taxas de juro praticadas nos sectores formal e informal (supostamente transitória);

H2) o financiamento informal apresenta-se bastante integrado no sector financeiro dos países em vias de desenvolvimento, em virtude das múltiplas ligações entre os sectores financeiros formal e informal.

Para fundamentar a primeira hipótese, os economistas neoclássicos apresentam um conjunto de estudos empíricos, supostamente incidindo sobre o "sector financeiro informal", que conduzem à conclusão de que as taxas de juro (passivas e activas) praticadas neste sector são bastante mais elevadas do que as que prevalecem no sector financeiro formal⁴². Note-se que o âmbito destes estudos se restringe a algumas categorias de agentes que operam na esfera do mercado, pelo que a respectiva conclusão não é de modo algum generalizável a todo o "sector financeiro informal". Foram anteriormente analisados vários mecanismos informais de financiamento em que não existe qualquer pagamento

⁴² Veja-se, por exemplo, GERMIDIS *et alii* (1991, p. 181); MONTIEL *et alii* (1993, pp. 20-25); WAI (1977, pp. 304-307).

de juros (mesmo implícitos). Por outro lado, demonstrámos que as vantagens sociais e económicas proporcionadas por muitos desses mecanismos, ultrapassam largamente o eventual recebimento de juros (cf. secção 1.3.2.). Fazendo tábua rasa da diversidade de lógicas e práticas de poupança e crédito, a teoria neoclássica parte de uma visão redutora e enviesada do sector financeiro informal.

Consequentemente, os economistas neoclássicos vão procurar uma explicação teórica para a alegada disparidade de taxas de juro entre os sectores formal e informal. Ora, de acordo com a teoria neoclássica, a remuneração do crédito deveria corresponder ao somatório dos seguintes elementos: a) custos de funcionamento associados à actividade financeira; b) custo de oportunidade dos fundos emprestados; c) prémio de risco (a estes três elementos poderia acrescentar-se uma renda de monopólio mas essa possibilidade é rejeitada por muitos autores neoclássicos, que vêem no sector financeiro informal o paradigma da concorrência perfeita)⁴³ :

⁴³ Como é sabido, um mercado diz-se concorrencial se o número de empresas que comercializam um bem homogéneo for suficientemente elevado para que nenhuma esteja em condições de influenciar significativamente o preço do bem, pelo recurso à variação quantitativa da sua oferta. Recorde-se que esta definição atende às duas condições fundamentais de existência de concorrência pura: estrutura atomística do mercado e bem homogéneo. Edward Chamberlin acrescentou duas outras condições para definir o que designou por concorrência perfeita (expressão configuradora da metáfora do mercado concorrencial "ideal" da teoria económica):

- a perfeita mobilidade dos recursos no interior do mercado e, sobretudo, a ausência de barreiras significativas à entrada e à saída.

- a transparência do mercado, ou seja, a existência de informação perfeita e gratuita.

A fraca pertinência empírica de alguns destes pressupostos levou alguns economistas, como Joan Robinson e Edward Chamberlin, a propor modelos de concorrência imperfeita ou monopolística em que existe uma procura específica dirigida a cada empresa (a qual passa a dispor, consequentemente, de um certo poder de mercado).

a) É consensual, entre os economistas, a ideia de os custos de funcionamento serem substancialmente mais baixos no "sector financeiro informal".

Em primeiro lugar, porque os baixos custos do "sector informal" resultam da flexibilidade que o caracteriza (aqui entendida não só como pela ausência de procedimentos burocráticos complexos, etc. mas igualmente pela fuga à fiscalidade, incluindo a fiscalidade implícita na imposição de reservas legais mínimas).

Outra razão fundamental para a diferença dos custos de funcionamento entre o financiamento formal e informal é a ausência de assalariamento no caso deste último. Como vimos na primeira parte desta dissertação, nuns casos, o financiamento informal inscreve-se num contexto comunitário que combina a função financeira com outras funções económicas e sociais (e.g. associações de poupança, associações de crédito rotativo); noutros casos, o financiamento informal assenta em redes clientelistas que tiram partido de antigas formas de relações sociais (dependências familiares, étnicas, etc), pelo que, em geral, não existe uma remuneração específica da actividade financeira dos subordinados⁴⁴.

Finalmente, alguns economistas neoclássicos alegam que a "excessiva especialização" das instituições financeiras formais dos Países em Vias de Desenvolvimento tende a gerar ineficiências. Quer porque um ambiente pouco competitivo não estimula a inovação/racionalização da gestão bancária quer

⁴⁴ Este tipo de "contratação clientelista" ou "paternalista" opõe-se à relação contratual impessoal, pela via do mercado: "[...] O volume de emprego não é definido em relação ao volume de actividade, mas em função de uma estratégia de captação de dependentes. As formas indirectas de remuneração, só possíveis devido ao carácter especulativo da realização das margens, asseguram uma prise en charge sem ligação directa às condições de mercado" (LABAZÉE, 1991, p. 549). Cf. secção 1.2.3.

porque, supostamente, as economias de gama são superiores às economias de escala.

Por todas estas razões, os custos de funcionamento não permitem explicar a disparidade entre as taxas de juro formais e informais.

b) De acordo com a teoria neoclássica, os custos de oportunidade dos fundos emprestados, no “sector informal”, estão dependentes da remuneração das actividades alternativas que o prestamista poderia exercer e, caso tenha acesso ao crédito formal, das taxas de juro praticadas neste último sector. Admite-se o carácter limitado daquelas actividades, face às possibilidades do sistema financeiro formal e, portanto, o custo de oportunidade dos fundos também não permite explicar a diferença das taxas de juro.

c) O prémio de risco poderia ser utilizado como argumento justificativo da disparidade entre as taxas de juro formais e informais porque, do ponto de vista das instituições financeiras formais, os empréstimos informais apresentam um maior grau de risco. No entanto, diversos factores contribuem para diminuição do risco inerente às operações financeiras informais. No caso dos prestamistas e dos “banqueiros ambulantes” existe geralmente um profundo conhecimento dos clientes (incluindo o comportamento passado, em termos de poupança) e um acompanhamento constante das suas actividades, o que permite uma avaliação correcta da capacidade do candidato ao empréstimo cumprir o acordo financeiro. Além disso, o receio de perder o acesso a este tipo de crédito funciona como estímulo ao cumprimento das obrigações financeiras. Noutros casos, o risco é muitas vezes reduzido pelo recurso à “interligação” crédito/comercialização. Finalmente, há que considerar a função económica das

sanções sociais e os efeitos das redes comunitárias na diminuição dos riscos, tal como foi anteriormente analisado.

Afastadas todas as possibilidades de explicação, no quadro teórico neoclássico convencional, da alegada disparidade entre as taxas de juro praticadas nos sectores formal e informal, os economistas desta corrente teórica recorrem à teoria da "repressão financeira"⁴⁵: as taxas de juro praticadas no sector formal, produto de opções de política económica incorrectas, situar-se-iam em níveis "artificialmente" baixos e, portanto, as taxas de juro observáveis no sector informal exprimiriam a verdadeira tendência das forças de mercado.

A repressão financeira é definida como uma "situação em que os efeitos repressivos de leis anti-usura, reservas bancárias obrigatórias e controlo do crédito e a inflação interagem para reduzir o fluxo de poupança interna e distorcer a sua aplicação"⁴⁶. Na perspectiva neoclássica, o controlo das taxas de juro é especialmente grave numa situação de inflação porque origina taxas de juro reais muito baixas ou mesmo negativas que, por um lado, desencorajam a poupança interna e a sua colocação no mercado financeiro (a poupança monetária seria convertida em bens não produtivos/"inflation hedges", como ouro, jóias, propriedades, bens de consumo duradouro) e, por outro lado, estimulam a procura de crédito. O consequente gap poupança-investimento é provisoriamente resolvido com recurso ao financiamento externo e a uma

⁴⁵ Desenvolvida pelos economistas Ronald McKINNON (1984) e Edward S. SHAW (1973).

⁴⁶ McKINNON, Ronald (1984), p. 3.

política monetária expansionista, o que pode produzir, a prazo, uma espiral inflacionista e o desequilíbrio das contas externas.

A existência de "acionamento" de crédito implica, por outro lado, que este é utilizado de forma ineficiente, isto é, não em função do retorno esperado dos projectos de investimento mas de acordo com outros critérios, tais como:

- a minimização do risco previsível de não pagamento, o que conduz à exigência de garantias reais elevadas, prejudicando o acesso dos "mais pobres" ao crédito;

- a minimização dos custos de transacção, o que leva à escolha de projectos de maior dimensão, prejudicando as pequenas actividades económicas que, muitas vezes, apresentam elevados níveis de rentabilidade;

- pressões políticas e corrupção, i.e., transferência de renda económica para os funcionários bancários e/ou outros agentes que controlam o processo de atribuição de crédito (cf. FRY, 1989, p. 15).

As políticas activas de afectação de crédito, cujo objectivo é proporcionar crédito bonificado aos sectores considerados prioritários, diminuindo a eficiência na utilização dos recursos, aumentariam as "distorções". O resultado, para os neoclássicos, é a subida do custo de oportunidade dos fundos emprestados. Esta diferença entre o custo de oportunidade do capital e a taxa de juro praticada nos mercados formais estimula a criação de mercados financeiros informais.

A segunda hipótese (H2) é fundamental para que o sector informal possa ser concebido, essencialmente, como um "sector reactivo": desenvolve-se em resposta às deficiências do sector formal e a sua dimensão é função das

distorções exógenas que afectam as forças de mercado. Verificar-se-ia, portanto, a lei de Goodhart, isto é, o excessivo controlo monetário tende a gerar substitutos informais, pelo efeito de "spill-over":

"O excesso da procura de crédito no sector formal vai transbordar [spills over] para o sector informal como consequência do controlo do crédito no sector formal ou da insuficiência de garantias reais" (CHANDAVARKAR, 1990, p. 27).

Em conclusão: é sobretudo a "repressão financeira" que está na origem do dualismo dos mercados financeiros e dos efeitos perversos decorrentes desta situação. Além de prejudicial, do ponto de vista da "eficiência económica", os economistas neoclássicos alegam que a exclusão dos estratos populacionais mais pobres do mercado de crédito formal obriga-os a recorrer ao crédito informal, supostamente mais caro, o que tem consequências negativas do ponto de vista da "equidade"⁴⁷.

