



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

**Microcrédito em Santo Antão : Repensando Estratégias de
Desenvolvimento e Inclusão**

Paula Cristina da Silva Barros Leite

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Desenvolvimento, Diversidades Locais e Desafios Mundiais

Orientadora:
Mestre Vanda Sofia Braz Ramalho, Assistente na
Universidade Lusófona do Porto

Setembro, 2014

A Cabo Verde

Agradecimentos

Agradeço, em primeiro lugar, à minha orientadora Vanda Ramalho, exemplo de vida, dedicação, fidelidade e profissionalismo, virtudes sem as quais jamais teria sido possível concluir a presente dissertação;

Ao Nuno Cunha e à Laura Marques pela amizade e encorajamento motivacional incansáveis e por me fazerem sentir sempre compreendida e acompanhada nesta caminhada;

À minha mãe e ao meu pai que me souberam inculcar os valores certos e sempre acreditaram em mim;

Aos meus colegas de mestrado e professores do ISCTE, pelo estímulo e inspiração;

À família Fortes que me acolheu em Santo Antão, Cabo Verde, e sempre me fez sentir como mais um membro da família;

Ao ISU e aos Leigos para o Desenvolvimento pelas riquíssimas oportunidades de vida e profissionais proporcionadas em Cabo Verde, Guiné-Bissau e Angola que me despertaram aprendizagens, interesses, vocações e horizontes;

A todas as organizações e caboverdianos que gentilmente colaboraram para este estudo;

e a Deus que permanece e nunca desiste...

Obrigado a todos/as, por me terem “escolhido”!

Resumo

Tendo como pano de fundo as estratégias de intervenção e o contexto político-institucional de quatro instituições de microfinanças (IMF) em Santo Antão, Cabo Verde (Organização das Mulheres de Cabo Verde, Associação de Mutualista de Santo Antão, Cáritas de Cabo Verde e Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher), bem como os reais desafios de luta contra a pobreza e exclusão social que o país continua a enfrentar, o presente estudo pretende considerar a ótica de dois intervenientes (agentes de microcrédito/líderes associativos e microempresários) com vista à compreensão dos contributos da ferramenta do microcrédito para a concretização eficaz de processos de inclusão dos microempresários beneficiários, bem como para o desenvolvimento local das comunidades abrangentes. Recorrer-se-á, para o efeito, à análise de conceitos como pobreza, exclusão, economia social, desenvolvimento local e sustentável e *empowerment* que pretendem, de forma sistémica, analisar profundamente a *praxis profissional* das IMF e proporcionar uma reflexão académica dos processos de inclusão e desenvolvimento em Santo Antão permitindo, assim, identificar potencialidades e constrangimentos, bem como formular propostas que promovam respostas inovadoras aos desafios da população em situação de pobreza em Santo Antão.

Palavras-chave

Desenvolvimento, Pobreza, Exclusão Social, Inclusão Social, Microcrédito, *Empowerment*

Abstract

Considering the intervention strategies and the political-institutional context of four microfinance institutions (MFIs) in Santo Antão, Cape Verde (Organização das Mulheres de Cabo Verde, Associação de Mutualista de Santo Antão, Cáritas de Cabo Verde e Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher), as well as the real challenges of combating poverty and social exclusion that the country continues to face, this study intends to consider the perspective of two actors (microcredit agents / association leaders and microentrepreneurs) with view to understand the contributions of microcredit for effective microentrepreneurs beneficiaries social inclusion as well as for the local development of the communities. It will be used for this purpose, the analysis of concepts such as poverty, exclusion, social economy, local and sustainable development and *empowerment* that pretend, in a systemic way, analyze the professional praxis of MFI and provide an academic reflection of inclusion and development processes in Santo Antão allowing, thus, to identify potential and constraints, and to formulate proposals that promote innovative responses to the challenges of population in poverty in Santo Antão.

Keywords

Development, Poverty and Social Exclusion, Social Inclusion, Microcredit, Empowerment

ÍNDICE

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO	12
CAPÍTULO II - PROBLEMAS SOCIAIS E DESENVOLVIMENTO (S) DE CABO VERDE NA ATUALIDADE.....	17
2.1. Caraterização socioeconómica do arquipélago de Cabo Verde	17
2.2. Desigualdade, pobreza, exclusão e vulnerabilidade social no arquipélago de Cabo	19
2.3. Inclusão Social: Conquista necessária de um arquipélago em desenvolvimento	25
2.4. O caso específico de Santo Antão	32
CAPÍTULO III - POLÍTICAS PÚBLICAS E MEIOS DA ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA NA PROMOÇÃO DA INCLUSÃO SOCIAL EM CABO VERDE	34
3.1. Políticas e processos de luta contra a pobreza e exclusão em Cabo Verde	34
3.2. O Microcrédito no arquipélago de Cabo Verde	39
3.3. Economia social na Ilha de Santo Antão: Estratégias e formas de atuação	43
3.4. Estratégias de Microcrédito na ilha de Santo Antão	46
3.5. Sampadjudos de Santo Antão: os microempresários da mudança	51
CAPÍTULO IV - MODELO DE ANÁLISE	54
CAPÍTULO V - OPÇÕES METODOLÓGICAS	57
CAPÍTULO VI - APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS	61
6.1. As Políticas de Inclusão e Desenvolvimento	61
6.1.1. Políticas Sociais Nacionais	61
6.1.2. Papel do estado junto da Sociedade Civil.....	66
6.2. O Microcrédito na ilha de Santo Antão.....	69
6.2.1. As comunidades abrangentes	69
6.2.2. As organizações promotoras.....	72
6.2.3. Estratégias e procedimentos organizacionais.....	76
6.2.3.1. Procedimentos organizacionais	77

6.2.3.2. Estratégias de Acompanhamento e avaliação	79
6.3. Os Microempresários	84
6.3.1. A caracterização organizacional: 'os clientes'	84
6.3.2. Na primeira pessoa: As Histórias de vida	89
6.3.2.1. As redes primárias de socialização e suporte.....	89
6.3.2.2. Educação, sociabilidades e construção identitária	91
6.3.2.3. Os percursos profissionais e as estratégias pessoais face à pobreza	95
6.3.3. Os turning Points: O microcrédito nos processos de inclusão	98
6.3.3.1. Trajetórias de empreendedorismo	98
6.3.3.2. O acesso ao microcrédito.....	101
6.3.3.3. Mudanças e Importância do microcrédito nos processos de inclusão social	102
6.4. O olhar dos microempresários: Satisfação face ao micro-negócio e à intervenção institucional	106
6.5. O olhar das organizações: Sucessos e insucessos da intervenção de microfinança	111
6.6. Um duplo olhar: Necessidades e Estratégias de desenvolvimento e inclusão a implementar	117
CAPÍTULO VII - INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS E CONCLUSÕES: REPENSANDO ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO E INCLUSÃO	123
BIBLIOGRAFIA	130
ANEXO A1: GUIÃO DE ENTREVISTA PARA AGENTES DE MICROCRÉDITO.....	142
ANEXO A2: GUIÃO DE ENTREVISTA BIOGRÁFICA AOS BENEFICIÁRIOS	146
ANEXO A3: GUIÃO DOS <i>FOCUS GROUP</i> COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO	148
ANEXO B1: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO CATEGORIAL DAS ENTREVISTAS A AGENTES DE CRÉDITO	149
ANEXO C: MAPA DE CABO VERDE E SANTO ANTÃO.....	261

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1: <i>Focus Group</i>	59
Quadro 2: <i>Entrevistas Biográficas</i>	59
Quadro 3: <i>Entrevistas Semi-diretivas</i>	60
Quadro 4: <i>Créditos concedidos por sexo em Santo Antão, no ano de 2011</i>	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Agenda estratégica da VIII Legislatura do Governo de Cabo Verde</i>	27
Figura 2: <i>Tipos de negócios dos microempresários</i> . Fonte: Sítio da internet da MORABI	52
Figura 3: <i>Modelo de Análise</i>	56

GLOSSÁRIO DE SIGLAS

ACEP – Associação de Cooperação Entre Povos

AMUSA - Associação para o Mutualismo de Santo Antão

BAD – Banco Africano para o Desenvolvimento

DECRP – Documento de Estratégia, Crescimento e Redução da Pobreza

CECV – Caixa Económica de Cabo Verde

CRP – Concelho Regional de Parceiros

CV – Cabo Verde

EU – União Europeia

FAIMO – Frente de Alta Intensidade de Mão-de-Obra

FIDA – Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola

FMI – Fundo Monetário Internacional

GTI – Gabinete Técnico Intermunicipal

ICIEG – Instituto Cabo-verdiano de Igualdade e Equidade de Género

IDA – International Development Association

IDRF – Inquérito às Despesas e Receitas das Famílias

IMF – Instituição de Microfinanças

INE – Instituto Nacional de Estatística

ISU – Instituto de Solidariedade e Cooperação Universitária

MCA – Millennium Challenge Account

ME – Microempresário

MORABI – Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher

ODM – Objetivos de Desenvolvimento do Milénio

OIT – Organização do Trabalho

OMCV – Organização da Mulheres de Cabo Verde

ONGD – Organização Não Governamental para o Desenvolvimento

ONU – Organização das Nações Unidas

OSC – Organização da Sociedade Civil

PADESA - Projeto de Apoio ao Desenvolvimento de Santo Antão

PAICV – Partido Africano de Independência de Cabo Verde

PAIGCV – Partido Africano de Independência da Guiné-bissau e Cabo Verde

PDSS – Projeto de Desenvolvimento do Setor Social

PIB – Produto Interno Bruto

PLLp – Programa Local de Luta Contra a Pobreza

PNLP – Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza

PLPR – Programa Local de Luta Contra a Pobreza em meio Rural

PME – Pequenas e Médias Empresas

PNUD – Programa da Nações Unidas para o Desenvolvimento

PSGD – Projeto de Promoção Socio-Económica de Grupos Desfavorecidos

QUIBB – Questionário Unificado de Indicadores de Bem-estar

UNDAF – United Nations Development Assistance Fund

USAID - United States Agency for International Development

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

O presente documento, constitui a dissertação de mestrado em Desenvolvimento, Diversidades Locais e Desafios Mundiais, realizada no ISCTE – IUL, na Escola de Ciências Sociais e Humanas, no Departamento de Economia Política, entre 2008 e 2014, com o título ‘Microcrédito na Ilha de Santo Antão: repensando estratégias de desenvolvimento e inclusão’. Pretende analisar o microcrédito enquanto ferramenta no desenvolvimento de processos de inclusão social, na ilha de Santo Antão em Cabo Verde, tendo como campo empírico fundamental o trabalho de intervenção social realizado pelas organizações não- governamentais (ONG) locais: Organização da Mulheres de Cabo Verde (OMCV), Cáritas de Porto Novo, MORABI – Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher e AMUSA – Associação para o Mutualismo de Santo Antão. Tentar-se-á interpretar e compreender os programas de microcrédito implementados pelas diferentes organizações da sociedade civil (OSC) em estudo, a fim de interpretar a forma como a ferramenta influi nos processos de autonomização da população alvo, no que respeita às diferentes dimensões da sua própria vida, à sustentabilidade dos seus projetos socioeconómicos e no desenvolvimento comunitário. A partir desta análise o presente estudo pretende, ainda, analisar as potencialidades e fragilidades do microcrédito no contexto da ilha de Santo Antão, numa perspetiva diagnóstica e crítica potenciadora do trabalho realizado pelas organizações supracitadas. O estudo revela, assim, a preocupação e a necessidade de uma análise que irá recair no estudo das estratégias de microcrédito instituídas no setor de economia social, na ilha de Santo Antão, como ferramenta de desenvolvimento humano e inclusão social. O seu objeto de estudo pode ser identificado como a análise das estratégias de microcrédito das organizações de economia social na ilha de Santo Antão, como estratégias de desenvolvimento humano e inclusão social. Deste objeto derivam várias questões de investigação:

- Que potencialidades e fragilidades se identificam nas estratégias de microcrédito desenvolvidas pelas organizações de economia social, no trabalho direto com as populações?

- Como ferramenta de intervenção social desenvolvida pelas organizações de economia social, qual a relevância do microcrédito na promoção de autonomia e capacitação da população e comunidades da ilha de Santo Antão?

- Qual a importância de microcrédito enquanto medida de política pública para a promoção do processo de desenvolvimento e inclusão social, na ilha de Santo Antão em Cabo Verde?

Estes questionamentos conduzem, assim, à construção de seguinte questão central da investigação:

- Qual a importância das estratégias de microcrédito na promoção de processos de autonomização e inclusão social dos beneficiários e comunidades abrangentes na Ilha de Santo Antão em Cabo Verde?

Assim, o objetivo geral pretende analisar e compreender o microcrédito enquanto estratégia de desenvolvimento e inclusão na ilha de Santo Antão em Cabo Verde, interpretando a sua importância nos processos de autonomização e capacitação de indivíduos, grupos e comunidades, tendo por base

as estratégias de microfinança inscritas nas políticas públicas e sistematizadas pelas organizações locais de economia social.

Por conseguinte foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Caracterizar e compreender a situação socioeconómica do arquipélago de Cabo Verde, com particular atenção aos índices de pobreza e exclusão social na ilha de Santo Antão;

- Identificar e compreender a importância das políticas sociais vigentes e dos contextos institucionais e territoriais, para a caracterização e desenvolvimento das estratégias de microcrédito analisadas;

- Analisar as potencialidades e fragilidades das estratégias de microcrédito adoptadas pelas organizações locais de economia social, nos processos de desenvolvimento e inclusão dos indivíduos, famílias e comunidades, das comunidades abrangentes da ilha de Santo Antão em Cabo Verde.

A escolha do tema e do objeto de estudo surgiram de um interesse pessoal pela área do microcrédito e pelo contexto territorial em estudo, a ilha de Santo Antão, em Cabo Verde.

O enorme interesse pelas questões do desenvolvimento e da cooperação e a vontade de investir a nível pessoal e profissional nestas áreas levaram ao ingresso, em 2008, no projeto de voluntariado para a cooperação promovido pela ONGD ISU (Instituto de Solidariedade e Cooperação Universitária) intitulado *Nô Djunta Mon*, projeto que permitiu o desenvolvimento de uma experiência comunitária enquanto formadora voluntária na ilha de Santo Antão, em Cabo Verde junto de futuros beneficiários de microcrédito. Esta experiência expandiu-se no contato indireto com os programas de microcrédito da Cáritas Cabo-verdiana em Porto Novo, revelando a necessidade de um estudo que colabore na criação de estratégias capacitadoras nos projetos de microcrédito, das organizações da sociedade civil. As lacunas reconhecidas no terreno, na altura, estavam diretamente ligadas à incapacidade técnica de acompanhamento dos beneficiários por parte das antenas¹ da Cáritas de Porto Novo e pelos insucessos relatados pelos técnicos, no que respeitava aos negócios desenvolvidos pelos beneficiários. Diversas razões foram apontadas como a falta de estudos de mercado, condicionalismos climatéricos na produção agrícola, má gestão financeira por parte dos beneficiários, elevados custos de investimento, etc. No entanto, sentiu-se ao longo desta experiência a necessidade de analisar e sistematizar esta informação e compreender a fundo as fragilidades e potencialidades da ferramenta de microcrédito, de forma a permitir criar um estudo que possa auxiliar as instituições repensar a sua própria estratégia de intervenção face à agenda de políticas públicas vigente no campo social. A averiguação aprofundada das estratégias de microcrédito das organizações em análise e da sua ligação com as políticas públicas vigentes e com o contexto cultural e socioeconómico da ilha permitirá compreender se o microcrédito é, efetivamente, uma ferramenta de desenvolvimento e inclusão social promotora de processos de autonomização e capacitação das populações e comunidades da ilha de Santo Antão. A análise destas características e fatores consagrará a identificação de constrangimentos e potencialidades

¹Antena é a denominação utilizada pela Cáritas de Porto Novo para se referir aos voluntários e agentes de crédito que intervêm diretamente nas comunidades no âmbito dos seus diferentes projetos sociais.

que poderão sugerir novas propostas e linhas de orientação, que permitam reajustar e/ou redirecionar as atuais estratégias em prol da criação de melhores e maiores impactos sobre o indivíduo, famílias e comunidades. Ora, uma vez que os projetos de microcrédito estão na origem e são impulsores de atividades económicas na ilha, a análise integrada que aqui é proposta fará com que seja possível aferir, também, lacunas que poderão estar a impossibilitar o desenvolvimento da microeconomia da ilha e, conseqüentemente, das comunidades. Assim, numa lógica triangular em que a análise integrada é realizada sobre as relações recíprocas 'estado – sociedade civil – comunidades', o impacto da presente investigação poderá ter repercussões positivas não só no crescimento e qualificação dos Programas de Microcrédito em Santo Antão, mas também nos Programas de Luta contra a Pobreza nacionais e locais, aumentando o valor social das atividades e aumentando a possibilidade da investigação atingir, direta ou indiretamente, outros territórios ou contextos.

A pertinência do estudo sobre o microcrédito, em Santo Antão, surge da crescente relevância que a microfinança tem tido no desenvolvimento local da ilha e na expansão do microcrédito enquanto estratégia de política pública no combate à pobreza e à exclusão social (PLLP – SA, 2007). Surge igualmente a constatação, após a realização de entrevistas semi-diretivas a agentes de crédito no período preliminar de pesquisa de terreno, de que o sucesso desta estratégia muitas vezes sofre condicionalismos internos e externos, que têm tido repercussões por vezes negativas na criação da sustentabilidade dos projetos beneficiados e dos próprios programas das organizações promotoras. Aliado a este fator e segundo os mesmos testemunhos, constata-se que uma elevada percentagem dos beneficiários de microcrédito têm necessidade de recorrer ao crédito repetidas vezes, sendo muito poucos, o número de microempresários que, atualmente, conseguem subsistir de forma autónoma. Segundo a Cáritas de Porto Novo o *"limite deveria ser 4 créditos mas temos vindo a deixar que se alarguem aos 5 ou 6 créditos. As pessoas com muita frequência recorrem novamente ao crédito"* (Cáritas, 2012). Tendo por base este diagnóstico, surge a necessidade de fazer um rescaldo e sistematização sobre experiências e aprendizagens tidas ao longo dos últimos anos, por parte das instituições de economia social, diretamente envolvidas nos programas de microcrédito em Santo Antão, que permita compreender as lacunas que têm criado dependências nestes programas, tentando ao mesmo tempo identificar potencialidades, criar soluções e redirecionar as estratégias estabelecidas.

Até hoje foram realizados poucos estudos sobre a capacidade da ferramenta de microcrédito na criação de mudança e melhoria da qualidade de vida dos beneficiários em Santo Antão. No entanto, destaca-se o estudo de Fernandes (2008), que tenta mais objetivamente focar o papel do microcrédito na luta contra a pobreza, em Cabo Verde, nomeadamente na ilha de Santiago² e, no contexto em análise, a ilha de Santo Antão, o estudo que aborda o perfil socioeconómico do microempresário e a forma como o setor do microcrédito tem contribuído para o desenvolvimento da ilha a nível empresarial, tentando encontrar características comuns entre os negócios, que possibilitem delimitar linhas orientadoras determinantes de sucesso dos negócios de micro e

² Fernandes, Manuel Moreira, (2008), *Microcrédito em Cabo Verde : O Papel do Microcrédito no Combate à Pobreza em Santa Catarina*, Tese de Bacharelato. Praia: Universidade Jean Piaget de Cabo Verde;

pequenas empresas (Delgado, 2010).³ Estes estudos deixam em aberto algumas questões de investigação nomeadamente um estudo aprofundado sobre as estratégias das instituições de economia social da ilha de Santo Antão, parceiros privilegiados no âmbito do Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, no processo de autonomização dos indivíduos e na sua respetiva inclusão social e saída da situação de pobreza. O contributo maior que se pretende ter com a presente dissertação está no levantamento de fraquezas e potencialidades das referidas estratégias que serão analisadas no sentido de formular recomendações que possibilitem a optimização das respostas sociais que as assistem.

No que concerne à estratégia metodológica, o estudo de natureza indutiva e compreensiva orienta-se por métodos qualitativos, através da aplicação de técnicas como a análise documental, a observação não participante com recurso à realização de notas de campo, a entrevista semi-diretiva e biográfica e o *focus group*, de forma a compreender, quer a efetividade das estratégias de microcrédito utilizadas, quer a importância das mesmas na transformação das trajetórias de vida dos beneficiários. O universo de análise consiste no universo de instituições sem fins lucrativos promotoras de estratégias de microfinanças na ilha de Santo Antão, sendo a unidade de observação composta pelos beneficiários de microcrédito com negócios ativos em cada uma das organizações, e pelos responsáveis organizacionais e agentes de microcrédito, que fazem a seleção e acompanhamento dos respetivos beneficiários, em todo o processo de atribuição de crédito, montagem e gestão do negócio.

A análise documental foi realizada a documentos políticos e institucionais relativos à situação de pobreza e exclusão do país e da ilha, às estratégias de microfinanças e de luta contra a pobreza do governo e da sociedade civil e a outros documentos institucionais relevantes. A observação não participante foi realizada junto das organizações do universo de análise, tendo em vista a realização de notas de campo relativo às atividades e dinâmicas institucionais e dos beneficiários, no que diz respeito à aplicação de estratégias de microcrédito. Aos responsáveis institucionais e aos agentes de microcrédito foram aplicadas entrevistas semi-diretivas tendo em vista a compreensão das estratégias de microcrédito desenvolvidas pela sociedade civil. Os dados recolhidos nestas entrevistas foram alvo de análise de conteúdo categorial. Dos beneficiários de microcrédito das organizações observadas foram, ainda, selecionados em cada organização um grupo de oito a doze beneficiários para a realização de sessões de *focus group*, e um beneficiário, há pelo menos um ano com negócio, por cada projeto de microcrédito, a fim de serem realizadas de entrevistas biográficas, segundo critérios diversificados tais como a localidade de residência, idade, escolaridade e tipo de negócio. Os dados serão analisados através de análise de conteúdo categorial, identificando os *turning points* relativos à importância do microcrédito como processo de autonomia e inclusão nas trajetórias de vida analisadas.

Num primeiro momento, abordam-se os problemas sociais e o desenvolvimento do arquipélago de Cabo Verde na atualidade, com destaque para a caracterização socioeconómica do arquipélago e para os fatores de desigualdade, pobreza, exclusão e inclusão social a nível local. É destacado o

³ Delgado, Manuela Maria D.S., (2010). "A Importância do Sector do Microcrédito e o Perfil do Microempresário – Ilha de Santo Antão, Cabo Verde", Instituto Universitário de Lisboa – ISCTE Business School.

caso específico da Ilha de Santo Antão.

Num segundo momento, debatem-se as políticas públicas e os meios da economia social e solidária na promoção da inclusão social em Cabo Verde, com destaque para as políticas e processos de luta contra a pobreza e exclusão e para as medidas de microcrédito, passando para a análise concreta da economia social e das estratégias de microcrédito na ilha de Santo Antão. São ainda caracterizados os microempresários a nível local.

Seguidamente apresenta-se o modelo de análise e as opções metodológicas, passando-se para a apresentação de resultados relativos às políticas de inclusão e desenvolvimento, ao papel do estado junto da sociedade civil; às medidas de microcrédito locais, às comunidades abrangentes, organizações promotoras e aos microempresários, revelando as suas histórias de vida, desde as redes de socialização, aos percursos profissionais e estratégias face à pobreza, as trajetórias de empreendedorismo e o acesso e gestão do microcrédito, sublinhando a importância da medida nos processos de inclusão social.

É ainda destacada a satisfação dos microempresários face ao micro-negócio e à intervenção institucional e o olhar das organizações face aos sucessos e insucesso do microcrédito.

Termina-se com a interpretação de resultados e com as conclusões, que nos remetem para a necessidade de repensar estratégias de desenvolvimento e inclusão, no que respeita à efetividade das medidas políticas e interventivas de microcrédito, como ferramentas de luta contra a pobreza e exclusão social no contexto concreto e insular de um arquipélago em mudança.

CAPÍTULO II - PROBLEMAS SOCIAIS E DESENVOLVIMENTO (S) DE CABO VERDE NA ATUALIDADE

2.1. Caracterização socioeconómica do arquipélago de Cabo Verde

A República de Cabo Verde é um País arquipelágico formado por 10 ilhas das quais 9 são habitadas, com uma superfície de 4.033 km². Situa-se no Atlântico Médio a cerca de 500 km a Oeste da Costa Senegalesa. Cabo Verde insere-se no grupo de países do corredor saheliano, caracterizado por vulnerabilidades naturais, destacando-se a escassez de recursos, nomeadamente solo arável, clima seco e deficitário em precipitações e ecossistemas frágeis. Para além disso verificam-se outros fatores de vulnerabilidade tais como a insularidade e a descontinuidade territorial. (GTI, 2011) Segundo o Censo de 2010, a população residente total em Cabo Verde é de 491,875 habitantes sendo que o crescimento anual da população é de 1,2% e a densidade populacional é de aproximadamente 124 habitantes/km². A população é maioritariamente urbana com 61,8% e 38,2% vivendo nas zonas rurais. Deste número estima-se que 50,5% sejam do sexo feminino e 49,5% do sexo masculino, dos quais quase 55% de idade inferior a 25 anos, o que demarca o elevado número de população jovem do país. Segundo a mesma referência, a esperança média de vida à nascença são os 77 anos para mulheres e 69 anos para os homens. A taxa de mortalidade infantil caiu de 57,9 por mil em 1995 para 20,1 por mil em 2009, mas a mortalidade neonatal continua a representar elevados índices (68% da mortalidade infantil) (INE CV, 2010).

Considerando a atual situação socioeconómica da nação de Cabo Verde, e apesar de esta ter beneficiado de um crescimento positivo, após o período pós colonização *“não é despiciente realçar que os resultados alcançados (...) infelizmente, não garantem – nem sustentam as condições de vida a que as pessoas aspiram”* (Sousa, 2010:2). Com uma economia focada no setor terciário, que representa três quartos do Produto Interno Bruto (PIB) nacional e com elevada dependência de apoios internacionais, Cabo Verde foi classificado, em 2008, pelas Nações Unidas, como país de desenvolvimento médio tendo, a partir daí, sentido a tendência de progressiva de redução das ajudas externas (Governo de Cabo Verde, 2007). Esta situação acentuou o processo de crescimento económico lento e limitado pela debilidade produtiva, falta de recursos naturais e pela precariedade laboral. O baixo impulso da economia priva as comunidades locais do acesso a um conjunto de recursos, que lhes permitam procurar melhores estratégias para sair da pobreza e, conseqüentemente - melhorar a sua qualidade de vida. Assim se perpetua a vulnerabilidade social, a desigualdade e a pobreza no território (PLPR; CRP, 2007). A atual crise económica faz, também, com que haja a entrada de menos fundos (donativos e investimento direto estrangeiro). Da mesma forma, os maiores fluxos de importação do que exportação não possibilitam estabilizar a conta corrente do país, o que aliado à elevada dívida externa e instabilidade económica, que se vive no mundo, trazem maiores riscos à saúde macroeconómica do país. Em acréscimo Cabo Verde tem sido, tradicionalmente, um país de emigração, apesar de mais recentemente sentir-se uma redução destes fluxos devido às cada vez mais restritas políticas de emigração nomeadamente na Europa e nos Estados Unidos da América. Por outro lado, nos últimos anos tem-se verificado o fenómeno de imigração, oriunda essencialmente

dos países da África Ocidental. A população de origem estrangeira residente em Cabo Verde é de 23.196 habitantes, verificando-se que cerca de 71,7% é oriunda de países africanos, 17,0% de europeia, 7,7% americana e 3,6% asiática (INE CV, 2010).

A economia, orientada acima de tudo para o mercado interno, “*é dominada pelo sector dos serviços que contribuiu com mais de 70% do PIB de 2006. O contributo do sector secundário (indústria e construção) para o PIB representa cerca de 16,9% enquanto o do sector primário, em regressão, fortemente condicionado pela fraqueza dos recursos naturais e pela aleatoriedade climática, representa 9,0%. (...) A taxa média de inflação é da ordem de 2,5%*” (GTI, 2011). Apesar das melhorias que se têm verificado, Cabo Verde continua a enfrentar uma vulnerabilidade estrutural e económica, que sofre especialmente com as desigualdades que se vivem entre ilhas/regiões e entre zonas urbanas e rurais, nomeadamente no que respeita aos índices de pobreza que cada contexto apresenta e no acesso ao saneamento básico e água potável (Ministério das Finanças Cabo Verde, 2011). O país continua a investir internamente no turismo, emprego, educação, construção de equipamentos e de infra-estruturas e na abertura ao exterior, fatores que e têm garantido a manutenção do crescimento económico que em 2011 foi de 5% e em 2012 de 4,3% (PIB real). Este aumento deve-se, acima de tudo às receitas que advêm do setor do turismo, comércio, transportes e pescas, bem como ao dinamismo do crescente dinamismo empresarial e às exportações (setor do mar e turismo) que, apesar de insuficientes, apresentam ter um impacto positivo no crescimento do país (Banco de Portugal, 2012). No que respeita à população ativa verificou-se que “*entre 2000 e 2006 diminuiu de 68,9% em 2000 (74,4% para o sexo masculino e 64,1% para o sexo feminino), para 60,5% em 2007 (67,4% para o sexo masculino e 55,4% para o sexo feminino)*” (ICIEG), s.d.: 1). Atualmente, verificam-se 177.297 pessoas ativas, 21.168 desempregadas e 137.227 inativas. A população ativa concentra a sua atividade económica, acima de tudo nas áreas da agricultura que somente cobre entre 10 a 15% das necessidades do país (7%), indústria, (7,8%) administração pública (14,4%), serviços, comércio e vendedores (22,7%) e setor empresarial privado (29,5%) (INE CV, 2010).

A nível político, com uma democracia multipartidária, este país goza de uma reputação crescente de boa governação, facto que lhe tem garantido um papel de destaque no quadro político internacional e que lhe tem permitido crescer economicamente. Apesar disso, a vulnerabilidade estrutural da economia cabo-verdiana, refletida nos índices de pobreza ainda acentuados, permanece como forte constrangimento ao desenvolvimento do país (ISU, 2011).

Desta forma, de acordo com os planos de desenvolvimento e crescimento do país, Cabo Verde tem apostado acima de tudo num sistema produtivo mais forte e dinâmico e estabilização do seu sistema macroeconómico, tendo por base a boa governação, o reforço de quadros e do capital humano, a dinamização do emprego, segurança alimentar e a melhoria das condições laborais e do sistema de proteção social que permitem aumentar o índice de desenvolvimento humano do país e, conseqüentemente, fazer face às situações de pobreza e aumentar a coesão social (FMI, 2010).

2.2. Desigualdade, pobreza, exclusão e vulnerabilidade social no arquipélago de Cabo

Cabo Verde é um pequeno país insular no qual se tem verificado um crescente desempenho económico que acompanha o ciclo de mudança, que o arquipélago vive de tentativa de melhoria da qualidade de vida dos cabo-verdianos e do surgimento de novas oportunidades. No entanto, apesar de o país ter saído da listagem dos países menos desenvolvidos do mundo, este continua a enfrentar grandes vulnerabilidades e desafios. De facto, Cabo Verde ocupa, atualmente, uma posição intermédia no índice de desenvolvimento humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, estando classificado na 132ª posição num conjunto de 186 países (PNUD, 2013). No entanto, apesar da taxa de pobreza ter diminuído de 49% em 1990 para 27% em 2007, esta continua a afetar um número significativo da população *“especialmente as mulheres, chefes de família (33%), com uma maior incidência em áreas rurais (44%) em relação às áreas urbanas (13%)* (ONU CV, 2012). Segundo o último Questionário Unificado de Indicadores Básicos de Bem-Estar (QUIBB, 2007) a percentagem de população que se encontra a viver abaixo do limiar de pobreza em Cabo Verde é de 26,6%. Para chegar a estes valores o INE estabeleceu o limiar de pobreza nos 49.485 escudos (+/- 450€) *per capita*/ano, o que se traduz em, aproximadamente, 4.100 escudos (+/- de 37€) *per capita*/mensais (QUIBB, 2007). Segundo a mesma fonte, cerca de 41,8% não tem acesso a saneamento básico, 33,7% não tem casa de banho e 16,5% não tem cozinha. Cerca de 22,5% da população afirma, ainda, ter muitas dificuldades para fazer face às necessidades de alimentação do seu agregado familiar, tendo em conta o seu nível de rendimento mensal, e verificam-se números semelhantes no que respeita ao acesso à saúde (33,5%), acesso à água potável (24,8%) e à taxa de iliteracia da população com mais de 15 anos (27%) (QUIBB, 2007). Considerando este quadro e compreendendo o conceito de problema social (Silva, 1967: 28) como a *“insatisfação experimentada, ante este ou aquele aspecto da realidade social considerado inconveniente e superável”* ou como *“uma situação que afecta um número significativo de pessoas e é julgada por estas ou por um número significativo doutras pessoas como uma fonte de dificuldade ou infelicidade e considerada susceptível de melhoria”*, podemos dizer que Cabo Verde tem como principais desafios/problemas sociais o desemprego e o acesso a geração de rendimentos, a formação de quadros qualificados, o desenvolvimento do setor agrícola, a segurança alimentar, saneamento básico, acesso a água potável e a degradação ambiental (DECRP, 2004). Esta vulnerabilidade é marcada por condições climáticas particulares, associadas a fortes condicionalismos como a seca e a desertificação, que provocam uma elevada escassez de recursos agrícolas e ainda por fatores estruturais tais como o *“mercado pequeno e fragmentado, ausência de tradição industrial, infra-estruturas inadequadas e insuficientes, custos de factores elevados, etc”*, condicionando o desenvolvimento do país e tornando-o ainda demasiado dependente e vulnerável ao mercado internacional (sn, 2004: 5). Grandes avanços sentiram-se no que respeita à satisfação da procura interna das populações, à melhoria no acesso à educação, à redução da taxa de mortalidade infantil e ao aumento da esperança média de vida no entanto, a situação de pobreza e desigualdades que Cabo Verde atualmente vive deve-se, acima de tudo, a 38 anos de independência e de opções que tiveram de concentrar os seus esforços num número limitado de

recursos (humanos, materiais e naturais) e em contrariedades subjacentes à sua insularidade, tornando difícil autonomizar o país e libertá-lo do ciclo de dependência de financiamentos internacionais.

Assim sendo, do ponto de vista das políticas públicas, o Governo concebeu, a partir de 1997, o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP) e respetivos subprogramas (Programa Local de Luta Contra a Pobreza Rural e o mais recente Programa de Promoção das Oportunidades Socioeconómicas Rurais) que, em colaboração estreita com organizações de base local visam implementar ações que assegurem o combate à pobreza e respetivas causas, em especial, através da promoção de oportunidades para os jovens e mulheres. Convergindo estes objetivos com as propostas estratégicas do governo para o crescimento do país desenhou-se, também, o Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza I (2004-2007) e II (2008-2011) e III (2012-2016) encarados como um reforço da promoção de sinergias e do estabelecimento de uma estratégia efetiva e sustentável na redução da pobreza e de promoção de uma sociedade mais inclusiva. (PNLP, s.d., DECRP, 2004). Assim, é com base neste cenário que importa explicar os conceitos de pobreza e exclusão social enquanto conceitos interligados e que se condicionam nas suas manifestações, bem como nas estratégias que os governos estabelecem para colmatar os problemas sociais deles derivados.