Como corolário, os neoclássicos defendem que a liberalização dos mercados financeiros e o fim da situação de "repressão financeira" permitiria praticamente extinguir o sector financeiro informal⁴⁸, solucionando os

⁴⁷ Como referimos anteriormente, os mecanismos de financiamento informal nem sempre implicam uma taxa de juro mais elevada. Estudámos algumas modalidades de financiamento informais que constituem claras "melhorias à pareto", em que, portanto, existe um aumento dos "níveis de bem-estar".

⁴⁸ Porventura não totalmente, como admite Anand Chandavarkar: "[...] mesmo com a maior liberalização possível, persistirá sempre um núcleo duro de financiamento informal num dos extremos do continuum financeiro que se caracteriza, contudo, por algumas limitações. Estas limitações decorrem fundamentalmente da sua reduzida dimensão média e de aspectos (cont.)

problemas que decorrem do "dualismo financeiro". Ou seja, a eliminação das "distorções" exógenas às forças de mercado permitiria estimular a poupança privada e a sua colocação no sistema financeiro formal, aumentar a eficiência na afectação do crédito, garantir maior equidade e uma maior eficácia da política monetária.

Contudo, alguns autores neoclássicos, como Michael Roemer (que modeliza um mercado de crédito dual de acordo com as hipóteses típicas desta corrente teórica, designadamente assumindo uma ligação entre as taxas de juro formal e informal: o diferencial entre estas corresponde a um prémio de risco e a custos reais superiores no mercado informal), acabam por admitir que "a liberalização dos mercados de crédito não conduz, por si só, a um aumento substancial da poupança interna total" (ROEMER, 1986, p. 436), induzindo apenas a transferência de uma parte da poupança dos circuitos informais para os formais. Esta conclusão contraria a tese de McKinnon-Shaw. Analisaremos mais pormenorizadamente a questão da liberalização financeira na secção 2.4.

operacionais que excluem uma intermediação financeira eficiente para além de um limiar reconhecidamente diminuto" (CHANDAVARKAR, 1992, p. 135). Teremos oportunidade de discutir a importância (e os limites) do financiamento informal no processo de crescimento económico, no terceiro capítulo desta dissertação.

2.3. O pensamento estruturalista e a "crítica neo-estruturalista"

Alguns economistas procuram analisar as causas estruturais do dualismo financeiro, consideradas mais importantes dos que as consequências do dualismo, expressas nos diferenciais de taxas de juro. O sistema conceptual dos autores estruturalistas - veja-se, por exemplo, o artigo de MYINT (1985) - pretende fornecer um instrumento de análise do sistema económico na sua globalidade. O pressuposto fundamental consiste na ideia de que os vários dualismos (a nível do mercado financeiro, de trabalho, de bens, etc.) são, em última análise, diferentes expressões de um mesmo fenómeno.

Os defensores da "liberalização financeira" pressupõem que o investimento (e o crescimento) é fundamentalmente prejudicado pela restrição financeira (i.e. escassez de poupança), existindo "abundantes" oportunidades de investimento lucrativo⁴⁹. Os autores estruturalistas alertam para a existência de outros "estrangulamentos" prevaletentes nas economias em desenvolvimento: carências a nível das infraestruturas produtivas e de comunicações, redes de comercialização dos produtos ineficientes, irregularidade do fornecimento de inputs, dificuldade de manutenção dos equipamentos produtivos, etc.

As fracas ligações entre o sector formal e informal decorrem de características estruturais do Países em Vias de Desenvolvimento (e.g. o enviesamento urbano dos sistemas financeiros formais é fruto, em larga medida, das deficientes infraestruturas de transportes e telecomunicações; o analfabetismo é um factor limitativo do recurso ao sistema financeiro formal).

⁴⁹ Cf FRY (1989), p. 16.



Por outro lado, existe um conjunto de factores socio-culturais, muitos dos quais referidos neste trabalho, que estariam na origem dos diferentes "dualismos".

Conclui-se, assim, que as condições (e os comportamentos) exigidas pela mobilização e afectação eficientes dos recursos pelos mecanismos de mercado não estão presentes nos Países em Vias de Desenvolvimento (e.g. inexistência de "empresários") o que legitima a proposta de uma certa regulamentação do sector financeiro. Até porque, nos casos em que se procedeu a liberalização dos mercados, o dualismo financeiro não foi reduzido.

Recentemente, têm surgido alguns desenvolvimentos teóricos na área do estruturalismo. Note-se que McKinnon e Shaw, autores do modelo teórico da "repressão financeira", não consideraram, na sua análise, a existência dos mercados informais de crédito. Associada fundamentalmente aos economistas Lance TAYLOR (1983) e Sweder VAN WIJNBERGEN (1982), a chamada "crítica neo-estruturalista" vai integrar estes mercados de crédito num modelo de análise que, revelando uma das principais lacunas dos trabalhos de McKinnon e Shaw (precisamente a não consideração do "sector financeiro informal") inverte as conclusões destes economistas neoclássicos.

Do lado da procura de crédito, os autores neo-estruturalistas argumentam que um aumento das taxas de juro (por exemplo, por efeito da liberalização) equivale a um aumento dos custos financeiros das empresas, com repercussões sobre os preços. Num ambiente oligopolístico ou de concorrência imperfeita (característico de muitos mercados dos PVD), o efeito sobre os preços poderá traduzir-se numa diminuição da produção. A liberalização financeira pode assim constituir um factor de "estagflação".

Do lado da oferta de crédito (poupança), não é claro que a subida das taxas de juro induza um aumento do crédito disponível, como se poderia concluir do modelo de McKinnon-Shaw. Tudo dependerá do grau de substituibilidade entre os depósitos bancários, os "bens improdutivos" (circulação monetária, ouro, divisas estrangeiras, etc.) e os empréstimos no sector financeiro informal⁵⁰. Um aumento das taxas de juro passivas no mercado formal faz aumentar os depósitos bancários e reduzir a procura de "bens não produtivos" e de "aplicações" no mercado informal. Se o efeito de substituição de "aplicações" no sector informal por depósitos bancários for superior ao efeito de substituição de "bens não produtivos" por depósitos bancários, o crédito disponível total diminuirá, *ceteris paribus*⁵¹, visto que as reservas mínimas obrigatórias são muito superiores no sistema bancário/formal⁵². Os autores concluem assim que a liberalização financeira poderá fazer reduzir o crescimento económico, pela diminuição, em termos reais, do crédito disponível.

Só posteriormente à "crítica neo-estruturalista" os economistas neoclássicos passaram a incluir o sector informal nos modelos de liberalização financeira:

⁵⁰ Para explicar a decisão de afectação dos recursos, os neo-estruturalistas utilizam o modelo de activos financeiros de Tobin (modelo de portfolio).

⁵¹ i.e. supondo constante o volume de poupança.

⁵² Subsequentemente, as taxas de juro prevaletentes no mercado informal tenderão a subir.

- P. D. OWEN e O. SOLLIS-FALLAS (1989), argumentam com a alegada ineficiência do sector financeiro informal na afectação dos recursos: predominância de empréstimos de maturidade curta, ambiente quase monopolístico, carácter local das transacções, o que limita necessariamente as oportunidades de transformação das maturidades e níveis de risco dos empréstimos e não permite o aproveitamento de economias de escala.

- Basant KAPUR (1992) afirma que, se as instituições financeiras informais não mantiverem coeficientes reservas/depósitos pelo menos iguais aos do sector financeiro formal, não estarão em condições de proporcionar o mesmo grau de liquidez de curto-prazo, o que invalidaria a crítica neo-estruturalista. A vantagem relativa do sistema financeiro informal seria, desta forma, a oferta de "instrumentos de depósito" com rendibilidade superior, mas com liquidez inferior.

2.4. Crítica da liberalização financeira e efeitos do financiamento informal sobre a eficácia da política económica

Como referimos anteriormente, os economistas neoclássicos defendem que a extinção da "repressão financeira" conduzirá à extinção do dualismo financeiro. A proposta de liberalização financeira inclui a recomendação de alteração radical dos objectivos da política monetária⁵³: o controlo da oferta monetária, por meio de uma rígida programação monetária deve substituir as taxas de juro administradas e outros mecanismos de controlo directo do volume e afectação do crédito. Em articulação com outras medidas deflacionistas (em particular, a diminuição dos défices públicos, o que implica aceitar os custos sociais e outros efeitos perversos associados a estas medidas⁵⁴), a extinção da "repressão financeira" possibilita o aumento das taxas de juro reais, induzindo, designadamente, um movimento da poupança do sector financeiro informal em direcção ao sector financeiro formal.

No plano da teoria económica, as vantagens da liberalização financeira são questionadas pela "crítica neo-estruturalista", já apresentada, e pela teoria keynesiana. Defendendo que a taxa de juro é um essencialmente um fenómeno monetário (isto é, reflecte sobretudo a interacção entre oferta e procura de moeda e não o equilíbrio entre poupança e investimento), Keynes demonstrou que um aumento da poupança ex ante poderá levar à quebra do rendimento e,

⁵³ Cf EDWARDS (1990).

⁵⁴ Veja-se, por exemplo, OPPENHEIMER (1993).

inclusivamente, a uma diminuição da poupança ex post. Não é, portanto, consensual a tese de que a taxa de crescimento do investimento, que determinará o crescimento económico futuro, dependa necessariamente das taxas de crescimento das poupanças de períodos anteriores. Pelo contrário, o investimento pode criar "a sua própria poupança" e, por outro lado, em certas condições, a oferta de crédito torna-se endógena, independente do volume de poupança que é canalizado para o sistema financeiro formal⁵⁵.

Mesmo no contexto do paradigma neoclássico, a defesa intransigente da liberalização financeira implica uma crença algo exagerada no livre funcionamento dos mecanismos de mercado. Por um lado, não podemos esquecer que a desregulamentação do sistema financeiro formal não é condição suficiente para a criação de um ambiente concorrencial efectivo, em virtude dos riscos de concentração e de cartelização do mercado⁵⁶. Por outro lado, os próprios economistas neoclássicos acabaram por reconhecer que, em economias onde não existe "estabilidade macroeconómica" (designadamente, estabilidade de preços), um processo de liberalização financeira pode produzir resultados desastrosos: taxas de juro reais excessivas face ao crescimento da produtividade, alargamento das margens de intermediação financeira, excessiva apreciação real da taxa de câmbio⁵⁷. A combinação destes factores tende a produzir uma hipertrofia do sector financeiro em prejuízo do sector real.