Desmistificada a ideia de que o crescimento económico não significa, necessariamente, redução da pobreza, a partir dos anos 70 a discussão gerada à volta do conceito de pobreza levou-nos à edificação de diferentes pontos de vista/critérios que distinguem “pobres” de “não pobres”: a incidência, intensidade, duração e desigualdade. Segundo Paugam, durante os 30 anos gloriosos, a expressão dominante utilizada para designar “pobre” era a de inadaptação social, sendo que nesta terminologia os indivíduos e/ou grupos que viviam segundo esta condição eram considerados culpados pela mesma. Contudo, após o acelerar dos processos de globalização e o agravar das desigualdades e conseqüente crise do Estado Providência, as sociedades tiveram que reconhecer que o fenómeno da pobreza é muito mais complexo e multicausal do que então se advogava (Paugam, 2003). O estabelecimento de um limiar abaixo do qual as pessoas são consideradas pobres (49.485 escudos (+/- 450€) per capita/ano no caso de Cabo Verde) é a forma mais básica de identificar situações de pobreza. No entanto, com o evoluir das sociedades e as mudanças provocadas pelas transformações industriais, tecnológicas, sociais e económicas, novos conceitos de pobreza foram sendo discutidos de forma a traduzir a sua multidimensionalidade e a seu carácter polissémico. Com efeito, a pobreza é um fenómeno multidimensional, visto as privações poderem ter efeitos e conseqüências em múltiplos aspetos da vida de um indivíduo – materiais, sociais e culturais (López-Aranguren, 2005). Bruto da Costa (2008), reitera esta teoria indicando que pobreza é um conceito que ultrapassa a coerência material e para a qual “*concorrem elementos de ordem psicológica, social, cultural, espiritual, etc.*” (Costa et al, 2008: 22). Assim, quando nos referimos à incidência da pobreza referimo-nos aos conceitos de pobreza absoluta e pobreza relativa que concentram o seu estudo nas condições fisiológicas dos indivíduos (rendimento, consumo e necessidades básicas) e na chamada “economia do bem-estar” na qual é possível identificar o “limbo” que separa a condição de “pobre” de “não pobre” (Amaro, R. R. / BIT, 2003: pp 15 e 16). As

Nações Unidas definiram em 2005 o conceito de pobreza absoluta como a *“condição caracterizada por uma privação severa das necessidades humanas básicas, que incluem alimentos e água potável, assim como condições de higiene, saúde, habitação, educação e informação”* (Nações Unidas, 2005). Já a pobreza relativa introduz o fator “contexto” no qual a situação de pobreza dependerá da situação concreta que a sociedade em estudo está a viver (López-Aranguren, 2005:146). Este conceito estabelece, também, uma ligação direta com o conceito de desigualdade social uma vez que é o critério “padrão de vida dominante” que é considerado o fator primordial na avaliação da condição de pobreza dos indivíduos. Os últimos dados disponíveis que ilustram e sistematizam os níveis de pobreza em Cabo Verde mostram que tendencialmente, se tem verificado uma considerável redução do número de pobres de *“49% em 1988/89 para 36,7% em 2001/02 e em 2007 (...) em 26,6%”*, representativo de 117.000 pessoas. (INE, s.d.) Segundo Documento Estratégico de Crescimento e Redução da Pobreza (DECRP), estes valores, indicativos do perfil da pobreza em Cabo Verde revelam, ainda, que a pobreza faz-se sentir acima de tudo em contexto rural, a incidência da pobreza verifica-se maior quando é a mulher que lidera a família, a educação tem uma influência determinante sobre a situação de pobreza do país, as ilhas de Santo Antão e Fogo, predominantemente agrícolas, são as que apresentam maior incidência de pobreza; os pobres têm maior dificuldade em encontrar emprego e fontes de rendimento e, por fim, é entre os pescadores e agricultores que se verifica maior tendência para situações de pobreza (DECRP, 2004, p. vi, vii). A par disso podemos, ainda, identificar outras perspetivas importantes que nos ajudam a definir pobreza. Com efeito, segundo autores como Amaro (2003), Sen (1997) e Chambers (1995) (1983), e partindo de uma abordagem que se centra na privação social enquanto fator de pobreza, importa introduzir aspetos como as competências dos indivíduos e sua capacidade de livremente as aplicarem no seu dia-a-dia. Pobreza é, assim, equiparada à *“impossibilidade de se desenvolver uma vida longa saudável e criativa e de usufruir de um nível decente de vida, com liberdade, dignidade, respeito por si próprio e respeito dos outros”* (ONU/PNUD, 1997: 15). Baseando-se em autores como Oscar Lewis, Brébante Hoggart (teoria culturalista) e Sene Ravailon (teoria socioeconómica), Cachupa entende que a pobreza ultrapassa as questões relacionadas com o bem-estar económico e físico e salienta duas novas dimensões: a política e a humana, onde estão presentes a participação cívica e a capacidade de tomar decisões bem como o acesso à educação e formação (Capucha, 2005). Nesta linha de pensamento que aborda os aspetos imateriais da pobreza encontramos, ainda, a pobreza subjetiva ou abordagem participativa que, em oposição à pobreza objetiva não se baseia só em indicadores quantificáveis e concretos como o nível de rendimento, o nível de despesa, a qualidade da habitação, etc. mas também na perceção que o próprio sujeito tem da sua situação de pobreza e das suas necessidades. Esta abordagem *“permite uma aproximação ao fenómeno a partir das representações prevalentes numa determinada sociedade a respeito do que é ser pobre ou de quem são os pobres ou, por outro lado, da representação das pessoas a respeito da sua própria situação”* (Capucha, 2005: 76). Este é um elemento novo mas fundamental que permite complementar o estudo que se faz da condição de pobreza de um indivíduo incluindo na avaliação, as representações que ele (o pobre) faz de si próprio e as próprias perceções e opiniões da sociedade em relação a este fenómeno. À semelhança dos pobres que numa primeira fase eram

considerados “inadaptados”, também os excluídos eram vistos, inicialmente como indivíduos com uma atitude passiva na sociedade. No entanto, com o evoluir das diferentes teorias que estudaram o conceito, compreendeu-se que exclusão é uma condição social complexa e dinâmica que deriva de diferentes causas, aflui em diferentes consequências e que, apesar da sua ligação e semelhança ao conceito de pobreza, ultrapassa o simples acesso aos recursos materiais e imateriais indispensáveis à dignidade humana expandindo a sua definição para *a posição que o indivíduo mantém com o sistema social*. Neste sentido, o conceito de exclusão social fortalece o entendimento sobre o conceito de pobreza debruçando-se sobre a carência relacional que a privação de determinados bens confere. Luís Capucha referencia Levitas (2000) e equipara os dois conceitos dizendo que existem diferentes modos de entender a pobreza e a exclusão social: “*o ‘pobre’ ou o ‘excluído’ é visto sempre como alguém a quem falta alguma coisa, sendo essa coisa umas vezes o rendimento, (...); outras vezes o trabalho, (...); outras vezes ainda a autonomia e competências culturais, (...)*” (Capucha, 2005: 66). Por sua vez, Estivil (2003) faz uma análise histórica do conceito de exclusão e refere-se a este sobre três perspetivas distintas a perspetiva *micro* no plano individual, a perspetiva *meso* no plano das relações entre indivíduos, grupos e instituições e a perspetiva *macro* no plano das relações dos últimos com o todo (sociedade) (Estivil, 2003:15). Nesta abordagem encontramos uma nova dimensão da exclusão (dimensão imaterial) que é defendida por Costa (1998) e Amaro (2004) e ilustra situações de “*falta de acesso às oportunidades oferecidas pela sociedade aos seus membros*” (Amaro, 2004: 1), transportando-nos para novas formas de pobreza, que os novos paradigmas sociais trouxeram fazendo expandir, também, o conceito de exclusão social para a desintegração social do indivíduo na esfera da participação na sociedade. Amaro apresenta esta teoria através de 6 dimensões que considera essenciais para o desenvolvimento integral do indivíduo:

SER, ou seja da personalidade, da dignidade e da auto-estima e do auto-reconhecimento individual;
ESTAR, ou seja das redes de pertença social, desde a família, às redes de vizinhança, aos grupos de convívio e de interação social e à sociedade mais geral;

FAZER, ou seja das tarefas realizadas e socialmente reconhecidas, quer sob a forma de emprego remunerado (...), quer sob a forma de trabalho voluntário não remunerado;

CRIAR, ou seja da capacidade de empreender, de assumir iniciativas, de definir e concretizar projetos, de inventar e criar ações, quaisquer que elas sejam;

SABER, ou seja do acesso à informação (...), necessária à tomada fundamentada de decisões, e da capacidade crítica face à sociedade e ao ambiente envolvente;

TER, ou seja do rendimento, do poder de compra, do acesso a níveis de consumo médios da sociedade, da capacidade aquisitiva (...)” (Amaro, 2004:1).

Proença (2005) aborda algumas questões interessantes e referencia Estivil (2003) na formulação de riscos que limitam a identificação de situações de exclusão e que, por isso, também impossibilitam a definição de políticas públicas que abordem este problema social. Entre estes riscos evidenciam-se, na sociedade cabo-verdiana, a incapacidade de reconhecimento de um padrão que possibilite a identificação de situações de exclusão e que, associado a questões de geração de rendimentos se confunde muito facilmente com o conceito de pobreza, e a negação da existência de tal fenómeno (exclusão), devido às fortes redes de solidariedade que através da história se criaram e

que reforçam uma identidade coletiva na qual é difícil encontrar um paradigma de exclusão. Pode ser evidente, principalmente em meio rural, situações de redistribuição desigual, na qual as pessoas viver carências económicas e no acesso a determinados serviços mas não são evidentes situações de desintegração do sistema social que as colocam em situação de desfiliação e exclusão. (Proença, 2005) Este fenómeno de “não exclusão”, deve-se também às fortes redes de solidariedade que se criaram e que, ainda são comuns entre cabo-verdianos tendo, ao longo da história contribuído para a minimização das situações de pobreza extrema que o país viveu. Como sugere Évora “*deve-se procurar compreender porque, na actualidade, ainda encontramos quase intactos, ideais de igualdade e de solidariedade assumidos colectivamente no período pós-independência, e que sustentam a confiança de alguns segmentos da população na actuação do Estado e das ONG por meio das políticas públicas e da sociedade civil que prometem melhorar a situação dos mais desfavorecidos*” (Évora, 2009). No entanto, a ausência de alguns destes indicadores de bem-estar coloca os indivíduos numa situação de maior risco e vulnerabilidade social, “*não dispondo de poder, nem de autoridade para fazer valer os seus interesses, necessidades, valores e estilos de vida no modo de organização da sociedade*” correndo assim o risco de “*percorrer uma trajectória em espiral negativa, activada pela instituição social*” (Soulet, 2000: 88-89). Capucha faz a ligação direta entre o conceito de vulnerabilidade social e os conceitos de pobreza e exclusão fundamentando que “*categorias sociais vulneráveis*” se constroem através da “*existência de atributos comuns de pessoas cuja agregação tende a ser socialmente reconhecível, em relação às quais é possível verificar maior probabilidade de viver em situações de pobreza e exclusão social*” (Capucha, 2005: 166). A agricultura, importações, ambiente natural e insularidade são, desde sempre, as maiores dimensões de vulnerabilidade do arquipélago de Cabo Verde, que impossibilitaram que o país transitasse para a categoria de país de desenvolvimento médio mais cedo (PNUD, 2004) e que convergem, atualmente, com os grandes desafios do país se auto-propõe a enfrentar no caminho do progresso. A instabilidade da produção agrícola que inviabiliza o desacelaramento da importação (bens estratégicos, produtos alimentares e produtos energéticos) e aumenta a insegurança alimentar e a dependência do exterior, acompanha as vulnerabilidades ambientais que, devido à raridade dos solos, obrigam as populações a ocupar os terrenos da encosta, que constituem parte considerável dos terrenos cultiváveis, aumentando o risco de desertificação (Proença:2005). Da mesma forma, a insularidade e o isolamento geográfico naturalmente retiram ao país atributos de competitividade, nomeadamente no que respeita aos custos elevados associados a transportes e armazenamento, à distância dos mercados internacionais e aos grandes obstáculos no transporte de produtos em grande quantidade, impossibilitando o desenvolvimento de uma economia de escala. Em acréscimo, a grande dispersão das ilhas e das próprias populações obriga à “*à multiplicação de infra-estruturas (transporte marítimo e aéreo entre as ilhas, produção e distribuição de energia e água, etc.) e das instalações necessárias para a prestação de serviços sociais, administrativos e de segurança.*” (Proença, 2005: 55). Esta conjuntura do país levou vários autores a concluírem que “*A vida melhorou mas há aqueles para quem melhorou muito mais do que para os outros. Ou seja a pobreza diminuiu mas a desigualdade aumentou criando fossos entre os mais ricos e os mais pobres*” (Proença, 2005).

Comparativamente, a preocupação que recai sobre as questões da desigualdade recai acima de tudo sobre a distribuição dos recursos pela população, e a pobreza, por seu turno, pondera as condições e padrões de vida das pessoas estabelecendo um limiar abaixo do qual estas são consideradas pobres. De acordo com estas premissas é possível, ou não, considerar que, ambos os conceitos estão diretamente interligados: *“desigualdade mínima pode conviver com pobreza máxima, quando todos são igualmente pobres”* (Ramalho, 2011) Podem, ainda, existir grandes níveis de desigualdade sem pobreza, como no caso das discriminações (Costa, 2008). De modo geral *“a desigualdade interessa-se pelo modo como um dado volume de recursos é distribuído pelas unidades de análise (pessoas, famílias, agregados, etc.). Deste ponto de vista proporções iguais para todos significa igualdade absoluta e a concentração de recursos numa unidade, com parcelas nulas para as outras, significa desigualdade extrema”* (Costa et al, 2008:52). No caso de Cabo Verde tem-se verificado uma passagem de uma situação de desigualdade mínima e pobreza máxima, para uma situação em que a pobreza diminuiu substancialmente, mas começam a verificar-se os primeiros fossos de desigualdade social, que são indicativos do agravar de processos de exclusão social, até agora menos visíveis que a pobreza enquanto fenómeno de privação no arquipélago. A análise dos processos de desigualdade em Cabo Verde tem centrado a atenção na desigualdade na repartição do rendimento, mais especificamente, sobre a pobreza, a sua distribuição sobre o tecido social cabo-verdiano e a relação com o desenvolvimento do país. No entanto, *“o facto do crescimento económico (...) se ter refletido na diminuição da pobreza, quando medida pelo conceito de pobreza relativa, e a elevada elasticidade dos decis superiores da escala de rendimentos relativamente ao crescimento, são explicados pela evolução muito desigual da repartição de rendimento em Cabo Verde”* (Proença, 2005: 51). Comparando os últimos dados disponíveis do índice de Gini, a desigualdade cresceu desde a década de 90 à década de 2000, sendo possível concluir que 10% da população mais pobre representa somente 1% do rendimento do país, representando menos de 3% do consumo nacional, sendo que o outro extremo (os 10% mais ricos) absorve mais de metade do consumo nacional, sendo que esta situação se evidencia mais entre as mulheres (0,39) em meio urbano (0,31) e em ilhas onde existe mais migração e fluxo de pessoas, nomeadamente Santiago (0,30) e São Vicente (0,41). Santo Antão (0,29) é a terceira ilha do país onde se verifica maior índice de desigualdade (IDRF 2001/2002; IF 1988-1989 in Proença, 2005).

Em suma, no que respeita à análise que se tem realizado da sociedade cabo-verdiana sobre os processos acima descritos, compreende-se que a principal questão se prende com as suas limitações estruturais, sejam elas as condições climáticas, a falta de recursos naturais ou a história do país, que afetam a população em geral e expandem o panorama de desigualdade para um cenário único, no qual todos sentem, apesar de diferentes formas, as manifestações da mesma pobreza. Assim, neste caso em específico, as causas da exclusão social tendem a ser naturalizadas e é a pobreza a maior questão social que o país enfrenta.

2.3. Inclusão Social: Conquista necessária de um arquipélago em desenvolvimento

Após a II Guerra Mundial, o conceito de desenvolvimento ganhou reconhecimento na Europa, tanto ideológico (revolução francesa) como material (revolução industrial) tendo, nesta altura, como ideias chave a industrialização, o crescimento económico e a modernização (Amaro, 2004). No entanto, nos últimos 40 anos, e porque os acontecimentos da história explicam que o carácter excessivamente economicista do desenvolvimento tem provocado desigualdades e assimetrias, o conceito passou a ter novas abordagens através das contribuições das diferentes ciências (social, económica, ambiental, política, etc.), que ajudaram à renovação da sua definição e se traduzem na desconstrução do conceito em 6 famílias: *“Desenvolvimento Sustentável; Desenvolvimento Local; Desenvolvimento Participativo; Desenvolvimento Humano; Desenvolvimento Social e Desenvolvimento Integrado”* (Amaro, 2004: 55). Assim, o conceito de desenvolvimento é *“uma caminhada morosa, que implica ponderação e análise na conciliação entre necessidades, os objectivos e os recursos disponíveis, que pressupõem também disponibilidade e tempo, mas sobretudo que requer a definição de um percurso próprio, autónomo e marcado por especificidades, tendo em vista objectivos delineados, mas tendo em consideração as necessidades e os factores contextuais”* (Brito et al 2010:8).

Cabo Verde iniciou este processo moroso no período pós colonização e num momento inicial (1975) sob a alçada do partido único Partido Africano da Independência da Guiné e Cabo Verde (PAIGC/PAICV). Este partido adotou uma estratégia preocupada, acima de tudo, com a valorização dos recursos endógenos, com a unificação do mercado interno e com o desenvolvimento humano e bem-estar da população. Na sua estratégia de desenvolvimento nacional, surgiram entre 1982 e 1990 o primeiro e o segundo Plano Nacional de Desenvolvimento que no seu sentido mais pragmático clarificou a visão socialista de desenvolvimento defendida pelo estado que visava *“estruturar e organizar o aparelho económico e administrativo do estado, garantir as ligações entre ilhas e do país com o exterior, criar infra-estruturas e dinamizar os circuitos comerciais, relançar a agricultura, combater o desemprego, instalar um sistema educativo adequado às necessidades da economia nacional, erradicar o analfabetismo e desenvolver um serviço nacional de saúde.”* (Querido, 2011: 217) Esta fase, apesar de transição, é marcada pela estabilidade tanto política como social e pela procura do desenvolvimento socioeconómico baseado numa economia centralizadora, ainda muito assente na antiga administração colonial, limitada pela fraca produção interna e recorrente recurso à importação e dependente das remessas dos emigrantes. Com efeito, alguns avanços verificaram-se a nível dos transportes e comunicação, construção do tecido empresarial e industrial, e a nível social, na redução das taxas de mortalidade infantil, aumento da esperança média de vida e da taxa de alfabetização. No entanto, os desafios expressos nos Planos Nacionais de Desenvolvimento enfrentaram inúmeras dificuldades como *“a escassez de recursos naturais, o elevado custo relativo dos factores (água, energia, mão de obra), a falta de qualificação da mão-de-obra, a reduzida dimensão do mercado interno (reduzida população com baixo rendimento per capita), a inexistência de uma mentalidade industrial e de financiamento”* (Reis, 2010: pag. 300). De facto a ausência ou carência destes fatores decisivos que poderiam viabilizar a economia cabo-

verdiana epilogramaram o balanço sobre a execução destes planos como pouco satisfatório. (Querido, 2011) Mais tarde, no período de democracia pós partido único (1991), a estratégia de desenvolvimento de Cabo Verde motivada por fatores externos (derrocada dos regimes socialistas do Leste Europeu e ascensão do pensamento neoliberal e dos valores democráticos), e por fatores internos (abrandamento do crescimento PIB e esgotamento do estado enquanto protagonista económico), sofreu alterações estruturais marcadas pela transição para um sistema multipartidário. Assim surgem novas orientações governamentais, baseadas em novos Planos Nacionais de Desenvolvimento (1993-1996 e 1997-2000) que se traduziram num novo rumo para o país de liberalização política e de uma economia aberta à iniciativa privada (Pequenas e Médias Empresas - PME e indústrias nascentes), à valorização dos recursos locais, à promoção das exportações e à atração do investimento externo no qual o estado ganhou papel de regulamentação (Reis, 2010). Atualmente, Cabo Verde é considerado um país com boas práticas de governação, e apresenta progressivos indicadores de desenvolvimento humano, tendo mais recentemente integrado o grupo de países de desenvolvimento médio do PNUD. Numa lógica cada vez mais virada para o exterior Cabo Verde, atualmente, aposta no seu potencial interno (recursos endógenos e qualificação do capital humano) e na estabilidade macroeconómica (rendimentos, preços e taxas de câmbio) para se tornar competitivo na economia mundial e atrativo ao investimento estrangeiro e privado (Leite, 2004). Este propósito de equilíbrio macroeconómico, de modernização e de aproximação com o modelo capitalista aparenta não descuidar a necessária preocupação com o desenvolvimento humano e social. Considerando a figura 1, adaptada do Programa de Governo 2011-2016 é possível concluir que o estado pretende conduzir políticas que visam combinar a abertura ao exterior sob o mote de “*Nação Global*”, o incentivo ao investimento privado e à construção de infra-estruturas, a criação de quadros qualificados e a manutenção do modelo democrático e de boa governação, a fim de conseguir tornar a economia mais dinâmica, inovadora e competitiva. Para este efeito, o governo prioriza a melhoria de condições que incentivem o investimento direto estrangeiro e os aproxime dos financiadores internacionais nomeadamente do mercado de capital. “*Espera-se que o sucesso desta estratégia conduza a um crescimento económico robusto, ao desenvolvimento humano e a uma redução substancial dos níveis de pobreza e de desemprego.*” Governo de Cabo Verde, 2011: 25). Assim, insinua-se nesta estratégia a pretensão de uma lógica redistributiva dos avanços da economia enquanto oportunidade para o desenvolvimento humano e das comunidades (local).

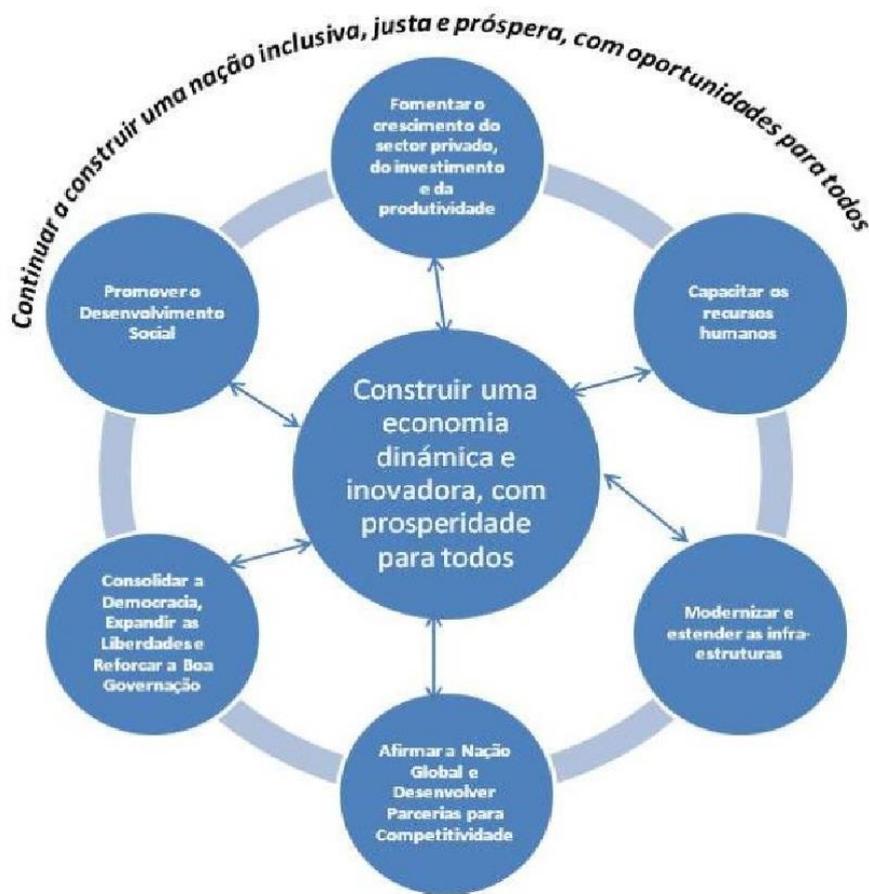


Figura 1: Agenda estratégica da VIII Legislatura do Governo de Cabo Verde

A ponderação sobre o local/comunidade na definição de estratégias de desenvolvimento é de extrema importância. Reis, citando Stöhr reconhece que o *“espaço local é o que tem mais significado para a abertura criativa dos povos: o desenvolvimento é vivido pelas pessoas onde elas estão, onde vivem, aprendem, trabalham, amam e agem e morrem”* (Stöhr in Reis, 2010:106). Esta fileira do desenvolvimento que tem por base as questões do território, é definida por Amaro como *“o processo de satisfação de necessidades e de melhoria das condições de vida de uma comunidade local, a partir essencialmente das suas capacidades, assumindo aquele o protagonismo principal nesse processo e segundo uma perspectiva integrada dos problemas e das respostas”* (Amaro, 2003:57). O conceito teve o seu reconhecimento político-institucional e científico depois da II Guerra Mundial (década de 70) e que tem por base a insatisfação das populações face aos problemas económicos, ambientais e socioeconómicos emergentes que derivaram da afirmação de novos modelos de desenvolvimento bem como da *“globalização de predomínio economicista e pelas crises do estado-nação e do estado-providência (e afirmação das correntes neoliberais)”* (Amaro, 2009: 118). Face a esta insatisfação surgiram iniciativas protagonizadas por atores locais que pretendem ser a resposta das populações aos problemas por elas sentidos na primeira pessoa e que visavam resgatar valores e premissas de intervenção tais como a valorização do que é predominante local (capacidades, recursos e identidade cultural), a participação e a abordagem integrada dos problemas. Outras experiências ditam, ainda, que a desadequação de algumas políticas económicas

fizeram emergir nas comunidades a necessidade de olhar de dentro para fora e encararem de forma alternativa o seu próprio desenvolvimento. Velez (2001) refere-se a esta alternatividade do desenvolvimento local dizendo que esta *“pressupõe uma outra visão da vida, em que a economia e as actividades estão ao serviço do ser humano”* e onde prevalece o respeito pela pessoa, ambiente e património bem como a responsabilização e participação ativa das populações enquanto atores principais do processo evolutivo (Velez 2001: 143). Brito (2010) vai de encontro a esta visão apresentando diferentes pressupostos que se cruzam diretamente com o desenvolvimento local tais como: o ideal participativo (exercício da cidadania); a autonomia dos protagonismos coletivos e individuais (*empowerment*) e de reforço dos atores socioeconómicos e políticos; valorização do território e das potencialidades locais e *“a concepção da sustentabilidade fundamentada numa tripla justificação: solidariedade entre as gerações presente e futura; (...) gestão ambiental (...); e a dimensão temporal implícita ao conceito de durabilidade”* (Brito et al; 2010: 16 e 17). Ainda segundo a autora, esta lógica de conceber o desenvolvimento local traz traços específicos ao conceito e à forma como se perspectivam as políticas e estratégias de intervenção local as quais, também, devem ser tomadas em conta aquando do estudo sobre os processos de desenvolvimento que o microcrédito despoleta na ilha de Santo Antão: respeito pela região, ambiente, pelos recursos predominantes, setores económicos mais importantes, a cultura local, a organização social, o património, as práticas e simbologias que conferem identidade à localidade, a história, o exercício do poder político e os mecanismos de controlo social (Brito et al, 2010). É nesta lógica de serviço ao ser humano, que importa focar uma outra fileira do conceito de desenvolvimento que reitera a preocupação sobre a satisfação das necessidades básicas das pessoas. Tal como qualquer outro conceito que derive da noção de desenvolvimento, o desenvolvimento humano também tem sofrido diversas reformulações ao longo das décadas que se prendem, essencialmente, nos critérios que calculam e apuram o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)⁴. No entanto, e desde o momento da sua formulação, o conceito teve como base a reivindicação *“surgida nos anos 70 (nomeadamente no âmbito da O.I.T⁵ do Banco Mundial), desatisfação das «Basic needs» como base imperativa de um processo de desenvolvimento (...)”* (Amaro, 2003:58). Como diz Sen (2010) na introdução que faz no relatório de Desenvolvimento Humano do PNUD *“várias vozes de descontentamento exigiam uma abordagem mais ampla do que as medidas económicas padronizadas e propunham alternativas construtivas”* (Sen in PNUD, 2010:VI). Assim, Sen reforça a liberdade enquanto motor de oportunidades para as pessoas se poderem desenvolver e potenciar nas diferentes dimensões da vida e para que, assim, possam atingir os seus objetivos e metas pessoais e coletivas, tendo por base a equidade, a sustentabilidade e a partilha (PNUD, 2010:2).

Em Cabo Verde, o balanço feito é indicativo de avanços: *“a esperança de vida à nascença passou de 60,1 anos em 1980 para 64,7 em 1990; entre 1980 e 1995, a taxa de mortalidade infantil diminuiu para quase metade, ou seja, de 88,9 para 45,1 por mil”* (Sousa, 2010: pag.1). Este conceito coloca o enfoque na pessoa enquanto fator e vínculo direto ao desenvolvimento e nas medidas que proporcionam crescimento económico e melhoria da qualidade de vida: *“o desenvolvimento humano não é outra coisa senão o desenvolvimento «das» pessoas, «pelas» pessoas e «para» as pessoas”*

⁴*“Um índice composto que mede as realizações em três dimensões básicas do desenvolvimento humano – uma vida longa e saudável, o conhecimento e um padrão de vida digno”*(PNUD,2011:138).

⁵Organização Internacional do Trabalho

(Bartoli, 1999: 25). Este alargamento dos horizontes de escolhas das pessoas aumenta, também, o poder das mesmas (*empowerment*) no que respeita às diferentes dimensões que compõe o conceito: dimensão individual (o poder centra-se no indivíduo), a dimensão social (necessidade do indivíduo se inserir numa comunidade com valores crenças e cultura), a dimensão da equidade (*“igual oportunidade de acesso a uma vida longa e saudável, à educação e ao rendimento (...) ao aumento das capacidades e das oportunidades”*) e a dimensão da segurança, que se relaciona com a possibilidade dos indivíduos em fazer, de forma segura e livre, as suas próprias escolhas no que respeita às diferentes dimensões da sua vida (Reis, 2010: 111). Desta forma, muitos desafios existem ainda pela frente que se prendem com as políticas elaboradas e aplicadas em prol do desenvolvimento e que requerem a participação não só do estado, que muitas vezes dispõe de recursos limitados para a resolução dos problemas, mas também a participação de organizações globais democratizadas e a participação ativa dos próprios cidadãos. Aqui a ciência e a investigação continuam a ter um papel muito importante no que respeita ao estudo sobre o relacionamento de variáveis e sobre a multidimensionalidade que define e delimita o combate à pobreza e exclusão social (PNUD, 2010).

Atualmente Cabo Verde desenvolve políticas mais descentralizadas e que entrecruzam diferentes atores (públicos e privados) na prática da luta contra a pobreza. Exemplo disso é o Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza (DECRP) e Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP) e o atual onde se enquadram as estratégias de microcrédito implementadas pelas instituições de microfinanças em Cabo Verde e o seu contributo para a criação de processos mais inclusivos dos seus beneficiários. Para que os processos de inclusão social sejam efetivos é necessário garantir um desenvolvimento humano sustentável e socialmente justo. As medidas promotoras de desenvolvimento humano centram-se sobretudo na promoção de bem-estar e de condições de promoção de igualdade de oportunidades e de inclusão social para todos.

Assim, da mesma forma como concebemos acima os diferentes graus de exclusão, podemos também compreender que existem diferentes graus de inclusão social, e que existe um *continuum* de inclusão - exclusão. De facto, o conceito de inclusão não se encontra, ainda, teoricamente muito explanado sendo um termo que recorrentemente se encontra alocado ao de exclusão numa lógica de comparação, tornando pouco óbvia a sua definição. Costa et al. (2008) chega mesmo a dizer que inclusão social é *“o estado ideal, praticamente impossível de ser definido ou atingido”* (Costa et al. 2008: 408). A ideia de inclusão social bem como a de exclusão social têm, assim, uma *“convergência conceitual (...) relacionada com a abordagem holística da internacionalização da economia neoliberal que ultrapassa o controlo do indivíduo, além do carácter multidimensional que se manifesta com as privações de direitos e uma distinção conceitual de pobreza”* (Borba e Lima, 2011). No entanto, nos termos da Carta dos Direitos Fundamentais da União Europeia, mote concetual do Relatório Conjunto Sobre Inclusão Social da Comissão Europeia de 2003, encontramos aquela que possivelmente é a única definição que aborda o conceito de inclusão enquanto conceito teórico autónomo, por oposição às habituais definições de exclusão social. Segundo a Comissão Europeia (2003) inclusão social é o *“processo que garante que as pessoas em risco de pobreza e exclusão social tenham acesso aos recursos necessários que lhes permitam participar plenamente*

na vida económica, social e cultural e que tenham um nível de vida e de bem-estar considerado como normal na sociedade em que vivem. Assim, a inclusão social garante-lhes um melhor acesso à participação, aos processos de tomada de decisão que afectam a sua vida e a um melhor acesso aos direitos fundamentais” (Comissão Europeia, 2013:9). Wixey et al. (2005) volta a definir inclusão por oposição a exclusão indicando que a inclusão social é um processo no qual a exclusão social é minorada. Em defesa desta tese Wixey associa inclusão social à situação de exclusão social à noção de desigualdade, enfatizando a necessidade do envolvimento do estado no estabelecimento de objetivos promotores de aumento da renda e do emprego, que por sua vez aumentam a inclusão social dos indivíduos (Wixey e tal, 2005: pag.16). Por sua vez, e tal como nos conceitos de pobreza e exclusão, Almeida (1993) envolve na definição de inclusão social outras dimensões para além da económica/geração de rendimento reiterando a importância das competências ligadas à vida social e do efetivo uso delas. Considerando esta perspectiva de desenvolvimento de competências, e analisando o poder do microcrédito no impulsionar de processos de inclusão social dos indivíduos e comunidades e no potenciar de capacidades psicossociais é importante falarmos, também, de empreendedorismo, entendido por Sakar como o processo de *“identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para a vida ”* (Sakar, 2007: 46). O conceito de empreendedorismo surgiu em 1975 através do economista Richard Cantillon, segundo o qual, o empreendedor é o indivíduo que arrisca (Dantas, 2008). Mais tarde, em 1814, o economista francês Jean-Baptiste Say, usou a mesma expressão para *“identificar o indivíduo que transfere recursos económicos de um sector de produtividade baixa para um sector de produtividade mais elevado”* (Dantas, 2008:4). Existem diferentes abordagens e teorizações sobre o conceito de empreendedorismo no entanto, considerando a presente dissertação, interessa refletir estas teorizações sobre duas perspectivas: por um lado, a visão que aborda o empreendedorismo sobre uma perspectiva de mercado focalizada na produção, geração de lucro e inovação que visam impulsionar o motor capitalista através da criação de novos produtos, novos mercados, e na criação de novos métodos (Schumpeter, 2012) e por outro, sobre a perspectiva do microempreendedorismo. Na primeira perspectiva, o empreendedor é visto, em larga escala, como aquele que proporciona uma quebra com a ordem económica vigente e cria novos métodos e oportunidades nos mercados revelando ter, tal como afirma Filion, criatividade, capacidade de estabelecer e atingir objetivos, conhecimentos da sua realidade (social e económica), sentido de oportunidades de negócio e capacidade de desenvolver e implementar sonhos (Filion, 1999). Por outro lado, podemos reportar o empreendedorismo a situações de “pequeníssima escala” onde encontramos o conceito de microempreendedorismo. *“Vendedores ambulantes, pequenos camponeses, artesãos tradicionais ou modernas, costureiras, operadores de máquinas, colectores de lixo, jovens criativos, são apenas algumas das inúmeras situações que associamos à pequeníssima empresa. As suas motivações são as mais diversas, embora a grande maioria dessas pessoas seja pobre e tenha dificuldade em aceder a recursos”* (Hespana et al 2009: 248). É nesta lógica de pensamento que encaixa o microcrédito, enquanto ferramenta de empreendedorismo social, que potencia a *“competência apurada de detectar e aproveitar oportunidades de negócio independentemente de dispor ou não de recursos próprios.”* (Peter Drucker in Hespana, et al 2009:248). Sakar (2007) aborda, também, este autor a fim de evidenciar a forte relação que existe entre empreendedorismo e inovação: *“inovação é a ferramenta específica dos*

empreendedores, o meio através do qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente” (Peter Drucker in Sakar, 1993).

Barreto, reitera esta noção explicando o conceito de empreendedorismo como a capacidade de se conceber e estabelecer algo a partir de muito pouco ou quase nada, contribuindo, assim, para a construção de comunidades autónomas e sustentáveis e para o empoderamento dos indivíduos (Barreto, 1998).

Por sua vez, Zimmerman (2000) fala-nos de *empowerment*, pondo especial ênfase sobre o aumento dos níveis de auto-estima, confiança e sobre a capacidade do indivíduo de compreender e colmatar as suas próprias necessidades, alcançando, assim, os seus objetivos e tomando controlo da sua própria vida (dimensão pessoal) e sobre o impacto que estas capacidades têm na comunidade através da mobilização do coletivo e da sua participação direta nas organizações e instituições de poder, garantindo a realização de ações que influenciem positivamente a comunidade (Zimmerman, 2000). Surge aqui, um especial enfoque às dimensões pessoais e interpessoais dos indivíduos como formas alternativas de promoção do desenvolvimento, aspeto que o microcrédito enquanto ferramenta de luta contra a pobreza objetiva potenciar. O conceito de *empowerment* pode, assim, ser diretamente relacionado com o de exclusão/inclusão e a pobreza no sentido em que permite a ampliação das capacidades das pessoas pobres e excluídas no “*assumir o controlo dos seus próprios assuntos; produzir, criar, gerar novas alternativas, mobilizar as suas energias para o respeito dos seus direitos; mudar as suas relações de poder; obter controlo sobre os recursos físicos, humanos e financeiros e também, sobre as ideologias (crenças, valores e atitudes); poder discernir como escolher; levar a cabo suas próprias opções*” (Villacorta e Rodríguez, 2003:47). Neste sentido, mais do que uma estratégia de desenvolvimento pessoal e social, o *empowerment* é uma ferramenta que, a longo prazo, permitirá humanizar os sistemas carateristicamente organizados numa lógica *top-down* e transformar as sociedades e respetivas estruturas de poder tradicionais. Por fim, a contribuição de Friedman traz-nos o conceito de *empowerment* aliado ao conceito de desenvolvimento participativo como forma alternativa de alcançar o desenvolvimento. Friedman defende a organização funcional da sociedade no sentido “*bottom-up*” encarando que a base do desenvolvimento está nas pessoas e na sua capacidade de se autonomizarem e participarem ativamente no desenvolvimento das suas próprias comunidades (Friedman, 2006). Assim, podemos considerar o *empowerment* como o “composto” da dimensão pessoal e coletiva através do qual “*as pessoas, as organizações e as comunidades tomam controlo dos seus próprios assuntos, da sua própria vida e do seu destino, consciencializando-se da sua habilidade e competência para produzir, criar e gerir*” (Costa, 2002:7). Autores como Lee (2001), Thompson (2007) e Adams (2008) sustentam nas suas críticas que o *empowerment* deverá estar no centro do processo de mudança do indivíduo, no que respeita ao seu desenvolvimento pessoal e das suas próprias perspetivas de vida. Desta forma, o empoderamento (*empowerment*) é um conceito com uma ligação bastante forte ao conceito de inclusão social e desenvolvimento local na medida em que estes implicam o desenvolvimento de competências psicossociais através da experiência, da autonomização das populações nas tomadas de decisão, e da participação ativa de todos os indivíduos no rumo das suas comunidades [democracia direta] (Friedman, 1996).

2.4. O caso específico de Santo Antão

A ilha de Santo Antão é a segunda maior ilha de Cabo Verde, localizada a ocidente, onde residem cerca de 11% da população total do país. Está situada no grupo de ilhas do Barlavento, dividida por três concelhos (Porto Novo, Ribeira Grande e Paúl) e tem, atualmente, cerca de 50.031 habitantes, sendo que os principais aglomerados populacionais vivem na vila da Povoação, Vila de Ponta do Sol, e cidade de Porto Novo (INE CV: 2010). No contexto nacional, Santo Antão surgia em 2004 como a segunda ilha com mais população considerada pobre (27 414) e com maior incidência de pobreza (54,2%), representando cerca de 16% do total nacional. Na prática estes valores indicavam que, na ilha, a cada 100 pessoas 54 são pobres. Atualmente a incidência de pobreza reduziu-se 45,6% a nível nacional (INE CV). Apesar de as técnicas continuarem a ser rudimentares não permitindo uma produção maior do que a que garante subsistência, Santo Antão é uma ilha eminentemente agrícola com exploração familiar e sazonal (14% da população vive da agricultura), aspeto que contribui para abater as já elevadas taxas de desemprego e pobreza. De facto, na explicação sobre a falta de acesso a rendimentos que o III Plano de Desenvolvimento de Santo Antão faz, a falta de acesso a terras para cultivo ou mesmo para construção de infra-estruturas/habitação, é um dos principais fatores que impulsionam a precariedade vivida pela população mais pobre. Citando, *“a Ilha de Santo Antão apresenta o nível mais elevado da concentração de rendimento em que 5% da população responde por 50% do consumo”* (GTI, 2011: 131). A base da economia local, para além da construção civil em expansão na ilha, sustenta-se no pequeno comércio (vendedores de rua e mercado), médio comércio (lojas e mercearias), agricultura e pescas a administração pública e algum investimento privado ainda pouco significativo, nomeadamente na indústria hoteleira, representando estas a base do rendimento de cerca de 57% da população. Mesmo assim, sendo esta uma ilha onde o tecido empresarial é muito reduzido, o combate ao desemprego constitui um dos seus principais desafios (Ministério da Qualificação e do Emprego, 2008). Em 2007 o desemprego atingia cerca 5.708 ativos representando uma taxa na ordem dos 33,1%, com maior incidência em meio rural (35,2%) do que no meio urbano (28,5%) e mais acentuada entre as mulheres. O desemprego na camada jovem rondava os 58,1% na faixa etária dos 15 aos 24 anos e 29,8% na faixa dos 25 aos 34. Verificava-se, ainda, que cerca de 44,2% dos desempregados possuíam o nível secundário, 32,7% o ensino básico e 26,3% estavam somente ao nível da alfabetização. Esta situação de desemprego afeta sobretudo os trabalhadores não qualificados em Santo Antão, com uma taxa superior a taxa nacional (33,8%) (Censo 2010).

Apesar dos enormes desafios que a juventude, atualmente, enfrenta *“a pobreza atinge particularmente os idosos que constituem uma classe altamente dependente”*. (GTI, 2011: 128) Uma parte considerável da população idosa não teve, ao longo da sua vida, a possibilidade de garantir a sua proteção social na velhice e na doença, o que os coloca, atualmente, numa situação de dependência face aos subsídios estatais. Segundo o último Inquérito às Despesas e Receitas das Famílias (IDRF) de 2001/2002, dos idosos com 65 ou mais anos, 4.695 são pobres e 4.954 são muito pobres. No que respeita ainda a outros indicadores importantes de bem-estar, o III Plano de Desenvolvimento de Santo Antão indica que *“cerca de 2.000 famílias estão necessitando de*

habitação em Santo Antão, o que representa um grande constrangimento no bem-estar social” (GTI, 2011: 130). Verificam-se constrangimentos semelhantes relativamente ao saneamento básico sendo que só uma pequena percentagem da população tem acesso a uma rede de esgotos. Assim, os principais condicionantes que disseminam a situação de pobreza e precariedade vivida pela população da ilha são, acima de tudo, de natureza socioeconómica e traduzem-se principalmente na fraca capacidade técnico-profissional e num perfil humano desajustado que inviabilizam a valorização do potencial de desenvolvimento da ilha. Segundo o II Programa Local de Luta Contra a Pobreza – Santo Antão, a população da ilha sofre do “síndrome de LQC”, isto é, “*Lamurismo, Queixomismo e Coitadeza*”, sendo esta característica considerada uma condicionante do sucesso do programa. De acordo com esta perspetiva, este “síndrome” é marcado por uma “pobreza espiritual” geracional que se tem vindo a arrastar desde o colonialismo, na qual a população está habituada a uma lógica de vida assistencialista e, por isso, está acomodada. Esta herança do colonialismo evidencia o sentido de obediência e a falta de empreendedorismo e auto-estima incutida no comportamento das pessoas e que até hoje prevalece. A par disso, a baixa disponibilidade económica e a privação de oportunidades sociais nas áreas da saúde, na educação, no acesso à habitação e ao emprego, determinam um conjunto de fraquezas às quais a região terá de dar resposta encontrando potencialidades criadoras de novas estratégias de desenvolvimento. Aqui, o expressivo potencial do turismo, a agricultura, a população jovem, as parcerias público-privadas, a organização da própria sociedade civil e o enorme património cultural são vistos como as forças motoras para a construção de um futuro compatível com a expectativa do progresso.

CAPÍTULO III - POLÍTICAS PÚBLICAS E MEIOS DA ECONOMIA SOCIAL E SOLIDÁRIA NA PROMOÇÃO DA INCLUSÃO SOCIAL EM CABO VERDE

3.1. Políticas e processos de luta contra a pobreza e exclusão em Cabo Verde

Face a todos os constrangimentos existentes ao crescimento sustentável de Cabo Verde e, naturalmente, na ilha de Santo Antão, os indivíduos e o próprio estado organizam-se no sentido de poderem criar respostas e estratégias adequadas às dificuldades que sentem. O microcrédito, objeto de estudo em destaque, compreende em si não só a pro-atividade de alguns face à sua situação de pobreza mas também uma estratégia integrada, atualmente, nas políticas sociais do país e na luta contra a pobreza.

Assim, considerando este ponto de partida de análise, interessa na presente dissertação apresentar o conceito de política pública que, segundo Caeiro, constitui *“uma forma de intervenção do Estado na sociedade para, de uma forma mais ou menos pronunciada, solucionar a ineficiência do mercado,”* traduzindo-se assim no *“conjunto de acções do governo no sentido de alcançar um objectivo em relação com um problema ou conflito social”* (Caeiro, 2008:62 e 96). Com efeito, as políticas públicas requerem um objetivo público e uma intervenção estatal que implica a otimização de recursos materiais e humanos, e a articulação entre parceiros sociais para a resolução de problemas, também eles públicos, e que solucionados são impulsionadores dos sistemas de bem-estar (Januário, 2010). A este respeito Domingues (2005) referencia Stuart Mill que diz que o estado do bem-estar só existe quando este *“procura assegurar os níveis mínimos de qualidade de vida”*, através da construção de um sistema onde se inscrevem organizações e mecanismos que, no âmbito de programas sociais, põe em prática *“princípios e práticas da actividade do estado (...) relacionada com a redistribuição e com objectivos de procura de bem-estar.”* Segundo Laswell, este exercício do estado terá obrigatoriamente de responder a três questões: Quem ganha o quê? Porquê? Qual a diferença que traz? (Laswell in Sousa, 2006). É precisamente no âmbito desta articulação estado - parceiros sociais que surge o setor da economia social nas políticas nacionais de Cabo Verde e que, segundo Sader, consiste numa forma alternativa de relação económica com base na complementaridade, na solidariedade e no intercâmbio que manifestam ser pouco presentes nas formas tradicionais de mercado (Sader in Hespana e Santos, 2011). De facto, as práticas de economia social *“têm questionado as necessidades criadas pelo modo hegemónico de produzir e consumir, apresentando um contraponto ao processo capitalista e fazendo emergir dinâmicas socioeconómicas e sociopolíticas marginalizadas”*, nas quais se incluem as estratégias de microcrédito e as ricas dinâmicas económicas delas derivadas e protagonizadas pelos mais pobres, na busca de alternativas de mudança e de melhoria de qualidade de vida (Hespana e Santos, 2011: 36). As políticas públicas baseadas na economia social e nas finanças solidárias, são *“uma forma eficaz de redistribuir a renda, combater a pobreza e ampliar o mercado interno das massas, para o qual se necessita uma nova arquitectura financeira”* (Muñoz in Hespana et al, 2009). A alternativa aqui apresentada incita a reflexão sobre novas formas mais horizontais de governação e da própria

coordenação da atividade económica e social nas sociedades contemporâneas. Almeida (2011) referencia as teorias de governação de Weisbrod e Hansman que explicam o aparecimento do terceiro setor através dos fracassos institucionais do estado e do mercado: “*Uma visão bipolar do Estado/mercado da coordenação económica é substituída por uma perspectiva plural da governação (...), na qual também se inserem “as redes, as comunidades e as associações ou, dito de forma mais ampla, o terceiro sector”*”. Assim, o estado regula os mecanismos de coordenação e estabelece os direitos de propriedade, o mercado procede à troca de bens e serviços, as comunidades, numa lógica de reciprocidade, mobilizam os principais agentes locais e, tal como explica o triângulo de Evers (1995), no espaço que fica em aberto no cruzamento dos vértices mercado, estado e comunidade surge o terceiro setor que “*fornece determinado tipo de bens e serviços sociais, através de uma lógica solidária, muitas vezes em regime de contratualização com o Estado.*” Assim, a actual governação das sociedades compreende novos atores sociais e tendências nas quais se enquadra a Economia Social, campo empírico por excelência da presente dissertação (Almeida, 2011: 93-94)

A economia social nasceu num contexto francês, na primeira metade do século XIX, aquando do surgimento do movimento associativo operário. O conceito é pela primeira vez, oficialmente, abordado num tratado publicado por Charles Dunoyer (por volta de 1830) sobre economia social (Lechat, 2002). Surgem, a partir daqui, um conjunto de escolas teóricas das quais Caeiro (2009) salienta:

- A escola socialista de Marcel Mauss (1872-1950) que no seu “*Ensaio Sobre a Dúvida*” defendeu uma economia de socialização voluntária desafiando a lógica utilitarista das relações humanas;

- A escola social-cristã reformista de Le Play (1806-1882) que criou uma revista na área da economia social e defendeu políticas reformistas onde se destaca o desenvolvimento de cooperativas;

- A escola liberal de Dunoyer (1786 – 1862) e de Frédéric Passy (1822-1912) que perspetivaram a liberalização da economia e a diminuição da intervenção do estado;

- A escola solidária muito ligada a Charles Gide (1847 – 1932), que concretizou o solidarismo, a ajuda mútua e a educação económica enquanto forma de abolir o capitalismo e o proletariado sem sacrificar a propriedade privada e os valores da revolução francesa.

No entanto, após a II Guerra Mundial e com o subsequente intervencionismo do estado de base Keynesiana dá-se uma quebra do associativismo e cooperativismo demarcando um declínio do conceito de economia social. É já nos anos 70, aquando da crise do Estado Providência, que a economia social volta a surgir através da emergência de novos interesses mútuos e de uma nova adesão ao movimento associativo, cooperativo e mutualista. O conceito torna-se, assim, oficialmente reconhecido a partir dos anos 80 nomeadamente em França com a adoção da Carta de Economia Social e da criação de instituições como a Fundação de Economia Social (1983) e o Instituto para o Desenvolvimento da Economia Social. Apesar do extensivo debate que tem surgido à volta dos conceitos, este é fruto de uma construção social de décadas que, partindo dos movimentos sociais trouxe novas perspetivas sobre o mundo e organização das sociedades. Caeiro (2008) refere-se a este conceito enquanto a “*qualificação social da economia*”, devido à sua aproximação estreita entre

a atividade económica e a atividade social e ao seu posicionamento num espaço intermédio entre a esfera pública e a privada, aspetos que dificultam a sua caracterização e a definição precisa do seu espaço de atuação.

A economia como 'social' situa-se numa perspectiva metodológica diferente da economia ortodoxa face à definição de problema económico, em que desaparece a dicotomia Homem-económico Homem-social e em conjunto com os problemas de afectação de recursos se analisam também os relativos à distribuição, condições de produção, desemprego, pobreza e qualidade de vida (Mozón in Caeiro, 2009: 63).

Caeiro (2009) define economia social “*como o grupo de empresas e instituições que para além da sua diversificação jurídica e heterogeneidade de funções, está ligado através de uma ética comum assente na solidariedade e na prestação e serviços aos seus membros e no interesse geral, sendo as cooperativas a sua representação mais genuína*”. Define-se também por um “*intervalo entre o Estado e o mercado quer no sentido das acções que o Estado não pretende resolver, quer no daquelas que a economia privada não vislumbra interesse lucrativo para a sua realização*” (Caeiro, 2009:66). Outros autores como Guélin (1998) ou Laville (1994) definem economia social, reiterando a contraposição da sua lógica com a lógica capitalista das sociedades modernas, altamente centradas na acumulação de capital, na competitividade e no individualismo. A este respeito Laville (1994) defende que o capitalismo jamais irá deixar de existir e por isso a economia social deverá ser vista como uma oportunidade de compensação das situações de vulnerabilidade, desigualdade e exclusão causadas pelo modelo de mercado livre. As iniciativas de economia social e solidária poderão ser, a seu ver, o contrapeso necessário para compensar os exageros do capitalismo e como tal, o estado deverá ser um parceiro forte das iniciativas de economia social. Laville (1999) encara este conceito como uma forma de democratização da economia tendo por base valores como o poder partilhado, a solidariedade e a participação/cidadania no processo de tomada de decisão. Esta solidariedade⁶ princípio base dos estados democráticos, sustenta o estado social e de redistribuição na tentativa de garantir uma igualdade de oportunidades, enquanto no modelo capitalista os princípios fundamentais são a produção, distribuição e consumo de bens com vista ao lucro. Deste modo, podemos dizer que a economia social vai facilitar a relação dos problemas económicos com o seu ambiente natural, contribuindo para o estabelecimento de conexões entre o económico e o social e entre os sistemas económicos e ecológicos (Hespana et al, 2011).

Em Cabo Verde, o setor da economia social e solidária surgiu no período pós colonização, aquando da construção da independência. Com a conseqüente falta de acesso ao sistema de distribuição de bens e as naturais dificuldades de produção que o país enfrentava (e que enfrenta até hoje) as populações viram-se confrontadas com situações graves de pobreza extrema. Por isso, numa primeira fase, surgiram formas informais de ajuda mútua e solidariedade das quais se

⁶ Se formos à origem da palavra solidariedade, que remontam para o direito romano, solidariedade significa uma responsabilidade sobre a comunidade partindo do princípio de que beneficiamos também do bem-estar desta.

destacam “o *“Djunta-mó”⁷ nos trabalhos agrícolas, na pesca, na construção de casa própria, no socorro mútuo, na doença e na morte, gerando práticas de mutualidades de poupança, como a “toto-caixa” ainda praticada, tanto nos centros urbanos, como no meio rural e associações de enterro, com os seus diversos níveis de estruturação ou de formalização”* (Santos, 2013: 2). Mais tarde, surgiram formas mais organizadas de apoio às populações nomeadamente cooperativas e as antigas lojas populares, na altura impulsionadas pelo Instituto Cabo-verdiano de Solidariedade e pela Central de Cooperativas de Cabo Verde. Para além disso surgiram, também, as “Frentes de Alta Intensidade de Mão-de-Obra” (FAIMO) impulsionada pelo governo e que empregavam as populações nas principais obras públicas do país, na maioria dos casos, em troca de víveres.

O sucesso do sistema de cooperativa acabou com o tempo por ganhar um peso muito grande tanto na mobilização e educação da população, como na luta contra a pobreza e construção do país, aspeto último que para o governo era encarado como estratégia de legitimação política *“Nos anos 80 registaram-se a expansão e o aumento da actividade cooperativa nos sectores da construção civil, habitação, marcenaria e carpintaria, agricultura e pecuária, pescas, confecções, artesanato, formação profissional, pesquisa-acção e educação pré-escolar, implantando-se em todo o território nacional.”* (Santos, 2013: 3). Na mesma década foi aprovada a lei de base que enquadrava o setor não lucrativo o que permitiu impulsionar a sociedade civil cabo-verdiana e o surgimento das primeiras ONG que, desde então, têm assumido um papel preponderante na consolidação do setor da economia social e na promoção de inovadoras experiências de desenvolvimento local. A partir dos anos 90 estas associações surgiram em peso e começaram a trabalhar nas mais diversas áreas de intervenção: *“infra-estruturas sociais, produtivas, micro-crédito, bem como nos domínios da habitação social, formação, educação, desporto, saúde, infância, terceira idade, promoção da mulher, solidariedade social, ambiente, etc”* (Santos, 2013: 5). Entre estas atividades destacam-se as microfinanças nomeadamente no financiamento de negócios de produção e no apoio ao auto-emprego e geração de rendimentos. Com o tempo, algumas destas associações têm ganho um carácter de empresa social pois, apesar do seu carácter não lucrativo, estas são geradoras de emprego e são as gestoras de alguns dos principais equipamentos sociais do país que prestam serviço à comunidade. No entanto, com os processos de mudança que a sociedade cabo-verdiana tem sofrido nas últimas décadas e com o crescimento dos centros urbanos e o consequente êxodo rural, muitas destas práticas têm caído em desuso. Para além disso a adoção, a partir de 1990, de uma democracia liberal alicerçada no modelo de economia de mercado e a reestruturação do enquadramento legal que regia o sistema não lucrativo, provocaram o desmantelamento das principais cooperativas nacionais e aboliram os incentivos ao fomento da economia social e solidária (Barbosa, 2011).

Foi, também, no decorrer deste trabalho que surgiram os primeiros planos de luta contra a pobreza e desenvolvimento rural (Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza e Plano de Luta Contra a Pobreza em Meio Rural) e as plataformas de integração e promoção do trabalho em rede das diferentes associações, ONG e grupos de solidariedade social como é o caso das Comissões Regionais de Parceiros presentes em todas as ilhas e a mais recente Plataforma das ONG Cabo-

⁷ Expressão que significa no crioulo de Cabo Verde *“juntar as mãos”*

Verdiana. De acordo com o Documento Estratégico de Crescimento e Redução de Pobreza II, a luta contra a pobreza em Cabo Verde dá especial enfoque ao *“incentivo às iniciativas no domínio da economia informal e da economia solidária, com vista a promoção do mutualismo como forma de garantir a auto organização das comunidades em prol da assistência médica, medicamentosa e funerária, assistência nos estudos e formação profissional, assistência na perda de emprego ou rendimentos familiar, de entre outras, além do desenvolvimento de actividades geradoras de rendimento para as camadas mais desfavorecidas”*. Nesta aposta o acesso ao crédito, a regulamentação do setor das microfinanças e as parcerias entre setores, público, privado e a sociedade civil, são indicadas no mesmo documento como medidas de elevada importância para a obtenção dos objetivos definidos. (DECRP II, 2010: 107) Mais recentemente, o governo cabo-verdiano criou estratégias promotoras de processos inclusivos com o apoio financeiro de organizações internacionais como é o caso da International Development Association (IDA), Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA), Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD), Programa Nacional das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e a Cooperação Austríaca que, em articulação com as organizações da sociedade civil, perspetivaram, em 1997, o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza. Mais tarde, surge o II Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza, agora já em convergência com o Documento Estratégico e Redução da Pobreza I (2004-2007), II (2008-2012) e III (2013-2016) que tinham, na globalidade, o *“objectivo prioritário a redução da pobreza absoluta, isto é, assegurar aos pobres a satisfação das suas necessidades essenciais”*. (DECRP I, 2006: 46) Assim, os objetivos principais do último Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza são *“a) Promover a integração dos grupos pobres da população no processo de desenvolvimento; b) Melhorar os indicadores sociais dos pobres; c) Reforçar a capacidade institucional de planificação, coordenação e seguimento de actividades de luta contra a pobreza”*, incidindo a sua atuação sobre grupos alvos prioritários que vivem abaixo do limiar de pobreza: mulheres chefes de família, jovens desempregados, pessoas em situação de vulnerabilidade e trabalhadores da FAIMO⁸ (Governo de CV, s.d: 1 e 2). Para este efeito, o programa está dividido em 4 subprogramas: Subprograma 1- *Integração dos grupos pobres na economia*; Subprograma 2 – *Melhoria do acesso social dos grupos pobres da população*; Subprograma 3 – *Melhoria social*; Subprograma 4 – *Reforço da capacidade institucional*, que partindo de base comunitária e priorizando critérios como a capacitação e a participação tem como objetivo reduzir as desigualdades entre os ricos e pobres e entre o meio rural e o meio urbano (PNLP – CV, 2007). A nível local, o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP) descentraliza-se através um instrumento mais adaptado aos desafios de cada região do país (Programa de Luta Contra a Pobreza em Meio Rural - PLPR, 2007). Em Santo Antão, o último programa executado teve a sua vigência no período compreendido entre 2008-2010 e identificou três problemas centrais: *“fraco empreendedorismo, reduzida disponibilidade económica e privação de oportunidades sociais”* que convergem em três objetivos estratégicos e três eixos de intervenção *“E1 – Empreendedorismo e Desenvolvimento da Empresa; E2- Exploração Económica Rentável dos Recursos da Produção; E3- Reforço de Oportunidades Sociais”* (CRP - PLPR, 2007: 5-7). Para além destas

⁸Frente de Alta Intensidade e Mão-de-obra

estratégias, Cabo Verde tem desenvolvido diferentes acordos de cooperação com Portugal, Espanha, Luxemburgo e nomeadamente com a União Europeia, tendo com a última alcançado algumas conquistas, como é o caso da paridade cambial, com vista a tornar Cabo Verde um país ainda mais competitivo. Hoje em dia, esta parceria especial UE – Cabo Verde está assente em seis pilares: *i) boa governação, ii) segurança e estabilidade, iii) integração regional, iv) transformação e modernização, v) sociedade do conhecimento e da informação, vi) luta contra a pobreza e desenvolvimento* que têm como objetivo principal a transformação e modernização da sociedade cabo-verdiana através do reforço da estabilidade económica, acesso a mercados internacionais, reforço e formação dos recursos humanos e construção de infra-estruturas. Pretende-se, assim, provocar o crescimento económico sustentável e reduzir a pobreza (CRP, 2008:3). Com objetivos semelhantes mas mais focados nos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM), Cabo Verde dispõe hoje de uma parceria forte com as Nações Unidas que tem desenvolvido um trabalho muito articulado com as metas definidas pelo país e expressas nos programas de luta contra a pobreza. Daqui surge o Quadro de Assistência das Nações Unidas para o Desenvolvimento (UNDAF) de Cabo Verde 2012-2016 que assenta sobre os seguintes eixos: *“i) crescimento inclusivo e redução da pobreza, ii) consolidação das instituições, democracia e cidadania, iii) Redução das disparidades e desigualdades e iv) Sustentabilidade ambiental, a adaptação às mudanças climáticas”* (ONU, 2012: 14). De ressaltar, ainda, o último programa lançado pelo Governo de Cabo Verde em 2013, o *Programa Oportunidades*, que terá a duração de 6 anos (2013-2018) e que consiste numa nova aposta do governo para melhorar as condições de vida nas populações rurais em situação de pobreza. Santo Antão será uma das ilhas beneficiárias deste programa que irá atribuir primazia à geração de rendimentos e à capacitação institucional de quadros qualificados. Os grupos alvos prioritários continuarão a ser as mulheres chefes de família, jovens com dificuldades de acesso à geração de rendimentos ou ao emprego, e agregados familiares que se verifiquem estar a viver em situação de pobreza (Governo de Cabo Verde, 2013).

3.2. O Microcrédito no arquipélago de Cabo Verde

O microcrédito tem ganho uma presença real e ativa em muitas políticas sociais e económicas de luta contra a pobreza. Esta é, em alguns dos casos, vista como *“a estratégia”* pela sua capacidade de chegar à base da sociedade e àqueles que têm menos capacidade de responder aos impulsos da era globalizada, reveladora de muitas vicissitudes e de desafios. De facto, esta era, apesar de promissora no que respeita a novas oportunidades, coloca incertezas e hesitações aos que, pelas circunstâncias da vida ou do próprio contexto onde se inserem, não têm tantas capacidades de adaptação, tornando-se essencial a busca de novas soluções para fazer face aos constrangimentos sociais que o sistema, por si, não é capaz de resolver.

No âmbito do estudo das microfinanças, temas como a coesão social, mudança institucional, capital social ou a emergência de diferentes modalidades de crédito estão a ser debatidas no sentido de encontrar respostas para o aumento das disparidades sociais que levam muitas faixas populacionais a situações de carência e vulnerabilidade (Junqueira; Abramovay, 2003). Neste campo

de reflexão, surgem novas estratégias como é o caso da finança ética e do microcrédito, campo empírico por excelência desta dissertação, que são hoje em dia operacionalizados por “ONG’s, cooperativas de crédito, bancos comerciais públicos e privados e fundos institucionais” (Soares, 2007). Desafiando uma visão mais tradicionalista, nos últimos 25 anos a microfinança, modalidade financeira enquadrada nas finanças solidárias, tem sofrido um rápido processo de desenvolvimento e estruturação estimando-se que mais de 30 milhões de pessoas têm, atualmente, acesso a serviços microfinanceiros desenvolvidos por milhares de instituições que se especializaram nesta área. (Soares, 2007). O conceito de microfinança surgiu no início dos anos 80 enquanto resposta à necessidade de se subsidiar agricultores pobres que não tinham facilidades no acesso ao crédito tradicional. Na altura, o modelo utilizado centrava-se na doação direta de dinheiro por parte de agências governamentais, tendo por base inspiradora uniões de crédito como era o caso da criada por Raiffeisen⁹. No entanto, cedo se percebeu que este modelo não era sustentável, tendo o fundo de ser recorrentemente recapitalizado para se manter em funcionamento. Assim, verificou-se necessário ponderar sobre soluções mais sustentáveis e integradas no sistema de mercado e as microfinanças passaram a integrar o sistema financeiro global através da criação de instituições locais, prestadoras de serviços auto-sustentáveis e adaptados às necessidades dos pobres (Ledgerwood, 1999). Por isso, apesar dos seus objetivos sociais, as instituições de microfinanças (IMF) são caracterizadas por manterem premissas de regulamentação semelhantes às do mercado livre (rentabilidade, eficácia, concorrência, gestão empresarial e ajuste ao mercado) (Larocque, 2002). A microfinança tenta, assim, fazer frente às imperfeições do mercado, através de uma tecnologia centrada em pequenos empréstimos, e outros serviços financeiros, dentro dos quais a poupança e os seguros, que visam viabilizar a montagem de pequenos negócios onde os protagonistas são os mais pobres, geralmente excluídos do sistema financeiro formal, e que podem representar um nicho de mercado rentável para os serviços bancários trazendo, ao mesmo tempo, benefícios para a sociedade (Caldas, 2003). Outros autores entendem, ainda, a microfinança como “a collection of banking practices built around, providing small loans (typically without collateral) and accepting tiny saving deposits” (Robison in Aghion, Morduch, 2005:1). Outros ainda como a “prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixo rendimento, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados (Soares, 2007:170). Assim sendo, a microfinança não é somente uma ferramenta do sistema bancário mas, também, uma ferramenta de ajuda ao desenvolvimento.

Em Cabo Verde, o conceito é formalmente definido através da Lei nº 15/VII/2007 que regulamenta as atividades de microfinanças no país. Segundo esta lei “*considera-se micro-finanças, (...), a actividade exercida pelas entidades autorizadas, sem o estatuto de instituições de crédito ou parabancárias, e que praticam habitualmente operações de crédito e/ou de recolha de poupança dos seus membros e ofereçam serviços financeiros específicos a favor das populações que operam essencialmente à margem do circuito bancário tradicional*” (Governo de Cabo Verde, 2007, 31). No âmbito das organizações que operam no país, Burgo (2004) distingue dois grupos de instituições de

⁹ Friedrich Wilhelm Raiffeisen criou em 1864, na Alemanha, a primeira cooperativa de crédito rural, com o objetivo principal de financiar os mais pobres e ensiná-los a poupar (Ledgerwood, 1999).

microfinanças: “os que procuram sustentabilidade e os que buscam a perenidade” (Burgo, 2004). Apesar de ambos os grupos exercerem as suas atividades tendo por base financiamentos externos, Burgo distingue-os indicando que no primeiro o crédito tradicional prevalece, financiando atividades sobre juros reais entre os 5 a 6%, e períodos de amortização padronizados. Já no segundo modelo, os programas de assistência aos mais vulneráveis estão integrados nos serviços de crédito (ou microcrédito), sendo que os juros são muito mais baixos (de 0 a 2%), e os prazos de reembolso adaptáveis ao ritmo dos negócios financiados (Burgo, 2004).

De ressaltar, ainda, a finança ética enquanto um novo modelo financeiro que se baseia na premissa de que o dinheiro pode e deve ser investido de forma socialmente consciente e tendo como sentido último a promoção do desenvolvimento sustentável da economia. Nesta lógica de atuação o capital e a especulação deixam de ser os meios centrais para passarem a ser o ser humano e a remuneração justa. É, assim, naturalmente composta por instrumentos financeiros alternativos que visam financiar iniciativas com efetivo impacto social e económico nas populações com vista à redução das desigualdades (Oikos, s.d.). De acordo com Casimiro (2012) a ética é um termo que, ao contrário do que muitos pensam, não faz a distinção entre bem e mal mas sim define aquilo que é a conduta correta e prudente num determinado contexto. Assim, segundo o autor, quando nos referimos a finança ética “*we are not therefore dreaming of finance at the service of good but thinking of well-ordered finance.*” (Casimiro in Carol and Dembinski, 2012: 81- 82). Neste sentido as finanças estão ligadas à ética no sentido em que o seu objetivo é o de canalizar recursos que, quando investidos, são sucessivamente potenciadores de novos recursos condutores de riqueza comum. Indica, ainda, que a necessidade de ética nas finanças torna-se, ainda, mais acentuada, uma vez que o seu objetivo é fomentar trocas entre os indivíduos. Esta troca deverá ser guiada por um objetivo coletivo que está intimamente relacionado com o hedonismo: para proporcionar bem-estar material, incentivando a criação de riqueza. Desta forma, a finança ética envolve em si três aspetos fundamentais: os *ganhos sociais* no sentido em que se preocupa com a maximização dos benefícios da sociedade; a *transparência* ao nível dos procedimentos aplicados e nos investimentos realizados, que têm por base valores éticos, e a *confiança* naqueles que naturalmente não reúnem as condições formais para acesso a um crédito bancário (Oikos, s.d.).

É geralmente assumido que um homem pobre não consegue aumentar os seus rendimentos porque não possui técnicas especializadas que permita aumentar os seus ganhos do trabalho. Ele não tem nada para oferecer a não ser o seu trabalho físico. Para poder ganhar, primeiro terá de receber formação para obter novas técnicas de trabalho. Sem esta formação (...) não lhes é dado nenhum reconhecimento. O seu trabalho não tem nenhum valor de mercado. Uma vez que dar formação a todos os pobres implicaria um grande esforço por parte do Estado, ela não se torna viável. Consequentemente, os pobres continuam desempregados (Gibbons, 1999: 24).

Baseado no reconhecimento e na crença latente que este *homem pobre* tem um potencial escondido que necessita de ser incentivado e potenciado, o microcrédito surge como uma nova estratégia de encorajamento ao crédito de pequena escala que possibilite, a estes, potenciar as suas capacidades empreendedoras traduzindo-as em pequenos negócios, rentáveis e viabilizadores da melhoria de qualidade de vida. Acredita-se que esta estratégia lhes permitirá ganhar competências para a sua auto-suficiência, para a criação de novas oportunidades de emprego e para envolver mais as mulheres, grupo social considerado vulnerável, em atividades economicamente produtivas (Nações Unidas, 2010). “*Quase desconhecido no início dos anos 1990 fora do círculo estreito de especialistas, o microcrédito foi objecto de uma popularização crescente*” (Servet, in Hespana 2009: 243) e é, atualmente, considerado uma das estratégias mais eficazes de combate à pobreza e de desenvolvimento local, estabelecida por diferentes governos e entidades públicas naquilo que são as suas linhas orientadoras para atingir os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio das Nações Unidas (Nações Unidas, 2000). Esta mediatização do conceito teve o seu ponto mais alto em 2006, por intermédio do professor Muhammad Yunus, cuja ideia pioneira de concessão de pequenos empréstimos às camadas mais pobres do Bangladesh (microcrédito) lhe conferiu o reconhecimento e mérito mundial através da atribuição do Prémio Nobel da Paz. No âmbito deste trabalho, já decorria desde 1976 o projeto Grameenbank¹⁰, hoje em dia conhecido por ser a primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito (Yunus, 2008). Muhammad Yunus (1997), fundador do Banco Grameen, definiu microcrédito no “*Microcredit Summit Opening Plenary*”, como um conjunto de “*programs extended small loans to very poor people for self employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families*”(Yunus, 1997:1). Por sua vez, Servet (2009) designa microcrédito como “*empréstimos de pequeno valor concedidos a grupos de pessoas solidárias, ou a tomadores de empréstimos individuais, por instituições que podem ser não-governamentais, bancos ou programas públicos*” (Servet in Hespana et al, 2009:243). Atualmente, o conceito e as estratégias de microcrédito evoluíram para modelos que associam a si outros serviços para além do crédito tais como a poupança, os seguros e as transferências (Servet in Hespana et al, 2009). As práticas de microcrédito em Cabo Verde são um fenómeno relativamente recente estando as primeiras experiências datadas da década de 90. Nesta altura as experiências mais relevantes tinham definido como principais objetivos a promoção da mulher e o desenvolvimento rural, sendo estas iniciativas desenvolvidas acima de tudo por institutos públicos e da sociedade civil, tendo por base financiamentos internacionais a fundo perdido (Soares, 2003). Já no final da década de 90, o movimento associativo e cooperativo ganhou força e foi criado o Comité de Pilotagem do Microcrédito que impulsionou o trabalho em rede entre os poderes públicos e as organizações da sociedade civil “*com o intuito de ter um espaço de concertação entre os intervenientes, visando (...) formular respostas de políticas e estratégias para o desenvolvimento do Microcrédito em Cabo Verde* (Fernandes, 2008: 22-23). Entre os membros fundadores deste comité estão três das quatro

¹⁰ Grameen Bank ou Banco Grameen é um banco privado, criado em 1991 no Bangladesh, pelo professor Muhammad Yunus, com o objetivo de gerir as receitas geradas pelos empréstimos de microcrédito, sua área de especialização, e assim expandir a sua intervenção junto das pessoas mais vulneráveis e erradicar a pobreza no Bangladesh e no mundo.

instituições em análise na presente dissertação: MORABI, OMCV e Cáritas Cabo-verdiana. O microcrédito surge, nesta altura, como uma estratégia assumida de luta contra a pobreza e exclusão social, baseada num sistema financeiro descentralizado e mutualista, e desde 1990 integrado nos programas nacionais de luta contra a pobreza, bem como nos Documentos de Crescimento e Redução de Pobreza do Cabo Verde (ACEP, 2000). No entanto, a história conta que já anteriormente existiam formas tradicionais de concessão de crédito aos mais pobres, e que tinham por base os princípios da solidariedade e da ajuda mútua. Entre estas práticas as mais conhecidas são: *Djunta Mon* (ajuda mútua principalmente na época de trabalhos agrícolas); o *sistema totocaixa* (agrupamento de pessoas que desenvolvem uma atividade rentável e colocam uma quantia em comum para fazer face às suas necessidades de financiamento); e a *associação funerária* que tem como objetivo subsidiar situações de emergência ou despesas devido a óbito. Mais recentemente, em Cabo Verde, praticam-se outras modalidades como a *caixa poupança e crédito* (pagamento de quotas com o objetivo da poupança) e as *quotizações* operacionalizadas por mutualidades de saúde com vista a assegurar que determinados serviços elementares são garantidos às populações que não são abrangidas pelos serviços de proteção social do estado (ISU, 2010: 8). Hoje em dia o microcrédito é concedido através das instituições financeiras tradicionais como é o caso da Caixa Económica de Cabo Verde ou o Novo Banco de Cabo Verde, mais recentemente criado no sentido de providenciar uma resposta da banca às camadas populacionais mais vulneráveis, na construção de pequenos ou micro negócios; ou por Organizações Não Governamentais, nas quais se incluem as organizações em estudo, tendo estas como missão a luta contra a pobreza e o desenvolvimento local e como estratégias, um acompanhamento mais personalizado e adequado às necessidades reais dos microempresários. Estes últimos trabalham, acima de tudo, no sentido de garantir a integração social e económica da população mais pobre: mulheres chefes de família, desempregados e jovens à procura do primeiro emprego e trabalhadores da Frente de Alta Intensidade de Mão-de-obra (FAIMO)¹¹ (Governo de Cabo Verde, s.d.). *“Ainda que a prática de micro-finanças em Cabo Verde seja um fenómeno relativamente recente, debatendo com a escassez de recursos e a dependência dos doadores externos, ela vem ganhando todavia contornos institucionais, relevo quantitativo e papel social e económico importante no contexto da luta contra a pobreza”* (Burgo, 2004: 1-2). Esta é pois uma clara aposta do estado nas orientações políticas e económicas do país e nas estratégias que estabelece para enfrentar os desafios que as populações, atualmente, vivem.

3.3. Economia social na Ilha de Santo Antão: Estratégias e formas de atuação

Falar de economia social em Santo Antão não é, à partida, uma tarefa fácil por ser um campo de análise ainda pouco sistematizado e sem muitas referências bibliográficas às quais possamos recorrer. Como já anteriormente referido na presente dissertação, devido à sua natureza rural e agrícola, Santo Antão tem uma economia com um forte domínio de atividades do tipo tradicional e

¹¹Solução de emprego adotado pelo Governo de Cabo Verde, após o período da Independência, como forma de garantir a geração de rendimentos das pessoas em situação de maior vulnerabilidade.

informal onde predominam a exploração familiar e sazonal. É, pois, uma ilha com uma das maiores taxas de desemprego do país, aspeto que contribui para a elevada taxa de pobreza. Tratando-se de uma ilha onde o tecido empresarial é muito reduzido, automaticamente o combate ao desemprego constitui uma das principais tarefas das instituições públicas, privadas e sociais. Desta forma, encara-se o empreendedorismo como uma via importante para a redução do número de desempregados em Santo Antão (GTI, 2011). A par disso, no meio rural, as FAIMO têm constituído uma das principais redes de segurança dos pobres, recompensando muitas famílias nesta situação, no que respeita à falta de rendimentos e garantindo-lhes uma segurança alimentar mínima. *“Nos meios urbanos, o desenvolvimento da actividade informal tem constituído uma das principais saídas para muitas famílias, como comprova o rápido crescimento da economia informal. Neste domínio, as mulheres desempenham um papel de relevo o que explica que a incidência da pobreza feminina tenha melhorado ao longo da década de 90”* (Ministério das Finanças e do Planeamento, 2004: 51). É pois, no âmbito deste contexto adverso que a sociedade civil, em destaque as Organizações Não Governamentais (ONG), afirmaram ao longo do tempo, a sua identidade e a confiança das populações, enquanto líderes e representantes das comunidades locais e mediadoras das relações entre a base e as grandes instâncias e agências de desenvolvimento.

Perdeu-se a conta do número de associações e grupos informais que atualmente desenvolvem atividades e mobilizam recursos junto das comunidades de Santo Antão. Apesar disso *“é de salientar o seu fraco desenvolvimento, sendo organizações consideradas como fazendo parte do sector da economia social, instituições de solidariedade social ou de ajuda mútua, que não estão, todavia, enquadradas legalmente.”* (Governo de Cabo Verde, s.d: 26-27). No entanto podemos afirmar que, atualmente, existem cerca de 19 associações e ONG de Santo Antão registadas na Plataforma das ONG de Cabo Verde e que trabalham nas mais diversas áreas de intervenção: desenvolvimento comunitário, educação, formação, atividades geradoras de rendimento, microcrédito, igualdade de género, associativismo, meio ambiente, saúde, habitação social, etc. Muitas destas atividades são apoiadas por financiamentos públicos e pelo Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, aspeto que sublinha a forte parceria do estado com as incitativas de economia social nacionais mas, também justifica a fraca sustentabilidade de alguns destes projetos e programas, visto funcionarem numa lógica de dependência direta de financiamentos externos, que se verificam, no país, cada vez mais reduzidos. Por ser considerada, durante muito tempo, a ilha mais pobre do país muitos fundos internacionais foram direccionados para fortalecer as associações e ONG em Santo Antão e, hoje em dia, as organizações mais fortes da sociedade civil manifestam estar minimamente organizadas e dispor já de ferramentas que possibilitam o *“desenvolvimento associativo e comunitário e a implementação de metodologias e instrumentos de auto-avaliação, com reflexos positivos na atitude das populações quanto ao valor social e a importância do associativismo na melhoria das condições de vida das populações, da cidadania e no incremento da democracia participativa”* (Santos, 2013: 6). Apesar de encontrarmos sediadas na ilha algumas instituições de intervenção nacional, a maioria destas instituições são de âmbito local sendo que, como já referido, grande parte integra na sua intervenção as linhas orientadoras do Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza, com a responsabilidade de execução do Conselho Regional de Parceiros

– Santo Antão (CRP – SA), onde estão integradas as organizações da sociedade civil (associações de base comunitária e ONG), e serviços descentrados do estado que em conjunto trabalham no âmbito de três projetos:

- *Projeto de Desenvolvimento do Sector Social (PDSS);*
- *Programa de Luta Contra a Pobreza no Meio Rural (PLPR);*
- *Projeto de Promoção Socio-Económica de Grupos Desfavorecidos (PSGD)*

Estes projetos financiados pela Associação Internacional para o Desenvolvimento (IDA), pelo Fundo Internacional para o Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e pelo Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD) respetivamente, pretendem:

- a) *Promover a integração dos grupos pobres da população no processo de desenvolvimento;*
- b) *Melhorar os indicadores sociais dos pobres;*
- c) *Reforçar a capacidade institucional de planificação, coordenação e seguimento de actividades de luta contra a pobreza (Governo de Cabo Verde, s.d.).*

É aqui que entra a economia social que, no âmbito desta intervenção tenta dar às relações de produção, distribuição e consumo de bens e serviços uma óptima mais solidária e potenciadora de redes sociais que promovam o bem-estar. “As ONG’s conquistam aqui um espaço procurando a coesão social com a criação de oportunidades para os mais desfavorecidos e com a promoção da igualdade de oportunidades e de formas de gestão democráticas” (Estrela, 2008: 115). Aqui se enquadra, também, o trabalho realizado na área das microfinanças, onde o mutualismo tem ganho algum relevo, nomeadamente através do surgimento de associações como a AMUSA¹², que opera ao nível da economia social promovendo o acesso ao crédito e a autopromoção dos seus membros. Nesta área, também o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza tem promovido iniciativas em estreita colaboração com outras OSC¹³, como são o caso da Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV) e a MORABI – Associação Cabo-verdiana de Auto-promoção da Mulher, e tem realizado um importante trabalho de regulamentação do setor. Como já anteriormente referido, em 2007, foi aprovada a Lei n.º 15/VI/2007 criada com a finalidade de regularizar o trabalho desenvolvido na área das microfinanças. Em Santo Antão a experiência tem ditado que as pessoas que recorrem ao microcrédito pretendem, acima de tudo, criar ou consolidar um pequeno negócio realizando a sua atividade de forma livre, sem na grande parte das vezes, recorrer à regularização da sua atividade. Apesar de esta ser uma situação recorrente, o governo cabo-verdiano é permissivo com os microempresários do setor informal pela capacidade que este tem de gerar emprego e complementar os rendimentos das populações (Chirino et. al., 2010). Também no domínio da proteção social, a economia social traduzida no apoio às populações de várias organizações da sociedade civil, é vista como uma estratégia complementar e de elevada importância, principalmente no que respeita ao alcance do seu trabalho junto de grupos sociais específicos. Entre as várias organizações que desenvolvem este trabalho a nível nacional e, nomeadamente em Santo Antão, encontramos a Cruz Vermelha, as Aldeias SOS de Cabo Verde, a Cáritas Caboverdiana e a Bornfonden que mais recentemente finalizou a sua intervenção no país mas que, ao longo de décadas apoiou as

¹² Associação Mutualista de Santo Antão

¹³ Organizações da Sociedade Civil

comunidades no acesso à educação, aos serviços de saúde e a atividades geradoras de rendimento (Governo de Cabo Verde, s.d.).