⁵⁵ Para uma explicação aprofundada destes argumentos, veja-se TREVITHICK (1992).

⁵⁶ Veja-se DIAZ-ALEJANDRO (1985) e KILLICK (1993), pp. 263 e segs.

⁵⁷ Por essa razão, o relatório do Banco Mundial de 1989 recomenda algum cuidado no ritmo e sobretudo na sequência de aplicação das medidas de liberalização financeira. Cf. WORLD BANK (1989), pp. 127 e segs.

Num estudo aprofundado dos resultados do processo de liberalização financeira na Nigéria, Howard Stein e Peter Lewis descrevem a "proliferação de instituições financeiras formais e o desenvolvimento de mecanismos de arbitragem e manipulação financeira cada vez mais sofisticados" (STEIN e LEWIS, 1995, p. 9). A diversificação dos operadores financeiros formais produziu maior instabilidade e opacidade do mercado, uma vez que muitos destes operadores concentraram-se em actividades especulativas e de captação de rendas, em detrimento da intermediação financeira convencional. À medida que cresciam as oportunidades de arbitragem e especulação decorrentes das complexidades do sistema financeiro, diminuíam as rendas comerciais, em virtude da eliminação progressiva de subsídios, barreiras aduaneiras e mecanismos de controlo cambial, tendo-se assistido a uma rápida deslocação do capital mercantil para a esfera financeira. Finalmente, e contrariando as previsões neoclássicas, assistiu-se a um decréscimo considerável do volume de crédito concedido ao sector privado durante o período de liberalização financeira: em 1993, o nível de crédito concedido, em termos reais, representava menos de metade do valor registado em 1997, apesar de o número de instituições bancárias ter triplicado durante esse período⁵⁸.

Por outro lado, os economistas neoclássicos que defendem a liberalização financeira como forma de extinguir o "dualismo financeiro" tendem a ignorar uma questão polémica: a de averiguar se o "mercado informal"

⁵⁸ Cf STEIN e LEWIS (1995), p. 23. Esta situação é agravada pelo fenómeno de greenfielding, isto é, uma parte crescente do crédito concedido corresponde à reciclagem de crédito mal parado, por capitalização dos juros vencidos. Este acréscimo artificial da procura de crédito produz uma subida adicional das taxas de juro reais, além de agravar os riscos de instabilidade e crise financeira.

funciona em ambiente competitivo (e, portanto, as taxas de juro praticadas reflectem as forças de mercado) ou se, pelo contrário, o poder de mercado associado às formas não concorrenciais é dominante na formação das taxas de juro nos mercados informais.

A visão axiomática do sector financeiro informal como um modelo de concorrência perfeita não passa de um pressuposto conveniente⁵⁹. Em muitos casos verifica-se uma grande inelasticidade da procura de crédito, relativamente à taxa de juro: para o cliente, pressionado pela restrição do tempo, é frequentemente mais importante a disponibilidade imediata de crédito do que o seu custo, o que, na impossibilidade de este recorrer ao crédito formal, em condições flexíveis, atribui aos prestamistas um certo poder de mercado, que é reforçado pelos mecanismos de "fidelização" da clientela descritos na secção 1.2.3. Do lado da oferta, embora o capital requerido para iniciar a actividade prestamista seja relativamente reduzido (e apesar da flexibilidade que caracteriza o financiamento informal), não se verifica uma ausência total de barreiras à entrada naquela actividade, uma vez que somente alguns operadores possuem uma rede de relações clientelistas que lhes permite obter vantagens exclusivas, indispensáveis ao sucesso da sua actividade (informações reservadas sobre negócios e clientes potenciais, acesso privilegiado ao crédito formal e a outros mecanismos selectivos de financiamento, tanto nacionais como internacionais, etc.). Num mercado em que existem significativas assimetrias informacionais, o poder de mercado dos prestamistas profissionais resulta, em larga medida, do controlo destas redes relacionais.

⁵⁹ Ver nota 43.

Existem já alguns estudos empíricos⁶⁰ que infirmam claramente a visão neoclássica da concorrência perfeita, demonstrando a existência de "rendas" que sugerem um ambiente de concorrência monopolística nesse segmento do financiamento informal. Neste caso, a liberalização do mercado financeiro formal não garante automaticamente a diminuição das taxas de juro praticadas no sector informal e a eliminação do dualismo financeiro.

Transcendendo o quadro da análise neoclássica, importa ainda relembrar algumas das nossas anteriores conclusões:

- Por um lado, o financiamento informal não se esgota na actividade dos prestamistas profissionais. Tivemos oportunidade de estabelecer uma distinção entre as modalidades de poupança e crédito que se inscrevem na esfera dos mercados financeiros (informais) e as que transcendem claramente a esfera do mercado e a própria esfera financeira, ao combinarem diversas motivações e funções económicas e sociais.

- Por outro lado, mesmo as taxas de juro praticadas pelos prestamistas profissionais resultam, frequentemente, de um sistema de negociações subjectivas que se insere numa complexa teia de relações sociais. Deste modo, o preço e as condições de concessão do crédito variam em função do estatuto social do cliente (isto é, da sua pertença, ou não, a determinada aldeia,

⁶⁰ Vejam-se os estudos de BOLNICK (1992) sobre os prestamistas katapila no Malawi e os de ALEEM (1990), relativos à actividade prestamista em áreas rurais do Paquistão.

linhagem, comunidade étnica ou religiosa, etc)⁶¹. Acabámos, aliás, de explicar o fundamento do poder de mercado dos prestamistas, que lhes permite realizar esta diferenciação dos clientes (comportamentos de tipo "monopolista discriminante", na terminologia económica convencional).

As relações financeiras informais são, portanto, determinadas por factores económicos e não económicos, reflectindo a especificidade dos contextos sociais em que se inserem. A multiplicidade de lógicas e práticas informais de poupança e crédito implica uma acentuada segmentação dos mercados financeiros informais, os quais, por outro lado, constituem apenas um dos subconjuntos do "sector financeiro informal". A existência de ligações entre os sectores financeiros formal e informal (a que fizemos referência na secção 2.1.) não vai, de modo algum, cancelar este carácter heterogéneo e segmentado do "sector financeiro informal", como falaciosamente sugere o economista Anand Chandavarkar:

"[Entre os sectores financeiros formal e informal] existem múltiplas relações de concorrência e complementaridade. Consequentemente, não podem ser vistos, acriticamente, como mercados segmentados, não concorrentes entre si [...] Um estudo econométrico sobre mercados informais de crédito na Índia (1951-77) concluiu que a ligação crucial entre os sectores financeiros formal e informal residia no

⁶¹ Não é, portanto, válido o postulado neoclássico da unicidade do preço (i.e, neste caso, taxa de juro, a qual, segundo a teoria neoclássica, seria determinada objectivamente, em função das diferenças, entre sectores, dos custos de oportunidade do capital, dos custos de funcionamento e dos prémios de risco, como foi anteriormente referido).

facto de a procura excedentária de crédito no sector formal se dirigir ao sector informal [efeito de spill-over]. Na Índia, alterações da política monetária tiveram efeitos significativos, no mesmo sentido, na disponibilidade e custo do crédito no sector informal. Observou-se que uma política de crédito contraccionista provocou um aumento das taxas de juro no sector informal e, inversamente, uma política de crédito expansionista originou uma queda das taxas de juro informais" (CHANDAVARKAR, 1990, p. 26).

Ao exemplo empírico apresentado por este autor podemos contrapor outros em que o "sector financeiro informal" continuou a crescer, mesmo depois da implementação de reformas que visavam aumentar os níveis de eficiência do sistema financeiro formal: é o caso da reforma financeira no Gana, após 1985 (cf. ARYEETAY e HYUHA, 1991, p. 131). Este exemplo apoia a nossa tese de que a liberalização do sistema financeiro formal não permite extinguir o "dualismo financeiro", uma vez que as lógicas subjacentes ao financiamento informal transcendem claramente a lógica do mercado.

Pelo contrário, podemos até observar um crescimento da importância relativa do financiamento informal durante um processo de liberalização financeira, o que evidencia a existência de uma dinâmica informal autónoma, resultante de uma notável capacidade de inovação e adaptação de mecanismos de poupança e crédito autóctones, por vezes muito antigos, a novas exigências.

Este dinamismo que caracteriza o financiamento informal vai afectar a eficácia das políticas macro-económicas, podendo inclusivamente condicionar o

"sucesso" das políticas de liberalização habitualmente recomendadas pelos economistas neoclássicos.

Desde logo, porque, existindo liquidez no exterior do sistema financeiro formal, a definição dos objectivos monetários e a implementação da programação monetária são muito dificultadas:

- Por um lado, o crescimento rápido mas descontínuo do financiamento informal e a introdução de inovações nos esquemas informais de poupança e crédito produzem alterações significativas na velocidade de circulação da moeda que vão limitar a capacidade de controlar a oferta monetária. Em particular, como é sabido, aumentos da velocidade de circulação da moeda retiram espaço de manobra à política monetária, obrigando a uma maior contenção da oferta de moeda⁶²;

- Por outro lado as ligações entre os "sectores" financeiros formal e informal possibilitam a ocorrência de alguns movimentos monetários não esperados, cujas repercussões sobre a proporção de liquidez existente no exterior do sistema financeiro formal vão igualmente afectar a eficácia da programação monetária (alguns autores designam este fenómeno por money flight - cf. GERMIDIS et alii, 1991, p. 40). Além disso, estes movimentos monetários podem transcender o âmbito nacional, verificando-se muitas vezes uma fuga de capitais através dos canais informais.

Por outro lado, a evasão fiscal associada ao financiamento informal, produzindo uma redução da base de tributação, vai implicar uma menor eficácia da política orçamental e acentuar o enviesamento dos sistemas fiscais

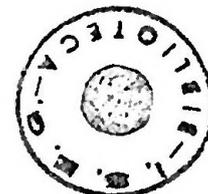
⁶² Para um aprofundamento do estudo do efeito de alguns mecanismos financeiros informais sobre a velocidade de circulação da moeda, ver MAYOUKOU (1994), cap. 4: "innovations, vitesse de circulation et performance du reseau tontinier".

(geralmente baseados na tributação do comércio externo e, em particular, da produção agrícola comercializada através dos circuitos formais).