Desta forma, em Santo Antão, muitas organizações de solidariedade social predominam, sobretudo, nos contextos rurais, desenvolvendo atividades de interesse coletivo em áreas como o saneamento, agricultura, habitação social, concessão de microcréditos e apoio ao desenvolvimento de atividades geradoras de rendimento. Já em contexto urbano, o tecido associativo não é tão vasto e tem-se verificado, inclusive, uma degradação gradual das relações de vizinhança, participação e espírito de entreajuda. Nestes meios as associações predominantes trabalham nas áreas da educação, formação profissional, saúde e associações funerárias (Monteiro, 2009).

3.4. Estratégias de Microcrédito na ilha de Santo Antão

Em Santo Antão podemos encontrar dois tipos fundamentais de instituições que desenvolvem programas de atribuição de crédito:

- Programas focados na maximização de lucro, como são o caso dos bancos privados, com taxas de juro elevadas e procedimentos normalmente excludentes de clientes que não apresentem garantias de devolução dos créditos;
- Programa focados no combate à pobreza, como é o caso do Banco Grameen e, em Santo Antão, de ONG nas quais se destacam a AMUSA, OMCV, Caritas Cabo-verdiana e a MORABI, organizações em análise na presente dissertação.

No entanto, no que respeita ao primeiro grupo é possível encontrar, em Cabo Verde, algumas referências a bancos privados que celebram acordos com as instituições da sociedade civil ou mesmo com o estado e instituições internacionais no sentido de criarem linhas de crédito com vista à geração de auto-emprego e à criação de pequenos ou médios negócios. A título de exemplo, e como noticiado no sítio da internet do Governo de Cabo Verde em Julho de 2012, a Caixa Económica, presente em Santo Antão, e o Novo Banco de Cabo Verde assinaram um memorando para financiamento de microcréditos a novos microempresários que queiram dar início ou potenciar o seu pequeno negócio.¹⁴ Da mesma forma, no Relatório de contas anual da Caixa Económica de Cabo Verde (2012) é possível constatar que *“em Outubro de 2010, a Caixa subscreveu 20% do capital social do Novo Banco. Trata-se de um Banco com objectivos de financiamento às classes mais baixas da população, sobretudo através da concessão de micro-crédito ou através do financiamento de Organizações Não Governamentais (ONG's). O Novo Banco iniciou a sua actividade em Dezembro de 2010”* (CECV, 2012). Apesar de entidades bancárias formais, estas reconhecem a importância de oferecer produtos e serviços bancários, nomeadamente ao setor mais informal da economia, normalmente excluído dos sistemas normais de financiamento. No caso do Novo Banco, entidade cooperativa ainda sem sede em Santo Antão, a sua própria missão coloca um grande foco no apoio às organizações de economia social e ao *“combate à exclusão financeira dos segmentos da população de menor rendimento e das Micro e Pequenas Empresas, na procura de um*

¹⁴ Para mais informação consultar link <http://www.governo.cv/index.php/noticias/4120-caixa-economica-e-novo-banco-assinam-memorando-para-financiamento-para-microcredito-v15-4120>)

*encaminhamento gradual destes para a Economia Formal*¹⁵. No que respeita a procedimentos, modalidades e políticas de atribuição de crédito e acompanhamento de clientes, não foi possível indagar referências suficientes que permitam explicar as estratégias da banca em relação ao microcrédito, no entanto de acordo com o Relatório e Contas de 2009 da Caixa Económica de Cabo Verde, é possível verificar que esta é gestora de várias linhas de crédito que financiam o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, também ele financiador de muitos projetos e beneficiários de microcrédito em Santo Antão. Entre elas destacam-se:

- **Linha de Micro-Crédito do Programa de Formação e Empréstimos a Micro-Empresas (PFEME)** que tem uma estrutura de gestão autónoma no qual engloba sessões de formação destinadas aos seus clientes, antes e depois da concessão de créditos, nas quais são abordados temas tais como: *condições de acesso, procedimentos e responsabilidades inerentes, importância do reembolso, responsabilidade solidária, gestão de negócios, entre outros. Os créditos são concedidos apenas a grupos solidários constituídos por 3 a 5 pessoas.* No ano de 2009 a Caixa Económica atribui cerca de 33.240 contos cabo-verdianos em crédito tendo sido a taxa de devolução de 98% (Caixa Económica de Cabo Verde, 2013: 22).
- **Linha de Crédito do Programa Especial de Segurança Alimentar – PSSA** destinada a financiar atividades de agricultura e pecuária, tendo sido desembolsados, desde o início do programa 78 créditos com uma taxa de reembolso na ordem dos 87,5%.
- **Fundo de Crédito Millennium Challenge Account – MCA** destinado às Instituições de Micro-Finanças (IMF's) para financiarem atividades agrícolas nomeadamente, *“aquisição de factores de produção agrícola (sementes, fertilizantes, produtos fitossanitários, etc), comercialização de produtos agrícolas, aquisição de equipamentos de microirrigação.”* Instituições como a OMCV e a MORABI são entidades gestoras deste financiamento junto de beneficiários nomeadamente do Concelho do Paúl em Santo Antão. Em 2009 as instituições de microfinança que recorreram ao fundo, tinham aplicado 100% do montante recebido em negócios de 126 clientes, com uma taxa de reembolso de 92% (Caixa Económica, 2019: 52).

No que respeita às instituições da sociedade civil e governamentais, as principais instituições que prestavam ou prestam, atualmente, serviços na área do microcrédito em Santo Antão são:

- Gabinete Técnico Intermunicipal de Santo Antão;
- PADESA – Projeto de Apoio ao Desenvolvimento de Santo Antão, implementado pela Associação dos Municípios de Santo Antão;
- MORABI – Associação Cabo-Verdiana de Auto-Promoção da Mulher;
- Delegação do Ministério de Agricultura (crédito agrícola);
- Instituto de Emprego e Formação Profissional de Cabo Verde;
- AMUSA – Associação para o Mutualismo de Santo Antão;
- OMCV – Organização das Mulheres de Cabo Verde;
- Ami Paul;
- Cáritas Cabo-verdiana

Entre os principais financiadores destes fundos de crédito destacam-se a ACDI-VOCA e Millennium

¹⁵ www.novobanco.cv

Challenge Account ambos pertencentes à USAID, Cooperação Luxemburguesa, Cooperação Holandesa e Cooperação Belga, Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD), Africa 70, ADF, GESTOND CANARIAS, Instituto de Emprego e Formação Profissional de Cabo Verde e Segurança Social (Delgado, 2010). No geral, estas instituições têm programas de microcrédito próprios mas, em si, muito semelhantes no que respeita a procedimentos de pedido e concessão de crédito e acompanhamento de beneficiários. Os objetivos por elas definidos são convergentes e destacam a importância que dão à geração de rendimentos e ao acesso aos serviços financeiros na luta contra a pobreza. Assim sendo, no geral, os programas desenvolvidos visam *“oferecer serviços de microcrédito e poupança às pessoas pobres e trabalhadores de baixos rendimentos da ilha de Santo Antão, excluídos do sistema financeiro tradicional, para melhorar as suas condições de vida”* (AMUSA, 2011: 14). Da mesma forma, é possível destacar a importância que algumas ONG dão a esta via para trabalhar a promoção da mulher, enquanto público-alvo especialmente afetado pela situação de pobreza e enquanto agentes privilegiadas de desenvolvimento das famílias, comunidades e do próprio país. No seu “Guia Prático de Microcrédito” (2000) a Morabi destaca a importância que dá ao papel da mulher nestes processos: *“As actividades desenvolvidas pela MORABI, na área do Micro crédito, têm como objetivos fundamentais a inserção e a melhoria da posição social das mulheres cabo-verdianas e a promoção da sua participação no processo de desenvolvimento económico, social, cultural e político das suas comunidades e do país, de modo a melhorar as condições de vida das famílias”* (MORABI, 2011: 5). Também Yunus (2008), fundador do microcrédito, privilegia e direciona as principais estratégias do Banco Grameen para a concessão de crédito, especialmente, a mulheres. Para além de fatores culturais que, segundo o autor, despoletam, no Bangladesh (seu país de origem) situações de discriminação e desproteção das mulheres tendo de, por isso, ser realizada uma ação; ele explica por que razões *“o dinheiro gerido por uma mulher num lar traz mais benefícios para a família do que o dinheiro gerido por um homem”* (Yunus, 2008: 127):

- Por serem as mais afetadas pela situação de pobreza as mulheres são, também, as que mais se auto-propõem a trabalhar arduamente;
- As mulheres são, na maioria das vezes, as que se preocupam mais em assegurar a qualidade de vida dos seus filhos;
- As mulheres representam a maior percentagem de pobres e por isso têm normalmente trabalhos precários e são economicamente e socialmente mais desfavorecidas.

Em Santo Antão, o público-alvo destas organizações de microfinanças são tanto homens como mulheres com idade superior aos 18 anos, que manifestam ter dificuldades de acesso às formas convencionais de crédito e serviços financeiros e que apresentem uma ideia de negócio com potencial de crescimento. A título de exemplo, a OMCV apresenta o seu público-alvo, também ele representativo do universo das instituições de microcrédito em Santo Antão e coincidente com o público-alvo definido pelo Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza: *“população de baixo rendimento, pequenos empreendedores, mulheres chefes de família com baixos rendimentos, desempregadas que querem enveredar pelo auto-emprego, micro empreendedores, jovens recém-formados com formação profissional”* (OMCV, s.d: 4). Segundo as suas linhas estratégicas, e em consonância com a

dimensão de género das suas missões, a OMCV e a MORABI, privilegiam a atribuição de microcréditos a mulheres. Ao nível dos serviços, todas as instituições disponibilizam duas modalidades de empréstimos (individuais e em grupo solidário), sendo que no primeiro caso é necessário apresentar um avalista que garanta, em caso de incumprimento, a devolução do crédito e no segundo caso, cada elemento do grupo é responsável pelos demais elementos na garantia do reembolso. Em Santo Antão, a modalidade individual é a mais praticada, no entanto *“algumas IMFs operam com metodologias de créditos a grupos solidários, nos quais os empréstimos são feitos a grupos cujos participantes são garantidores dos passivos dos membros do grupo. A pressão exercida entre os membros do grupo assegura elevados níveis de pagamento das amortizações, visto que a inadimplência de um membro afecta negativamente a disponibilidade de créditos para os demais”* (Banco de Cabo Verde, 2010: 7).

Num plano mais teórico, e considerando o modelo original fundado por Yunus, os empréstimos são concedidos individualmente, mas cada micro empresário deverá estar integrado num grupo de, no mínimo, 5 pessoas que servem de alicerce para o sucesso das operações do Banco Grameen, bem como de apoio para cada homem/mulher que tenha contraído crédito. À volta deste procedimento, encarado como crucial pelo economista, surgem questões de ordem psicológica que delimitam muitas das barreiras que os pobres enfrentam no desafio que é combater a sua própria situação de pobreza. A este respeito, Yunus refere o *sentimento de proteção* e maior *confiança* que o grupo oferece ao microempresário visto este se sentir acompanhado em todo o processo, o *sentimento de competição* natural de quem em comparação ao outro, se incita a dar o seu melhor, o *compromisso* e o sentimento de *ajuda-mútua* caraterísticos da lógica solidária do grupo que implica o assumir responsabilidades face ao surgimento de constrangimentos e/ou problemas com um dos elementos (por exemplo, se uma prestação não é paga por um dos elementos, o grupo terá de assumir a dívida contraída), e a *autodisciplina* impulsionada pela confiança incutida pelo grupo e consequência da pressão em concretizar objetivos (Yunus, 2008: 148-150).

Neste sentido, Yunus estabeleceu um modelo que se auto-regula a si próprio na medida em que o grupo assume uma função de supervisão do trabalho de cada beneficiário facilitando, assim, todo o processo de acompanhamento que os agentes de crédito deveriam realizar. Esta medida de “auto-contolo” é, da mesma forma, complementar ao exigente programa inicial de formação que visa integrar o futuro beneficiário nos procedimentos e fundamentos do Banco Grameen e ao acompanhamento dado pelos agentes de crédito fundamentado nas dezasseis resoluções do Banco Grameen que prevêm uma componente rigorosa e prática de formação psicossocial e doméstica (vide Yunus, 2008: 162).

Aqui, verifica-se o grande esforço à poupança defendido por Yunus (2008) enquanto fundo permanente do grupo solidário, procedimento também aplicado pela Cáritas Cabo-verdiana a nível do grupo e pela OMCV a nível do crédito individual, e que surge da necessidade de salvaguardar situações de emergência e preparar a sustentabilidade futura dos negócios financiados. A este respeito Gibbons defende as *“poupanças de grupo obrigatórias devido à sua importância como fonte de empréstimos suplementares de emergência e como meio para a auto-suficiência e sustento”* (Gibbons, 2008: 92). Por isso, o regulamento do Banco Grameen prevê que 5% do total do valor

emprestado a cada beneficiário deverá ser depositado no fundo do grupo. Não existindo muitos grupos solidários em Santo Antão, a poupança é encarada, a título individual, como opcional em instituições como a AMUSA, ou como obrigatória em instituições como a OMCV que exige a retenção de 10% do valor emprestado, que funciona, também, enquanto garantia para a instituição caso o beneficiário entre em dívida, e para o próprio beneficiário na salvaguarda de sustentabilidade do seu próprio negócio.

Ainda ao nível dos serviços instituições como a MORABI, para além do apoio na criação de microempresas, define ainda como finalidade dos seus serviços de crédito, a aquisição/reparação de equipamentos e ferramentas, bem como a construção e/ou melhoria de instalações de produção/comercialização.

Assim, no que respeita a procedimentos, as organizações seguem linhas de orientação semelhantes que se guiam segundo as seguintes etapas:

- 1) Demonstração de interesse do microempresário através do preenchimento de uma ficha onde deverá constar a descrição do futuro negócio, bem como o valor de empréstimo pretendido;
- 2) Conhecimento mais aprofundado do cliente (caráter, histórico de dívidas contraídas, capacidade financeira, capital, garantias, etc.) através do contato com a sua realidade, cruzamento de dados com outras instituições e conversas informais com vizinhos e conhecidos. *As informações necessárias para a análise dos créditos é, na maioria dos casos, gerada pelos agentes de crédito através de visitas aos negócios ou residência dos mutuários* (Banco de Cabo Verde, 2010: 6);
- 3) Formalização do pedido de crédito através da recolha de toda a documentação referente ao cliente e avalista (à exceção da Cáritas que não exige um fiador) renda comprovada, dados do negócio (plano de negócio) e negociação de prazos e modalidades de reembolso;
- 4) Envio da candidatura para uma comissão de aprovação composta por diferentes pessoas da direção e equipa técnica das instituições;
- 5) Avaliação das condições de empréstimo e informações recolhidas (caraterísticas do cliente, condições de negócio, taxas de juro, etc.) e apreciação da comissão de aprovação composta, normalmente, pelos agentes de crédito e membros da direção da organização;
- 6) Concessão de crédito e monitorização. *“A estreita monitorização e os controles das carteiras são fundamentais, devido à inexistência de garantias, frequência das amortizações (semanais, mensais) ”*. Este trabalho fica normalmente a cargo do agente de crédito, conhecedor profundo da realidade e das necessidades dos microempresários e que tem previsto no seu plano mensal de atividades, uma visita de acompanhamento a cada microempresário, normalmente, realizada alguns dias antes do momento do reembolso (Banco de Cabo Verde, 2010: 6; OMCV, s.d.; Figueiredo, Ferreira, 2000; AMUSA, 2011; Delgado,2010).

Os pagamentos das prestações diferem, normalmente, consoante o montante emprestado e as taxas de juro variam de 1 a 3%, de acordo com a área de negócio, tendo um período de amortização de, normalmente, um ano. Estas taxas de juro aplicadas são a principal estratégia das ONG e IMF para aumentar o seu fundo de maneio e assim alargar o número de beneficiários de microcrédito. Em caso de atraso no reembolso, algumas instituições cobram multas que variam entre os 2 e os 10%, sobre o capital em dívida atrasado.

Para além dos serviços financeiros tradicionais, as organizações de microfinanças podem, ainda, oferecer atividades de capacitação dos seus beneficiários. A este respeito o Banco de Cabo Verde (2010) desenvolve duas abordagens: a chamada “*desenvolvimentista*” que encara a formação como algo que deve acompanhar a concessão de crédito no desenvolvimento de competências de gestão empresarial dos microempresários, e a “*minimalista*” que desvincula esta responsabilidade das IMF e atribui-a a outras organizações mais especializadas. As entidades santoantonenses posicionam-se mais na lógica “*desenvolvimentista*” e por isso tentam, sempre que possível, implementar programas formativos que visam capacitar os seus beneficiários não só sobre os procedimentos inerentes à concessão de crédito, mas também sobre outros aspetos relacionados com a gestão de pequenos negócios, literacia financeira, gestão de projetos, etc. (Delgado, 2010).

3.5. Sampadjudos de Santo Antão: os microempresários da mudança

Apesar das poucas referências encontradas sobre as principais características dos beneficiários de microcrédito em Santo Antão, e de grande parte das sistematizações realizadas pelas IMF, ou pelos estudos dedicado ao tema, se limitarem a sistematizar dados relativos às grandes cidades como é o caso da Praia (Santiago) e do Mindelo (São Vicente), é possível compreender que os microempresários na sua maioria são mulheres, com uma idade inferior aos 40 anos, mães de 3 ou mais filhos, casadas ou em união de facto e normalmente, com um nível de educação baixa, isto é, somente com o ensino obrigatório (6 anos de escolaridade) (Santana, Chirino, 2008).

De uma forma geral, e como já anteriormente referido na presente dissertação, a nível procedimental as IMF concentram os seus esforços de concessão de crédito a beneficiários com as seguintes características:

- População de baixo rendimento;
- Pequenos empreendedores;
- Mulheres chefes de família com baixos rendimentos;
- Desempregadas/os que querem enveredar pelo auto emprego;
- Micro empreendedores;
- Jovens recém-formados, com formação profissional (OMCV, s.d.; Morabi, s.d.; AMUSA, 2011).

Considerando a bibliografia disponível pode-se verificar que entre os anos de 2007 e 2009, grande parte das IMF em análise atribuíram créditos acima de tudo a mulheres, verificando-se a título de exemplo que, num universo de 174 beneficiários, a MORABI em 2007 atribuiu 63% dos seus empréstimos a mulheres, e em 2009 a 52%. No mesmo período de tempo, dos 180 microempresários registados, a OMCV atribuiu 68% dos seus créditos a mulheres e em 2009 73%. Já na AMUSA verifica-se a tendência oposta sendo 64% dos seus empréstimos atribuídos a homens (91 homens e 51 mulheres). (Santana, 2008, AMUSA, 2011) Nesta análise vale a pena considerar que as primeiras duas organizações têm o seu foco de ação direcionado para a perspetiva de género, sendo por isso natural que a sua intervenção, no âmbito das microfinanças, dê prioridade às mulheres.

Ao nível formativo, apesar do baixo nível de escolaridade constatado, verifica-se que a maioria dos

microempresários tiveram acesso a formação nas mais diversas áreas, todas elas direta ou indiretamente ligadas com a sua área de negócio. Grande parte destas formações é dada por organizações da sociedade civil ou por centros de formação profissional vocacionados para o trabalho com jovens e adultos na promoção do emprego e geração de rendimentos. As organizações em análise constituem algumas destas organizações que, no âmbito do seu trabalho de atribuição de crédito e combate à pobreza, promovem atividades formativas de desenvolvimento de competências técnico-profissionais. A título de exemplo a MORABI deu no ano de 2010 formação a 334 pessoas nas áreas de “gestão de pequenos negócios, higiene, conservação e manipulação de alimentos, criação e gestão empresarial, iniciação à informática e formação profissional em secretariado e relações públicas” (MORABI, 2010). No que respeita às competências mais técnicas, somente 30% dos microempresários fazem uso de computador e/ou recorrem à internet para a gestão do seu negócio (Delgado, 2010). Segundo este último autor, mais de 60% dos beneficiários de microcrédito na ilha não têm experiência na área de negócio na qual investiram através do microcrédito, no entanto é comum que “estas personas aprovechando la oportunidad que ofrece el microcrédito comenzaban a realizar una actividad económica relacionada con ciertas habilidades profesionales (comercio, costura, agricultura, trabajo de la madera, pesca, etc.), con la finalidad de obtener ingresos complementarios” (Chirino et al, 2010: 10). Ainda segundo Delgado (2010), grande parte dos microempresários em Santo Antão já têm um vasto historial de créditos concedidos, sendo recorrente e procedimento normal cada beneficiário aceder a vários créditos para poder financiar e investir no crescimento do seu negócio.



Figura 2: Tipos de negócios dos microempresários.
Fonte: Sítio da internet da MORABI

Assim sendo, e como se pode verificar na figura 2, as principais áreas de negócios registadas em Cabo Verde e na ilha de Santo Antão são o comércio, agricultura, serviços (costura, carpintaria, sapataria), transformação de produtos e artesanato. “Por ramas de actividad económica, tanto en las empresas informales como las formales prevalece el comercio. Las empresas comerciales informales caboverdianas, en general, pertenecen a mujeres que venden sus productos en mercados públicos, en vías públicas o mediante la venta ambulante” (Chirino et al, 2010: 7).

Por fim, de referir, ainda, que as motivações por trás de cada um destes negócios são as mais

variadas, no entanto é possível indagar duas tipologias distintas. Uma muito relacionada com o sonho de ter um negócio próprio ou de enfrentar novos desafios a nível profissional, e outra relacionada com situações de pobreza, insatisfação face à qualidade de vida ou face à recorrente dificuldade em encontrar emprego (Delgado, 2010). Estas motivações levam-nos, também, a compreender dois tipos distintos de micro empresários em Cabo Verde: os que não vivem necessariamente numa situação de vulnerabilidade, mas que vêm no microcrédito um caminho mais fácil e menos burocrático para investir num novo ou já existente negócio, que numa perspetiva meramente económica, serve de complemento aos rendimentos familiares já existentes, e os que, não tendo qualquer meio próprio e/ou digno de sustento, recorrem ao crédito como recurso único ou mais viável para fazer face à sua situação de pobreza.

CAPÍTULO IV - MODELO DE ANÁLISE

Tendo sido explanado o estado da arte em relação ao objeto de estudo e respetivos objetivos de investigação cabe, nesta fase, abordar as opções metodológicas da investigadora de forma a apresentar e clarificar o modelo de análise que pretende fazer uma aproximação à realidade estudada e às diferentes opções em estudo.

Assim, no que respeita ao conceito de política pública, a investigadora optou por considerar autores como Januário (2010) ou Caeiro (2008) que privilegiam na sua reflexão a articulação e discussão entre diferentes atores e *stakeholders* da sociedade na discussão e reflexão sobre as medidas e políticas de desenvolvimento tendo em vista a otimização de recursos e concertação de ideias e metodologias que promovam impactos sustentáveis, que o presente estudo pretende verificar.

Da mesma forma, e considerando o espaço aberto existente entre no cruzamento do vértice estado – mercado – comunidade abordado no triângulo de Evers (1995) importa, também à investigadora compreender as capacidades de inovação e de empreendedorismo das iniciativas de economia solidária em Santo Antão, considerando autores como Almeida (2011) ou Caeiro (2009) que definem economia solidária enquanto *“intervalo entre o Estado e o mercado quer no sentido das ações que o Estado não pretende resolver, quer no daquelas que a economia privada não vislumbra interesse lucrativo para a sua realização”* dando por isso especial enfoque na prestação de serviços com forte pendor ético e que se traduzem numa maior democratização do sistema através do fortalecimento da participação das comunidades e do estreitamento de relações e intervenções de base solidária, promotoras de valores como a igualdade de oportunidades no que respeita à produção, distribuição de bens e geração de rendimentos (Caeiro, 2009:66, Laville, 1999).

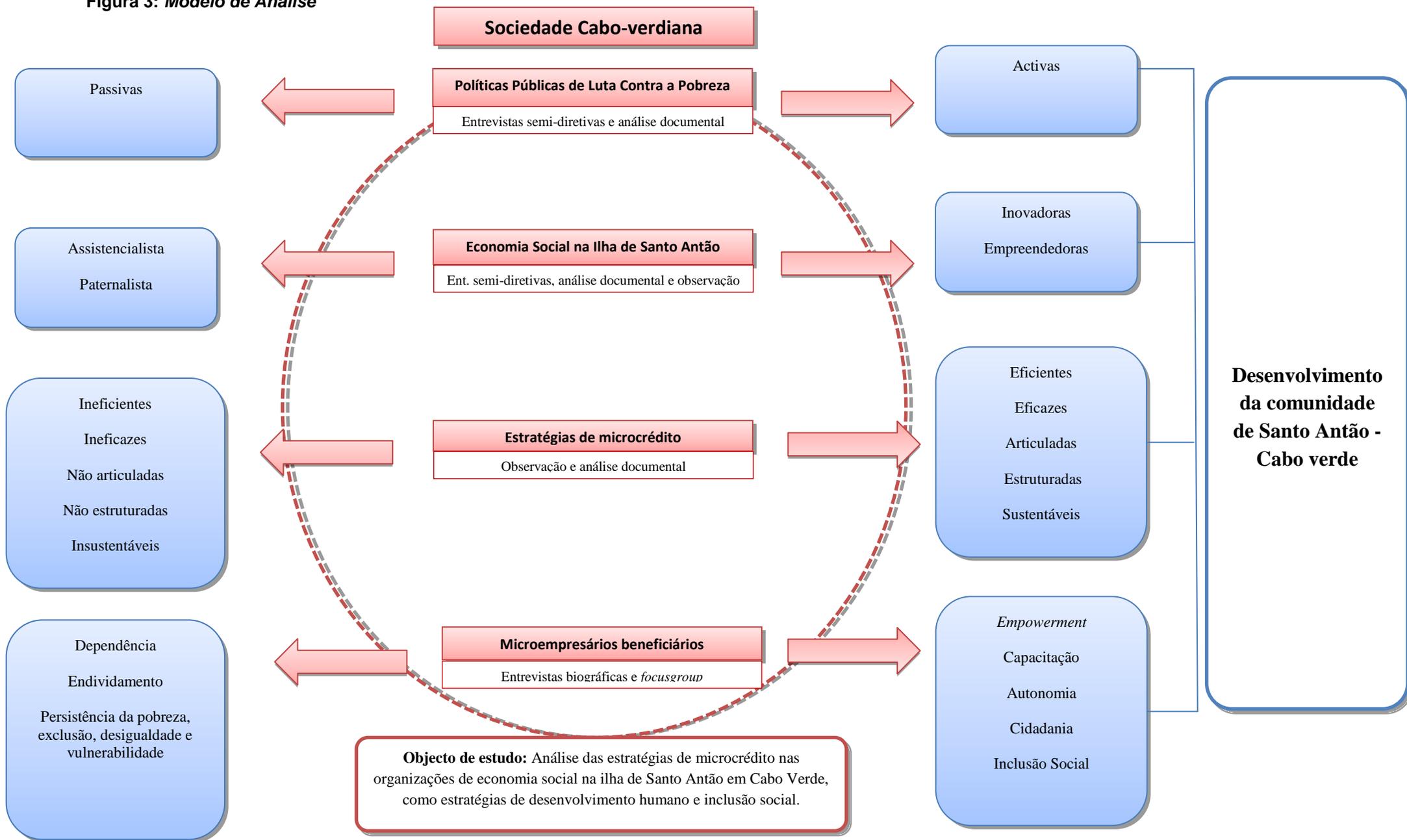
Nesta ótica, e considerando a amostra da presente dissertação, a investigadora terá por base as experiências de microcrédito 22 microempresários e as estratégias das 4 instituições de microfinanças que em comparação ou oposição às experiências de Yunus (2008) fundador do microcrédito no Bangladesh, deverão clarificar o leitor sobre se as estratégias de microcrédito implementadas se verificam ou não eficazes nos processos de inclusão dos microempresários. Para tal recorrer-se-á, também, a autores como Zimmerman (2000) e Friedman (2006) que abordam questões que se cruzam com as competências que o microcrédito deverá desenvolver nos microempresários e que potenciam as diferentes trajetórias de empreendedorismo do *homem que arrisca* (Sakar, 2007). Aqui colocar-se-á especial ênfase sobre o aumento dos níveis de auto-estima, confiança e capacidade do indivíduo de se tornar mais empreendedor e proativo face à sua própria situação de pobreza (dimensão pessoal) bem como nas oportunidades de maior e melhor participação ativa nas diferentes estruturas e centros de poder das comunidades (dimensão coletiva). Neste seguimento, interessa também focar Costa (2002) que converge a dimensão pessoal e coletiva do *empowerment* defendendo que *“as pessoas, as organizações e as comunidades tomam controlo dos seus próprios assuntos, da sua própria vida e do seu destino, consciencializando-se da sua habilidade e competência para produzir, criar e gerir”* (Costa, 2002:7).

Assim, a investigadora convergirá todas estas teorias e abordagens no sentido de avaliar se os programas de microcrédito, enquanto ferramenta de política pública, promovem ou não processos de

inclusão à luz de autores como Amaro (2004) que desconstrói o processo de exclusão - inclusão considerando as dimensões do *Ser, Estar, Fazer, Criar, Saber* e *Ter* de cada indivíduo e comunidades e considerados outros autores como (Amaro, 2003), (Sen, 2010) (Brito, 2010) e (Bartolini, 1999) que vêm nos conceitos de desenvolvimento humano e sustentável os critérios base para o progresso das comunidades.

Por conseguinte, considerando as presentes escolhas teóricas da investigadora, segue-se o modelo de análise que sintetiza as reflexões e opções de investigação na presente dissertação.

Figura 3: Modelo de Análise



CAPÍTULO V - OPÇÕES METODOLÓGICAS

A investigação que se pretende apresentar, não está totalmente independentes daquilo que foram as experiências da investigadora ao longo de todo o seu percurso académico, profissional e enquanto voluntária nomeadamente em Cabo Verde. Neste percurso difícil de construção da presente dissertação, destacam-se as duas experiências realizadas em Santo Antão enquanto voluntária da ONG ISU e que permitiram à investigadora ganhar primeiras perceções, ainda que pouco aprofundadas, sobre a realidade contextualizada das comunidades de Santo Antão, bem como do trabalho desenvolvido na área das microfinanças. Desta feita, não dever-se-á ignorar a influência destas experiências que são consideradas, pela investigadora, como uma mais-valia para os resultados mais qualitativos que se pretendem obter com este estudo. Apesar deste conhecimento preliminar e do à vontade sentido para o estabelecimento de interações de maior proximidade que pretendiam tornar o processo de partilha de testemunhos mais emotivo e aprofundado, verificaram-se nos diferentes grupos intervenientes na recolha de dados alguns sujeitos que mostraram bastante inibição e vergonha face à figura desconhecida da entrevistadora tendo, por isso, a recolha de dados ficado, em alguns dos casos, aquém do esperado. Mesmo após garantia de confidencialidade no exercício de interpretação de dados, verificou-se em 1 dos agentes de microcrédito e em 6 dos microempresários sérias dificuldades de partilha, que a investigadora interpretou considerando a pouca relação estabelecida com a mesma e/ou as dificuldades de resposta sobre algumas das questões colocadas que, nitidamente, ainda não tinham sido fruto aprofundado de reflexão. De realçar, ainda, outra limitação que contribuiu para estes constrangimentos que diz respeito ao tempo passado no terreno que se revelou ser pouco face à reduzida disponibilidade dos agentes de microcrédito e às grandes dificuldades sentidas em mobilizar e articular as disponibilidades dos microempresários, nomeadamente, nos encontros de *focus group*. Estes últimos foram, por várias vezes adiados, tendo, em alguns dos casos, sido realizados com a participação de um número de participantes abaixo do pretendido. Apesar disso, todo o trabalho realizado não teria sido possível sem a importante ajuda dos agentes de microcrédito que, mesmo enfrentando uma agenda diária profissional carregada, se mostraram, desde o início, disponíveis para colaborar com este estudo tanto na partilha de das suas experiências, como na mobilização de microempresários para as entrevistas. Estes últimos foram escolhidos pelos mesmos, de forma aleatória e de acordo com as disponibilidades proferidas.

Assim sendo, tendo em conta os processos concretos de intervenção do ponto de vista dos intervenientes (agentes organizacionais, profissionais e destinatários), foi possível recolher informação útil e relevante para compreender e analisar os Programas de Microcrédito das organizações da sociedade civil de Santo Antão, identificando e interpretando as suas estratégias de intervenção e o seu enquadramento no contexto político-institucional a fim de identificar constrangimentos e potencialidades e formular propostas de melhoria e inovação no processo de ação/intervenção social e profissional de autonomização dos indivíduos.

Assim, o presente estudo baseia-se num paradigma interpretativo, de base indutiva, que pretende exercer processos compreensivos da realidade estudada, com recurso a técnicas de

recolha e análise de dados de teor qualitativo, que permitem auscultar a subjetividade dos sujeitos envolvidos nos processos em análise. Desta feita, foi selecionada a técnica de entrevista semi-diretiva, entrevista biográfica (Gomes, s.d.) e o *focusgroup* (Galego e Gomes, 2005), considerando as suas características de interação presencial bem como na partilha voluntária de informação e pelo carácter qualitativo e indutivo que apresentam. Estas foram complementadas através de processo de análise documental e de observação não participada, com recurso à realização de um diário de campo.

O âmbito geográfico e territorial desta pesquisa e da recolha de dados foi a ilha de Santo Antão em Cabo Verde, num universo que compreende os beneficiários, agentes de microcrédito e representantes institucionais, que intervêm direta ou indiretamente com a ferramenta, sendo que o objeto empírico se pode identificar da seguinte forma: - agentes institucionais e indivíduos beneficiários, que promovam ou estejam a participar em programas de microcrédito de instituições da sociedade civil, representadas ou sediadas na ilha de Santo Antão em Cabo Verde.

A amostra foi de carácter intencional, sendo que para as entrevistas semi-diretivas foram entrevistados quatro agentes de microcrédito e representantes político-institucionais correspondentes às quatro instituições em análise. Desta forma, a recolha de dados abrangeu o contato direto com agentes tanto do sexo feminino (2) como do sexo masculino (2) de idade compreendida entre os 32 e os 51 anos, todos de nacionalidade caboverdiana e com origem na ilha de Santo Antão em Cabo Verde. Todos apresentaram ter o 12º ano de escolaridade completo com formação profissional em áreas como contabilidade, informática e eletricitista, à exceção do agente de um deles que só tem o 7º ano. Para a seleção da desta amostra e para a determinação definitiva das técnicas de recolha de dados, foi realizada uma primeira deslocação a Cabo Verde, à Ilha de Santo Antão, em Março e Abril de 2012.

A partir dos dados sistematizados nesta primeira fase do estudo, foi possível identificar informantes privilegiados e as principais linhas de intervenção e estratégias de microcrédito, tal como as impressões e condições gerais dos beneficiários, o que levou à seleção da entrevista semi-diretiva, da entrevista biográfica e do *focus group* como as técnicas mais adequadas para a recolha de informação para uma segunda fase de pesquisa empírica. Aq

Numa segunda fase de recolha ocorreu uma segunda deslocação à Ilha de Santo Antão entre Agosto e Setembro de 2012, onde foram realizadas quatro sessões de *focusgroup* (uma por cada instituição em análise), com a participação de três a oito beneficiários de microcrédito cada. Entre os beneficiários entrevistados destacam-se 7 homens e 11 mulheres com idades compreendidas entre os 22 anos e 61 anos, grande parte de deles casados. Esta amostra compreende ainda pessoas derivadas e residentes em diferentes comunidades dos Concelhos de Porto Novo e Ribeira Grande em Santo Antão, sendo que 7 desenvolvem atividades profissionais enquanto radialista, comerciante, funcionário público, motorista, e padeiro. Para além destes, os restantes entrevistados dedicam-se aos seus micronegócios nos quais se destacam áreas como a agricultura (3), comércio (4), pecuária (5), padaria (2), gestão de uma discoteca (1) e cabeleireiro (1). Ainda a ressaltar que dois dos entrevistados revelaram não desenvolver qualquer micronegócio e terem recorrido ao microcrédito, para efeitos de compra de bens para a casa. No que respeita ao nível de escolaridade,

de salientar a grande disparidade de habilitações apresentadas que variam desde a situação de analfabetismo até ao 10º ano de escolaridade. Mesmo assim, a maioria dos microempresários apresenta ter entre a 4º e o 6º ano de ensino. Junto dos responsáveis institucionais e dos agentes de microcrédito das diferentes organizações foram recolhidas quatro entrevistas semi-diretivas. Os dados recolhidos através dos *focusgroup* e das entrevistas semi-diretivas foram registados através de gravação digital e, posteriormente, transcritos para texto, tendo, posteriormente sido alvo de uma análise de conteúdo categorial.

Por fim foram realizadas quatro entrevistas biográficas a beneficiários de microcrédito (uma por instituição) tendo em vista a interpretação da subjetividade individual e os momentos mais marcantes (*turning points*), que contribuíram para agravar a situação de pobreza e exclusão de cada sujeito de atenção e compreender de que forma o microcrédito tem contribuído para a alteração desta condição. As mesmas foram, igualmente, alvo de análise de conteúdo categorial a fim de ser possível apresentar considerações interpretativas e finalizar a presente dissertação. Mais uma vez, encontramos paridade no que toca ao género dos entrevistados, sendo que um é casado, dois solteiros e um indica estar numa relação de união de fato. As idades dos entrevistados variam entre os 38 e os 56 anos e todos derivam do concelho da Ribeira Grande, à exceção de um que nasceu em Porto Novo. De salientar ainda que destes microempresários, dois desenvolvem uma atividade profissional nomeadamente enquanto lucotor de rádio e funcionário no Ministério da Agricultura e os restantes desenvolvem somente a atividade de negócio que abriram através do microcrédito (pecuária e padaria).

O material, assim, serviu para responder às indagações da investigação e para perspetivar o desenvolvimento de inovações e transformações a nível da *praxis* profissional, e dos processos de *empowerment*, capacitação e inclusão dos beneficiários. As seguintes tabelas destacam as categorias de análise dos guiões de *focus group*, entrevistas biográficas e entrevistas semi-diretivas.

Quadro 1: Focus Group

Microempresários
1. Microcrédito na superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social
2. Contributo das microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e nas condições de bem-estar
3. Satisfação face à intervenção das (acompanhamento e efeitos no sucessos dos micronegócios)
4. Dificuldades e aspetos positivos sentidos nas experiências de microcrédito
5. Necessidades sentidas e estratégias a implementar

Quadro 2: Entrevistas Biográficas

Microempresários	
Histórias de Vida	Microcrédito no Processo de Inclusão
Família de origem	Trajétórias de Empreendedorismo
Redes de suporte	O Acesso ao Microcrédito

Percurso educativo/académico	Potencialidades e Constrangimentos da experiência de microcrédito
Situação face à pobreza	Importância do microcrédito no processo de inclusão social
Construção identitária	Perspetivas de futuro
Sociabilidade/identidade	
Estratégias pessoais face à situação de pobreza	
Percurso profissional	

Quadro 3: *Entrevistas Semi-diretivas*

Agentes de microcrédito e líderes associativos
Políticas de Inclusão e Desenvolvimento
1. Políticas Sociais Nacionais
2. Papel do Estado junto da sociedade civil
Microcrédito na Ilha de Santo Antão
1. Comunidades abrangentes
2. Organizações Promotoras de Programas de Microcrédito
Estratégias e Procedimentos Organizacionais
1. Programas internos de microcrédito
2. Estratégias de acompanhamento dos projetos
3. Processos de reembolso
4. Metodologias de avaliação
Caraterização dos beneficiários
Sucessos e Insucessos das práticas das IMF
Necessidades diagnosticadas e estratégias a implementar

Em suma, são os participantes deste estudo os que podem contribuir para relevar a importância da intervenção das instituições de microcrédito, através da compreensão do exercício dos profissionais dos seus programas enquadrados num determinado contexto, teórico-metodológico, espaço-temporal e político-institucional.

A validade é garantida por triangulação teórica; recolha de dados em grupos diversificados de sujeitos e de diferentes localizações, com diferentes técnicas de recolha de informação.

CAPÍTULO VI - APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

A verificação das estratégias de microcrédito desenvolvidas pelas organizações da sociedade civil em análise, bem como a importância que têm tido para o sucesso dos negócios dos seus microempresários e sua respetiva autonomização foram possível através dos instrumentos de medição e análise atrás referidos, aplicados junto da realidade dos atores implicados no ciclo de atribuição de crédito e acompanhamento da implementação dos negócios.

Em suma, este estudo pretende contribuir para relevar a importância da intervenção dos agentes de crédito junto dos microempresários que acompanham, através da compreensão dos sucessos e insucessos da prática do microcrédito, enquadrados num determinado contexto teórico-metodológico, espaço-temporal e político-institucional. Partindo da forma como os agentes de crédito trabalham com os beneficiários dos programas que dirigem, da história e percurso de vida dos destinatários desta ação, e do seu discurso sobre os agentes de crédito e sobre a sua prática, a mestranda pretende, no final desta dissertação, propor pistas para a qualificação e evolução da prática profissional, a fim de potenciar as estratégias de microcrédito na consecução dos seus objetivos de melhoria da qualidade de vida e da posição social dos seus beneficiários, bem como o desenvolvimento das respectivas comunidades.

Após a elaboração das sinopses e da análise de conteúdo categorial, segue-se a análise crítica dos resultados, tendo por base a compreensão dos aspectos mais significativos das respostas obtidas dos 26 participantes do universo de análise.

6.1. As Políticas de Inclusão e Desenvolvimento

6.1.1. Políticas Sociais Nacionais

No que respeita a este ponto, os quatro agentes de microcrédito entrevistados mostraram ter pouco conhecimento sobre as medidas/políticas nacionais que orientam as ações e projetos sociais, alguns deles promovidos pelas entidades que eles próprios representam.

“Penso que já trabalhamos com o programa” (AMa); “Já ouvi falar do programa mas não o conheço” (AMb); “Há muitas coisas que estão no documento que nunca foram para a prática. Mas, atualmente, em cada época faz-se um documento mais atuante e esse eu não conheço. (...) Basta mudar um chefe dessa direção que já vem com a sua filosofia portanto este último eu não conheço.” (AMd)

Relembrando os apontamentos teóricos da presente dissertação, o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP), política social por excelência na ilha de Santo Antão, e na qual se inclui o Programa de Luta Contra a Pobreza em Meio Rural (PLPR) é um instrumento do governo que, em parceria com instituições internacionais, implementou recentemente a sua terceira fase (2008/2010), tendo como objectivo geral: *“ampliar o Capital Social e Económico dos pobres”* e como objetivos específicos: - *Dinamizar o empreendedorismo Local e Nacional*; - *Explorar com produtividade a riqueza lactente*; - *Ampliar o leque de oportunidades sociais* (CPR, 2007). Considerando diferentes

teóricos, as políticas públicas requerem uma intervenção estatal e um objetivo público, implicando a otimização de recursos materiais e humanos, e a articulação entre parceiros sociais (organizações e parceiros da sociedade civil), para a resolução de problemas, também eles públicos e promotores dos sistemas de bem-estar (Januário, 2010). Apesar da consensualidade entre autores que se dedicam ao estudo da ciência política, para quem a política pública procura assegurar níveis mínimos de qualidade de vida, esta parece ser uma realidade pouco clara no sector da economia social santantonense (Caeiro, 2008; Domingues, 2005). De facto, dos quatro agentes de crédito entrevistados, nenhum manifestou conhecer profundamente o PNLP ou o PLPR, daí as dificuldades encontradas para obter respostas claras e fundamentadas sobre aquilo que são as opiniões das lideranças locais sobre o assunto. Com efeito, apesar de estas organizações receberem fundos públicos para a execução dos seus programas, parecem registar graus de organização interna que se sobrepõem ou se autonomizam face às indicações e recomendações estatais, quando se trata da aplicação prática de projetos sociais. A título de exemplo: *“Con el objetivo de regular el precio que ofrecen las diferentes entidades de microcrédito en Cabo Verde, el gobierno regula a las entidades. No obstante, (...), existe total libertad siempre y cuando estén justificadas en función de los costes de cada entidad, los cuales, en ocasiones son demasiado elevados debido a la falta de eficiencia en la gestión”* (Chirino et al., 2010:16) A este respeito, a observação direta do trabalho desenvolvido pelas IMF permitiu perceber que o desconhecimento do programa poderá dever-se, em parte, ao facto das organizações deterem os seus próprios programas de microcrédito, nos quais são autónomos para elaborar procedimentos internos sobre o ciclo de atribuição de crédito não se verificando, por isso, necessário um conhecimento mais aprofundado das orientações nacionais. Esta percepção revelou ainda, à investigadora, um forte grau de dependência financeira por parte das IMF e uma fraca adesão aos sistemas de participação na definição e conceção dos programas de política pública por parte da sociedade civil organizada, aspeto que pode, ainda, revelar que a participação dos destinatários nas medidas e projetos é, também, fraca. (Notas de campo, Agosto de 2012).

Contudo, verificam-se pontos muito positivos retirados dos dados recolhidos. Apesar da forma como as organizações participam na formulação das políticas vigentes ser pouco conclusiva, estas revelam também criatividade, flexibilidade e autonomia funcional dado que, apesar do fraco conhecimento das estratégias de política pública, estas acabam por recriar os seus regulamentos gerindo os projetos, sem que fiquem confinadas a procedimentos tipificados e demasiado burocratizados, como acontece, por exemplo, em Portugal, quando uma ONG necessita de recorrer a financiamento público. A acontecer o envolvimento dos líderes das organizações da sociedade civil na elaboração das políticas públicas de luta contra a pobreza, aspeto não comprovado na recolha de dados da presente dissertação, esta acontece junto dos quadros técnicos que trabalham nas grandes cidades e sedes, nomeadamente em Santiago e/ou São Vicente. *“É a partir destes pólos que depois se definem as grandes linhas orientadoras que moldam a intervenção das ONG em análise e que são, no contexto em análise (Santo Antão) meramente reproduzidas não existindo a necessidade, por parte dos líderes locais, de assumirem uma postura mais ativa de procura de conhecimento das estratégias nacionais e uma, posterior, posição crítica face às mesmas. O trabalho que desenvolvem segue ao sabor dos desafios do terreno, sendo que há postura crítica face ao que internamente a*

organização precisa para crescer e melhorar os seus serviços, mas não necessariamente um link directo aquilo que são os desafios nacionais e à forma como estes se entrelaçam com o trabalho que desenvolvem.” (Notas de campo, Agosto de 2012)

No entanto, apesar das insuficientes opiniões partilhadas pelos agentes de microcrédito e líderes associativos entrevistados, à exceção do entrevistado B que mostrou não ter qualquer tipo de conhecimento sobre o programa, é possível levantar algumas críticas relacionadas com a estrutura do PNLP, entre as quais se destacam a má gestão dos dinheiros públicos, a incapacidade de cumprir todos os objetivos definidos, a partidarização e politização do PNLP, a utilização de metodologias de trabalho pouco sustentáveis e criadoras de dependências e o pouco envolvimento da sociedade civil na avaliação das estratégias públicas, como poderemos constatar, de seguida, pelos testemunhos dos AMa, AMc e AMd.

“Por exemplo temos o Programa de Luta Contra a Pobreza. Só a gestão que fazem no programa é extremamente alta. Os gestores e animadores, o staff o salário que eles ganham é extremamente elevado e os projetos que eles andam a desenvolver nem sempre tem impacto na comunidade porque muitas vezes desenvolvem atividades onde tem amigos, gente próxima e sempre fazem coisinhas para eles. Por exemplo, as associações, a questão da partidarização é demais.” (AMa); *“Em relação às medidas antigas (o antigo PNLP) há muitas coisas que estão no documento que nunca foram para a prática. (...) Enquanto no Programa de Luta contra a Pobreza, constrói e entrega as chaves e mais ainda, enquanto a Caritas ajuda uma família a ter dois quartos, a Luta Contra a Pobreza ajuda a fazer seis quartos mas você chega na casa desta família e não encontra uma cadeira, não encontra uma mesa, não encontra uma cama. Enquanto a Caritas se preocupa em colaborar para que a família não tenha só uma habitação mas tenha também um banco, uma cama, uma mesa. Há uma diferença muito grande nesse sentido. Há casos também em que Luta Contra a Pobreza entrega o material a uma pessoa, e a pessoa em vez de empregar esse material desvia esse material, enquanto a Cáritas acompanha através das antenas locais nas comunidades e da comissão e animadores que se deslocam frequentemente.”* (AMd); *“(…) não é feita avaliação junto do governo e no PNLP.”* (AMc)

Destas opiniões, destaca-se uma questão considerada importante por parte de dois dos agentes de microcrédito entrevistados, nomeadamente o AMc e AMd. Refiro-me à sustentabilidade da ação do PNLP/PLPR que no seu próprio resumo executivo declara que *“ou se adopta uma postura de mão estendida, suplicante, a pedir apoios para a sustentação da vida do santantonense, ou se decide com determinação (...) um processo sustentado de luta contra a pobreza”* (CRP, 2007). No que respeita a esta demanda, encontramos uma dicotomia de opiniões, porventura relacionadas com diferentes perspetivas de intervenção e de relação com o programa, mas que nos permitem avaliar sobre dois prismas divergentes e complementares, a intervenção do estado e do PNLP/PLPR. Sobre uma primeira perspetiva:

“no PNLP o governo faz uma casa mas deixa logo um espaço onde a pessoa pode fazer a sua venda e quem vai apoiar a nível de dinheiro são as instituições que fazem o empréstimo (IMF) e depois as pessoas não vão depender muito mais do estado porque já têm o seu espaço que é próprio e fazem um empréstimo para ter o seu negócio em casa. Esta é a interligação entre o PNLP e as IMF” (AMc).

Esta perspetiva de sustentabilidade focada no potencial das respostas diretas do estado às necessidades das populações, contrasta com a opinião do agente de microcrédito D que encontra lacunas nesta intervenção:

“ (...) A Luta Contra a Pobreza ajuda a fazer seis quartos mas você chega na casa desta família e não encontra uma cadeira, não encontra uma mesa, não encontra uma cama. Enquanto a nossa organização se preocupa em colaborar para que a família não tenha só uma habitação mas tenha também um banco, uma cama, uma mesa. (...) Há casos também em que Luta Contra a Pobreza entrega o material a uma pessoa, e a pessoa em vez de empregar esse material desvia esse material (...)” (AMd).

Na análise comparativa destas opiniões verifica-se que, apesar das preocupações do estado em fazer uma rápida e abundante distribuição dos recursos que tem definidos e disponíveis para as atividades de apoio aos mais pobres, este pode estar a proceder a uma má gestão desses mesmos recursos (geridos diretamente por si ou pelas organizações parceiras) não dando a devida atenção ao impacto dessa distribuição junto dos respetivos beneficiários e à capacitação dos públicos-alvo da intervenção, para processos de autonomização face ao apoio prestado. É, assim, importante que as políticas públicas considerem envolver as organizações e fazer participar as populações desde o início do ciclo de conceção dos programas, para que estes se possam melhor ajustar às suas reais necessidades. Devem, para tal, centrar-se em temas como o desenvolvimento humano mas também o desenvolvimento sustentável (Amaro, 2003, Sen, 2010; Brito, 2010, Bartolini, 1999), de forma a prever verdadeiro impacto a longo prazo, aquando da formulação da sua ação e não apenas num imediatismo paternalista-assistencial, acima interpretado, que tende a não resolver de forma consistente os problemas de pobreza e cidadania a nível local.

Por outro lado, e indo de encontro ao testemunho da Agente de Microcrédito A, que nos fala da partidarização dos programas públicos da luta contra a pobreza, importa referenciar Gibbons (1999) na reflexão que faz sobre a reprodução internacional do Sistema Financeiro do Banco Grameen no combate à pobreza rural, faz esta reflexão sobre a politização dos projetos sociais e o risco que isso acarreta: *“se a iniciativa de produção se politiza, falhará de certeza. Só as pessoas, pobres que apoiam o governo, é que conseguiriam empréstimos (...). Nestas circunstâncias, a reprodução não atingirá os seus objectivos fundamentais de chegar aos pobres independentemente da sua filiação política (...)”* (Gibbons, 1999: 102).

Em Cabo Verde, as questões da partidarização estão, acima de tudo, ligadas à insustentabilidade das associações e à enorme dependência do estado e de fundos internacionais. Aqui, *“um dos principais problemas diagnosticados é a centralização dos recursos financeiros e a sua canalização para organizações da sociedade civil com a mesma cor política da das instituições de poder local”* (autarquias). Decorrente deste problema, assiste-se a outro, nomeadamente à *“criação de associações com objectivos políticos ou enquanto fonte de rendimento”* (Notas de Campo, Agosto de 2012)

Ainda a este respeito o Banco de Cabo Verde (2010) apresenta outra perspetiva latente na sociedade cabo-verdiana e que justifica a partidarização dos processos de apoio aos mais pobres: *“Com seu crescimento e seu alcance social as microfinanças de modo geral e o micro crédito em particular, passaram a ser visualizados como um instrumento político, que leva os políticos a tentar direccionar os empréstimos para seus eleitores, ou solicitar para estes condições de pagamento mais suaves ou mesmo o perdão das dívidas”* (Banco de Cabo Verde, 2010: 7) Neste seguimento é possível compreender que, também no contexto de Santo Antão, a discricionariedade com que são geridos os fundos públicos acaba por diminuir o seu potencial interventivo em prol de interesses

económicos ou político-partidários. Esta percepção com a qual a investigadora ficou foi reforçada por 1 dos entrevistados, tendo este partilhado:

“Quando uma pessoa pensa em fazer uma associação já não pensa em ajudar os sócios da associação mas ajudar a pessoa (que montou a associação) (...) Cada grupo cria associações, faz o seu projeto, envia para o estado, não sei... para o departamento desses assuntos, eles só projectam aquilo. Há pessoas na Ribeira Grande que criam animais ou que fazem bordados e tudo, é um bem. Mas aqui em Ponta do Sol não se consegue nem pensar quanto mais para criar uma associação porque automaticamente se eu fizer uma associação com benefício de ajudar habitantes de Ponta do Sol, quando for lá, vamos ajudar tal pessoa, Deus queira que a pessoa que recebe aquilo com agrado, mas se for um conhecido, amigo ou família da pessoa (...)” (Participante 2, IMFa)

Não obstante, quando questionados sobre a pertinência do microcrédito enquanto política pública de luta contra a pobreza os agentes entrevistados são unânimes ao assumirem que esta é uma boa aposta do estado considerando a experiência vivida e os resultados e impactos nela verificados. Aqui é, também, particularmente evidente nas respostas obtidas, a opinião geral de que o microcrédito é uma ferramenta que desenvolve competências nas pessoas que dele beneficiam e que podem ser compreendidas como positivos impactos da ferramenta, facilitadores do processo de saída da pobreza. A título de exemplo, o agente microcrédito D afirma:

“É através do microcrédito e algumas formações que as pessoas vão criando os seus próprios empregos, vão tendo possibilidade de alimentar a família, de melhorar a própria habitação. (...) Tem sido uma boa estratégia porque tem ajudado as pessoas a saírem de situações de dependência e esmola (...)” (AMd); *“O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada mais pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com o dinheiro (...) É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo”* (AMc); *“O Microcrédito é para dar às pessoas mais carenciadas com o comércio, criação de animais, agricultura, a desenvolver os seus próprios negócios a serem mais empreendedoras.”* (AMb)

Estes impactos podem ser representativos daquilo que o agente de microcrédito A identifica como o descongestionamento do estado face aos pedidos regulares de apoio financeiro, recebidos diretamente nos seus serviços, e os quais não tem capacidade atempada de resposta tanto no esforço financeiro que isso acarreta, como na capacidade técnica de acompanhamento das pessoas pobres que até si se deslocavam para pedir apoio.

Em suma, apesar do positivo impacto do microcrédito manifestado pelos agentes entrevistado, conclui-se pela ausência de ações integradas dos diferentes setores da sociedade em estudo e que urgem na promoção de relações entre diversas áreas de conhecimento e ação, que tenham em conta o perfil diversificado e plural dos agentes envolvidos e dos interesses económicos, políticos, culturais e social, no que concerne ao bem-estar e desenvolvimento humano. Requer-se, assim, uma maior capacitação das ONG promotoras de projetos de luta contra a pobreza, em particular de projetos de microcrédito em Santo Antão, no sentido de melhor conhecerem os processos de política pública que confluem com a sua missão, participando de forma mais ativa na construção da agenda política, tendo em vista a mobilização, a democratização, a autonomização e a organização da sociedade e das comunidades, onde pretendem promover processos de inclusão. Para além de promoverem projetos de microcrédito, como emanações de políticas públicas distantes, as ONG devem organizar-se em grupos de pressão e de interesse aproximando-se dos processos de decisão a si relacionados, num novo papel de ‘empreendedores políticos’, abrindo novas arenas de debate em torno de

soluções para os problemas conjunturais e estruturais das suas comunidades, promovendo processos formativos e de consolidação da sua intervenção e processos de capacitação das populações envolvidas, em prol de uma efetiva redução da pobreza, que parece estar minimizada, mas de todo resolvida, também por falta de uma colaboração e visão estratégica entre o estado e os restantes *Stakeholders*, na negociação de soluções sustentáveis e positivas para a mudança.

6.1.2. Papel do estado junto da Sociedade Civil

Apesar da distância constatada relativamente aos programas nacionais de redução da pobreza, os testemunhos revelam existir um maior grau de proximidade entre as instituições públicas e privadas. Contudo, partindo das perceções retiradas das visitas ao terreno e, apesar de mais uma vez, o agente de microcrédito B não ter manifestado à vontade para partilhar o seu parecer face às questões colocadas, foi possível compreender que a relação estado-sociedade civil aparenta estabelecer-se ao sabor da disponibilidade de financiamentos e apoios logísticos ao trabalho das associações locais, e não tanto a nível da sua efetiva participação nos processos de conceção, gestão e avaliação dos programas. (Notas de campo, Maio e Agosto de 2012) No que respeita ao papel do estado junto da sociedade civil, à exceção de um dos entrevistados, todos são unânimes no reconhecimento que o estado cabo-verdiano dá ao papel das associações no desenvolvimento local das comunidades. De facto, no geral, os agentes de microcrédito entrevistados acham que o poder local faz um trabalho de proximidade com a população e que, nesta intervenção, existe uma relação de estreita parceria com a sociedade civil. Como nos diz os entrevistados A e C:

“Existe trabalho de proximidade com a população por parte do poder local e uma relação de parceria estreita com a sociedade civil.” (AMa) *“O estado vê as instituições de microfinanças como uma entidade muito importante na luta contra a pobreza. (...) Trabalhamos com um empréstimo que eles fizeram onde aplicaram uma taxa de juros muito baixa para nós. Acho que eles vêm as IMF como uma parceria na luta contra a pobreza mas é necessário dar mais apoio”* (AMc).

Nesta linha de pensamento, o entrevistado A e D renovam a ideia de que há reconhecimento por parte do estado mas que este não cria estímulos e motivação às instituições para darem continuidade ao seu trabalho, e/ou não produz estratégias para a sua maior participação nos processos de tomada de decisão, principalmente nesta fase em que Cabo Verde passou a país de desenvolvimento médio reduzindo, exponencialmente, os apoios financeiros internacionais:

“O estado reconhece o papel das associações no desenvolvimento local. Tem grande capacidade de mobilização, mas dão pouco apoio financeiro.” (AMa); *“Seria bom o estado apoiar mais as instituições de microfinanças ao nível do crédito, principalmente o crédito no meio rural. Neste momento as IMF não têm muito apoio financeiro, apoio técnico, espaço e assim sucessivamente.”* (AMc); *“Todos falam que a IMFd está fazendo um excelente trabalho mas da parte do próprio governo não há motivações, quanto mais não seja para dizer que vamos ajudar a fazer mais. Só há reconhecimento do trabalho que a IMFd tem feito (...) mas não dá para fazer mais. (...) O próprio governo devia também dar parte do orçamento às instituições que trabalham com as camadas mais pobres visto que não existe mais como o dinheiro vir de fora e a pobreza ainda existe e as famílias que são pobres, são realmente cada vez mais pobres”* (AMd).

Esta opinião generalizada reflete as dificuldades que as OSC em análise sentem para dar resposta a todas as atividades previstas nos projetos que implementam, parte deles em parceria estreita com o estado e o PNLP, bem como às recorrentes solicitações da população local, nas suas necessidades e anseios diários. O facto de estas mesmas organizações prestarem serviços de utilidade pública, alguns deles inexistentes na esfera dos serviços prestados pelo estado, outros de carácter complementar indispensável aqueles que o governo já presta às populações, faz com que as organizações transmitam este sentimento geral de insatisfação face aos apoios já recebidos, que consideram ser insuficientes para responder e prestar serviços de qualidade às populações locais naquilo que são as áreas estratégicas de atuação identificadas na luta contra a pobreza e/ou no desenvolvimento local. Assim, como se pôde verificar através do processo de observação, *“o facto de as organizações terem falta de dinheiro faz com que tenham, muitas vezes, de recorrer a outros financiamentos, muitos deles focalizados em áreas que não são do seu expertise, mas que resultam da necessidade de fazer face à sua insustentabilidade financeira e não à sustentabilidade das actividades que já desenvolvem e necessitam de apoio para se manterem.”* (Notas de Campo, Abril de 2012)

Considerando esta falta de apoio e o trabalho específico que estas organizações realizam no âmbito dos seus programas de microcrédito, a lei de microfinanças (Lei nº 15/VII/2007), recentemente criada, concretiza um dos passos mais importantes do estado para oficializar o valor que se dá às IMF e ao trabalho que desenvolvem junto das populações mais vulneráveis, tendo esta o importante papel de regularização e monitorização dos respetivos programas de microcrédito, alguns tidos no passado como ilegais:

“Antes as IMF agiam de forma quase ilegal porque antes não havia uma lei que as abrangia” (AMc).

No entanto, esta lei tem sido alvo de vários debates por se considerar que não está adaptada ao contexto de Cabo Verde. Tal como indica a Ministra da Juventude, Emprego e Desenvolvimento dos Recursos Humanos no artigo noticiado a 04 de Abril de 2013 no Expresso das Ilhas *“Neste momento notamos que esta lei pode não estar alinhada com a ambição que o Governo tem para o sector de microfinanças, enquanto ferramenta essencial para o combate à pobreza (...)”*. Neste seguimento, frisou, ainda, a importância de *“recolher contributos para que possamos ter soluções concretas e juntos elaborarmos uma nova proposta de lei que responda por um lado à perspectiva dos actores do sector e que por outro lado garanta o normal funcionamento desse sector em Cabo Verde.”*¹⁶

O desfasamento da lei de microfinança relativamente à realidade cabo-verdiana pode derivar do comum decalque dos originais programas de Microcrédito criados em contextos socioculturais e político-económicos diversos e das lacunas de participação das organizações nos processos de tomada de decisão face aos programas sobre os quais obtêm financiamento. Contudo, esta nova medida não deixa de ser sublinhada como ‘ferramenta essencial’ no combate à pobreza e no desenvolvimento da economia do arquipélago, desde que se recolham contributos contextualizados e se procurem nas comunidades soluções concretas e concertadas de implementação da medida, como se pode verificar pela opinião do entrevistado AMd. Segundo este a relação estado-sociedade

¹⁶ <http://noticias.sapo.cv/info/artigo/1309415.html>

civil tem sido caracterizada segundo uma metodologia de trabalho desconcertada, na qual existem diferentes instituições que trabalham no mesmo âmbito territorial e setorial e com os mesmos indivíduos. A seu ver, esta situação não permite potenciar os recursos disponíveis e a serem utilizados de forma a levar a intervenção a um maior número de pessoas vulneráveis:

“O estado devia ter um encontro pelo menos com as ONG para discutir qual é a melhor forma de actuar nas comunidades porque todas as pessoas e todas as instituições trabalham com as camadas mais pobres mas há uma certa, portanto, desorganização (...) Uma instituição vai, ajuda uma família, outra vez ajuda a mesma família, o estado através da Câmara Municipal ajuda a mesma família, portanto não há uma concertação.” (AMd).

Confrontando esta realidade com os pensamentos de Stuart Mill, os princípios e práticas da atividade do estado deverão passar obrigatoriamente por este apoio e pela redistribuição de recursos a fim de proporcionar bem-estar às populações. (Mill in Domingues, 2005) Para o efeito o Governo Cabo-verdiano aparenta preocupar-se em consolidar parcerias com quem está mais perto e melhor conhece as comunidades locais tentando encontrar diferentes formas de prestar assistência na luta contra a pobreza. Esta assistência verifica-se indiretamente, através de apoios às OSC, ou através de financiamento de programas e projetos e ainda na resolução direta de problemas/necessidades diagnosticadas (habitação social, saneamento, etc.) pelas organizações de base local e pela própria população. Para além disso, esta relação estado - sociedade civil é também pautada pelo trabalho de *advocacy* que as organizações fazem junto das entidades locais, tanto no apoio direto que podem dar às populações acompanhadas, como na tentativa de elaboração de estratégias e propostas de ação potenciadoras dos processos de desenvolvimento comunitário.

“ (...) o Gabinete onde estamos neste momento (...) é doado pela Câmara. A associação não paga nem renda, nem luz, nem água. Já é uma forma de ajudar na luta contra a pobreza” (AMc); “Nas comunidades há um representante do poder local portanto há um delegado municipal, que fica mais perto das pessoas para recolher os problemas existentes. Isso tem sido bem visível e tem dado algum benefício às próprias comunidades (...) Por exemplo, neste preciso momento há imensa manga a perder-se (...) e agora o que fazer? O governo não pode ter uma alternativa para recolher a fruta, transformá-la e vir menos produto de fora? Nós estamos a tentar ver o que fazer” (AMd).

Resumindo, apesar do apoio e incentivo à atuação das ONG promotoras de projetos de luta contra a pobreza ser a nível local positivamente identificado pelos entrevistados, este encontra-se ainda muito vocacionado para o suporte financeiro e logístico à sua atividade, que por si também é insuficiente. Apesar do desenvolvimento da medida de microcrédito, através da aprovação da lei da microfinança, verifica-se a necessidade de o Estado, enquanto setor público, poder ser o mediador e o mobilizador da sociedade civil, abrindo e flexibilizando as suas estratégias ao ponto de envolver nos processos de decisão política as organizações e representantes das comunidades locais, de forma a concertar soluções concretas e adaptadas à realidade e que possam efetivar resultados e potenciar impactos da aplicação de medidas inovadoras, como é o caso do microcrédito, bem como definir estratégias de intervenção comuns e complementares. É por isso importante reforçar o espaço de diálogo entre as OSC e o estado no qual ambos discutem abertamente a sua agenda comum com vista a trabalhar *“uma estratégia e uma visão global de desenvolvimento nacional”*¹⁷. Esta partilha de

¹⁷ Notícia ao presidente da plataforma das ONG caboverdiana, jornal online binokulo)

responsabilidades potenciará, não só, a sustentabilidade de programas como o PNLP, mas viabilizará o impacto das ações que ambos os blocos promovem (estado e sociedade civil), e possibilitará a partilha de boas práticas e de dificuldades facilitando a correção e a adaptação da *praxis* bem como a capitalização e potenciação de recursos. Neste sentido, a sociedade civil dever-se-á, também, melhor organizar em fóruns de discussão e, porventura, de ação (*advocacy*), de forma a poderem contribuir para a discussão de matérias de interesse local e nacional e, assim, encontrarem bases de entendimento mútuo que melhor promovam os processos de desenvolvimento.

6.2. O Microcrédito na ilha de Santo Antão

6.2.1. As comunidades abrangentes

Santo Antão é a segunda maior ilha do país e está separada por uma cadeia de montanhas que a divide entre a parte sudeste que é carateristicamente árida, e a zona nordeste que goza de chuvas relativamente regulares, e por isso é muito mais propícia à agricultura. O ponto mais alto mede cerca de 1979 metros e chama-se Topo de Coroa. Segundo o censo de 2010, a população da ilha está distribuída pelos 3 concelhos: Ribeira Grande (18 886 pessoas), Paul (6 997 pessoas), Porto Novo (17 951 pessoas) (INE, 2010). Apesar das comunidades de Santo Antão, no geral, terem evoluído no que respeita à sua composição, demografia, recursos e condições de vida, continua a sentir-se que a pobreza é um dos maiores desafios da ilha, que segundo o INE CV (2010) tem uma incidência de 45,6% comparativamente aos valores nacionais.

“Em Santo Antão, posso dizer que em quase todas as zonas vive um pouco de pessoas muito pobres. (...) Acho que são pessoas que certamente que diariamente não conseguem obter nada para comer” (AMa).

Especificamente, no que respeita aos dados recolhidos para o presente estudo, e embora as quatro instituições em análise operem nos três concelhos da ilha (Porto Novo, Paul e Ribeira Grande) e acompanhem microempresários em grande parte das comunidades, dos 4 agentes de crédito entrevistados, só 1 conseguiu dar uma opinião mais aprofundada sobre as mesmas e, mesmo assim, pouco conclusiva. A distinção mais evidente na análise que os agentes de crédito fazem das comunidades onde intervêm, fala-nos das diferenças que encontram entre as zonas rurais e as urbanas, indicando que nas primeiras as pessoas vivem com maiores dificuldades mas que nelas sobrevivem as redes de entreajuda e solidariedade, que as ajudam a ultrapassar as situações de maior vulnerabilidade, ao contrário de nas zonas urbanas.

“Para nós cabo-verdianos, a entreajuda é muito forte. Embora o sentimento se tem perdido, ele ainda existe. Se uma família não tem jantar, há vizinhos que dão alguma coisa (...). Por exemplo, nós temos famílias no interior que têm a sua casa mas não moram na sua casa porque esta está quase a cair, por isso moram com um vizinho. Portanto, espírito de solidariedade sempre existe (AMd); “ (...) nas zonas onde encontramos estradas e há mais desenvolvimento, já encontramos pessoas com uma certa distância, pessoas com problemas pessoais e de relacionamento, afastadas umas das outras (AMa).

É, assim, possível concluir que nos contextos mais rurais encontrar-se as maiores relações de entreatajuda e solidariedade entre as pessoas, aspeto que lhes confere uma rede de proteção social alternativa e amparadora de vulnerabilidades e situações de risco. A este respeito, o agente de microcrédito C dá um exemplo sobre uma prática solidária, em tempos muito usual em Cabo Verde e já anteriormente assinalada neste estudo como a tradicional modalidade de crédito, que tem por base os princípios da solidariedade e da ajuda mútua. Hoje em dia, este método ainda se mantém vivo em algumas comunidades, nomeadamente rurais, e parece continuar a ser uma estratégia relevante de subsistência:

“ (...) ainda se utiliza o método Djunta Mon. Exemplo, hoje a senhora vai fazer a plantação, eu vou lá e ajudo a senhora a fazer toda a sua plantação e amanhã a senhora ajuda a fazer a minha. Em vez de pagar a um trabalhador o dinheiro, eles ajudam-se e já dá para minimizar os custos” (AMc).

Brito (2010) toca nesta visão ao apresentar diferentes pressupostos, na sua perspetiva importantes para a reflexão sobre o desenvolvimento local, nos quais entre o exercício da cidadania, do empoderamento, do reconhecimento das potencialidades locais, entende a *“solidariedade entre as gerações presente e futura”* como um pressuposto fundamental de sustentabilidade e desenvolvimento (Brito et al; 2010: 17).

Também autores como Caeiro (2009), Guélin (1998) ou Laville (1994) abordam o caráter solidário das iniciativas de economia social, entre as quais se incluem as organizações em estudo, também elas promotoras de iniciativas de economia solidária e da valorização dos laços de amizade e confiança entre as pessoas. Exemplo disso, no âmbito do presente estudo, é o caso do crédito solidário, também ele orientador da criação destes laços e impulsionador de valores indexados a práticas como o *Djunta Mon*. Ainda em contexto rural *“foi possível compreender que o abastecimento de água é garantido, em parte, através dos fontanários públicos, sendo notório no entanto, o crescimento recente das ligações domiciliárias, fruto de um trabalho de construção das redes de água nas diversas localidades”* (Diário de Campo, Agosto de 2012). Por estes motivos, e pela vulnerabilidade que sentem no acesso à água, saúde, habitação, etc., muitas das famílias que moram nas zonas rurais ou do interior, optam por tentar a sua sorte nas cidades, onde acabam por encontrar outras dificuldades que, em muitos casos, vêm agravar a situação de vida já vivida, como relata o agente de microcrédito D:

“A sua tendência é deslocar-se para a cidade e na cidade não têm uma casa própria para morar, tendo de pagar renda. No entanto, também não têm trabalho para pagar renda. Têm problemas de saúde e não têm como comprar medicamentos, querem meter as crianças na escola mas há outros problemas... tem de pagar propina. Isto tudo faz com que as pessoas fiquem numa situação pior do que quando estavam no interior” (AMd).

Enquanto investigadora e no papel de observadora foi possível verificar que *“algumas das comunidades encontram-se situadas em zonas isoladas, como são os casos do Planalto Norte e Planalto Leste no Concelho de Porto Novo ou o Figueiral, Lombo Comprido e Peça das Moças no Concelho do Paúl, onde ainda não há rede de electricidade e água canalizada para toda a comunidade.”* Nestes casos em específico, *“a água chega através de cisternas familiares ou comunitárias ou é transportada das cidades para as comunidades.”*, (Diário de Campo, Agosto de 2012). Durante a minha estada de observação direta no terreno na fase de recolha de dados pude

captar que as famílias mais pobres vivem em pequenas casas de pedra e as pessoas sobrevivem, normalmente, do trabalho no campo (agricultura, criação de gado, silvicultura, pecuária e/ou pesca, etc.) e como relata o agente de microcrédito A, por vezes, *“as pessoas dificilmente têm acesso a um pão para almoçar”* (AMa). Neste contexto, uma das estratégias principais de sobrevivência são as propriedades familiares (terrenos) que são potenciadas através do cultivo e/ou através da renda, constituindo um complemento importante para o rendimento familiar. *“Cada pessoa tem um bocadinho de chão onde podem trabalhar ou arrendar”* (AMa). Mesmo assim, é possível concluir que apesar do potencial humano e de recursos naturais que Santo Antão possui, as pessoas no geral têm receio de criar o seu próprio negócio, seja por falta de auto-estima, seja por falta de recursos ou mesmo competências técnico-profissionais.

“As pessoas em Santo Antão têm receio de se meter em negócios. Quem tem capacidade de gerir o seu próprio negócio e tem vontade de trabalhar consegue fazer o seu próprio negócio” (AMa).

O baixo nível de escolaridade nestas comunidades explica o baixo nível de competências da sua população, que não tem condições para proporcionar aos seus filhos educação para além da 6ª classe. Por não disporem de condições financeiras para diariamente se deslocarem para a vila/cidade mais próxima, muitas destas crianças não conseguem continuar os seus estudos, fazendo com que o nível de abandono escolar seja elevado e com que tenham de assumir responsabilidades muito cedo (lida da casa, apoio ao rendimento familiar, casamento e criação dos seus próprios filhos, etc.).

“A partir daí os pais não têm como colocá-las na cidade X ou na cidade Y, onde podem continuar a estudar, então essas crianças começam a ter filhos com menos idade, a esquecer tudo o que aprenderam na escola, (...)” (AMd).