Para exemplificar, podemos referir o caso das redes de comerciantes alhazai, do sul do Níger, que operam nas regiões transfronteiriças Níger-Nigéria, controlando a circulação informal de mercadorias e capitais entre estes dois países⁶³. Este tipo de redes informais realiza uma "[...] arbitragem entre o mercado oficial e os circuitos ilegais para cada operação, em função das perspectivas de lucro e dos riscos assumidos, criando de facto espaços [transnacionais] de circulação de mercadorias, de informações e de capitais que escapam aos aparelhos administrativos" (LABAZÉE, 1991, pp. 541-2).

Quando, em Abril de 1984, as autoridades políticas da Nigéria anunciaram a decisão de encerramento total das fronteiras e de substituição da antiga moeda nacional (Naira), com o objectivo de reduzir a oferta monetária, estimava-se que quatro mil milhões de nairas, numa massa monetária global de onze mil milhões, se encontravam fora dos circuitos financeiros formais do país. Embora os comerciantes alhazai tenham sido surpreendidos por esta desmonetarização, que deveria efectuar-se no prazo de apenas duas semanas, conseguiram resolver o problema de se desembaraçarem dos montantes em nairas que possuíam, transferindo-os rapidamente para o outro lado da fronteira (apesar de esta se encontrar oficialmente encerrada) e ordenando a aquisição de vários tipos de mercadorias (automóveis, materiais de construção, electrodomésticos, bens alimentares, como açúcar e farinha de trigo, etc). Estas mercadorias foram posteriormente revendidas (na Nigéria, contra a nova moeda, ou exportadas clandestinamente para o Níger) e com lucro, uma vez

⁶³ Cf GRÉGOIRE (1991).



que, na Nigéria, o preço destes produtos subiu repentinamente, em virtude das medidas típicas da estabilização e ajustamento estrutural (política monetária contraccionista, liberalização dos preços, etc.) e do contexto de especulação e desorganização do sistema financeiro formal.

Este caso ilustra de modo exemplar como o "sector informal" pode afectar negativamente as políticas macro-económicas convencionais (monetária, cambial, comercial, fiscal, etc), concebidas para um espaço económico nacional e, no limite, comprometer os objectivos das políticas de liberalização financeira.

Para concluir esta dissertação, propomo-nos analisar, em seguida, o papel, efectivo e potencial, do financiamento informal na dinâmica de acumulação de capital e no processo de crescimento económico.

Cap. 3: O papel do financiamento informal no processo de crescimento económico

Os economistas neoclássicos afirmam que, em virtude do seu enviesamento local⁶⁴, o "sector" financeiro informal não promove uma afectação eficiente dos recursos produtivos, prejudicando, portanto, o processo de crescimento económico⁶⁵. Os autores pertencentes a esta corrente teórica alegam que o financiamento informal se desenvolve num contexto local, acabando por funcionar em "circuito fechado": o montante global dos investimentos não pode ultrapassar o volume da poupança local, ainda que existam boas oportunidades para investir. Não existindo transferências inter-regionais de recursos produtivos que permitam nivelar os níveis de eficiência económica, não é possível alcançar uma situação "óptima" do ponto de vista da afectação dos recursos (mesmo reconhecendo, por outro lado, uma maior eficácia do "sector" financeiro informal para mobilizar as poupanças, para reduzir o risco associado à concessão de crédito, e para assegurar um acompanhamento da utilização dos fundos que permite, como vimos, aumentar os "níveis de eficiência" da sua utilização).

Uma segunda desvantagem do carácter localista do "sector" financeiro informal, do ponto de vista da escola neoclássica, resulta da impossibilidade de garantir a transformação de maturidades e a disseminação significativa dos níveis de risco. Na eventualidade de ocorrência de uma catástrofe que vá afectar

⁶⁴ Por contraposição ao enviesamento urbano do sistema financeiro formal.

⁶⁵ Cf. CHRISTENSEN (1993) para uma recente reafirmação desta posição teórica.

toda a comunidade local (e.g. seca prolongada, inundação, etc.), a incapacidade de reembolsar os empréstimos contraídos, generalizada a toda a população, conduziria imediatamente à crise económica e ao colapso do "sector" financeiro informal dessa comunidade.

O principal erro teórico dos economistas neoclássicos, neste contexto, reside no postulado do localismo, que não pode, de forma alguma, ser generalizado   totalidade do "sector" financeiro informal. A mobilidade espacial da maior parte dos operadores financeiros informais e da sua clientela (pequenos produtores rurais e urbanos, comerciantes, etc.)   suficientemente significativa para invalidar o referido postulado.

Para o demonstrar, podemos recorrer a alguns exemplos anteriormente citados, como as modalidades de financiamento que funcionam no contexto de redes informais que, por vezes, articulam a comercialização com outras actividades/funções económicas. Como estes sistemas de rede, além de constituirem uma forma de organização mercantil particularmente apropriada ao comércio a longa distância, proporcionam um meio privilegiado para a circulação informal de mercadorias e capitais, as respectivas escalas de actuação vão sendo, progressivamente, ampliadas (regional, nacional, internacional/transfronteira e até transcontinental). Podemos igualmente referir um exemplo de uma instituição financeira informal anteriormente descrita: a associação de poupança. Tivemos oportunidade de afirmar, na primeira parte deste trabalho, que a migração das populações rurais (para centros urbanos, para regiões mineiras, para o estrangeiro, etc.) não implica geralmente um corte radical com as comunidades de origem. Pelo contrário, existem prolongamentos directos dessas comunidades no meio urbano, por exemplo, através da criação de associações de aldeia:

"As associações de aldeia estruturam-se em secções com uma «antena de representação» em cada centro urbano onde exista uma diáspora dessa aldeia. Por exemplo, a associação da aldeia de Séléki [Senegal], situada a cerca de vinte quilómetros de Ziguinchor, possui evidentemente uma secção nessa cidade mas possui igualmente outras secções em Banjul, Dacar e... em Paris! Esta estrutura hierarquizada permite ao conjunto da comunidade a mobilização de uma poupança considerável e, desta forma, assumir um conjunto de ambiciosos programas de modernização da aldeia: construção de escolas, dispensários, etc." (DUPUY, 1990, p. 43, a ênfase foi adicionada).

Estes exemplos permitem demonstrar que existem diversos mecanismos de financiamento informal cuja escala de operação ultrapassa amplamente o âmbito local, movimentando, por vezes, volumes de capital muito significativos. O alargamento das escalas de actuação bem como a diversificação e combinação de diferentes actividades económicas (em articulação com outras funções sociais) proporciona aos operadores informais a possibilidade de uma gestão eficaz dos níveis de risco e maturidades. Estas conclusões invalidam as críticas neoclássica ao "localismo do sector informal". O erro dos economistas neoclássicos resulta da excessiva generalização que preside à construção do conceito de "sector financeiro informal" e de uma incompreensão da heterogeneidade e complexidade das lógicas e práticas de financiamento informal.

Os neoclássicos afirmam igualmente que o "sector financeiro informal" é negligenciável, do ponto de vista da acumulação de capital, uma vez que o

crédito informal se destina quase exclusivamente, ou ao financiamento, de curto prazo, do ciclo de exploração (i.e. resolução de problemas de tesouraria) ou ao financiamento de bens de consumo.

Importa, em primeiro lugar, sublinhar a fragilidade da fundamentação empírica desta crítica. Particularmente em contextos socio-económicos não ocidentais, nem sempre é possível distinguir entre "bens de consumo" e "bens de investimento". Um veículo poderá ser utilizado simultaneamente como "bem de consumo duradouro" no transporte dos seus proprietários e como "bem de investimento" numa actividade de distribuição ou prestação de serviços de transporte. As despesas com a saúde ou educação, por exemplo, são indispensáveis para a existência de trabalhadores qualificados, com elevada produtividade, pelo que este tipo de "consumo" deveria ser igualmente entendido como despesa de "investimento" em formação de capital humano (crucial, aliás, em qualquer processo de crescimento económico). Estes exemplos demonstram uma certa inadequação, neste contexto empírico, dos conceitos económicos convencionais e colocam algumas reservas às conclusões dos estudos que suportam a crítica acima referida⁶⁶.

Por outro lado, não devemos esquecer a análise micro, realizada na primeira parte do trabalho, acerca das estratégias de financiamento. Sabemos que o crédito informal assume grande importância, sobretudo para os pequenos (ou micro) produtores de mercadorias, tanto no meio rural como no meio urbano, e para os pequenos distribuidores e retalhistas (muitas vezes excluídos

⁶⁶ Para os casos da Nigéria e Camarões, vejam-se os estudos quantitativos apresentados por MIRACLE *et alii* (1980), p. 715. Os estudos reunidos em LOOTVOET e OUDIN (1995), realizados em bases metodológicas visivelmente mais sólidas, apontam, como veremos, para uma conclusão diferente.



do crédito bancário, por razões já estudadas). Sabemos também que as diversas opções de crédito disponíveis (desde o crédito cooperativo ao crédito informal, passando pelos financiamentos obtido no quadro de projectos de desenvolvimento, etc...) são por eles combinadas numa única estratégia de financiamento, em que o económico e o social são indissociáveis.

Não existindo uma separação clara entre "família" e "empresa", não faz sentido, do ponto de vista de uma estratégia integrada de financiamento, separar as necessidades de crédito estritamente associadas à actividade económica (e.g. investimento inicial, crédito de curto prazo para solucionar problemas de tesouraria, etc.) das restantes necessidades de crédito, ligadas à subsistência e reprodução do grupo familiar, obrigações comunitárias, etc..

Ora, o acesso a alguns tipos de financiamento obriga à utilização do crédito segundo as condições e os fins previamente definidos pelos agentes financiadores. Retomando um exemplo anterior, o crédito concedido aos pequenos produtores agrícolas no âmbito de projectos de "modernização da agricultura" implica necessariamente a aquisição dos equipamentos e inputs recomendados pelos vulgarizadores, que acompanham a reconversão para uma determinada cultura de mercado. Em geral, o crédito cooperativo/mutualista (tal como o crédito bancário convencional) pressupõe igualmente a realização de um "investimento produtivo" cuja rendibilidade permita o reembolso do empréstimo num horizonte de tempo razoável. Por conseguinte, não é possível recorrer a estas modalidades de financiamento para satisfazer necessidades que, pela sua natureza, não podem oferecer os níveis de rendibilidade convencionalmente exigidos (e.g. despesas de consumo, despesas de educação) ou exigem urgência e flexibilidade (e.g. oportunidades de negócio inesperadas).