Com efeito, apesar de Santo Antão ser uma ilha carateristicamente rural encontramos, também, outras realidades como é o caso da cidade de Porto Novo (concelho de Porto Novo) onde se verificam caraterísticas de vida citadinas e uma dinâmica urbana em expansão. Também nas outras localidades sede de concelho como é o caso da Vila das Pombas (Concelho do Paul) e Povoação (Concelho da Ribeira Grande), a dinâmica de vida remonta-nos para a lógica urbana, apesar do forte cruzamento com comportamentos rurais e tradicionais. *“Estas zonas disponibilizam vários bens e serviços que atribuem à população uma certa qualidade de vida. Exemplo disso, e ao contrário de outras localidades da ilha, é o facto de as habitações serem providas de saneamento básico, luz e revelarem ser construções de bastante qualidade.”* Para além de Porto Novo *“estas são as comunidades com um ambiente mais citadino da ilha e com uma vida mais rotineira e centrada no trabalho”* (Diário de Campo, Maio de 2012). Prova disso é o crescente tecido empresarial que, apesar de incipiente, conta com atividade de 522 empresas (na sua maioria registadas em nome individual) que empregam 1.378 pessoas, num volume de negócios de 1.366.916 contos cabo-verdianos. (GTI, 2011: 34) Em contexto urbano este é um dos setores que emprega o maior número de pessoas em áreas como o comércio, serviços, pescas, transportes, construção civil, indústria, agricultura e turismo. No geral, observa-se que, para além do seu emprego, as pessoas desenvolvem atividades de economia paralela, com o intuito de complementarem os seus rendimentos. (Notas de Campo, Abril e Agosto de 2012)

6.2.2. As organizações promotoras

O associativismo em Cabo Verde é um fenómeno que teve o seu momento de impulsão na altura da independência nacional tendo, mais recentemente, ganho força no trabalho que realiza junto das populações, através da sua perspectiva de intervenção focada na proximidade com as comunidades, tornando-se assim num dos principais parceiros na luta contra a pobreza. É no âmbito deste trabalho e da aparente importância e impacto que tem junto das pessoas com quem e para quem trabalham, que a presente amostra do universo de organizações em Santo Antão foi escolhida. Assim interessa caracterizar as organizações em estudo e o trabalho que desenvolvem:

A **AMUSA – Associação Mutualista de Santo Antão** surgiu em 2005, no âmbito do trabalho informal que várias associações locais desenvolviam em Santo Antão, na atribuição de crédito junto das comunidades mais carenciadas. Nesta altura as associações locais conseguiam orçamento para o microcrédito, através do dinheiro excedente que provinha do financiamento canalizado para as obras públicas nas comunidades. No entanto, a ausência de procedimentos institucionais criou riscos muito grandes no que respeitava à devolução do empréstimo e à sustentabilidade das associações que não tinham estratégias próprias de alargamento dos seus fundos, tornando necessário o desenvolvimento de estratégias que possibilitassem colmatar estes constrangimentos. Tendo como ponto de partida esta congregação, a AMUSA começou por trabalhar no sentido de garantir a aprovação de linhas de financiamento que possibilitassem aos microempresários ter acesso ao microcrédito. Estas associações de base local funcionam, ainda, como pontos de referência e de acesso a informação privilegiada para a AMUSA, quando se trata de aprovar novos créditos ou acompanhar os clientes, como se pode verificar pelas palavras do agente de microcrédito C:

“Esses excedentes eram canalizados para os pedidos de crédito que vinham das famílias da comunidade (...) várias associações que tinham a preocupação de dar condições às pessoas no acesso ao crédito (...) criaram a AMUSA para poder, de uma forma mais legal, aplicar programas de microcrédito junto das comunidades (...) a associação local que fazia parte da AMUSA, ficaria como avalista do próprio beneficiário (...) O trabalho directo com estas pessoas é só feito pelo agente de crédito mas como a Amusa é constituída por associações comunitárias, há algumas zonas que os líderes associativos fazem um pequeno controlo. Fazem um controlo com uma visão de fora. É um controlo extra.” (AMd)

Atualmente a AMUSA cresceu, autonomizou-se e estabeleceu a sua sede na Vila da Povoação, no Concelho da Ribeira Grande, tendo alargado a sua intervenção para quase toda a ilha no sentido de concretizar a sua missão que se define por *“oferecer serviços de microcrédito e poupança às pessoas pobres e trabalhadores de baixos rendimentos da ilha de Santo Antão, excluídos do sistema financeiro tradicional para melhorar as condições de vida”* (AMUSA, 2011:14). Para tal, recentemente formulou um plano estratégico que pretende orientar a sua intervenção nos próximos anos a fim de reforçar as capacidades dos seus recursos humanos, mobilizar mais recursos materiais e financeiros, melhorar o sistema de informação e gestão da associação, aumentar a carteira de crédito, e implementar um novo plano de marketing a fim de captar mais microempresários e parceiros. Apesar de a AMUSA apresentar a *poupança* como um dos seus serviços principais, esta assume ainda pouca expressão, bem como todo um outro conjunto de serviços que se perspectivam

estar em funcionamento no futuro mas que, por falta de estruturação, ainda não foi possível ativar (*conta a vista e conta poupança obrigatória para microempresários que contraíam crédito*). Desta forma, atualmente, a sua atividade principal é o microcrédito que funciona com o apoio de um único recurso humano contratado para o efeito, e pago através das linhas de financiamento disponibilizadas pelo Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, principal parceiro da organização (AMUSA, 2011).

No que respeita à **OMCV – Organização das Mulheres de Cabo Verde**, considerando dados obtidos através da análise documental e de informação online foi possível indagar que vocacionada para trabalhar sobre problemas específicos da sociedade cabo-verdiana, esta surgiu no ano de 1981, com um grupo de mulheres que participaram na luta pela independência de Cabo Verde, tendo como base os princípios políticos do PAICV (Partido Africano de Independência de Cabo Verde) que, em si, preconizava a necessidade de fundar uma organização específica de mulheres enquanto elemento fundamental na luta pela independência do país. Na altura, acreditava-se que a melhor via para o desenvolvimento do país passava pelo maior e melhor aproveitamento das capacidades, potencialidades e iniciativas da mulher cabo-verdiana.¹⁸ Nos anos 90, com a queda do partido único e com a nova lei (lei nº. 28/III/87, de 31 de Dezembro) que regulamentava o exercício da atividade das associações em Cabo Verde e que culminou no *boom* associativo já retratado na presente dissertação, a OMCV viu-se confrontada com uma nova realidade política e social, tendo optado por seguir com as suas atividades de forma autónoma e sem o cunho político do PAICV. Assim, aos poucos, foram reconstruindo a sua intervenção através de novos projetos financiados e *“prosseguiram o trabalho em prol da melhoria das condições de vida da mulher cabo-verdiana com objectivos de contribuir para a defesa dos interesses específicos da mulher, e a sua auto-realização, incentivando, apoiando e adoptando medidas que visassem a sua promoção social, cultural, política, económica e a sua integração plena no processo de desenvolvimento de Cabo Verde.”*¹⁹ Atualmente a sua missão é *“contribuir para a defesa específica da mulher cabo-verdiana na busca da sua própria afirmação, visando sua promoção social, económica, cultural e, sua plena integração em todos os domínios da nossa sociedade”* tendo, para tal, desenvolvido diversas atividades a nível nacional (18 delegações) nas seguintes áreas: Alfabetização, Saúde, Saúde Sexual e Reprodutiva, SIDA, Direitos da Mulher, Formação e Capacitação Profissional, Educação Pré-escolar, Novas Tecnologias de Informação e Comunicação, Microcrédito, Atividades Geradoras de Rendimento, Género, População e Desenvolvimento, Empreendedorismo Feminino, Agricultura e criação de gado, etc.²⁰ Para tal, desenvolveu diversas parcerias que possibilitam o financiamento de projetos e infraestruturas entre os quais se destacam a União Europeia, Nações Unidas, o Fundo Global e os acordos de cooperação internacional para o desenvolvimento com Portugal e Espanha. Em Santo Antão, a OMCV tem sede na vila da Povoação, Concelho da Ribeira Grande e intervém em toda a ilha, especialmente nos Concelhos do Paul e da Ribeira Grande, em áreas como o *“Microcrédito, Gabinete de Orientação e Inserção Profissional, Jardins Infantis”*. Para este efeito tem uma equipa operacional de 3 pessoas que trabalham na sede, na vila da Povoação e têm *“em cada concelho representantes institucionais que são voluntários”* (AMB). O microcrédito surge aqui como estratégia organizacional que visa

¹⁸ www.omcv.org

¹⁹ www.omcv.org

²⁰ www.omcv.org

complementar os objetivos da OMCV na promoção socioeconómica da mulher caboverdiana e no colmatar de necessidades diagnosticadas que compreendem as dificuldades das mulheres no acesso aos serviços financeiros, enquanto potenciadores de processos de desenvolvimento humano, social e económico, como refere o entrevistado A. Esta é, atualmente, uma das principais estratégias da organização para fazer face aos problemas por ela diagnosticados na sociedade caboverdiana e para contribuir para a concretização da sua missão.

“Assim foi criado o programa microcrédito, em meados de 90, como forma de combater a pobreza e a exclusão social e económica facilitando o acesso ao crédito de micro e pequenas empresas, formais e informais” (AMa).

Para financiar este programa a OMCV dispõe atualmente do seu próprio fundo e de uma parceria com o Programa *Millennium Challenge Account*” (MCA).

Já a **Cáritas Cabo-Verdiana**, constituída em 1976, intervém há mais de 35 anos junto das populações mais pobres de Cabo Verde. Enquadrada na pastoral social das dioceses do Mindelo e da cidade da Praia, a ONG Católica tem como principal objetivo “o *desenvolvimento familiar e comunitário, valorizando a pessoa humana, encorajando a justiça social e o respeito dos direitos e deveres dos que se encontram em situação difícil, dando a prioridade à camada da população menos favorecida social e economicamente, independentemente da religião ou da filosofia de vida*” (Cardoso, 2006: 21). Para tal intervém, através das diferentes dioceses espalhadas por todo o país e junto de “*famílias e comunidades, agricultores, criadores, crianças, jovens, mulheres, grupos organizados e associações*” em domínios como a segurança alimentar, valorização e empoderamento da mulher, acolhimento de crianças em risco, luta contra a pobreza e inclusão económica e social.²¹ No que respeita à sua estrutura, a Cáritas organiza-se tendo como pólo central as várias comissões paroquiais espalhadas pelo país, nas quais colaboram *antenas*²² e voluntários que de forma articulada tentam alcançar as camadas populacionais mais necessitadas. A nível diocesano a Cáritas tem uma coordenação nacional, dois secretários gerais e equipas de animadores que gerem as atividades no terreno (Notas de Campo, Setembro de 2012). Em Santo Antão, a Cáritas Cabo-verdiana trabalha nos três concelhos (Ribeira Grande, Paúl e Porto Novo) e dão formação nas áreas da “*cidadania, alimentação alternativa, educação nutricional, elaboração de projeto, engajamento social*” (AMd). Atualmente dão, também, senhas de alimentação para as pessoas mais pobres, “*mas o número de senhas disponíveis é cada vez mais reduzido e por isso este ano eles só disponibilizam senhas para quem tenha algum desequilíbrio mental*” (AMd). No que respeita ao microcrédito, trabalham com beneficiários nas ilhas de Santiago e Santo Antão. Para o efeito:

“Existem antenas espalhadas pelos três concelhos e é com eles que os beneficiários vão falar para solicitar microcrédito. Para a Cáritas só trabalham os animadores que são 4. As «antenas» são voluntários que têm o seu próprio trabalho. Existem 48 voluntários a trabalhar actualmente para a Cáritas” (AMd).

²¹ <http://www.diocesessantiago.cv/>

²² As *antenas* são voluntários residentes nas diferentes comunidades onde a Cáritas intervém e que desenvolvem o trabalho de acompanhamento dos diferentes beneficiários. Estas *antenas* são consideradas pessoas de referência em cada comunidade e que representam uma fonte de conhecimento aprofundado de cada realidade comunitária e de cada beneficiário a ser acompanhado pelos projetos da Cáritas. (Notas de Campo, Maio de 2012)

As 48 antenas da Cáritas têm, no trabalho desenvolvido, um papel preponderante no sentido em que, ao permanecerem junto das comunidades, são conhecedores profundos das dificuldades e anseios das pessoas. Por se integrarem no trabalho que as diferentes paróquias desenvolvem são, também, elementos de elevado respeito, aspecto que facilita o estabelecimento de relações de confiança e uma intervenção mais direcionada para as pessoas que mais precisam da intervenção da organização. Entretanto os animadores funcionam enquanto elo de ligação entre as antenas e “o *Secretário-geral e as Comissões Paroquiais na efetivação da acção no terreno. Não são substituto do voluntariado, mas sim um apoio ao voluntariado.*” (Cardoso, 2006: 23) A este respeito alguns dos beneficiários entrevistados dizem: “*Eles têm trabalhado sempre bem, eles vêm sempre ao nosso encontro.*” (Participante 1, IMFd)

As atividades passadas e em curso são possíveis graças aos apoios financeiros da Cáritas *Internationalis*, nomeadamente a Cáritas Luxemburguesa e a Francesa, Fundação João Paulo II para o Sahel, instituições privadas, cooperação bilateral e donativos privados.²³ (site da diocese de Santiago, Cabo Verde).

Por fim, a **MORABI – Associação Cabo-verdiana de Auto Promoção da Mulher** é uma Organização Não-Governamental sem fins lucrativos que trabalha há mais de 20 anos na autopromoção económica, social e cultural da mulher caboverdiana sobre a perspectiva de género e na promoção do desenvolvimento comunitário. Para esse efeito desenvolve projetos de cooperação para o desenvolvimento com parceiras nacionais e internacionais e faz consultoria e assessoria técnica nos domínios supracitados.²⁴ Os projetos que desenvolvem intervêm nas áreas das microfinanças, formação, saúde sexual e reprodutiva, desenvolvimento comunitário e reforço da capacidade institucional pretendendo com eles privilegiar a inserção e a melhoria da posição social das mulheres caboverdianas.²⁵ No que respeita às microfinanças, a MORABI criou um departamento que nos últimos anos se tem especializado e que trabalha em todas as ilhas do país através das delegações destacadas para o efeito e dos agentes de crédito que trabalham junto das comunidades. Conforme refere o agente de microcrédito A este “*foi dos primeiros projetos que a Morabi teve*” (AMa). Este programa pretende oferecer, de forma sustentada, serviços financeiros à população de baixo rendimento, mais uma vez, com especial enfoque nas mulheres chefes de família. Em Santo Antão, “*a MORABI conta com uma agente de crédito que é também a responsável máxima pela instituição na ilha*”, e tem o apoio do Programa *Millennium Challenge Account* (MCA) para o financiamento do programa de microcrédito que desenvolvem no concelho do Paul, e que dá especial destaque à área da agricultura. Atualmente está, também em curso um projeto de reforço “*das comunidades produtivas rurais da ilha de Santo Antão*”, financiado pela cooperação espanhola (AMa). (Notas de Campo, Agosto de 2012) Ainda em Santo Antão, a MORABI desenvolve “*formação em várias áreas, sensibilização, trabalho com a diáspora, desenvolvimento comunitário (...) e proteção de áreas protegidas: Parque Natural da Cova, Ribeira da Torre e Água das Caldeiras.*” e um projeto que pretende apoiar pescadores do Tarrafal de Monte Trigo (AMa). Os principais parceiros da MORABI são organizações públicas onde se destacam o Instituto Cabo-verdiano de Igualdade e

²³ <http://www.diocesessantiago.cv/>

²⁴ Boletim oficial da República de Cabo Verde, III Série nº 43, 2 de Novembro de 2007

²⁵ Folheto Institucional da Morabi

Equidade de Género (ICIEG), o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e o Programa Nacional de Luta Contra Pobreza (PNLP). A nível internacional foram estabelecidos diferentes acordos de cooperação nomeadamente com a cooperação espanhola, austríaca, luxemburguesa e a portuguesa bem como com vários organismos internacionais tais como a Banco Africano para o Desenvolvimento (BAD), *United States Agency for International Development* (USAID) e as Nações Unidas.²⁶ Para a execução de todas estas tarefas trabalha, atualmente, na sede (Povoação, Concelho da Ribeira Grande) uma técnica que é representante institucional na ilha e voluntários que acompanham os casos de microcrédito nos restantes concelho.

Assim sendo, apesar das organizações em estudo terem histórias diferentes, estas revelam ter motivações semelhantes na genuína vontade de fazer a diferença no trabalho de promoção da qualidade de vida das comunidades de Santo Antão. Para tal todas encontraram no microcrédito uma estratégia que consideram viável e aplicável ao contexto sendo que para tal, duas das IMF (OMCV e MORABI) se encontram mais vocacionadas para trabalhar com mulheres, público-alvo que consideram mais vulnerável, e as restantes duas (AMUSA e Cáritas Cabo-verdiana) com o público-alvo de baixa renda em geral. No trabalho de luta contra a pobreza, 3 das organizações analisadas apresentam ter projetos que são complementares ao trabalho que já desenvolvem na área microcrédito como é o caso do Gabinete de Orientação e Inserção Profissional de OMCV que tenta promover a inserção de pessoas no mercado de trabalho e identifica potenciais beneficiários de microcrédito. A Cáritas e a MORABI também manifestam ter serviços complementares de capacitação institucional e formação humana, psicossocial e profissional mas, ainda, muito dependentes de financiamentos. No trabalho de formação humana e de competências psicossociais a Cáritas destaca-se pela elevada importância e rigor que coloca no acompanhamento aos beneficiários, aspecto que também é facilitado devido ao sistema de *antenas* montado e atrás referido. Apesar disso, os aspectos relacionados com a constituição das equipas técnicas insistem em ser uma das principais preocupações porque são em número insuficientes considerando todo o trabalho que as IMF têm em mãos. Preocupação é, também, as linhas de financiamento de projetos devido à elevada dependência de todas as IMF revelam ter de fundos externos, aspeto que vão salientando ao longo das entrevistas realizadas como fator de maior preocupação por pôr em causa a sustentabilidade financeira da instituição e a continuidade dos seus programas de ajuda às comunidades. Apesar disso é possível verificar que organizações como a MORABI e a OMCV têm um conjunto de financiadores nacionais e internacionais muito mais diversificado o que revela que, a nível das sedes na Praia onde se encontra a equipa central, a capacidade técnica aparenta ser muito maior na procura de alternativas de financiamento e na apresentação de candidaturas a projetos.

6.2.3. Estratégias e procedimentos organizacionais

Tal como explica o triângulo de Evers (1995), o cruzamento dos vértices 'mercado - estado - comunidade' deixa um espaço em aberto no qual surge um sector económico alternativo ao capitalismo, que se define por terceiro setor ou setor da economia social e que é reconhecido por

²⁶ www.morabi.org

fornecer “*determinado tipo de bens e serviços sociais, através de uma lógica solidária, muitas vezes em regime de contratualização com o Estado*” (Almeida, 2011: 94). De facto, o terceiro setor vem apresentar uma alternativa importante ao mercado e ao Estado, uma vez que “*o Estado está incapacitado de poder responder a todos os pedidos de apoio que chegam dos vários sectores da sociedade. Este espaço vazio deixado pelo mercado e pelo Estado é preenchido por organizações da sociedade civil*” (Neves, 2010: 36). Considerando esta parceria de base solidária, participativa e comunitária, através da qual, as organizações em análise estabelecem os seus programas e estratégias, importa enquadrar os procedimentos organizacionais das Instituições de Microfinanças (IMF) em estudo, especialmente no que respeita aos seus programas de microcrédito, enquanto estratégias para o desenvolvimento e enquanto formas alternativas de criação de mudança num sistema que, por si, não cria oportunidades iguais para todos. Assim, enfatizando a pergunta de partida da presente dissertação, interessa analisar as diferentes estratégias de microcrédito em Santo Antão e compreender de que forma estas têm contribuído para a promoção dos processos de autonomização e inclusão social dos microempresários e respetivas comunidades. Para este efeito, do universo de análise a investigadora considerou 4 instituições de microfinanças, nomeadamente a AMUSA, OMCV, MORABI e Cáritas Cabo-verdiana, as quais detêm procedimentos próprios que serão, de seguida, alvo de uma análise empírica e reflexiva, considerando a recolha bibliográfica, diários de campo e entrevistas realizadas aos agentes de microcrédito, também eles líderes associativos, e respetivos microempresários no terreno. Assim sendo, na ponderação que a presente dissertação pretende fazer entre a teoria e a prática das estratégias de microcrédito em Santo Antão, é possível encontrar algumas divergências procedimentais e estratégicas dos programas, principalmente em dois aspetos que se encontram intimamente ligados: a definição do público-alvo prioritário associado aos critérios de atribuição/devolução de crédito e as estratégias de acompanhamento no processo de execução do microcrédito.

6.2.3.1. Procedimentos organizacionais

No primeiro ponto, é possível verificar que a definição do público-alvo é ponderada na prática segundo critérios que possibilitam dividir os microempresários em dois grupos fundamentais: 1) Indivíduos com garantias financeiras de devolução do crédito com ou sem negócio montado; 2) Indivíduos em situação de pobreza ou de baixos rendimentos, com ou sem garantias/contrapartidas (avalista, fiador, permutas). Desta categorização compreende-se, à partida, que os critérios de seleção de beneficiários podem não coincidir na sua totalidade com o grupo-alvo prioritário do Plano Nacional de Luta Contra a Pobreza ou mesmo com os sujeitos de atenção definidos pelas IMF nos seus programas institucionais e pelo modelo original de microcrédito fundado no Bangladesh. A título de exemplo, ao longo da visita realizada a três beneficiários de microcrédito da instituição B, foi possível perceber que todos eles já tinham investimentos próprios e que o microcrédito foi solicitado para reforçar negócios já criados e em expansão. Todos eles, microempresários na área da agricultura, afirmaram ter recorrido ao microcrédito para investir em melhores técnicas e equipamentos a fim de poderem aumentar a sua produção e assim aumentar os rendimentos que já

têm através das suas atividade profissional regulares. Sem exceção, estes microempresários aparentaram, também, ter condições de vida bastante razoáveis para o contexto (Notas de Campo, Agosto, 2012) De facto, das visitas realizadas ao terreno, e recorrendo às técnicas da observação direta e *focus group* foi possível para a investigadora compreender que, apesar de as instituições considerarem ser muito importante trabalhar com *“mulheres, sobretudo as mulheres chefes de família, desempregados e, particularmente os jovens desempregados, grupos em situação de vulnerabilidade e, trabalhadores das FAIMO”*²⁷ (PNLP, s.d.), a experiência fez com que elas receassem o risco de investir em beneficiários que não dão garantias financeiras e podem colocar em causa a devolução dos empréstimos e a sustentabilidade dos seus fundos de microcrédito. Por este motivo optam por estabelecer procedimentos onde a aprovação dos pedidos é realizada por uma comissão constituída para o efeito, mediante a apresentação irrefutável de documentação que apresente contrapartidas sem as quais o requerimento não é aprovado (Notas de Campo, Agosto de 2012)

“A carta, o formulário de pedido de financiamento, uma cópia do BI do cliente (proponente), declaração do fiador, declaração de vencimento do fiador, cópia do BI do fiador e se for uma actividade comercial tem de ter uma licença para se ter a certeza que a actividade é legal. Qualquer cliente tem de ter conta bancária (...) documento para o avalista preencher. Este documento deve ser reconhecido no registo civil por questões judiciais. O avalista deve apresentar ainda a fotocópia do bilhete de identidade e uma declaração do seu vencimento dizendo onde é que trabalha” (AMa); *“Exigimos um fiador e conta bancária. O BI, a pessoa tem de ter um avalista, formulário e depois tem de ser reconhecido no cartório, o contrato tem de ser reconhecido e a declaração da fiança do avalista. (...) Após entrega dos documentos é realizada uma entrevista com o cliente (...). Na entrevista o agente de microcrédito questiona sobre o negócio que o cliente quer desenvolver e para que é que ele quer o dinheiro”* (AMb); *“Todos têm de apresentar garantias financeiras. (...) Tem de ter idade a partir dos 18 anos, depois tem de apresentar um pequeno projeto, o que vai fazer com o dinheiro, tem de mostrar que é uma pessoa responsável, apresentar uma pessoa como avalista ou algo para penhora... qual o salário se houver, tem de ter um lugar fixo e temos de saber onde é que ele mora”* (AMc).

Ora, normalmente as pessoas pobres ou de baixos rendimentos não têm o dinheiro necessário para abrir uma conta bancária, e em muitos dos casos, não estão integrados numa rede social e familiar que lhes possibilite encontrar um avalista, ou apresentar bens pessoais que sirvam de garantia. Da mesma forma, apesar de o microcrédito ser, na teoria, uma forma das pessoas mais pobres poderem ter acesso ao crédito sem terem de passar pelas burocracias de um banco às quais não conseguem dar resposta, o próprio processo de obtenção de crédito revela-se ser um processo bastante burocratizado, o que foi observado nas duas incursões realizadas ao terreno. Mesmo que todas as instituições enquadrem a sua intervenção nos Programas Nacionais de Luta Contra a Pobreza, se envolvam de forma ativa no trabalho de promoção da inclusão social e desenvolvimento local, e clarifiquem nos seus estatutos e missões o propósito de trabalhar com as camadas mais pobres e com menos oportunidades, no que respeita à *praxis* da sua intervenção as IMF apresentam uma grande margem de manobra para fixar os seus próprios critérios, que aparentemente se conjugam em função da sua auto-sustentabilidade financeira. No entanto, há instituições que não pondo de

²⁷ Frente de Alta Intensidade de Mão de Obra

parte algumas das burocracias necessárias à atribuição de crédito, seguem fiéis ao seu público-alvo prioritário e estabelecem a sua intervenção de acordo com as necessidades e a situação de pobreza das pessoas que os procuram. No caso da instituição D, percebe-se que esta prioriza as pessoas mais pobres mesmo não dispondo de garantias que salvaguardem a organização. Tendo noção que, por esse motivo, corre um risco maior, sente-se uma preocupação em criar uma relação estreita e contínua com as pessoas de forma a conseguir fazer um trabalho de acompanhamento personalizado capaz de identificar dificuldades na gestão do negócio e na construção de estilos de vida saudáveis. Neste sentido, e ao contrário das outras instituições que só têm microcréditos individuais ativos, a instituição D prioriza o microcrédito de grupo ou crédito solidário, enquanto estratégia que diz ser mais eficaz no combate à pobreza, por garantir um maior acompanhamento naquilo que são as necessidades dos microempresários na gestão do negócio e na adoção de estilos de vida saudáveis. (Notas de Campo, Setembro de 2012)

“Fotocópia do bilhete de identidade, factura pró-forma para equipamentos que tenham de ser comprados e fotocópia dos documentos de todos os elementos do grupo, caso seja crédito solidário. No preenchimento de pedido de crédito já existe um espaço que contempla a existência ou não de avalista ou de alguma outra contrapartida que o beneficiário pode dar à Caritas para sua salvaguarda mas nós como temos estado a trabalhar com as camadas mais pobres, normalmente passamos esse requisito e confiamos nas pessoas. (...) Explicamos às pessoas que o financiamento que temos são para as pessoas que são mais frágeis, que não têm emprego, empréstimo bancário, etc. (...) se queremos reunir com dez famílias e elas já pertencem a um grupo, é possível reunir só com o responsável, o que poupa tempo e trabalho. Esta situação também se aplica aos reembolsos. Para além disso se tivermos uma comunidade onde existem 15 famílias mas grande parte delas não tem competências para desenvolver o negócio, basta uma dessas famílias ter capacidade de negócio em alguma área para que se possa juntar às outras e passar os conhecimentos criando um negócio em conjunto” (AMd).

Santo Antão é uma ilha onde o trabalho em grupo é muito pouco praticado devido ao medo que as pessoas têm de serem enganadas²⁸. A par disso, sente-se que ocorreram no passado experiências de cooperativismo que funcionaram mal e que deixaram um sentimento de desconfiança em relação ao outro, tornando as pessoas mais individualistas. No entanto, mesmo sendo este um processo de mudança mais difícil e demorado, porque implica uma mudança de mentalidades e de hábitos enraizados, sente-se que a experiência positiva que o microcrédito de grupo tem tido no desenvolvimento de competências psicossociais e humanas dos indivíduos, faz com que a Instituição D persevere nesta estratégia e por isso invista em formas diversificadas de acompanhamento (Notas de Campo, Agosto de 2012).

6.2.3.2. Estratégias de Acompanhamento e avaliação

No que respeita às estratégias de acompanhamento, o primeiro ponto que parece ser relevante prende-se com o facto de, apesar das estratégias e procedimentos institucionais de

²⁸ Ao longo das visitas ao terreno, muitas pessoas foram referindo que anteriores experiências de cooperativismo em Santo Antão não correram bem, tendo muitas pessoas envolvidas sido enganadas e prejudicadas pelos seus sócios. Esta herança faz com que, hoje em dia, o trabalho cooperativo e experiências como o microcrédito de grupo ou solidário não tenham tanta adesão por parte das pessoas.

acompanhamento estarem definidas, nem todas as instituições dispõem das condições necessárias para as colocarem devidamente em prática, acima de tudo, por não terem recursos humanos e logísticos para dar vazão a todo o trabalho de acolhimento e acompanhamento dos beneficiários que procuram e contraem microcrédito. Da mesma forma, fruto da análise que a investigadora fez no contato direto com os agentes de microcrédito, diagnosticam-se algumas falhas nas competências que os próprios recursos humanos têm, nomeadamente em técnicas que permitam trabalhar a autonomização dos beneficiários e contribuir de forma mais concertada para a evolução do microcrédito em Santo Antão na própria conjuntura de políticas públicas do país (Notas de Campo, Março de 2012). De facto, a maioria dos agentes de microcrédito são pessoas que concluíram o 12º ano e têm alguma formação em microfinanças, mas muito poucos estão totalmente habilitados para trabalhar a nível de contabilidade e/ou a nível social, no contato direto com as questões da pobreza e da inclusão social. As visitas de acompanhamento são realizadas em três momentos muito específicos: 1) antes da atribuição do crédito, para melhor conhecerem a reputação e a situação familiar e financeira do futuro microempresário, através de conversas com o próprio e com algumas pessoas de referência da comunidade; 2) alguns dias após a atribuição do crédito, nomeadamente para compreender se o beneficiário está a aplicar o dinheiro no negócio e não está a desviá-lo para outras necessidades; 3) e alguns dias antes do pagamento da prestação mensal, a fim de relembrar o microempresário sobre a importância de regularizar as prestações em falta. Para além disso todas as instituições revelaram ter a preocupação em dar uma pequena formação onde explicam de forma detalhada como funciona o programa de microcrédito da sua instituição colocando especial enfoque na aplicação do crédito, nas taxas de juro que variam entre os 1,5% e os 3% e nos métodos de pagamento. Todas as instituições indicaram, ainda, dar formações irregulares em diferentes áreas nomeadamente em gestão de pequenos negócios, empreendedorismo, *marketing*, comércio, técnicas agrícolas, etc., sendo estas limitadas a financiamentos de projetos que possibilitem a contratação de formadores.

“Entre uma semana e duas semanas depois da concessão do crédito temos de ir à casa do cliente para ver se investiu na actividade e dois, três dias antes do dia do pagamento vamos alertando o cliente” (AMa); *“Após 10 dias de atribuição do crédito, o cliente tem de ser visitado. Todos os meses são realizados acompanhamentos aos beneficiários. (...) Se o negócio está a correr bem, se está a ser rentável e se tem condições para pagar o crédito”* (AMb), *“No início fazemos uma formação sobre o método de aplicar o crédito, método de pagamento, como se aplica as taxas de juro, quais os riscos que os clientes podem ter e os cuidados que devem ter. Às vezes nas camadas pobres fazem isso, é uma visão que os agentes de crédito têm de ter muito cuidado. Sempre que se faz um crédito hoje, amanhã sempre se faz uma visita ao cliente porque tem tendência de desviar o dinheiro. Por exemplo, alguém tomou o crédito para comprar um frigorífico e ele em vez de comprar o frigorífico dá uma festa ou vai a um baile, ou arranja roupa para um casamento... temos de estar sempre em cuidado porque se acontecer isso e já temos provas é um problema. Dificilmente o cliente consegue devolver o dinheiro”* (AMc); *“Quando há este dinheiro costuma-se dar formação em áreas como a gestão, marketing, comercio e do PNLP. (...) As formações dadas aos beneficiários estão normalmente enquadradas em projetos (...) boas práticas de cultivo agrícola, pecuária, ou então empreendedorismo”* (AMa); *“É dada formação em gestão de negócio”* (AMd); *“De vez em quando vão-nos acompanhar no terreno, também*

nos acompanham de vez em quando em formações. De vez em quando reunimos, também, para tomarmos algumas decisões na Instituição B” (Participante 2, IMFb)

Neste processo de acompanhamento é evidente nas palavras dos entrevistados a grande sobrecarga de trabalho que o agente de microcrédito sente. No entanto, o papel que assumem é de extrema importância para que o microempresário se sinta acompanhado e mais confiante no desenvolvimento do seu negócio e para que a própria instituição esteja mais descansada no que respeita aos prazos de reembolso (Diário de Campo, Agosto de 2012). Este último aspeto é aquele sobre o qual se sente que o agente de microcrédito despende maior percentagem de tempo. O fato de ter a seu cargo um número elevado de microempresários e de, na maioria dos casos, ter sobre a sua única responsabilidade todos os processos inerentes de gestão do fundo de microcrédito da sua instituição, faz com que reste pouco tempo para realizar um acompanhamento mais personalizado e capaz de promover a autonomização dos mesmos.

“Se existisse um agente de crédito no terreno, dava mais informação. (...) Estou ficando um pouco distante de alguns clientes. Há clientes que só através de telefone ou SMS” (AMc); “Normalmente é estabelecido mensalmente mas depende da disponibilidade dos animadores e das situações. Há pessoas, famílias ou grupos que nós visitamos semanalmente. Depende do momento que está a viver. Por exemplo se há um grupo no qual já sentimos que há sinal de conflito, estamos mais próximos dele. Se é uma família que tem crédito mas um membro da família está com um problema de saúde, nós queremos estar mais próximo para não haver desvio do capital para medicamentos ou outra coisa. Se uma família está a pensar deslocar-se de uma comunidade para outra ou de uma ilha para outra, nós ficamos mais próximos. Quando estamos mais próximos de uns, dificulta estarmos mais próximos de outros e quando as visitas deviam ser mensais há meses em que não é possível” (AMd); “Eles fazem de tudo que é para ajudar-te a resolver aquele problema. Quando não está a funcionar eles fazem de tudo.” (Participante 2, IMFc)

No entanto, e apesar destes constrangimentos, a instituição D encontra, mais uma vez, nos microcréditos solidários ou de grupo, uma oportunidade para desenvolver atividades que lhe permita trabalhar outras competências nos seus beneficiários.

“Tem sido uma boa estratégia porque tem ajudado as pessoas a saírem de situações de dependência e esmola e neste momento estamos mais convencidos que o microcrédito é uma boa estratégia principalmente microcrédito em grupo. Apesar de dedicarmos mais tempo ao microcrédito individual, já há dois ou três anos que começámos a trabalhar o microcrédito de grupo e estamos a ver, agora, que os resultados que temos em grupo são de longe melhores que os individuais. Estamos a apostar nos créditos coletivos.(...) Então através do microcrédito é possível trabalhar com a pessoa todas as pobrezaas. Por exemplo, qualquer dinheiro pode gastar no álcool ou na festa, por exemplo a pessoa pode pegar dinheiro para fazer um trabalho mas não tem higiene e as crianças estão lá no meio da sujeira dentro da casa e estão sujeitos a doenças, a ter de comprar medicamentos porque estas pessoas não têm seguro. Para nós tudo isto é pobreza e então aos poucos vamos formando essa pessoa para que ela perceba que está contribuindo para a sua própria pobreza. Isso tem resultado muito. As pessoas valorizam não só o dinheiro que nós damos para trabalhar mas a formação em si que nós tentamos dar” (AMd).

Assim, sente-se nesta postura uma preocupação em acompanhar o beneficiário e a sua família na forma como esta aplica o dinheiro na melhoria das suas condições de vida. Para tal contribuem as visitas mensais que os animadores fazem e os relatórios que daí derivam, onde estão expressas as

melhorias verificadas nas condições de vida das famílias, e que são possíveis porque existe uma continuidade do trabalho dos animadores da instituição D desde há muitos anos (mais de 30). A cumplicidade que se sente e a relação que existe proporciona o à vontade das pessoas para partilhar a sua vida e propor sugestões. Sente-se que o agente de crédito conhece, profundamente, cada família e a situação de cada pessoa e comunidade onde intervém e tem uma grande capacidade de reflexão sobre o seu trabalho. Este tipo de acompanhamento não está tão presente nas outras instituições que parecem ter, ao nível do microcrédito, uma postura mais semelhante a uma entidade financeira formal (Notas de campo, Agosto de 2012). A nível de avaliação, nenhuma das instituições indicou fazer avaliação de impacto ou revelou ter noção se a nível nacional é sistematizada a informação para esse efeito. No entanto, no geral, todos sentem a importância desta medida e demonstram, inclusive, ter noção do impacto que a ferramenta vai tendo junto das pessoas com as quais trabalham.

“(...) a causa da pobreza das pessoas era devido ao desemprego, má gestão dos poucos recursos que as famílias têm (...). Ao longo de três meses foi possível, por exemplo, compreender que numa determinada família sabiam fazer pastéis mas não havia dinheiro para comprar as matérias-primas. Nesta situação em que a carência da família era a falta de dinheiro para começar um pequeno negócio, nós dávamos as condições financeiras necessárias para que a família possa comprar as matérias-primas para o início do seu negócio. A partir daqui apercebemo-nos que o lucro das pessoas começava a aumentar (...)” (AMd).

Outra questão relevante está relacionada com o facto de alguns dos valores atribuídos em microcrédito, nomeadamente os financiados pelo Programa *Millennium Challenge Account* serem bastante elevados. Falamos de valores que podem chegar aos milhares de euros e que ultrapassam a visão inicial de microcrédito de atribuição de pequenos montantes (Yunus, 2008). Apesar disso, conclui-se que são valores adaptados às necessidades da população que têm outras necessidades de investimento e que acompanham o nível de desenvolvimento do país. De realçar, também, que todo o processo de obtenção de crédito é semelhante ao de um banco tendo a diferença de que os juros são mais baixos e os critérios de admissão mais simplificados, entre os quais são priorizados o conhecimento aprofundado da pessoa que está a pedir crédito, bem como um possível ajuste ou facilidades nas modalidades de pagamento (Notas de campo, Abril de 2012).

“Maioria não tinha negócio e são pessoas dependentes de frentes de trabalho. Iam trabalhar por conta de alguém e voltavam para casa. Não são pessoas que dão garantias financeiras. Nós confiamos na pessoa” (AMd)

Assim, é possível indagar que num plano teórico conseguimos encontrar nestas estratégias, alguns dos valores fundamentais defendidos por Yunus (2008), nomeadamente, nas prioridades estabelecidas no que respeita ao público beneficiário (pessoas em situação de vulnerabilidade e com acesso restrito aos serviços financeiros formais) e por exemplo, o incentivo à poupança. Aqui é de reforçar que o papel da mulher é acima de tudo trabalhado no âmbito de outros programas de formação e sensibilização para as questões de género que as próprias ONG/IMF de Santo Antão desenvolvem, não se verificando ser o microcrédito uma estratégia que privilegie a mulher no que respeita à concessão de créditos. Aliás, a aprovação de empréstimos é realizada tendo por base critérios de avaliação sustentados no risco de perda de capital, colocando um indivíduo com baixos

rendimentos e sem garantias fiadoras do empréstimo, numa situação pouco confortável à luz das IMF. Apesar de ser um dos pressupostos defendidos por Yunus e também pelas IMF em Santo Antão, não se verifica grande adesão, por grande parte do universo de beneficiários, ao crédito solidário. Desta forma, tendo novamente por base o modelo original, as estratégias de microcrédito aqui explanadas sofreram adaptações ao contexto, que se justificam considerando as próprias características da população pouco aderente a modelos mais cooperativos de gestão do dinheiro. Este aspeto tem influência não só ao nível dos serviços disponibilizados, mas também no que respeita às relações de proximidade e ao acompanhamento dado, que devido à falta de recursos técnicos no terreno, não possibilita uma presença regular do agente de crédito junto de cada microempresário. O crédito solidário ou de grupo é, no caso de Santo Antão, um procedimento de carácter quase que obrigatório, somente, no trabalho que a Cáritas Cabo-Verdiana desenvolve. O facto dos modelos de microcrédito estudados resultarem de um processo de adaptação do modelo originário do Bangladesh à realidade social, cultural e económica de Cabo Verde, faz com que seja importante compreender os ajustamentos efetuados e adoptadas pelas instituições cabo-verdianas. De acordo com os procedimentos explanados, sente-se que as estratégias de microcrédito são vistas como programas de grande potencial e que se tentam adaptar às potencialidades humanas e naturais da ilha sendo por isso objeto de políticas públicas. Sente-se, também que existe uma estratégia refletida e organizada mas que tem sido alvo de alterações, ao longo dos anos, fruto da experiência e da prática diária do trabalho de terreno. Tal como diz Yunus (2008) é importante conhecer bem a psicologia do beneficiário, principalmente daqueles que não estão habituados a obter um valor elevado de dinheiro de uma só vez, para que não se criem situações de dívida das quais os microempresários não conseguem sair, por criarem barreiras psicológicas e resistências aos ciclos de pagamento. Este parece ser o pressuposto principal de readaptação da ferramenta ao contexto de Santo Antão que, apesar de na sua génese ter como objetivo chegar às camadas com menos oportunidades e sem acesso aos serviços financeiros, estabelece enquanto estratégia principal o investimento nos microempresários com mais experiência e com potencial de expansão do seu negócio podendo, através dele, criar também novos postos de trabalho e promover, ainda que de forma reduzida, o desenvolvimento local. No entanto, apesar destes pressupostos e das relações continuarem a caracterizar-se pela informalidade e pela horizontalidade, atribuindo a estes programas um cunho familiar, evidentemente, diferente do de um banco, sente-se que existe o risco de lentamente o centro de intervenção deixar de ser a pessoa, para passar a ser o crédito. Assim, encontramos o risco de desvirtuação da ferramenta no que respeita ao seu propósito original (Notas de Campo, Agosto de 2012).