Por esse motivo, é de esperar que, numa estratégia global de financiamento, seja racional recorrer aos mecanismos informais de crédito para satisfazer as necessidades de financiamento não garantidas pelas outras opções creditícias disponíveis. Assim sendo, estas necessidades mobilizam inevitavelmente uma parte importante do crédito informal, o que não significa de modo algum que o financiamento informal se restringe ao crédito ao consumo e de curto prazo. Além disso, do ponto de vista analítico, importa sobretudo compreender que as diversas modalidades de financiamento não são independentes, pelo que alterações que afectem um tipo de crédito têm efeitos sobre o sistema global. Esta conclusão reforça a nossa tese de que, do ponto de vista do processo de acumulação de capital, o financiamento informal não é negligenciável.

Contudo, na situação actual de crescente informalização da actividade económica⁶⁷, o processo de acumulação de capital físico apresenta características muito peculiares que, em seguida, iremos analisar. Atente-se na seguinte previsão do economista neoclássico Ernest Aryeetey:

"Embora muitas micro-empresas entendam ser adequadas a poupança pessoal ou familiar e as fontes informais de crédito, à medida

⁶⁷ Com base em dados das Nações Unidas e da OIT, estima-se que o emprego informal cresceu em média 6.7% ao ano, na África sub-sahariana, na primeira metade da década de oitenta, valor claramente superior ao crescimento médio do emprego formal (1%) e ao da população activa urbana (5.3%). "Em 1985, o sector informal empregava 60% da população activa urbana, ou seja, 15% da população activa total" (VANDEMOORTELE, 1991, p. 100). A situação na América Latina é semelhante (ver, por exemplo, PINSTRUP-ANDERSEN, 1989).

que vão crescendo, aquelas fontes deixam de poder satisfazer as suas necessidades de financiamento. À medida que as empresas vão crescendo [“As enterprises graduate to larger sizes”], espera-se uma deslocação de fontes informais para fontes formais de financiamento [...]" (ARYEETAY, 1995, p. 461).

Esta análise revela algum desconhecimento das características das actividades informais: como bem observa Michel Lelart, "as empresas informais reproduzem-se mas não crescem"⁶⁸. No caso da pequena produção urbana, por exemplo, não é visível uma tendência de crescimento das "micro-empresas informais" e a sua subsequente integração no "sector formal", como esperam economistas neoclássicos: "O fabricante de sandálias a partir de pneus de recuperação não tem muitas hipóteses de conhecer uma evolução que o transformará no futuro trust nacional do calçado", ironiza Marc PENOUIL (1985, p. 15).

Pelo contrário, tem-se verificado um dinâmica contínua de criação de pequenos estabelecimentos informais (em simultâneo com a extinção de outros) que tem produzido um fenómeno de explosão informal. Alguns estudos empíricos parecem demonstrar inequivocamente que essa "multiplicação do número de estabelecimentos não se traduz por uma diminuição do valor médio

⁶⁸ LELART (1995), p. 446. Não se trata, em rigor, de empresas, uma vez que, tal como Max WEBER (1983, p. 14) referiu, a emergência da empresa capitalista exige "a separação entre o grupo familiar [Haushalt] e a empresa [...] e a contabilidade racional" (Quanto à questão da "contabilidade racional", é interessante consultar os trabalhos, na área da antropologia económica, sobre a função extra-contabilística dos documentos contabilísticos dos produtores não capitalistas: veja-se, por exemplo, LACHAÏER, 1992, p. 867 e segs, ou LABAZÉE, 1990, p. 845 e segs).

do capital imobilizado em cada estabelecimento" (LOOTVOET e OUDIN, 1995). Isto significa que existe um processo efectivo de acumulação de capital no plano macroeconómico, embora dificilmente visível, no plano microeconómico. Contudo, a multiplicação dos estabelecimentos informais configura, claramente, um processo de acumulação de extensiva de capital.

Não se restringindo ao crédito ao consumo e de curto prazo, os mecanismos informais são igualmente utilizados para financiar "bens de investimento", embora as maiores necessidades de financiamento de equipamentos/instrumentos produtivos ocorram sobretudo no início de actividade, já que os investimentos posteriores são, em geral, escassos.

Esta observação corresponde à tendência geral, embora convenha sublinhar, uma vez mais, a heterogeneidade das actividades normalmente incluídas no "sector" informal, pelo que uma análise fina é indispensável no âmbito do trabalho empírico. Neste sentido, Jean-Pierre Lachaud propõe uma classificação dicotómica das actividades informais: as que "obedecem a um processo de desenvolvimento efectivo e potencial de tipo involutivo, isto é, em que a acumulação de capital e o rendimento médio estagnam ou progridem muito pouco [...] e as que obedecem a um processo de desenvolvimento de tipo evolutivo", de características simétricas (LACHAUD, 1985, pp. 251-252). De acordo com os estudos empíricos deste autor, as actividades informais de tipo evolutivo são menos numerosas que as de tipo involutivo.

Como explicar a ausência de um processo de acumulação intensiva de capital? Nuns casos, o excedente financeiro gerado por uma determinada actividade económica é insuficiente e/ou não justifica a realização de investimentos líquidos, por diversas razões: a exiguidade do mercado (resultante de um problema macro-económico de insuficiência da procura

efectiva ou do carácter segmentado e incompleto dos mercados); eventuais limitações de acesso aos diversos tipos de crédito; a concorrência com produções estrangeiras (bens importados, bens com origem na ajuda internacional⁶⁹); o peso excessivo da "pressão comunitária" no sentido de redistribuir os excedentes obtidos, etc. Ou seja, nestes casos é possível apresentar uma explicação keynesiana e estruturalista para a ausência de acumulação intensiva e de crescimento dos estabelecimentos informais.

Noutros casos, a explicação anterior não é satisfatória: mesmo quando o excedente financeiro obtido permite o re-investimento necessário à ampliação e modernização tecnológica de uma determinada unidade de produção informal, observa-se uma opção deliberada pela diversificação de actividades e de mercados (e pela acumulação extensiva).

Uma primeira razão para que tal aconteça decorre do facto de, numa situação de instabilidade e de incerteza, a diversificação de actividades e de mercados permite uma combinação de diversos níveis de rendibilidade e uma repartição dos riscos. Nestas estratégias, existe, como sempre, uma grande interpenetração do económico e do social. Note-se, em particular, que a rendibilidade dos diversos investimentos não pode ser analisada numa perspectiva estritamente económica: investimentos altamente rendíveis do ponto de vista financeiro podem coexistir, por exemplo, com actividades menos

⁶⁹ É o caso dos bens alimentares ou do vestuário e calçado, provenientes da ajuda internacional, que vão concorrer com as produções nacionais, incluindo a produção informal. Os efeitos negativos da ajuda alimentar sobre a produção agrícola são bem conhecidos (veja-se, por exemplo, SINGER *et alii*, 1987). Menos estudados são os efeitos da ajuda sobre as actividades produtivas informais (e.g. pequenos sapateiros e alfaiates que produzem bens com características artesanais).

rendíveis mas que, constituindo uma expressão simbólica do "sucesso", acabam por contribuir para o reforço do "capital relacional" ⁷⁰.

Uma segunda razão resulta de que, quanto maior for instabilidade e incerteza, maior é o risco associado à aquisição, geralmente irreversível, de bens de investimento. Em virtude do risco que a irreversibilidade implica, este tipo de investimento é preterido relativamente a investimentos noutras actividades, que proporcionam, não só maiores níveis de rendibilidade, como, sobretudo, um período de retorno do investimento mais curto. Essas actividades situam-se principalmente nas esferas mercantil e financeira (cf. o estudo de STEIN e LEWIS referido na secção 2.4.).

A actividade mercantil proporciona amplas possibilidades de apropriação de rendas económicas, por um processo de "arbitragem" que tira partido das diferenças de preços entre zonas diferentes ou entre períodos distintos (no caso de bens agrícolas, por exemplo, entre o período de cultivo e o período de colheita). Por outro lado, a captação dessas rendas assenta frequentemente no recurso a técnicas oportunistas/especulativas (criação de escassez artificial, superação das margens autorizadas, etc) e na utilização de relações clientelistas, designadamente no sector público, para obter vantagens exclusivas (acesso a mercados reservados, licenças de importação/exportação, crédito bonificado, etc).

Embora um processo de acumulação financeira deste tipo esteja sujeito a ritmos muito irregulares, as margens são, necessariamente, muito superiores às

⁷⁰ É o caso da criação de gado. A propriedade de um grande número de cabeças de gado continua associada, por razões históricas, à prosperidade. Em certas regiões africanas, é comum os importantes homens de negócios investirem nesta actividade, apesar dos riscos a ela inerentes (cf. GRÉGOIRE, 1991).

que se obtêm na esfera produtiva. A esperança de que, no futuro, esta rápida acumulação financeira, por parte de alguns operadores, tenha efeitos na esfera produtiva não é, por conseguinte, muito fundada. Como se depreende, aliás, da actual situação económica africana, descrita por Philippe Hugon:

"O excedente [...] proveniente do sector primário e da ajuda externa é convertido em importações de bens e serviços, tendo poucos efeitos de arrastamento sobre as actividades produtivas [...]. O sistema educativo produz poucos conhecimentos utilizados no sistema produtivo [...], havendo portanto uma escassa formação de capital humano. Os produtores parecem, essencialmente, procurar rendas, captar fluxos, através do contrabando ou de laços privilegiados com o estado. O sector especulativo apresenta níveis de rendibilidade que traduzem um domínio do capital mercantil e do capital financeiro sobre o capital produtivo [...]" (HUGON, 1995, p. 390).

Na perspectiva da escola da regulação⁷¹, qualquer "modo de desenvolvimento" exige uma articulação adequada entre o "modo de regulação" e o "regime de acumulação" prevalentes. De acordo com esta abordagem, as economias africanas caracterizavam-se, até aos anos setenta, por um "regime de acumulação" assente, sobretudo, no proteccionismo (e.g. é o caso das "estratégias de industrialização por substituição de importações") e na produção para exportação de produtos primários, no quadro da Divisão Internacional do

⁷¹ Veja-se, por exemplo, BOYER (1990).

Trabalho. Simultaneamente, predominavam os "modos de regulação" típicos das economias administradas, assumindo particular importância os mecanismos redistributivos que funcionam no contexto dos aparelhos estatais⁷² e das redes comunitárias anteriormente descritas.