Desta forma, da análise proposta e refletida é possível concluir que o sucesso dos processos de microcrédito depende, acima de tudo, das competências que os microempresários têm em gerir o seu negócio e com ele gerar lucro e da capacidade de honrar o compromisso de pagamento estabelecido. Deste compromisso depende a rentabilidade das organizações e é sobre esta premissa que elas se debruçam para garantir a continuidade das suas estratégias e procedimentos organizacionais. Para tal, estas avaliam os riscos compreendendo se as pessoas que a elas recorrem são confiáveis (a nível pessoal e financeiro), independentemente de nem sempre estas pessoas

serem as que, de facto, mais precisam de aceder ao serviço. Este posicionamento traz dois tipos de constrangimentos que Junqueira e Abromovey (2003) identificam como “*a seleção adversa e o risco-moral*”. Aqui eleva-se a necessidade de efetivar procedimentos nos quais as IMF terão de encontrar um equilíbrio entre os critérios de seleção e a sustentabilidade institucional, para que não se tornem meros intermediários e consigam fazer prevalecer as condições necessárias à existência de microfinanças de proximidade que, de facto, privilegiam os mais pobres e os objetivos sociais que preconizam (Junqueira e Abromovey, 2003: 5).

6.3. Os Microempresários

6.3.1. A caracterização organizacional: ‘os clientes’

Como foi possível referir no capítulo anterior, os dados recolhidos permitiram identificar diferentes perfis de microempresários em Santo Antão. Considerando a pesquisa teórica realizada para a presente dissertação, e considerando o próprio plano teórico existente sobre o tema, estas tipologias não aparentam ser novas, visto no estado da arte se encontrarem diferentes referências que as destacam. Segundo Silva e Gois (2007), que fizeram uma reflexão sobre as diferentes metodologias de microcrédito no Brasil, é possível encontrar diferentes serviços de microcrédito que convergem com os diferentes tipos de perfil de microempresários identificados na recolha de dados no terreno:

1) Microempresários com experiência de negócio de pequeno porte e com falta de dinheiro para poder investir e alargar a sua atividade geradora de rendimento e que apresentam garantias de reembolso (vencimento próprio, avalista, bens pessoais para penhora, permuta, etc.), como se pode verificar em Burgo (2004) ou Gibbons (1995) que já referia a necessidade de garantias de reembolso. A esta tipologia Silva e Gois (2007) chamam de *microcrédito produtivo*.

“*Todos têm de apresentar garantias financeiras e um avalista.*” (AMb); “*Grande parte das pessoas já tinha um negócio em termos mais reduzidos. Foi para expandir o negócio*” (AMa);

2) Indivíduos em situação de pobreza e/ou de baixa renda, com/ou sem garantias/contrapartidas de devolução do dinheiro, sendo esta tipologia defendida por exemplo Yunus (2008), e Junqueira; Abramovay (2003) e público-alvo privilegiado nos procedimentos organizacionais das IMF em estudo. Considerando esta tipologia Silva e Gois (2007) fazem, também, referência ao *microcrédito* tradicional e ao “*microcrédito produtivo orientado para atividades produtivas baseado no relacionamento personalizado entre instituição de microcrédito e o empreendedor, por meio de agentes de microcrédito.*” (Silva e Góis, 2007:13)

“*Maioria não tinha negócio e são pessoas dependentes de frentes de trabalho. Iam trabalhar por conta de alguém e voltavam para casa. Não são pessoas que dão garantias financeiras. Nós confiamos na pessoa*” (AMd).

IMF	ACTIVIDADE	HOMEM	MULHER	FACHA ETÁRIA PREDOMINANTE	HABILITAÇÕES LITERÁRIAS	CRÉDITO CONCEDIDO	TAXA DE REEMBOLSO
MORABI	Comércio; Agricultura; Criação de Gado; Carpintaria; Vendas e Bordados	27,5%	72,5%	Dos 30 aos 40 anos de idade	4ª-6ª Classe	1. 988 Créditos no valor de 149.251.284 ECV (dados nacionais)	80%
OMCV	Agricultura; Comércio	70%	30%	Dos 30 aos 40 anos de idade	6ª Classe	Cerca de 90 créditos	90% (Fundo OMCV) e 10% (Fundo MCA)
AMUSA	Agricultura; Panificação; Criação de Gado; Comércio.	64%	36%	Dos 30 aos 40 anos de idade	6ª Classe	92 Créditos no valor de 11.046.000ECV	75%
CÁRITAS CV	Agricultura; Pecuária; Comércio; Transformação de produtos;	40%	60%	Dos 18 aos 40 anos de idade	4ª-6ª Classe	Cerca de 80 créditos	96%

Quadro 4: Créditos concedidos por sexo em Santo Antão, no ano de 2011

Fonte: Tabelas sinópticas e análise documental²⁹

Analisando a tabela 1, estes dois perfis-tipo são, acima de tudo, compostos por homens e mulheres (maioritariamente mulheres) com pelo menos 2 a 3 filhos, com idades compreendidas entre os 30 e 40 anos e que apresentam baixas qualificações e habilitações literárias.

Segundo o Relatório de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas (2011) são, de facto, as mulheres que se encontram em maior situação de vulnerabilidade face às diferentes dimensões de bem-estar (acesso a recursos, saúde, educação e participação ativa na sociedade, etc.): “As oportunidades económicas e a capacitação das mulheres permanecem profundamente limitadas. O acesso a cuidados de saúde reprodutiva tem sido melhorado na maioria das regiões, mas não com a rapidez suficiente para que se atinja o Objectivo de Desenvolvimento do Milénio.” (PNUD, 2011: 64) Em Cabo Verde, esta realidade é largamente reconhecida pelos diferentes setores da sociedade e por isso considerada nas políticas públicas de luta contra a pobreza e nas prioridades por elas definidas e que orientam as IMF no trabalho direto com as pessoas, nomeadamente na geração de rendimentos. (CRP, 2007), (PNLP, 2004), (DECRP III, 2012)

²⁹ Programa de Microcrédito disponível em www.omcv.org;
- AMUSA (2011), Plano Estratégico para a AMUSA 2012-2014, Plano de Desenvolvimento da AMUSA, Associação para o Mutualismo em Santo Antão, Julho

“Temos muitos beneficiários que são analfabetos e a maioria são mulheres. No entanto, o nível de escolaridade predominante é a 6ª classe.” (AMc)

No entanto, apesar de nos seus programas, as organizações em estudo identificarem as mulheres como um dos grupos alvo prioritário, o número de créditos atribuído entre homens e mulheres é muito semelhante. Assim, analisando a tabela 1, é possível compreender que, do universo de beneficiários das IMF em análise até ao momento da recolha de dados, 51,5% são homens e 48,5% são mulheres, como é possível identificar através dos testemunhos dos agentes de microcrédito C e D:

“Há mais homens a pedir crédito (...) está relacionado com o tipo de actividade que desenvolvem que está mais ligado com a criação de gado e agricultura.” (AMc); “Depende também de algumas actividades. Se dividirmos os créditos por sector, há sectores que encontramos mais homens que mulheres. Se formos para a agricultura, os créditos são dados acima de tudo a homens. Na pecuária são a mulheres, para o artesanato são as mulheres.” (AMd)

Considerando estes testemunhos e os dados oficiais de Santo Antão e Cabo Verde que nos indicam que a pobreza continua a afetar um número significativo da população *“especialmente as mulheres, chefes de família (33%), com uma maior incidência em áreas rurais (44%) em relação às áreas urbanas (13%)”*, é possível constatar uma inversão de prioridades interventivas que suscitam diferentes questionamentos: Será esta situação fruto dos impactos positivos das estratégias das IMF na capacitação de mulheres em Santo Antão? Estarão os homens, atualmente, em situação de maior vulnerabilidade em relação às mulheres? (ONU CV, 2012: 9) Na realidade o critério que aparenta à investigadora prevalecer e que justificam estes dados está, mais uma vez, relacionado com as condições de devolução de crédito que as IMF privilegiam aquando da seleção dos candidatos. Ora, se são os homens que se encontram em situação de menor vulnerabilidade, naturalmente também serão eles os que apresentarão maiores garantias às IMF, fazendo com que estas últimas apostem mais em clientes homens e estes últimos também se sintam com melhores condições e mais confiantes para aceder ao microcrédito. Da mesma forma, e considerando os testemunhos acima descritos, muitas das atividades económicas principais e às quais as camadas mais pobres estão associadas (agricultura, pecuária, criação de gado) são atividades associadas aos homens, fazendo com que estes sejam os que recorrem ao crédito com mais frequência (Notas de Campo, Agosto de 2012). Da mesma forma, fruto das linhas orientadoras das políticas públicas vigentes e que enquadram os programas de luta contra a pobreza, grande parte destes beneficiários de microcrédito residem nas zonas rurais de Santo Antão no entanto, apesar destas diretrizes, quem trabalha no terreno começa a encontrar novas tendências de êxodo rural, que poderão ser significativo também de novas necessidades futuras de redefinição das zonas de intervenção prioritárias delimitadas pelos programas de luta contra a pobreza. O agente de microcrédito D justifica este fenómeno indicando que, devido às difíceis condições vividas, as áreas urbanas começam a ser atrativas à população rural que espera encontrar melhores hipóteses de emprego. Nas circunstâncias em que tal melhoria não acontece, as expectativas invertem-se e perpetuam/agravam situações de pobreza e vulnerabilidade.

“Actualmente talvez hajam mais créditos atribuídos na cidade (...) e a senhora que esteve a fazer avaliação falou-nos disso e isso estava um pouco contra os objectivos estabelecidos porque a ideia era

trabalhar com pessoas do interior. No entanto explicámos que muitas pessoas do interior estão a ir para a cidade e até chegámos a visitar algumas para verem as dificuldades (...) Na cidade de Porto Novo nós temos muitas pessoas pobres concentradas porque muitas famílias que estão lá no interior com problemas de água, saúde, habitação, a sua tendência é deslocar-se para a cidade e na cidade não têm uma casa própria para morar, tendo de pagar renda. No entanto, também não têm trabalho para pagar renda. Têm problemas de saúde e não têm como comprar medicamentos, querem meter as crianças na escola mas há outros problemas... tem de pagar propina. Isto tudo faz com que as pessoas fiquem numa situação pior do que quando estavam no interior. Por isso nós trabalhamos tanto com as pessoas do interior como com as pessoas da cidade.” (AMd).

Devido às baixas habilitações dos indivíduos que procuram o microcrédito (a maioria fez somente o ensino primário ou até à 6ª classe) condição que não lhes permite encontrar uma atividade profissional rentável, ou mesmo devido à grande precariedade e instabilidade laboral que se vive em Cabo Verde que se caracteriza por um mercado de trabalho que não dá resposta à demanda e não proporciona salários razoáveis, as atividades geradoras de rendimento são, normalmente, vistas como uma alternativa que permite às pessoas complementar o seu rendimento familiar e aumentar a sua qualidade de vida. A título de exemplo, dos 22 beneficiários entrevistados, 7 desenvolvem uma atividade profissional que é considerada pelos mesmos, como a sua principal fonte de rendimento. A este respeito, o agente de microcrédito C refere-se a *clientes pobres e clientes de baixa renda* para distinguir os indivíduos que recorrem ao microcrédito por se encontrarem sem qualquer fonte de rendimento e os que já desenvolvem uma atividade profissional mas não auferem dinheiro suficiente para garantir condições elementares de qualidade de vida. Entre as funções que estes beneficiários desempenham destacam-se cargos em instituições públicas, serviços (padaria) e comunicação social (jornalista). Destes beneficiários, a sua maioria já detinha negócios e apresenta ter algumas competências de gestão fruto da experiência enquanto microempresários. Mais uma vez, a instituição D é a que apresenta ter o número mais reduzido de beneficiários com experiência, fruto das prioridades que estabeleceu na atribuição de microcrédito a pessoas que não auferem qualquer tipo de rendimento e que se encontram em situações de pobreza extrema.

“A AMUSA tem dois tipos de clientes: clientes que são pobres e clientes de baixa renda. Têm um salário mas não dá para cobrir as despesas.” (AMc); “Explicamos às pessoas que o financiamento que temos são para as pessoas que são mais frágeis, que não têm emprego, empréstimo bancário, etc” (AMd).

Analisando ainda a tabela 1, a taxa média de reembolso varia de instituição para instituição sendo o mínimo 75% e o máximo 90%. Grande parte destes microempresários, após pagarem todas as prestações do primeiro empréstimo atribuído, volta a pedir microcrédito agora com valores mais elevados relativamente ao anterior. O número de vezes que voltam a pedir microcrédito variam entre as instituições de microfinanças, no entanto a média é de 4 a 7 vezes.

“Todas as pessoas voltam a pedir crédito. Há algumas que pediram 4, 5 vezes (...) a taxa de reembolso é de 80% mas varia de mês para mês” (AMa); “Em média cada beneficiário pede crédito 7 ou 8 vezes.” (AMb); “Nos microcréditos individuais o nosso limite deveria ser 4 créditos mas temos vindo a deixar que se alarguem aos 5 ou 6 créditos. As pessoas com muita frequência recorrem novamente ao crédito.” (AMd); Eu recebi 25 e devolvi 27,500\$. Quando eu devolvi, pedi mais de volta. (...) Preenchi logo o papel outra vez, e recebi 30. Com estes 30, 5 deu para pagar, deu para economizar e voltei a dar lhe

60. *Paguei à IMFa (...) eu pedi 30, consegui economizar 30 e voltei a dar-lhe outros 60. Então eu paguei à IMFa aqueles 30, eu recebi 40.*" (MEa)

Desta forma, ponderando esta realidade, será que os programas de microcrédito têm criado maiores situações de dependência em vez de autonomia e capacitação? Será que o microcrédito tem, de facto, reduzido/minimizado a pobreza ou limita-se a fazer a gestão do seu status quo? O que aconteceria a estes microempresários se deixassem de existir IMF? Considerando os casos específicos sente-se que a necessidade recorrente de aceder ao microcrédito está relacionada com o facto de 1) os valores atribuídos não serem suficientes para cobrir o total dos investimentos necessários ao arranque/avançar dos negócios sendo este, algumas vezes, desfasado da disponibilidade económica das IMF, e 2) dos resultados lucrativos não serem suficientes para garantir a autonomia financeira dos microempresários e dos micro-negócios que não conseguem fazer a poupança suficiente para se autonomizarem. Neste último caso, os dados recolhidos no terreno apontam que a falta de poupança poder-se-á dever a três fatores: altas taxas de juro, inexistência de prazos de carência para investimento e alguma iliteracia funcional que limita os microempresários na gestão dos seus negócios.

"Não vou pedir dinheiro no banco, vou ficar de ir buscar à IMFa 100 ou 200 contos, eu vou continuar a pedir até por 2/3 quartos (...) Com o dinheiro da IMFa eu quero fazer o meu espaço para o negócio." (MEa); *"Esse microcrédito é bom só que o pagamento é sufocado. Ele devia ter um tempo de carência, por isso eu compunha toda a minha propriedade e depois eu pagava. Mas não, agora quando eu gastar aquele dinheiro que tenho na mão, eu tenho de parar, arranjar como pagar, quando pagar tenho de tornar a tomar para voltar a meter lá tudo assim. (...) até que, eu sugiro que devia, alguém que estivera a pesquisar devia ir ver o que é que eu estou a fazer com aquele dinheiro para olhar, realmente, que eu preciso de mais dinheiro."* (Participante 2, IMFc); *"... eu tiro um dia de trabalho. Se a chuva dá, há feijão, eu carto o feijão e ganho o meu dinheiro. E vendi um porco inteiro. 13 contos. (...) só que a minha poupança, eu tenho de pagar água, eu tenho de pagar luz, eu tenho de cortar o sustento para nós comermos. Eu? Ideia para o futuro? Já estou para lá."* (MEd); *"Se não tiveres boa gestão ficas pior ainda, ficas na pobreza, ficas a dever e ficas sem nada. Tem que ter cabeça."* (MEc); *"Com visitas já da para deixar algo, por exemplo posso chegar a algum cliente e vejo que ele está a aplicar de forma errada e posso deixar alguma sugestão na gestão do negócio. Há clientes (...) que têm um bom stock em casa mas não encontram uma forma de colocar no mercado. O trabalho do agente de crédito, neste caso, como é uma pessoa que está sempre em movimento é tentar ajudar esse cliente a colocar esse produto no mercado. Mas se o agente de crédito estivesse mais junto dos clientes e fizesse uma visita três vezes por mês essa informação passaria não através do telefone."* (AMc) *Na plantação nós utilizámos produto químico e nós não sabíamos que era prejudicial para a saúde mas a IMFd veio e deu-nos uma nova técnica de usar plantas, ervas da natureza para a aplicação destas plantas. Já é um produto não químico e que é saudável para a saúde."* (Participante 6, IMFd)

Apesar de Yunus (2008) reconhecer nos pobres capacidades inatas e de sobrevivência que o microcrédito vem potenciar, autores como Jahiruddin et al (2011) abordam a importância do estabelecimento de prazos de carência que permitam estimular a autonomia financeira dos pobres. *"Microcredit loans are required to be repaid in small but frequent instalments (...) borrowers need to repay their loans in 46 and 48 instalments in a year respectively, which means that the first instalment must be paid a little more than one week after the loan is executed. This feature has turned out to be a severe problem for those who invest in businesses where income generation from the investment*

takes a relatively longer time. (...) Many borrowers, especially the extreme poor and moderate poor, do not have sufficient savings to begin loan repayments during the period between taking the loan and generating income from the business". O mesmo autor fala-nos ainda de situações em que o microcrédito agravou a situação de vida dos seus beneficiários e, em muitos dos casos, perpetuou a necessidade de acesso à ferramenta, principalmente em situações em que as pessoas "*suffer losses in the initial stage of their businesses for various reasons such as lack of efficiency, low demand for their product, loss of assets, lack of management and technological skills.*" (Jahiruddin, 2011: 1115-1116) Nesta perspetiva destaca-se a importância de trabalhar as capacidades dos indivíduos que permitam aos mesmos se autonomizarem não só a nível financeiro, mas também a nível funcional, tal como sugerem Sen (2000) e Capucha (2005). A literacia funcional seja nas capacidades de gestão, seja nas competências técnico-profissionais, deve respeitar o ritmo de aprendizagem de cada microempresário tendo o agente de microcrédito, por isso, um papel preponderante em todo o processo de autonomização dos beneficiários. Assim, "*deve deixar-se brotar as competências naturais das pessoas antes de serem cortadas pelas estruturas elaboradas, muito estudadas e tão bem intencionadas da formação*" e apostar em metodologias de acompanhamento individualizado que se focalizem nas potencialidades de cada beneficiário e no apoio direto às dificuldades que vão sendo identificadas. (Yunus, 2008: 303) Assim, a formação formal surge, aqui, como complemento e resultado de processos de *follow up* e não como uma medida que, por si, é reconhecida como suficiente para autonomizar as pessoas. Para este efeito, parece importante à investigadora que as IMF procurem, também, apostar em procedimentos flexíveis e exemplificativos da participação dos beneficiários nos processos de definição de políticas e prioridades.

6.3.2. Na primeira pessoa: As Histórias de vida

6.3.2.1. As redes primárias de socialização e suporte

Num primeiro momento, e considerando as lembranças que os microempresários têm da sua infância e que foram partilhadas no âmbito das entrevistas biográficas realizadas aquando da ida ao terreno, das quatro pessoas entrevistadas, três manifestaram ter lembranças difíceis mas, ao mesmo tempo, positivas em relação às representações que têm das suas famílias e das redes primárias de suporte/socialização, e uma que, dentro da dificuldade clara que manifestou ter em expressar-se, transmitiu alguma tristeza e inquietação em relação à sua infância.

Assim, considerando a generalidade dos dados recolhidos, é possível verificar alguns traços comuns na vida de todos os entrevistados. O primeiro ponto convergente relaciona-se com as famílias de origem dos entrevistados que, à exceção do microempresário B (MEb), são famílias monoparentais que sofreram, desde cedo, o abandono/ausência da figura paterna, sendo que os entrevistados referem-se à cultura poligâmica que se vive em Cabo Verde e aos frequentes casos de violência doméstica, dois dos principais fatores que fizeram com que as suas famílias sofressem desestruturações.

“O meu pai tinha outra mulher. Então a minha mãe morou sempre só com os seus filhos”(MEa);“A minha mãe e o meu pai separaram-se a minha mãe estava grávida de dois meses. O meu pai maltratava a minha mãe”(MEc); “O meu pai e a minha mãe não viviam juntos (...) o meu pai tinha uma data de mulheres” (MEd).

Devido a esta situação as mulheres, mães dos microempresários, tiveram de se tornar o único sustento da família muito cedo, e face aos constrangimentos e situação de pobreza que viviam, arranjar estratégias para sustentar as suas famílias numerosas compostas por uma média de 10 filhos. A título de exemplo:

“Naquela altura eu lembro-me que até aos 18 anos nós éramos umas 14/15 pessoas a morar na mesma casa (...) aquilo era um quartinho. Metade no chão, metade na cama” (MEa).

Apesar do suporte que se sente por parte das redes familiares dos sujeitos de análise, os microempresários entrevistados, desde cedo, tiveram de começar a trabalhar para poder apoiar no aumento do rendimento familiar. À exceção do microempresário B que partilhou ter uma paralisia infantil que lhe dificultou, desde cedo, a locomoção, os entrevistados indicaram ter iniciado a vida ativa entre os 12 e os 15 anos, assumindo na altura responsabilidades como a manutenção das propriedades agrícolas familiares, a criação de animais, a venda de alimentos em S. Vicente (ilha a sul de Santo Antão), atividades de comércio, prestação de serviços de empregada, distribuição de bens na comunidade, etc.

“ (...) Dos 12 em diante comecei a trabalhar (...) eu ia para casa das pessoas (...) ia buscar água até à Ribeira (...) eles davam-me uns 100 escudos, eu dava o dinheiro à minha mãe” (MEa); “quando tinha 12 anos comecei a ir para S. Vicente sozinho, com 5 kilos de banana para levar lá a uma senhora (...) quando fiz 15 anos a minha mãe pôs-me numa mercearia” (MEb), “Quando fui trabalhar de empregada tinha 15 anos” (MEd).

No que respeita às redes de suporte, os entrevistados manifestaram que a sua rede familiar foi a principal fonte de apoio nas dificuldades sentidas, principalmente no que respeita ao acesso aos recursos básicos de sobrevivências e ao contornar dos principais constrangimentos que sentiram fruto das suas condições de pobreza. Para além disso, a comunidade também é referenciada enquanto elo forte de criação de amizades e de redes de suporte afetivas.

“Havia tanto naquela comunidade. Brincávamos todos os dias, nas férias, era uma zona também onde ia muita gente. Então aquela localidade era agradável” (MEa), “A vida na Ribeira da Torre era sabe³⁰ (...) sempre fui meigo para toda a gente”(MEc), “Sempre tive amigos (...) Desde esse tamanho (infância) que eu encontrava meninos a brincar e gostava de brincar com eles” (MEa).

De facto, tal como reforçado pela Organização Internacional do Trabalho (2003) é nos países mais pobres que, em referência ao conceito de pobreza e de privação, se encontram as situações de maior escassez de recursos que por si conferem às populações a insatisfação das suas necessidades básicas provocando situações de marginalização face aos padrões de vida vividos pela sociedade em geral ou mesmo face aos padrões mínimos de sobrevivência. *“Muito frequentemente, no entanto, os laços comunitários, assentes nas redes familiares e de vizinhança, mantêm-se activos, evitando uma exclusão social absoluta pelo menos na «proximidade» ” (OIT, 2003: 13).* Esta entreajuda e solidariedade acaba por ser uma grande rede de suporte das populações que, por viverem em comunidades relativamente pequenas onde todas as pessoas se conhecem e, no geral,

30 Sabe é a expressão utilizada no crioulo de cabo verde para expressar algo de bom ou de prazeroso.

enfrentam as mesmas dificuldades, se unem e apoiam através dos recursos que dispõem. Foi o que todos os entrevistados expressaram quando questionados sobre o assunto:

“A vida é mais difícil, não há estrada e é de difícil acesso mas lá encontramos pessoas mais solidárias, mais amigas uma das outras” (AMa); “Para nós cabo-verdianos, a entreatajuda é muito forte (...) Se uma família não tem jantar, há vizinhos que dão alguma coisa ou já feito ou então cru para preparar, ou peças de roupa ou agasalho” (AMd).

Concluindo, e considerando a própria evolução do microcrédito enquanto ferramenta de luta contra a pobreza, esta testemunha-nos a importância das redes de solidariedade entre as pessoas, enquanto motor de desenvolvimento e combate à pobreza. Exemplos disso são os grupos informais de ajuda mútua que desenvolveram ao longo do tempo práticas como o *Nô Djunta Mon* (ajuda mútua principalmente na época de trabalhos agrícolas); o *sistema totocaixa* (agrupamento de pessoas que desenvolvem uma atividade rentável e colocam uma quantia em comum para fazer face às suas necessidades de financiamento); ou a *associação funerária* e que tinham como objetivo subsidiar situações de emergência ou despesas devido a óbito. (ISU et al., 2010: 8) Estes são exemplos práticos de que a luta contra pobreza não pode nem deve ser apenas reconhecida através da reflexão sobre medidas e políticas governamentais, mas também através dos laços de solidariedade que naturalmente se criam entre as pessoas pobres e que constroem redes de segurança social potenciadoras de processos mais inclusivos e que constituem formas alternativas, complementares e mais flexíveis de chegar à base da problemática da pobreza e de operacionalizar o princípio básico da participação, instrumento decisivo de promoção de desenvolvimento.

6.3.2.2. Educação, sociabilidades e construção identitária

Relativamente aos processos de socialização/educação e à construção identitária, os 4 microempresários entrevistados revelaram ter percursos de vida diferentes, acima de tudo fruto das circunstâncias que as famílias de origem viviam e dos acontecimentos que se foram desenrolando e permitiram moldar as personalidades dos entrevistados e, por conseguinte, as próprias opções que tomaram na vida. Todos os entrevistados, à exceção do Microempresário D que indicou ser analfabeta e nunca ter tido a possibilidade de ir à escola, conseguiram concluir o 4º ano de escolaridade sem grande dificuldade, visto as comunidades onde viviam disponibilizarem escolas que lecionavam até este ano de ensino. Os maiores contrastes nos percursos educativos surgem a partir do 6º ano, altura em que estes, ao residirem em zonas rurais periféricas, dever-se-iam deslocar para a cidade para poderem continuar com os seus estudos. De facto, em Santo Antão, grande parte da população tem a educação básica concluída. Segundo o Relatório de Progresso de Execução dos ODM em Cabo Verde, realizado pelas Nações Unidas, a atual taxa líquida de escolaridade no ensino básico é de 79,7% no Concelho da Ribeira Grande, 73,2% no Concelho do Paul e 83,1% no Concelho de Porto Novo (Nações Unidas, 2009). Existe, também, uma grande evolução na taxa de alfabetização em Cabo Verde sendo esta, atualmente, de 70,3% nos adultos e de 96,6% nos jovens. Mesmo assim, a taxa de alfabetização de Santo Antão (cerca de 70%) continua abaixo da média nacional que é de 78,7% (QUIBB, 2007). Apesar da positiva evolução da conjuntura atual, durante a

infância e a adolescência dos microempresários em análise, “os desafios enfrentados para poderem prosseguir a nível escolar eram muitos, nomeadamente no que respeitava à falta de possibilidades financeiras para o pagamento de propinas e custos inerentes ao estudo, ao facto dos equipamentos escolares do 2º e 3º ciclo se encontrarem longe da comunidade onde residiam, nomeadamente nos centros urbanos, ou porque tinham de trabalhar para poder contribuir para a subsistência da família e por isso abandonavam a escola” (Notas de Campo, Agosto de 2012). A título de exemplo o testemunho dado pelo Microempresário B permite-nos compreender de que forma as baixas condições socioeconómicas impossibilitavam as famílias de, por exemplo, pagar as propinas ou mesmo o transporte escolar dos seus filhos, a fim de estes poderem dar continuidade ao seu percurso escolar. A par destas dificuldades, os restantes microempresários apontaram outras fundamentações tais como a necessidade de apoiar a família, algumas delas sem o apoio da figura parental, e que por isso sentiam maiores dificuldades de subsistência (microempresário A e D):

“Sendo a família pobre tive de deixar a escola durante algum tempo, isto porque quando terminaríamos, portanto, a 4ª classe era difícil para os nossos pais colocarem-nos na escola que ficava (...) aqui na Povoação. Eu teria de percorrer 12 km numa altura em que não havia muito transporte aqui em Cabo Verde”(MEb); “Quando fiz a 4ª classe, a minha mãe disse-me «menina vais para a escola aprender a costurar.» A minha mãe arranjou-me uma latinha daqueles bombons, arranjou-me agulhas, linha, (...) eu bordava, eu fazia renda” (MEa); “Nunca estive na escola. Não sei escrever nem ler nada” (MEd).

No caso do microempresário C, em específico, o facto de este não ter dado continuidade à sua educação não veio a revelar constrangimento maior, visto esta ter sido uma opção pessoal e porque não vivia uma situação de carência, possuindo bens familiares os quais herdou e que hoje representam uma das principais fontes de sustento da sua família. Fruto da experiência e do acompanhamento dado pela família, compreende-se que este, desde cedo, empreendeu as competências chave para se autonomizar e para gerir negócios e por isso hoje é um microempresário de sucesso, tendo recorrido ao microcrédito somente enquanto via menos burocratizada para aceder a pequenos montantes de dinheiro que lhe permita fazer alguns investimentos nas suas propriedades (Notas de Campo, Agosto de 2012). No que respeita aos microempresários A e B, estes afirmam, ainda, compreender a importância da educação no seu percurso pessoal e profissional e, por isso, mobilizaram, autonomamente, recursos no sentido de poderem reorientar o seu percurso educativo e aumentarem as suas habilitações profissionais e pessoais:

“Eu não quis estudar mais. Eu tive hipótese. (...) mas eu desisti no primeiro ano” (MEc). (...) Eu comecei a sentir-me cansada (...) então fui fazer algumas formações, fiz de culinária, de manipulação de alimentos. Eu fiz algumas formações e a partir daí é que comecei a ganhar mais experiência para poder trabalhar para outras pessoas” (MEa); “Depois, portanto, de algum tempo fiz algum pedido junto de algumas instituições aqui da Ribeira Grande (...) depois aí apareceu um senhor que era director da escola, conseguiu arranjar-me alguns anos para eu estudar. Tipo de uma bolsa (...)” (MEb).

Como é possível verificar nos dados de recenseamento de 2000 em Cabo Verde, estes indicam que existe uma correlação direta entre a escolarização e o aumento do nível da qualidade de vida das famílias isto é, as famílias com um nível de qualidade de vida mais baixo são normalmente aquelas que não conseguem assegurar a escolarização dos seus filhos e, por isso, diminuem as oportunidades de progresso económico dos mesmos, perpetuando a sua situação de pobreza (INE

CV, 2001). Desta forma, e como refere Capucha (2005), conclui-se que, no geral, um dos fatores que pode contribuir para o perpetuar da situação de pobreza é a falta de acesso à educação enquanto motor de desenvolvimento de competências pessoais e profissionais que permitam às pessoas uma maior margem de manobra para encontrar alternativas de geração de rendimentos e construir o seu próprio percurso e história de vida.

A educação é, pois, o setor que tem sob a sua responsabilidade a qualificação do capital humano, condição necessária ao desenvolvimento da sociedade em geral, e dos indivíduos em particular, exercendo um papel decisivo nos processos de inclusão social e combate à pobreza. Assim, a aposta nesse setor deverá constituir um dos pré-requisitos fundamentais dos diferentes programas de desenvolvimento em Cabo Verde. Para este efeito, segundo o DECRP III, Cabo Verde tem expandido os estabelecimentos de ensino e, também, os centros de formação técnica e profissional tendo em visto o aumento das taxas de alfabetização e de escolarização. A este nível faz referência à importância de melhorar a qualidade do sistema de ensino, considerando as atuais exigências da sociedade: *“a educação é fundamental para a redução de pobreza. Diversos estudos empíricos demonstram que a probabilidade de ser pobre aumenta em relação inversa ao nível de instrução. A melhoria da qualidade de educação tem por isso um papel fundamental no DECRP III e um impacto transversal em todos os clusters de competitividade.”* (DECRP, 2012: 95)

Entretanto, à medida que as diferentes trajetórias de vida aqui em análise se foram organizando, os próprios microempresários foram refazendo os seus trajetos pessoais e sociais *“à luz e sob o impulso de projectos de identidade (“saber ser”)”* e de *“representações das condições de vida que os sujeitos sociais experimentaram na sua diversidade afectiva e emocional (“saber”)”* (Esteves, 1986: 43).

Assim, os respetivos processos de construção identitária são compostos por duas dimensões essenciais: a pessoal no sentido em que a subjetividade da construção do *eu* acarreta uma dimensão pessoal e de elaboração do projeto de vida, e a coletiva porque o seu projeto de vida está condicionado por fatores externos que determinam, também, a dimensão pessoal e sobre os quais o indivíduo não tem controlo (Vieira, 2003). Compreender o caminho percorrido pelos microempresários entrevistados é uma tentativa de compreender as suas identidades, e de descobrir um percurso frequentemente difícil e complexo, composto por avanços e recuos e por opções tomadas, muitas vezes inconscientemente dos riscos associados. Assim, face à conjuntura social e económica que viveram na infância há algumas características pessoais que os entrevistados manifestaram ter, que coincidem e são fruto da maturação de experiências passadas que traçaram a construção identitária de cada um. Os relatos foram marcados pela honestidade e pela afetividade, permitindo criar um ambiente mais empático e propício à partilha. No entanto, a falta de disponibilidade temporal de alguns microempresários e as dificuldades de expressão de outros traduziram-se em algumas dificuldades em responder de forma elucidativa e objetiva às questões colocadas. Mesmo assim, partindo do olhar geral sobre as informações recolhidas, é possível sentir um grande cruzamento de trajetórias, isto é, as histórias individuais refletem também histórias coletivas de um determinado contexto socioeconómico e histórico. São, pois, histórias que vão dando voz aos seus protagonistas e

contornando vivências muitas vezes semelhantes e outras vezes com subtilezas singulares e distintas.

No que respeita à dimensão pessoal, todos os entrevistados relataram uma vivência impregnada de sonhos e de vontade de ter uma vida diferente daquela que os seus pais, ou o próprio contexto *lócus* social lhes pode proporcionar. Por isso, a responsabilidade e maturidade inculcadas pelo apoio que, desde cedo, tiveram de dar para o sustento da sua família, é um dos pontos mais focados pelos entrevistados:

“Eu cresci uma rapariga madura e responsável. Eu fui adulta. Mas sempre gostei de brincar com os meninos e ainda hoje gosto (...)” (MEa); *“Sempre fui responsável desde pequenino”* (MEc).

Para além disso, o determinismo e o espírito empreendedor que desenvolve no indivíduo a busca constante de alternativas que permitem encontrar novos caminhos de progresso é outra das características muito presentes e que certamente reforçou, a convicção e iniciativa dos microempresários em procurar de microcrédito.

“Já na altura eu tinha espírito de negócio porque a minha mãe tinha um negócio” (MEa); *“Eu posso dizer que sou trabalhador porque luto todos os dias (...) Eu continuo a dizer eu sempre lutei, lutei pela vida e continuo lutando”* (MEb); *“Sou uma pessoa responsável, honesta e trabalhadora”* (MEc).

Sobre uma perspetiva de reciprocidade, encontramos intimamente ligada à dimensão *auto*, a dimensão *hétero* dos processos de construção identitária. *“Na verdade, o homem não é humano senão porque vive em sociedade. (...) É a sociedade que nos lança fora de nós mesmos, que nos obriga a considerar outros interesses que não os nossos, que nos ensina a dominar as paixões, os instintos (...). Bem longe de estarem em oposição, ou de poderem desenvolver-se em sentido inverso, um do outro – sociedade e indivíduo são ideias dependentes uma da outra* (Durkheim, 1978: 45-46). De facto, no processo de socialização dos diferentes sujeitos de atenção, estes descobriram e adotaram diferentes papéis, impostos pela mediação dos seus grupos de pertença nos quais se incluem as redes de suporte anteriormente explanadas, e no elo que têm à sociedade através de um conjunto de valores que os ligam ao seu meio social. Neste ponto, sente-se que a comunidade e as relações de vizinhança têm um papel muito importante pois permitiram aprofundar relações de afetividade facilitadoras de processos de socialização ricos por terem por base valores de solidariedade e a entre-ajuda que aparentaram à investigadora estar na base daquilo que são as atuais redes de segurança social informais e que correspondem a um dos principais recursos de sobrevivência das famílias muito pobres em Santo Antão e Cabo-Verde. (Notas de Campo, Abril de 2012)

“Vivíamos numa comunidade onde brincávamos, jogávamos, fazíamos tanta coisa, (...) foi uma infância feliz” (MEb).

Mais uma vez, o próprio contexto socioeconómico e as situações de carência vividas principalmente pelos microempresários A, B e D reforçaram os seus valores de solidariedade e o sentido de maturidade que reforçam ter hoje em dia.

6.3.2.3. Os percursos profissionais e as estratégias pessoais face à pobreza

Considerando as diferentes trajetórias de vida dos microempresários, bem como a multidimensionalidade (material, social e simbólica) da pobreza e da exclusão social abordadas por Capucha (1998), na qual a justa distribuição dos recursos é considerada fator preponderante para uma vida digna em sociedade, importa no presente estudo abordar os percursos profissionais dos microempresários bem como os estratagemas pessoais que estes definiram para fazer face à sua situação de pobreza e vulnerabilidade social. Podemos começar por constatar que as duas categorias que denominam este subcapítulo estão intrinsecamente ligadas, tanto numa lógica de causalidade como numa lógica de complementaridade. Todas as opções de vida relatadas pelos microempresários foram tomadas face a uma condição de vida específica e sobre a qual tiveram de ponderar para encontrar estratégias de autonomização e de melhoria da sua qualidade de vida.

“Naquele tempo era uma vida de pobreza na generalidade. Pouca gente conseguia comprar aquelas coisas. (...) Quando não havia planeamento familiar as coisas complicavam-se porque as pessoas não controlavam (...). E quando uma família tem muitos filhos, há mais crise em casa, há mais dificuldade” (MEb).