Recorrendo explicitamente ao instrumental teórico desenvolvido pela escola da regulação, Philippe Hugon afirma que a crise económica africana resulta do colapso do anterior regime de acumulação⁷³ e da desarticulação dos "modos de regulação" (por exemplo, com a crise política e financeira dos aparelhos de estado):

"Constata-se um esgotamento do regime de renda, sem que apareça um processo de acumulação. Verifica-se um colapso das indústrias de substituição de importações em mercados [internos] limitados e do modelo agro-exportador de produtos primários nos mercados internacionais concorrenciais. O estado já não pode desempenhar um papel regulador por falta de meios financeiros. Os mecanismos redistributivos estão ameaçados. A crise [...] reduz espaço às empresas protegidas que proporcionam rendas, sem fazer emergir empresários privados, pelo menos no curto e médio prazos. [...] Uma

⁷² Não é nossa intenção aprofundar, neste trabalho, as questões da "corrupção" e "clientelismo", no contexto das administrações públicas africanas. A este respeito podem consultar-se, por exemplo, STAUDT (1991, designadamente o cap. 7) e SINDZINGRE (1994).

⁷³ Por razões sobejamente conhecidas: para uma análise pormenorizada das causas de insucesso das diversas "estratégias de desenvolvimento" e um interessante balanço crítico, consulte-se o relatório elaborado por Keith GRIFFIN (1989) para a OCDE.

crise que traduz uma alteração dos regimes de acumulação e dos modos de regulação" (HUGON, 1995, p. 391).

Nesta perspectiva, o problema fundamental não é, evidentemente, a transformação de uma economia administrada numa economia de mercado, como pensam os economistas neoclássicos, mas a passagem de uma "economia de renda" a uma "economia de acumulação". Em muitos PVD, a dinâmica macro-económica é actualmente preocupante porque não se vislumbra a emergência de um processo efectivo de acumulação intensiva de capital físico e de formação de capital humano que garanta o crescimento económico e o desenvolvimento.

Conclusão

Este trabalho procurou abordar a questão do financiamento informal nas suas principais vertentes. A nossa reflexão preliminar, no plano micro, evidenciando a complexidade e multiplicidade das lógicas e práticas informais de poupança e crédito, fundamentou a nossa crítica à teoria económica do financiamento informal e o estudo das implicações do financiamento informal no plano macro-económico.

A teoria económica do financiamento informal (em particular, a corrente neoclássica) ainda revela fraca pertinência empírica, traduzindo geralmente uma visão redutora e enviesada do “sector financeiro informal”. Uma análise fina dos mecanismos de financiamento informal permitiu-nos enunciar algumas críticas ao modelo dualista de estruturação do espaço financeiro e demonstrar que, para além da dicotomia formal/informal, existe uma complexa segmentação dos mercados financeiros informais, a que acrescem um conjunto de mecanismos financeiros não mercantis que combinam, em geral, diversas funções económicas e sociais. Concluimos que as relações financeiras e as estratégias de acumulação são condicionadas por factores não económicos, reflectindo as especificidades dos contextos socio-económicos em que se desenvolvem.

A existência do financiamento informal revela, portanto, uma dinâmica própria, o que contraria a tese neoclássica de que o sector financeiro informal resulta sobretudo de erros e excessos das políticas económicas que configuram uma situação de "repressão financeira". Este dinamismo do financiamento informal poderá afectar a eficácia das políticas macro-económicas

habitualmente recomendadas pelos economistas e, no limite, comprometer o sucesso da "liberalização financeira".

O papel do financiamento informal, no processo de acumulação de capital e de crescimento económico, é bastante ambíguo mas não é negligenciável, como se depreende da nossa análise anterior, não é negligenciável e as soluções propostas pelos neoclássicos, no sentido da liberalização dos mercados financeiros formais, não permitem extinguir o "dualismo financeiro".

Além disso, não é correcto considerar o financiamento informal como um substituto do financiamento formal, sendo preferível entender os vários tipos de financiamento numa lógica de complementaridade, até porque o sistema bancário convencional não pode assumir determinadas funções desempenhadas pelos operadores e instituições financeiras informais. Uma transferência total (ou quase total) das transacções financeiras informais para o sistema formal não faz, aliás, qualquer sentido, não só por razões de ordem socio-cultural mas igualmente por razões de eficiência económica.

Esta posição aponta para a necessidade de implementar medidas de política económica que permitam potenciar as vantagens dos vários tipos de financiamento. Embora não nos seja possível aprofundar este ponto, no âmbito desta dissertação, gostaríamos de terminar sublinhando algumas das medidas de política económica mais desejáveis, no que diz respeito à esfera financeira:

- uma reforma do sistema financeiro formal de forma a adaptá-lo, na medida do possível, às especificidades socio-culturais do contexto em que está inserido, o que passa inclusivamente pela "imitação" de certos mecanismos informais. Esta reforma deve incluir a simplificação dos procedimentos de

depósito e pedidos de crédito, o desenvolvimento de esquemas mais flexíveis para o pagamento dos juros e amortização dos empréstimos, o desenvolvimento de novos tipos de caução (substituição da hipoteca por garantias tangíveis como o gado ou as colheitas agrícolas, por exemplo), a oferta de serviços complementares (assistência técnica e informações sobre preços, mercados, técnicas de comercialização da produção, etc).

- o reforço das ligações entre o financiamento informal e o sistema financeiro formal, por exemplo através de práticas como a de empréstimos para grupos, que reúne, na mesma transacção creditícia, uma instituição formal e um "grupo informal", o qual, de acordo com critérios próprios, decide como serão divididos os fundos entre os seus diferentes membros (tirando partido do princípio da "caução solidária", à semelhança das cooperativas de crédito mutualista). As vantagens deste tipo de acordos são enormes, uma vez que permitem ao grupo aceder a um montante de crédito superior às suas poupanças e, por outro lado, as instituições formais resolvem parcialmente os problemas decorrentes da opacidade do mercado e da insuficiência de garantias convencionais.

Como foi referido, assiste-se actualmente ao ressurgimento dos princípios do mutualismo, em vários países africanos, em virtude da "importação" de um conhecido modelo de sucesso: o Banco Grameen do Bangladesh (cf. YUNUS, 1989). Muitos economistas desconhecem que este modelo recupera, no essencial, o mesmo princípio aplicado em África há mais de três décadas. Importa, por conseguinte, estudar essas experiências de modo a evitar a repetição dos erros então cometidos.

Referências bibliográficas

ADAMS, John (1986), "Peasant Rationality: Individuals, Groups, Cultures", World Development, vol. 14, nº 2, pp. 273-282.

AKERLOF, George (1970), "The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism", Quarterly Journal of Economics, nº 84, pp. 488-500.

ALEEM, Irfam (1990), "Imperfect Information, Screening and the Costs of Informal Lending: A Study of Rural Credit Markets in Pakistan", The World Bank Economic Review, vol. 4, nº 3.

ALGABID, Hamid (1990), Les banques islamiques, Paris, Ed. Economica, 256 pp.

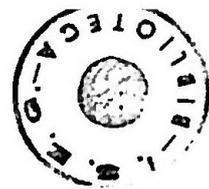
AMIN, Samir (1974a), Capitalismo periférico e comércio internacional, Lisboa, Iniciativas Editoriais, 132 pp.

AMIN, Samir (1974b), "Le capitalisme et la rente foncière (la domination du capitalisme sur l'agriculture)" em Samir AMIN e Kostas VERGOPOULOS, La question paysanne et le capitalisme, Paris, Éditions Anthropos-IDEP, pp. 7-62.

AMSELLE, Jean-Loup (1985), "Ethnies et espaces: pour une anthropologie topologique" em AMSELLE, Jean-Loup e Elikia MBOKOLO (orgs), Au coeur de l'ethnie: ethnies, tribalisme et état en Afrique, Paris, Ed. la Découverte, pp. 11-48.

ANDERSON, Robert T. (1966), "Rotating Credit Associations in India", Economic Development and Cultural Change, vol. XIV, nº 3, pp. 334-339.

AREDO, Dejene (1993), "The IDDIR: A Study of an Indigenous Informal Financial Institution in Ethiopia", Savings and Development, vol. XVII, nº1, pp. 77-90.



ARYEETAY, Ernest (1995), "The Use of Credit among Microenterprises in Ghana" em Stephen ELLIS e Yves A. FAURÉ, orgs, Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Éditions KARTHALA et ORSTOM, pp. 459-471.

ARYEETAY, Ernest e Mukwanason HYUHA (1991), "The Informal Financial Sector and Markets in Africa: an Empirical Study" em CHHIBBER, Ajay e Stanley FISCHER, Economic reform in Sub-Saharan Africa, Washington D.C, International Bank for Reconstruction and Development (The World Bank), pp. 125-136.

BACHA, Edmar e Dionísio CARNEIRO (1991), Stabilization Programs in Developing Countries: Old Truths and New Elements, Rio de Janeiro, Universidade Católica, 26 pp.

BATIFOULIER, Philippe; Laurent CORDONNIER e Yves ZENOU (1992), "L'emprunt de la théorie économique à la tradition sociologique. Le cas du don contre-don", Révue Économique, n° 5, pp. 917-946.

BESLEY, Timothy; Stephen COATE e Glenn LOURY (1993), "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations", The American Economic Review, vol. 83, n° 4, pp. 792-810.

BHAGWATI, Jagdish N. (1982), "Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities", Journal of Political Economy, vol. 90, n° 51, pp. 988-1002.

BOLNICK, Bruce R. (1992), "Moneylenders and Informal Financial Markets in Malawi", World Development, vol. 20, n° 1, pp. 57-68.

BOUMAN, F. e R. HOUTMAN (1988), "Pawnbroking as an Instrument of Rural Banking in the Third World", Economic Development and Cultural Change, vol. 37, n°1, pp. 69-89.

BOYER, Robert (1990), The Regulation School: A Critical Introduction, New York, Columbia University Press.

CALLIER, Philippe (1990), "Informal Finance: The Rotating Saving and Credit Association - An Interpretation", Kyklos, vol. 43, n° 2, pp. 273-276.

CHANDAVARKAR, Anand G. (1989), "Informal Credit Markets in Support of Microbusiness" em Jacob LEVITSKY, org, Microenterprises in Developing Countries, London, Intermediate Technology Publications, pp. 79-96.

CHANDAVARKAR, Anand G. (1990), Macroeconomic Aspects, Foreign Flows and Domestic Savings Performance in Developing Countries: A «State of the Art» Report, OCDE Technical Papers n° 11, 71 pp.

CHANDAVARKAR, Anand G. (1992), "Of Finance and Development: Neglected and Unsettled Questions", World Development, vol. 20, n° 1, pp. 133-142.

CHENERY, Hollis e Allan STROUT (1966), "Foreign Assistance and Economic Development", The American Economic Review, vol. LVI, n° 4, pp. 679-733.

CHRISTENSEN, Garry (1993), "The Limits to Informal Financial Intermediation", World Development, vol. 21, n° 5, pp. 721-731.

COQUERY-VIDROVITCH, C. (1992), Permanences et ruptures, 2^a ed., Paris, Ed. Harmattan.

DE SOTO, Hernando (1986), El otro sendero: la revolución informal, Lima, Editorial El Barranco.

DE SOTO, Hernando (1989), "Structural Adjustment and the Informal Sector" em Jacob LEVITSKY, org, Microenterprises in Developing Countries, London, Intermediate Technology Publications, pp. 3-12.

DIAZ-ALEJANDRO, Carlos (1985), "Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash", Journal of Development Economics, Vol. 19, n° 1-2, pp. 1-24.

DROMAIN, Michel (1990), "L'épargne ignorée et négligée. Les résultats d'une enquête sur les tontines au Sénégal" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de credit dans les pays en voie de developpement, Paris, John Libbey Eurotext (Universites francophones de l'UREF), pp. 139-176.

DUPRIEZ, Hugues (1982), Paysans d'Afrique Noire, 2^a ed, Paris, L'Harmattan, 256 pp.

DUPUY, Claude (1990), "Les comportements d'épargne dans la société africaine: études sénégalaises" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Paris, John Libbey Eurotext (Universités francophones de l'UREF), pp. 31-51.

EDWARDS, Sebastián (1990), "El Fondo Monetario Internacional y los países en desarrollo: Una evaluación crítica", El Trimestre Económico, vol. LVII (3), pp. 611-663.

ELLIS, Frank (1992), Agricultural Policies in Developing Countries, Cambridge, Cambridge University Press, 357 pp.

FAUCHER, J. e H. SCHNEIDER (1985), "Crise agricole: contraintes structurelles, prix et autres questions de politique économique" em T. ROSE (org), Afrique subsaharienne: de la crise au redressement, Paris, OCDE, pp. 56-73.

FONTAINE, Jean-Marc (1994), "Financement, Échanges et Investissement: Le Cercle Vicieux de L'Afrique Sub-Saharienne", Revue Tiers Monde, t. XXXV, n° 139, pp. 685-700.

FRY, Maxwell J. (1989), "Financial Development: Theories and Recent Experience", Oxford Review of Economic Policy, vol. 5, n° 4, pp. 13-27.

GENTIL, Dominique e Yves FOURNIER (1993), Les paysans peuvent-ils devenir banquiers? - Épargne et crédit en Afrique, Paris, Éditions Syros, 269 pp.

GERMIDIS, Dimitri, Denis KESSLER e Rachel MEGHIR (1991), Financial Systems and Development : What Role For the Formal and Informal Financial Sectors?, OCDE, Paris, 253 pp.

GHATE, Prabhu et alii (1992), Informal Finance: Some Findings From Asia, New York, Oxford University Press for the Asian Development Bank, 250 pp.

GRÉGOIRE, Emmanuel (1986), Les Alhazai de Maradi (Niger): Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens, Paris, Éditions de l'ORSTOM, 228 pp.

GRÉGOIRE, Emmanuel (1991), "Les chemins de la contrebande: étude des réseaux commerciaux en pays hausa", Cahiers d'Études Africaines, n° 124, vol. XXXI (4), pp. 509-532.

GRÉGOIRE, Emmanuel (1993), "La trilogie des réseaux marchands haoussas: un clientélisme social, religieux et étatique" em Emmanuel GRÉGOIRE e Pascal LABAZÉE, orgs, Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest: Logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains, Paris, Éditions Karthala e ORSTOM, pp. 71-100.

GRIFFIN, Keith (1989), Stratégies de développement, Centre de Développement de l'OCDE, Paris, Economica.

HART, Keith (1973), "Informal Income Opportunities in Urban Government in Ghana", The Journal of Modern African Studies, vol. 11, n°1, pp. 61-89.

HART, Keith (1995), "L'entreprise africaine et l'économie informelle" em Stephen ELLIS e Yves A. FAURÉ, orgs, Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Éditions KARTHALA et ORSTOM, pp. 115-124.

HAYEK, Friedrich August von (1943), "Scientism and the Study of Society", Economica, Vol. X, No. 37, pp. 34-63.

HEMMER, Hans e C. MANNEL (1989), "On the Economic Analysis of the Urban Informal Sector", World Development, vol. 17, n° 10, pp. 1543-1552.

HENRY, Alain; Guy-Honoré TCHENTE e Ph. GULLERME-DIEUMEGARD (1991), Tontines et banques au Cameroun: Les principes de la société des amis, Paris, Éditions Karthala, 166 pp.

HILL, Polly (1986), Development Economics on Trial, Cambridge, Cambridge University Press.

HOFF, Karla e Joseph E. STIGLITZ (1990), "Introduction: Imperfect Information and Rural Credit Markets - Puzzles and Policy Perspectives", The World Bank Economic Review, vol. 4, n° 3, pp. 235-250.

HUGON, Philippe (1995), "Les entrepreneurs africains et l'analyse économique" em Stephen ELLIS e Yves A. FAURÉ, orgs, Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Éditions KARTHALA et ORSTOM, pp. 375-393.

JESPERSEN, Eva (1992), "External Shocks, Adjustment Policies and Economic and Social Performance" em CORNIA, Giovanni *et alii*, orgs, Africa's Recovery in the 1990s, New York, St. Martin's Press, pp. 9-50.

KAPUR, Basant (1992), "Formal and Informal Financial Markets, and the Neo-Structuralist Critique of the Financial Liberalization Strategy in Less Developed Countries", Journal of Development Economics, vol. 38, nº1, Jan, pp. 63-77.

KILLICK, Tony (1993), The Adaptive Economy: Adjustment Policies in Small, Low-Income Countries, Washington DC, The World Bank, 385 pp.

KRUEGER, Anne O. (1974), "The Political Economy of The Rent-Seeking Society", American Economic Review, vol. 64, nº 3, pp. 291-303.

LABAZÉE, Pascal (1990), "La gestion de l'entreprise africaine: réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste", Revue Tiers Monde, t. XXXI, nº 124, pp. 833-852.

LABAZÉE, Pascal (1991), "Un terrain anthropologique à explorer: l'entreprise africaine", Cahiers d'Études Africaines, nº 124, vol. XXXI (4), pp. 533-552.

LACHAIER, Pierre (1992), "Le capitalisme lignager assigné aujourd'hui: les marchands Kutchi Lohana du Maharashtra (Inde)", Annales ESC, nº 4-5 (juillet-octobre), pp. 865-888.

LACHARTRE, Brigitte (1975), La soumission d'une économie africaine traditionnelle au capitalisme international. La culture du cacao en Gold Coast, Travaux sur le capitalisme et l'économie politique, nº 13, Département d'Économie Politique, Université de Paris VII/Vincennes, 66 pp.

LACHAUD, Jean-Pierre (1985), "Les leçons de l'expérience: des possibilités a la mesure des espérances" em Marc PENOUIL e Jean-Pierre LACHAUD, orgs, Le développement spontané: les activités informelles en Afrique, Paris, Éditions A. Pedone, pp. 249-275.

LACHENMANN, G. (1985), "Destabilization of Rural Production and Social Systems" em H. BRANDT *et alii*, org, Structural Distortions and Adjustment Programmes in the Poor countries of Africa, German Development Institute, cap. 3, pp. 63-90.

LELART, Michel (1990), "Une tontine mutuelle dans l'Administration béninoise" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de credit dans les pays en voie de developpement, Paris, John Libbey Eurotext (Universites francophones de l'UREF), pp. 53-80.

LELART, Michel (1995), "Les modes de financement des petites et moyennes entreprises" em Stephen ELLIS e Yves A. FAURÉ, orgs, Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Éditions KARTHALA et ORSTOM, pp. 445-458.

LESPÈS, Jean-Louis (1990), "Les informalités tontinières: traditions et innovations" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de credit dans les pays en voie de developpement, Paris, John Libbey Eurotext (Universites francophones de l'UREF), pp. 323-346.

LOMBARD, Denys (1987), "Y a-t-il une continuité des réseaux marchands asiatiques?" em Denys LOMBARD e Jean AUBIN, orgs, Marchands et hommes d'affaires asiatiques dans l'Océan Indien et la Mer de Chine: 13e-20e siècles, Paris, Éditions de l'EHESS, pp. 11-18.

LOOTVOET, Benoît e Xavier OUDIN (1995), "L'accumulation dans les petites entreprises: mécanismes, échelle et nature" em Stephen ELLIS e Yves A. FAURÉ, orgs, Entreprises et entrepreneurs africains, Paris, Éditions KARTHALA et ORSTOM, pp. 545-561.

MAHIEU, François-Régis (1989), "Principes économiques et société africaine", Révue Tiers Monde, t. XXX, n° 120, pp. 725-753.

MAHIEU, François-Régis (1990), Fondements économiques de la crise africaine - Entre pression communautaire et marché international, Paris, Éditions L'Harmattan.

MAYOUKOU, Célestin (1994), Le système des tontines en Afrique: Un système bancaire informel - Le cas du Congo, Paris, Éditions L'Harmattan, 144 pp.

M'BOKOLO, Elikia (1992), Afrique Noire: histoire et civilisations, Tomo II (XIXe et XXe siècles), Paris, Hatier, 576 pp.

McKINNON, Ronald (1984), Financial Repression and Economic Development, Washington DC, Brookings Institution.

MIRACLE, Marvin; Diane MIRACLE e Laurie COHEN (1980), "Informal Savings Mobilization in Africa", Economic Development and Cultural Change, vol. 28, nº4, pp. 701-724.

MONTIEL, Peter; Pierre Richard AGÉNOR e Nadeem UI HAQUE (1993), Informal Financial Markets in Developing Countries: A Macroeconomics Analysis, Cambridge, Blackwell, 212 pp.

MYINT, H. (1985), "Organizational Dualism and Economic Development", reproduzido em DEEPAK LAL, org, Development Economics, Edward Elgar Publishing, 1992, vol. I, pp. 203-221.

NAULLEAU, Gérard (1987), "Islam et affaires: le cas des familles marchandes du Golfe" em Denys LOMBARD e Jean AUBIN, orgs, Marchands et hommes d'affaires asiatiques dans l'Océan Indien et la Mer de Chine: 13e-20e siècles, Paris, Éditions de l'EHESS, pp. 297-310.

OLIVIER DE SARDAN, J. P. (1988), "Peasant Logics and Development Project Logics", Sociologia Ruralis, vol. 28, nº 2/3, pp. 216-226.

OLIVIER DE SARDAN, J. P. (1990), "Para uma abordagem antropológica das ideologias e práticas de desenvolvimento", Revista Internacional de Estudos Africanos, nº 12/13, pp. 189-198.

OPPENHEIMER, Jochen (1991), "A interdisciplinaridade na Ciência Económica. Para um projecto de renovação", Actas das Primeiras Jornadas Científico-Pedagógicas do ISEG, Novembro de 1991, Lisboa, ISEG, p. 206-221.

OPPENHEIMER, Jochen (1993), "Vencimentos públicos em África no contexto do ajustamento estrutural", Documento de trabalho nº 28 do CESA/ISEG, Lisboa, 17 pp.

OWEN, P. D. e O. SOLIS-FALLAS (1989), "Unorganized Money Markets and 'Unproductive' Assets in the New Structuralist Critique of Financial Liberalization", Journal of Development Economics, vol. 31, pp. 341-355.

PAIRAULT, Thierry (1990), "Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, Paris, John Libbey Eurotext (Universités francophones de l'UREF), pp. 281-308.

PENOUIL, Marc (1985), "Le développement spontané: réflexions sur le processus de transition" em Marc PENOUIL e Jean-Pierre LACHAUD, orgs, Le développement spontané: les activités informelles en Afrique, Paris, Éditions A. Pedone, pp. 1-38.

PINSTRUP-ANDERSEN, Per (1989), "The Impact of Macroeconomic Adjustment" em COMMANDER, Simon (org.), Structural Adjustment and Agriculture: Theory and Practice in Africa and Latin America, London, ODI/Heinemann, pp. 90-104.

POLANYI, Karl et alii (1965), Trade and Market in the Early Empires, New York, The Free Press.

REQUIER-DESJARDINS, Denis (1992), "Le comportement des acteurs dans les filières agro-alimentaires en ASS: essai d'interprétation par les concepts de l'"économie des organisations", comunicação apresentada no seminário CIRAD, Montpellier, Setembro (mimeo), 16 pp.

REQUIER-DESJARDINS, Denis (1993), "The Contribution of 'organizations economics' to Households behaviour analysis in sub-saharan Africa: a first insight", comunicação apresentada na 5ª Conferência Anual da SASE (Society for the Advancement of Socio-Economics), Nova Iorque (mimeo), 15 pp.

ROEMER, Michael (1986), "Simple Analytics of Segmented Markets: What Case for Liberalization?", World Development, vol. 14, nº 3, pp. 429-439.

SANDBROOK, R. e J. BARKER (1993), "Class, Tribe and Politics" em The Politics of Africa's Economic Stagnation, Cambridge, Cambridge University Press, cap. 4, pp. 63-82.

SCOTT, J. C. (1976), The Moral Economy of the Peasant, New Haven and London, Yale University Press.

SERRÃO, Miguel (1994), "Redes e diásporas mercantis: uma análise transversal", Documento de trabalho nº 33 do CESA/ISEG, Lisboa, 16 pp.

SHAW, Edward S. (1973), Financial Deepening in Economic Development, New York, Oxford University Press.

SIMON, Herbert (1976), "From Substantive to Procedural Rationality" em S. LATSIS (org), Method and Appraisal in Economics, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 129-148.

SINDZINGRE, Alice Nicole (1994), "État, développement et rationalité en Afrique: contribution à une analyse de la corruption", Documento de trabalho n° 43 do Centre d'Étude d'Afrique Noire, Institut d'Études Politiques, Université de Bordeaux I, 37 pp.

SINGER, Hans; John WOOD e Tony JENNINGS (1987), Food Aid: The Challenge and the Opportunity, Oxford, Clarendon Press, 245 pp.

SMITH, Roger S. (1990), "Factors Affecting Saving, Policy Tools, and Tax Reform: A Review", International Monetary Fund Staff Papers, 37(1), pp. 1-70.

STAUDT, K. A. (1991), Managing Development: State, Society and International Contexts, London, Sage/Newbury Park.

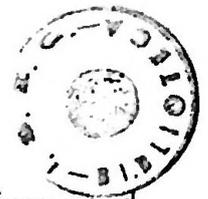
STEIN, Howard e Peter LEWIS (1995), "Banking Deregulation in Nigeria: The Genesis of a Financial Black Hole", Paper presented at the Seventh International Conference on Socio-Economics, Washington DC, 7-9 Abril, 35 pp.

STIGLITZ, Joseph E. e A. WEISS (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", American Economic Review, vol. 71, n°3, pp. 393-410.

TAYLOR, Lance (1983), Structuralist Macroeconomics: Applicable Models for the Third World, New York, Basic Books.

TINGUIRI, Kiari Liman (1990), "Épargne et crédit informels en milieu rural au Niger: L'activité des tontines et des gardes-monnaie villageois" em Michel LELART, org, La tontine: pratique informelle d'épargne et de credit dans les pays en voie de developpement, Paris, John Libbey Eurotext (Universites francophones de l'UREF), pp. 177-202.

TREVITHICK, J. A. (1992), Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Perspective, London, Harvester Wheatsheaf, 246 pp.



UNITED NATIONS SECRETARIAT (1981), "Household Savings and Statistical Information" em UNDIESA, Savings for Development, Report of the International Symposium on the Mobilization of Personal Savings in Developing Countries (Kingston, Jamaica, 4-9 February 1980), Department of International Economic and Social Affairs, United Nations, New York, pp. 161-166.

VANDEMOORTELE, Jan (1991), "Labour Market Informalisation in Sub-Saharan Africa" em STANDING, G e V. TOKMAN, orgs, Towards Social Adjustment: Labour market issues in Structural Adjustment, Geneva, International Labour Office, pp. 81-113.

VAN WIJNBERGEN, Sweder (1982), "Stagflationary Effects of Monetary Stabilization Policies: A Quantitative Analysis of South Korea", Journal of Development Economics, vol. 10, nº 2, pp. 133-169.

VON NEUMANN, John e Oskar MORGENSTERN (1944), Theory of Games and Economic Behavior, Princeton, Princeton University Press, 1944.

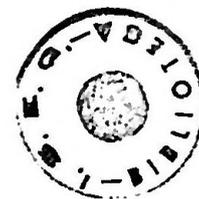
WAI, U Tun (1977), "A Revisit to Interest Rates Outside the Organized Money Markets of Underdeveloped Countries", Banca Nazionale del Lavoro, Setembro, pp. 291-312.

WEBER, Max (1983), A ética protestante e o espírito do capitalismo, Editorial Presença, Lisboa.

WORLD BANK (1989), World Development Report 1989, New York, Oxford University Press, 251 pp.

YUNUS, Muhammad Yunus (1989), "Grameen Bank: Organization and Operation" em Jacob LEVITSKY, org, Microenterprises in Developing Countries, London, Intermediate Technology Publications, pp. 144-161.

Índice



| | |
|---|------------|
| INTRODUÇÃO..... | 1 |
| CAP. 1: POUPANÇA E CRÉDITO EM CONTEXTOS SOCIO-ECONÓMICOS NÃO OCIDENTAIS: CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES NO PLANO MICRO | 9 |
| 1.1. A INFLUÊNCIA DO CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO NA CONSTITUIÇÃO DA POUPANÇA..... | 9 |
| <i>1.1.1. Indivíduo vs. comunidade: a problemática do "agente económico" pertinente - aspectos metodológicos.....</i> | <i>9</i> |
| <i>1.1.2. Poupança e mecanismos redistributivos; o problema da "mobilização" das poupanças</i> | <i>16</i> |
| 1.2. FINANCIAMENTO OCIDENTAL EM CONTEXTOS NÃO OCIDENTAIS: CONTRADIÇÕES E EVOLUÇÕES | 23 |
| <i>1.2.1. A teoria económica dos mercados de crédito: fracasso dos mecanismos de mercado e necessidade de soluções alternativas</i> | <i>23</i> |
| <i>1.2.2. Gênese histórica dos sistemas financeiros formais em África.....</i> | <i>27</i> |
| 1.2.2.1. Finalidades e limites da transposição do modelo bancário ocidental..... | 27 |
| 1.2.2.2. Redução da opacidade do mercado e criação do mercado: o crédito ao serviço da "mise-en-valeur" | 32 |
| <i>1.2.3. A interligação crédito-comercialização.....</i> | <i>35</i> |
| <i>1.2.4. O crédito mutualista; o financiamento integrado nos projectos de desenvolvimento</i> | <i>41</i> |
| 1.3. OS MECANISMOS DE FINANCIAMENTO NÃO OCIDENTAIS..... | 49 |
| <i>1.3.1. Diversidade e heterogeneidade de agentes, lógicas e práticas.....</i> | <i>49</i> |
| <i>1.3.2. Alguns mecanismos de financiamento informal.....</i> | <i>53</i> |
| <i>1.3.3. O financiamento islâmico.....</i> | <i>62</i> |
| CAP. 2: A TEORIA ECONÓMICA DO FINANCIAMENTO INFORMAL..... | 67 |
| 2.1. A ESTRUTURAÇÃO DO ESPAÇO FINANCEIRO: O MODELO DO DUALISMO FINANCEIRO | 67 |
| 2.2. O PENSAMENTO NEOCLÁSSICO | 73 |
| 2.3. O PENSAMENTO ESTRUTURALISTA E A "CRÍTICA NEO-ESTRUTURALISTA" | 81 |
| 2.4. CRÍTICA DA LIBERALIZAÇÃO FINANCEIRA E EFEITOS DO FINANCIAMENTO INFORMAL SOBRE A EFICÁCIA DA POLÍTICA ECONÓMICA | 85 |
| CAP. 3: O PAPEL DO FINANCIAMENTO INFORMAL NO PROCESSO DE CRESCIMENTO ECONÓMICO | 95 |
| CONCLUSÃO | 108 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 111 |