Como diz Costa (1998), a pobreza é uma condição na qual o sujeito se encontra em situação de exclusão relativa ou absoluta comparativamente a algo. Um indivíduo pode viver vários tipos de exclusão nomeadamente económica, social, cultural e de origem patológica sendo que raramente estas se manifestam de forma individual podendo condicionar, de diferentes maneiras, a vida dos indivíduos que a vivem (Costa, 1998). Nesta linha de pensamento, Capucha (2005) diz que *“o ‘pobre’ ou o ‘excluído’ é visto sempre como alguém a quem falta alguma coisa, sendo essa coisa umas vezes o rendimento, (...); outras vezes o trabalho, (...); outras vezes, ainda, a autonomia e competências culturais”* (Capucha, 2005: 66). É possível identificar algumas destas dimensões nas diferentes situações de pobreza vividas pelos microempresários entrevistados, desde a fase da infância até à fase da adolescência, nas quais se destacam a falta de rendimentos para fazer face às necessidades básicas (alimentação, habitação, escola, etc.), como se pode ver pelas palavras dos microempresários A, B e D.

“Até aos 18 anos, lembro-me que nós éramos umas 14/15 pessoas a morarem na mesma casa (...) aquilo era um quatinho (...). Eu fiquei sem trabalho, sem casa porque ele deixou-me na casa dos seus pais (...) eles tinham aquela coisa de não gostar de ti. Davam-te soco. (...) Eu não tinha uns 10 escudos para comprar uma vela” (MEa); *“A vida agrícola não dava para sustentar a família.”* (MEb); *“Fui morar para a minha casa mas sempre com dificuldade. Nunca tive sorte”* (MEd).

Da mesma forma, e como relatam os microempresários B e C, as dificuldades financeiras que sentiram mantiveram as suas famílias segundo condições que, de acordo com autores como Oscar Lewis, Brébant e Hoggart (teoria culturista) e Sen ou Ravallion (teoria socioeconómica), ultrapassam as questões do bem-estar económico e têm repercussões em outras dimensões da vida humana como é o caso do acesso à educação.

“A minha vida era em casa, eu fazia mandado (...) Nunca estive na escola. Não sei escrever nem ler nada.” (MEd); *“Quando eu estava na escola eu e o meu irmão, na altura, tínhamos uma bata. (...) Eu ficava à porta*

da escola, quando o meu irmão estava saindo ele me entregava aquela bata, um compasso, um lápis” (MEb).

No entanto, e como já foi analisado, as próprias circunstâncias sobre as quais os microempresários cresceram, tiveram um duplo efeito na sua construção identitária, o que lhes permitiu aumentar a sua perseverança e vontade de ter um futuro diferente do dos seus pais, levando-os a ponderar sobre soluções alternativas e inspiradoras de caminhos mais prósperos. Consequentemente, e apesar do microempresário C que indica “*nunca*” ter vivido uma situação de pobreza, todos os entrevistados encararam o seu futuro profissional como o principal trunfo para poderem progredir na vida e criar condições de sustentabilidade financeira para a sua família. Por exemplo, a Microempresária A, desde cedo, manifestou o ímpeto de autonomia financeira bem como o seu espírito empreendedor:

“com 15 anos eu comecei as minhas vendas por conta própria (...) por exemplo cueca, soutien, perfume, essas coisas, eu não deixava que a minha mãe mos desse” (MEa).

Da mesma forma, o espírito criativo dos microempresários B e C impulsionaram a busca por alternativas de subsistência através dos diferentes investimentos que fizeram. Estes contam que mal atingiram a maioria, tiraram a carta de condução e a partir daí potenciaram essa competência através da compra de um carro que serviria de transporte público e de fonte de rendimento. Segundo Capucha é importante conhecer os fatores que determinam a extensão e intensidade das dinâmicas de pobreza e exclusão, bem como as trajetórias sociais a elas associadas sendo que para tal recorre à definição de categorias sociais vulneráveis. Na maioria dos casos analisados para a presente dissertação, os indivíduos aparentam pertencer à categoria de *grupos desqualificados* que se refere a pessoas com baixo nível de escolaridade e qualificação sendo por isso a lacuna de competências e oportunidades a grande desvantagem comparativa face às pessoas que mantêm bons padrões de vida e bem-estar. (Capucha, 2005) No caso dos microempresários B e C, aparentemente, as figuras parentais e o seu exemplo de vida trabalhador foi o principal fator de construção de identidades mais empreendedoras como é possível verificar nos testemunhos citados. Face a estas competências empreendedoras estes dois microempresários conseguiram entrar no mercado de trabalho, no entanto a perpetuação da vulnerabilidade económica e a experiência incutiram aos mesmos e a praticamente todos os entrevistados, a preocupação de não entrarem em dinâmicas de dependência face a uma situação profissional mais estável e, por isso, foram tentando diversificar os seus talentos e técnicas que capitalizadas, poderiam constituir formas de auto-emprego alternativas e/ou complementares, assegurando, assim, a manutenção do rendimento familiar:

“Fiz uma carta de condução, comprei um carro no aluguer o que também me ajudou muito” (MEb).

“Quando fiz 18 anos fui para S. Vicente para fazer a carta de condução (...) tinha um carro na praça como transporte público” (MEc); *“Tive uma formação e tenho as minhas ferramentas de trabalho em casa. De vez em quando faço algum trabalho de mecânico, também serralheiro. (...) Não fico parado. Então eu faço alguma coisa em casa para ter o meu dia-a-dia (...) ou vai lá em casa duas pessoas para cortar cabelo, ok eu vou tomar 400\$00. Já dá para um dia de trabalho”* (MEb); *“Então fui fazer algumas formações, fiz de culinária, de manipulação de alimentos. Eu fiz algumas formações e a partir daí comecei a ganhar mais experiência para poder trabalhar para outras pessoas. (...) Eu fazia venda de 2ª à 6ª feira. Sábado e Domingo eu ia para casa das pessoas e ia limpar, lavar, passar a ferro”* (MEa); *“Aí para os 30 anos, 28 anos, tive o meu primeiro dinheiro a préstimo e comprei uma terra na Ribeira da*

Torre que tem bananeira e manga. Quando tinha 30 anos comprei um carro (...). Depois em 2000, tornei a ir ao banco e tomei mais 500 contos e já comprei uma propriedade que tenho na Ribeira da Torre.” (MEc)

Assim, no que respeita ao percurso profissional, desde a fase da infância/adolescência, todos os entrevistados tiveram de assumir responsabilidades laborais com vista a complementar os rendimentos familiares, através de atividades tão diversificadas como comércio, agricultura pecuária, restauração, serviços de limpeza, *baby sitting*, etc.

“A minha infância foi sempre a ajudar a minha mãe a trabalhar, a fazer recados. (...) Por exemplo a minha mãe trabalhava de empregada numa casa durante o dia. De noite eu ia tomar conta daqueles meninos. Se a minha mãe ganhasse 4 contos por mês, agora já ganhava 4 contos e 500” (MEa); “Lá em casa os meus irmãos eram encarregados de criar animais (...) isto já metia na sustentabilidade familiar”(MEb); “Quando fiz 10 anos eu levava comida na cabeça para ir para o trabalho (...) comecei a dar comida às cabras. Quando tinha 12 anos comecei a ir para S. Vicente sozinho com 5 kg de banana para levar lá a uma senhora (...) com 15 anos a minha mãe pôs-me numa mercearia.” (MEc); “A minha vida era em casa eu fazia mandado (...) Quando fui trabalhar de empregada tinha 15 anos” (MEd).

Hoje em dia, para além dos negócios que o microcrédito ajudou a crescer, dois dos entrevistados desenvolvem a sua atividade profissional na rádio local e no Ministério de Desenvolvimento Rural, e três do total do universo observado parecem ter encontrado alguma segurança da sua identidade empreendedora ou enquanto indivíduos habilitados e autónomos no acesso ao mercado de trabalho. Desta forma, podemos constatar que o tempo de permanência na situação de pobreza fez com que os microempresários fossem encarando e considerando diferentes estratégias em relação à sua própria condição e com isso, facilitassem o desenvolvimento de estratégias onde se inscrevem a articulação com as instituições locais de solidariedade e as estratégias pessoais de inclusão. Estas estratégias acabam por potenciar, por si, um conjunto de competências que fazem com que a exclusão não seja total e por isso que os processos de inclusão se potenciem, principalmente, através da dimensão relacional.

Por fim, na impossibilidade de criação de estratégias de sobrevivência sustentáveis, também foi referenciado o recurso aos serviços de ação social existentes na comunidade de residência e o acesso a redes de suporte familiar, enquanto fontes de ajuda à situação de vulnerabilidade vivida e relatada:

“Pedi ao senhor padre para ver se ele arranjava uma casa, então o agente de microcrédito da Cáritas veio (...) começou a tirar-nos da pobreza”; “Quando eu tenho falta os meus filhos que estão lá fora mandam-me qualquer coisa”; “Agora o mais pequenino... uma senhora pediu-me ele e eu dei-lhe. Ele tem 8 anos agora. Portanto a minha vida é difícil.” (MEd)

Considerando a evolução das taxas de pobreza que passaram de “49% em 1988/89 para 36,7% em 2001/02 e em 2007 (...) em 26,6%” compreende-se que ainda se avizinha um caminho longo de erradicação da pobreza a percorrer (INE, s.d.:5). Mesmo assim, ao ponderarmos autores como Castel (1996), Paugam (2000), Capunha (2005) ou Clavel (2004) é possível concluir que os microempresários, no geral, têm percorrido um trajeto ascendente de saída de processos de pobreza e de inclusão tendo por base critérios como o acesso a rendimentos, bens e serviços de bem-estar, oportunidades e recursos. Para esta situação muito contribuíram as políticas públicas de luta contra a pobreza que têm apostado em setores chave e que constituem lacunas da sociedade caboverdiana

nas quais se inscreve o microcrédito, e também os fortes laços de solidariedade que caracterizam o contexto em estudo e que nos fazem questionar sobre a existência, ou não, de verdadeiros e significativos casos de exclusão social.

6.3.3. Os turning Points: O microcrédito nos processos de inclusão

6.3.3.1. Trajetórias de empreendedorismo

Ao analisar as partilhas e testemunhos dos microempresários entrevistados para o presente estudo, a primeira conclusão à qual é possível chegar é a de que as suas trajetórias de empreendedorismo estão diretamente relacionadas com as estratégias pessoais de sobrevivência e de combate à situação de pobreza, que cada um viveu ou ainda vive. De facto, todas as opções de vida relatadas pelos microempresários foram tomadas face a uma condição de vida difícil, fruto de um contexto social e económico específico, e sobre a qual tiveram de ponderar para encontrar estratégias de melhoria da sua qualidade de vida e de quebra do ciclo de pobreza.

Considerando a combinação do conceito de empreendedorismo entendido por Sakar (2007) como a *“identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para a vida”* e a visão de Cantillon (1975) no qual o empreendedor é o indivíduo que arrisca, o espírito de negócio e o ímpeto de criar algo próprio é relatado, pelos microempresários, como algo despoletado nas suas personalidades desde muito cedo, tendo este sido fruto do impacto natural que a situação de vulnerabilidade das suas famílias criou, como também o exemplo que a figura materna e/ou paterna transmitiu, alimentando em cada um, o espírito mais pró-ativo face à vida, bem como uma visão mais empreendedora.

“Quando tinha 4 anos a minha mãe disse-me: «menina vais para a escola aprender a costurar». A minha mãe arranhou-me uma latinha daqueles bombons, arranhou-me agulha, linha. Eu bordava, eu fazia renda. (...) Desde os 6 anos que eu me lembro que eu tinha o espírito de negócio que tenho agora e a minha mãe já tinha um negócio. (...) De noite eu ia tomar conta daqueles meninos. Se a minha mãe ganhasse 4 contos por mês, agora já ganhava 4 contos e 500. (...) Eu acho que comecei a trabalhar com 8 anos, porque eu lembro-me de com 8 anos eu já tomava conta daqueles meninos” (MEa); *“Quando fiz 10 anos eu levava comida na cabeça para ir para o trabalho (...) comecei a dar comida às cabras. Quando tinha 12 anos comecei a ir para S. Vicente sozinho, com 5 kilos de banana para levar lá a uma senhora (...) quando fiz 15 anos a minha mãe pôs-me numa mercearia. (...) eles criaram-me bem (...) Desde menino que gostava da minha enxadinha e sempre tive bichos, cachorros, gado, galinha...”* (MEc).

Por outro lado também é possível encontrar a influência de referências externas à família (amigos, contatos circunstanciais e informais) que tiveram um papel preponderante na tomada de decisão de alguns dos microempresários, que mais tarde se traduziu na ousadia de arriscar e montar um negócio próprio, que hoje representa, para alguns, a sua principal fonte de rendimento. Este incentivo é, também, fruto do reconhecimento das capacidades e competências que cada um destes indivíduos tem para desenvolver um negócio e com ele poder melhorar a sua qualidade de vida e prosperar.

“Foi lá naquela formação de culinária que eu comecei a ganhar mais experiência porque aquela pessoa que nos deu a formação de culinária tem os seus próprios negócios. (...) ela faz aqueles trabalhos fora

mas tem os seus próprios negócios. Então essa pessoa disse-me: «Fátima, tu és uma pessoa muito esperta, tu trabalhas bem. Então tens de tentar fazer o teu negócio» ” (AMa); *“Ele ajuda-me a criar os meus meninos, ele ajudou-me a trabalhar num barzinho, porque sempre gostei de trabalhar nessas áreas. Ele é que, por acaso, me tirou da rua. Não é da rua, trabalhar na casa de outras pessoas, porque eu sentia-me muito cansada, e eu não dava-lhe atenção. Eu queria dormir porque no dia seguinte ia para o trabalho. Então ele disse: vou arranjar uma maneira de trabalhares dentro de casa porque já que tens um dom para isso, arranja-se uma maneira de trabalhares dentro de casa”* (AMa); *“ O agente de crédito da Cáritas que me apoiava perguntou-se se eu não queria tomar microcrédito (...) O agente de crédito dava-me um abono da Cáritas. Depois terminou e eu tomei o microcrédito”* (AMd).

Neste último testemunho, a impossibilidade de encontrar opções de rendimento fizeram com o microempresário D visse na instituição que a acompanha e na solução por ela proposta (microcrédito) a única alternativa viável e talvez possível para perspetivar um futuro melhor. Assim é possível reconhecer que as redes de relacionamentos interpessoais e que se transferem para a vida de cada microempresário enquanto *laços fortes* ou *laços fracos* (Granovetter, 1983) tiveram uma influência directa sobre as oportunidades que se foram concretizando nas diferentes trajetórias de empreendedorismo. Exemplos disso são os microempresários B e D que ao longo dos seus processos de construção identitária e de vida viram na mobilização de contatos e recursos locais, a possibilidade de aumentar o seu capital social e assim encontrar alternativas para se formarem e/ou encontrar trabalho, aumentar os seus rendimentos e, posteriormente, investir, também, em pequenas ideias de negócio. Mais uma vez, a capacidade de iniciativa e o espírito de luta, bem como a capacidade de mobilizar recursos e contatos, foram aspectos que permitiram solidificar ao longo da vida o encontrar de novos caminhos, fortuitos de novas oportunidades.

“Depois, portanto, de algum tempo fiz algum pedido junto de algumas instituições aqui na Ribeira Grande (...) Depois, então aí apareceu um senhor que era diretor da escola, conseguiu arranjar-me alguns anos para eu estudar. Tipo de uma bolsa (...) Eu trabalhei na Câmara durante alguns anos, na câmara municipal. (...) estive também a trabalhar com uma instituição não governamental, a Bourn founded que eu sempre fazia trabalhos com eles (...) na minha vida é assim, eu invisto sempre (...) comprei as ferramentas todas. Portanto se eu não estou na rádio, por exemplo a rádio fecha as portas, não tem trabalho, não fico em casa lá parado. Então eu faço alguma coisa em casa para ter o dia-a-dia (...) ou vai lá em casa duas pessoas para cortar cabelo, ok eu vou tomar 400\$. Já dá para um dia de trabalho. (...) Depois então comecei a fazer alguns trabalhos. Portanto serralheiro, tive uma formação e tenho as minhas ferramentas de trabalho em casa. De vez em quando faço algum trabalho de mecânico, também serralheiro. Humm cortes de cabelo, portanto eu faço um pouco de tudo” (MEb); *“Um dia, era dia da independência. Nesse dia fui ao hospital para consultar um menino (...) pedi ao senhor padre para ver se ele arranjava uma casa, então o agente de microcrédito da Cáritas (...) começou a tirar-nos da pobreza”* (MEd).

Sente-se que a possibilidade de recorrer a recursos já disponíveis (terras, gado, habitação pessoal, etc.) e às competências adquiridas em experiências prévias, por exemplo, de formação permitiram aos mesmos ter uma certa confiança nas habilidades pessoais e técnicas para montarem a sua atividade empreendedora. O microcrédito representou, neste contexto, uma forma de tornar realidade esta ideia para a vida de que Sakar (2007) nos fala, desenvolvendo nos microempresários competências pessoais e profissionais, que lhes permitiram ter uma visão mais consciente e realista do que precisam para se tornarem mais empreendedores. Neste seguimento três dos

microempresários entrevistados superaram gradativamente as suas limitações de origem e conseguiram expandir o negócio, ao mesmo tempo que expandiam, também, os recursos disponíveis e as suas redes sociais (Notas de Campo, Agosto de 2012)

Por fim, é importante, também, frisar que as trajetórias de empreendedorismo relatadas representaram para cada microempresário um processo de valorização pessoal no qual decidiram fazer frente à insatisfação sentida com a sua condição de vida (tanto económica, como pessoal, profissional, familiar, etc.), e no processo de procura de novas oportunidades que tentaram criar para si próprios e que, a seu ver, constituíram um verdadeiro motor de desenvolvimento e progresso.

“As pessoas começam a dizer-te coisas más e é assim que tu comesças a despertar para fazer as coisas por ti mesma. (...) Quando eles te olham a querer alcançar qualquer objectivo na vida, eles dizem-me, não tu pensas que tu estás rica, mas eles não sabem quanto é que tu ralas (...) tu passas mal (...) eu olhei gato pelado, torrei café no escuro (...) mas nunca verguei, nunca fiquei de cabeça para baixo (...) vocês conhecem-me, nunca fico para baixo. (...)” “Com 15 anos, comecei a fazer as minhas vendas por conta própria. Com 15 anos eu não deixava a minha mãe, por exemplo, comprar cueca, soutien, perfume, essas coisas. Eu não deixava que a minha mãe desse. Eu fazia os meus pasteis, tirava o meu dinheiro (...) comprava o que eu precisava e dava à minha mãe o restante dinheiro. É de lá que comecei o meu negócio” (MEa); *“Se eu continuar todo o tempo na casa dos meus pais, não vou progredir em nada. Eu não sei se já viste que, quando estamos juntos dos pais, não levantamos na hora certa para fazer nada, não trabalhamos, não fazemos nada. Temos comida, temos isso, temos tudo em quando, aahh eu não vou fazer nada, eu não vou nem procurar trabalho, eu não vou estudar. Não vou fazer nada e quando faltar os pais, agora é que eu vou dizer “aaahh! O meu pai faleceu no ano tal, a minha mãe faleceu no ano tal. Agora as coisas que eu tinha eu vou começar a adquirir, adquiri-los próprio, porque sempre muita gente, quando tem alguém lá no estrangeiro ficam aí à espera das remessas, das encomendas que vem. Mas eu não, eu não penso nisto”* (MEb); *“Quando eu tomei microcrédito eu senti-me com orgulho. E quando paguei tudo senti-me com mais orgulho. E eu sinto a confiança para tomar outro. O microcrédito dá-me uma segurança maior se acontecer alguma coisa cá em casa”* (MEd).

Desta forma, e considerando a análise realizada no plano teórico, podemos concluir que os nossos microempresários, oriundos de contextos socioeconómicos de baixa renda, enquadram-se na lógica de empreendedorismo de pequena escala que, tal como afirma Druker (2009) ou Barreto (1998) são fruto da *“competência apurada de detetar e aproveitar oportunidades de negócio independentemente de dispor ou não de recursos próprios”* (Peter Drucker in Hespana, et al 2009:248). Apesar da baixa escolaridade e da ausência de qualificações mais técnicas, profissionais e recursos financeiros, os empreendedores contaram com o apoio de redes de suporte afetivas e sociais que foram construindo ao longo da vida, através das quais tiveram a oportunidade de desenvolver a sua auto-estima, pró-atividade e o espírito de liderança necessários para arriscar e mobilizar os recursos fundamentais para investirem nos seus negócios e naquilo que perspetivaram como sonho para a vida. Desta interação positiva entre as redes sociais e os recursos disponíveis, surgiram oportunidades como o microcrédito que representa para todos, mais um grande passo nas trajetórias de empreendedorismo e na consolidação das aprendizagens adquiridas, como poderemos verificar nos capítulos que se seguem.

6.3.3.2. O acesso ao microcrédito

Fruto das trajetórias de empreendedorismo explanadas no último capítulo, os microempresários entrevistados no âmbito das visitas realizadas ao terreno, tiveram um primeiro contato com o microcrédito através das redes interpessoais criadas e que, na maioria dos casos, já tinham vivenciado experiências enquanto microempresários financiados por esta ferramenta de luta contra a pobreza. Assim, dois dos beneficiários entrevistados tomaram conhecimento deste serviço, através de amigos e contatos informais que lhes deram a conhecer a modalidade e respetivos procedimentos de acesso.

“Esse forno, a senhora que tinha-o comprado, tinha pedido dinheiro emprestado à Morabi. (...) Então ela ensinou-me de que forma é que eu conseguia lá chegar” (MEa); “Teve uma senhora. Somos íntimos, e estava falando que ía fazer um pedido aí na OMCV. Agora eu tentei perguntar como é que se fazia para obter este crédito. E então ela me disse que só terás de tirar algum documento, entregar aí, ficas à espera algum tempo e então esse crédito é financiado. Perguntei qual é a quantia mais ou menos que eles dão da primeira vez. Ela me disse, podes ir lá e vais saber toda a informação” (MEb).

Por outro lado, fruto do acompanhamento já dado por uma das organizações em análise, um dos microempresários partilhou, ainda, que acedeu ao microcrédito por via do agente de crédito que, conhecendo profundamente a sua condição de vida, viu no microcrédito uma estratégia viável para melhorar os seus rendimentos.

“A agente de crédito da Cáritas que me apoiava perguntou-me se eu não queria tomar microcrédito. (...) O agente de crédito da Cáritas fez-me um curral e correu bem” (MEd).

Após este primeiro contato, a concretização de todo o processo de acesso ao microcrédito fez-se tendo por base dois fatores principais:

1) A empatia criada com a organização, principalmente na figura do agente de microcrédito, que foi preponderante no processo de identificação e na relação de confiança, permitindo aos microempresários tomarem a decisão de avançar com os pedidos de apoio.

“Eu encontrei a agente de crédito da Morabi que me ajudou um bocado. Eu gosto a 100% dela.” (MEa); “Sempre confiei (na OMCV). (...) Somos bem tratados. Eu pelo menos não tenho nada a dizer. A agente de crédito é uma senhora sensacional, nos trata de uma forma muito boa. Aquela empregada que existe aí, (...) também super. Quer dizer, eu acho que, também, é como se nós fôssemos retribuídos da educação que nós também damos às pessoas.” (MEb); “Eu confio neles (na Cáritas) e confio em mim” (MEd).

2) A satisfação face às condições/procedimentos de acesso, nomeadamente o facto de ser mais fácil o acesso ao microcrédito através das IMF do que através de um banco;

“Neste momento no banco tu tens mais dificuldades em receber dinheiro do que na MORABI. Eu já sou cliente e acho que para mim já é mais fácil conseguir o dinheiro. Eu digo para mim, a MORABI é um sítio excelente principalmente para as mulheres pedirem crédito” (MEa); “Foi fácil, rápido mesmo. Eu fui na senhora da OMCV, tomei aí um documento que era para ser preenchido, fui levar à senhora, ela me preencheu, aaah a agente de crédito ficou com o meu contacto, dias depois ela me telefonou que o processo já estava todo concluído para eu passar aí na OMCV para eu fazer o levantamento daquela quantia... pronto. Tomei estou investindo e até hoje estou tranquilo com este microcrédito” (MEb), “Eles

dão muito pouco mas têm menos burocracia, eles resolvem aqueles probleminhas pequenininhos” (MEc).

Ainda, dois dos microempresários tentaram outras organizações de microcrédito, com as quais não ficaram à partida satisfeitos, e por isso decidiram investir noutra organização, que se coadunasse mais com as características de acesso que procuravam:

“Primeiro fui para a OMCV, então as condições que eles me pediram não me agradaram então eu fui para a MORABI.” (MEa); *“Sondei na MORABI mas lá é mais difícil (...) porque tem mais burocracia”* (MEc).

Desta forma, é possível concluir que a preferência pelo microcrédito não se verifica somente por razões, diretamente, relacionadas com a situação de pobreza dos seus beneficiários, como é possível verificar pelo exemplo do microempresário C que, para além do microcrédito, desde cedo, começou a contrair créditos bancários. A grande vantagem comparativa que estes indivíduos encontram está relacionada com a abordagem caracterizada pelo estabelecimento de relações mais horizontais do que as de um banco e que se preocupa mais com o bem-estar do cliente. Da mesma forma, os procedimentos internos aparentam ser mais acessíveis, facilitando a aprovação das pessoas e a sua satisfação geral face ao serviço.

Assim, este conjunto de fatores facilita a adesão das pessoas e atribuem às IMF um estatuto diferente do de um banco mais cotado pela confiança, fortalecendo o reconhecimento e a legitimidade que a comunidade, no geral, dá ao microcrédito.

6.3.3.3. Mudanças e Importância do microcrédito nos processos de inclusão social

Quando questionados sobre a importância e as principais mudanças que o microcrédito trouxe às suas vidas, os microempresários entrevistados apresentaram uma panóplia de respostas, muitas convergentes, e que acima de tudo espelham exemplos práticos e específicos de padrões de vida mais dignos que, segundo os mesmos, traduzem o maior bem-estar que sentem atualmente nas suas vidas. Como já anteriormente explanado no plano teórico da presente dissertação, os processos de inclusão social derivam de um *continuum* dos processos de exclusão social e, mesmo compreendendo que no contexto cabo-verdiano as fortes redes de solidariedade criadas ao longo da história reforçaram uma identidade coletiva na qual é difícil encontrar um paradigma de exclusão, é possível descobrir na experiência de microcrédito dos microempresários entrevistados aspetos que reforçam mudanças em algumas das dimensões essenciais do processo de exclusão-inclusão e que delimitam a evolução das dimensões do *Ser, Estar, Fazer, Criar, Saber e Ter* de cada indivíduo e comunidades (Amaro, 2004:1). É, pois, possível interpretar que em todos os testemunhos a dimensão do *Ter*, ou seja tudo o que diga respeito à geração de rendimentos e à possibilidade que isso dará ao indivíduo de aumentar o seu poder de compra, aceder a bens essenciais de sobrevivência e ao padrão dominante de bem-estar no contexto onde se insere, é aquela mais referenciada e que representa para cada microempresário o resultado mais evidente das melhorias sentidas nas suas vidas. Analisando as experiências de microcrédito a um nível mais profundo, as alterações da renda tiveram impactos diretos no consumo dos microempresários, nomeadamente naquilo que são as

necessidades mais básicas do ser humano como é o caso da comida, vestuário ou mesmo de condições habitacionais mais condignas.

“Na minha situação... a maneira como eu vivia com os meus meninos. No início eu tinha de trabalhar. Porque se eu não fosse trabalhar, eu e os meus meninos não tínhamos comida. Eu pagava renda e tinha de trabalhar, eu pagava luz e tinha de trabalhar mas agora não, agora estou bem (...) o meu vencimento é aquele que paga à IMF a mas também dá para dar aos meus meninos comida todo o dia, eu pago luz e água (...) Por exemplo, os meus meninos, se é festa eu digo «a tua mãe paga-te um dinheiro» (...) eu dou-te o dinheiro e vais comprar uma sapatilha, um calção... isto aqui é o teu trabalho (...) E ele não quer sapatilha de chinês. Mas eu tenho de lhe dar porque ele trabalha” (MEa); “Na casa não havia mosaicos na cozinha, hoje tem, a minha filha, a sua cama era de esponja, hoje ela tem um colchão ortopédico, nos tínhamos colchão de esponja, hoje temos ortopédico, nós temos arca, temos frigorífico, quase que não temos de comprar carne, nós não compramos nenhum tipo de verdura, nós é que vendemos. (...) Tem vindo a fazer grande diferença porque hoje posso dizer que a minha economia está a expandir, está a avançar” (MEc); “Por exemplo, com o microcrédito, consegui arrecadar dinheiro da venda, comprei o meu primeiro frigorífico, o que já me veio ajudar muito. Todos os dias fazia fresquinha e as crianças iam comprar. Portanto, com aquele frigorífico consigo vender cervejas frescas, bebidas frescas. Portanto, consigo, portanto comprar algum produto que coloco aí. (...) Tendo frigorífico vai me ajudar, também, a adquirir outras coisas propriamente da casa. Uma televisão que é necessário, um rádio, a minha cama. Eu, portanto, acabei de preparar a minha casa de banho (...) e penso que é desta forma. (...) tinha casa mas ainda não estava acabada. Propriamente as portas ainda estão aahh... já coloquei uma. Tenho duas portas da parte da frente, tenho uma janela (...) mas ainda não está daquela forma que eu gostaria de ter. (...) Mas pronto, eu vou indo devagarinho, devagarinho (...) Comecei a comprar com esse dinheiro do microcrédito a coisa começou a expandir e hoje eu sinto que já não tenho a preocupação que eu tinha antes”(MEb).

No que respeita à dimensão do *Saber*, que se traduz na oportunidade de aceder à informação/formação enquanto motor fundamental do despertar de consciências e vozes críticas essenciais à participação ativa na sociedade, os microempresários valorizam muito a possibilidade de dar uma melhor educação aos filhos e de os ver crescer com melhores e mais oportunidades do que aquelas que os pais tiveram.

“Por exemplo na educação dos meus filhos, quando eles tinham 3 anos, eu não pagava jardim porque no jardim eu dou pão. Eu dou pão, eles tiram o dinheiro da mensalidade do meu menino e dão-me o meu troco. Tudo isso é uma mudança. (...) Agora eu dou aos meninos escola, (...) Eu dou à minha menina escola de noite, é cansativo mas nós trabalhamos juntas. Ela vai poder completar o 10º (...) Metê-los na escola, dar-lhes educação melhor. Aquele é que é o meu futuro. O futuro meu e dos meus filhos” (MEa); “A minha perspectiva de futuro é o quê... através das propriedades (...) ter bom rendimento que é para a minha filha quando estiver na altura de ir para a faculdade” (MEc); “Nos meus filhos, eles estão na escola, já não tenho problemas para pagar a propina, na alimentação, essas coisas assim” (Participante 2, AMb).

Importante é também a dimensão do *Estar* na qual se destacam testemunhos que revelam melhorias no tempo útil dedicado à família e que os microempresários interpretam como fruto das mudanças geradas pelo aumento de lucro e, acima de tudo, fruto do facto de não terem de se sujeitar a trabalhar em diferentes locais para poderem manter o rendimento que lhes permita manter um nível de vida minimamente digno. Esta nova forma de estar e interagir com as redes sociais de base, à qual Estevil (2003) denomina como perspectiva *meso*, bem como com a ocupação

profissional fazem transparecer, por exemplo, na Microempresária A a sensação de maior conforto, estabilidade de vida e equilíbrio, sendo estes fatores fundamentais e dimensões imateriais do desenvolvimento e inclusão, sem as quais o indivíduo não consegue ter qualidade de vida (Almeida, 1993), (Estevil, 2003).

“Antes eu ia trabalhar na casa das pessoas, eu vivia cansada, (...) às vezes sem comer (...) qualquer trabalho que abria eu ia. Agora não há necessidade de trabalhar nessas áreas. (...) já trato dos meus filhos e não vou trabalhar fora(...) Agora já não me preocupo muito com o trabalho. A minha preocupação é fazer aquele pão, vende-lo, a minha casa tem comida, estou estabilizada mais os meus meninos dentro de casa (...) Porque quando trabalhas na casa de outras pessoas, tu tiras 8 horas de trabalho e sentes-te mais cansada. E quando chegas a casa é só stress, só cansada, andas na guerra. Se encontras uma coisa mal feita começa a brigar. Mas se estiveres na tua casa já o fazes e não brigas com os teus filhos” (MEa); “Para mim é muito importante porque, por exemplo eu não tinha salário e é graças ao empréstimo que eu tenho trabalho” (Participante 3, AMa).

Todas estas evoluções associadas à própria experiência microempresarial que cada um dos entrevistados viveu proporcionaram, ainda, mudanças nas suas personalidades nomeadamente na forma como definem o seu auto-conceito, na forma como encaram o emprego e na própria capacidade de inovar, perspetivar projetos e encontrar novos caminhos e ações para aquilo que são os seus sonhos. Neste processo de aprendizagem cada indivíduo revê-se numa caminhada na qual se cruzam as dimensões do *Ser*, *Fazer* e *Criar* que aparentam ser as principais responsáveis para o sucesso do próprio negócio e para o estender da experiência de cada microempresário que, ainda insatisfeito com a sua situação presente e confiante nas competências pessoais, sociais e profissionais que desenvolveu, opta por recorrer novamente ao microcrédito.

“Aprendi a trabalhar, aprendi a lidar com clientes, (...) sempre trato os meus clientes bem. Por exemplo eu tenho pessoas na rua que me vêm comprar pão, se naquela hora em que eles costumam vir comprar pão, eles não chegarem, eu mando os meus meninos para saber se eles querem pão ou não, ou então para ir buscar logo o saco do pão. Essa é uma forma de criar contato com os clientes. Já eles confiam. Por exemplo há uma menina que vai limpar as finanças antes de abrir. Quando ela volta para casa já o pão está lá para tomar café. Esta é uma forma de os clientes não irem compra noutra lugar porque eles encontram o trabalho já feito. E mesmo na minha forma de estar. Já sou uma pessoa mais calma. Dou aos meus filhos mais atenção” (MEa); “Já como adulto, eu sinto-me uma pessoa mais realizada” (MEb); “Quando tomei o microcrédito eu senti-me com orgulho. E quando paguei tudo, senti-me com mais orgulho. E eu sinto a confiança para tomar outro. O microcrédito dá-me uma segurança maior se acontecer alguma coisa cá em casa” (MEd); “Mudou sim porque hoje eu tenho mais receitas, a minha terra está cada vez mais grande porque tem mais produtos, eu dou mais emprego e também estou mais contente porque consigo dar aos meus filhos o que eles precisam. Na minha casa não falta nada, na agricultura dá para vendermos, mesmo carne também, nós temos carne e dá para vende, enfim... A minha propriedade está bonitinha porque eu tenho o dinheiro que a IMFc me emprestou” (Participante 2, AMc).

Por fim, numa perspetiva mais *macro* que pondera as relações dos indivíduos com o todo, nomeadamente com a sociedade, os testemunhos levantados no terreno permitem perspetivar algumas oportunidades que surgem e que podem sugerir, de uma forma muito geral e não comprovada, que o microcrédito tem apoiado o processo de inclusão de outras pessoas e tido um impacto, ainda que indireto, na vida das comunidades. A título de exemplo, o participante 2 (IMFc)

partilha que os investimentos que tem feito têm permitido uma expansão tal no seu negócio que, sazonalmente emprega várias pessoas para o apoiarem nos trabalhos. Da mesma forma, ele explica e justifica o alcance dos impactos causados pelo seu negócio, indicando que este promove a criação de redes de negócios (formais ou informais) que, também, se potenciam a partir da venda dos seus produtos.

“Eu sou uma pessoa que eu dou emprego que desde há 6 anos tem estado só comigo. E quando eu tomo dinheiro, mais um outro fundo que eu tenho (...) eu costumo ter 3, 4 que vão trabalhar comigo durante três meses. (...) Emprego até para pessoas que estão a vender aquele produto” (Participante 2, IMFc).

Esta lógica sugere que, de facto, o microcrédito pode ter um efeito importante na vida e desenvolvimento das comunidades no entanto, neste caso em específico, é importante compreender que este participante tem vários créditos bancários e o microcrédito é só mais um complemento ao seu investimento, sendo que os resultados e impactos que dele podem advir são muito pequenos face ao capital global que o mesmo dispõe (Notas de Campo, Agosto de 2012) No entanto, das opiniões recolhidas é ainda possível encontrar um elevado número de microempresários que indicam que as suas vidas ficaram iguais, não tendo o microcrédito tido, até ao momento, um efeito muito visível na melhoria da qualidade de vida, nomeadamente de alguns de alguns participantes do *focus group* realizado a microempresários da instituição D:

“Ficou igual” (Participante 1, 3, 4, 6, 7AMd); *“Na verdade eu não tenho muito para dizer”* (MEd)

No seguimento destes testemunhos, parece relevante focar que, dos resultados aqui explanados a instituição D é aquela onde se sente que as mudanças foram menores. No entanto, ao longo das visitas realizadas ao terreno, a investigadora foi concluindo que tal se deve ao facto desta trabalhar com camadas, de facto, muito pobres e que chegam a revelar situações de pobreza extrema. Para além disso, as comunidades acompanhadas pela instituição D e visitadas no âmbito da recolha de dados, aparentam viver sobre condições geográficas débeis e sem acesso a serviços e infra-estruturas basilares para a satisfação de determinadas necessidades essenciais e que, como já explanado em capítulos anteriores, explicam a caminhada mais difícil rumo ao progresso tanto dos negócios como da qualidade de vida. Mesmo assim, apesar de se concluir que estes negócios não têm caminhado ao ritmo desejado, sentem-se avanços no que respeita às competências que cada microempresário foi ganhando e que são competências chave para a mudança de atitudes que também previnem comportamentos de risco e que podem agravar a situação de pobreza dos indivíduos. Refiro-me especificamente não só às competências profissionais consequência da experiência do negócio e da partilha de saberes entre beneficiários, mas também ao acompanhamento próximo da instituição de microfinança que, conhecendo a fundo a situação vivida por cada família, compreende também quais as frentes principais que têm de ser trabalhadas e que são essenciais à melhoria da qualidade de vida das pessoas. Por exemplo, os microempresários são acompanhados na forma como poderão utilizar os produtos que a terra produz, para poderem ter uma alimentação mais saudável, é dada formação sobre higiene doméstica e saúde, estilos de vida saudável, etc., sendo estes aspetos fundamentais para que as pessoas evitem adoecer e assim consigam evitar, também, ter gastos adicionais que as vinculem ainda mais aos ciclos de pobreza (Notas de Campo, Agosto de 2012).

“Na plantação nós utilizámos produto químico e nós não sabíamos que era prejudicial para a saúde mas a Cáritas veio e deu-nos uma nova técnica de usar plantas, ervas da natureza para a aplicação destas plantas. Já é um produto não químico e que é saudável para a saúde” (Participante 6, AMd).

Assim sendo, considerando que inclusão social é o *“processo que garante que as pessoas em risco de pobreza e exclusão social tenham acesso aos recursos necessários que lhes permitam participar plenamente na vida económica, social e cultural e que tenham um nível de vida e de bem-estar considerado como normal na sociedade em que vivem”* e que promove os índices de desenvolvimento humano que pretendem satisfazer as necessidades básicas dos seres humanos através de critérios como uma *“vida longa e saudável, o conhecimento e um padrão de vida digno”* é possível concluir que o microcrédito na ilha de Santo Antão tem, gradualmente, ajudado os microempresários no seu processo desenvolvimento pessoal, social e económico (Comissão Europeia, 2013:9), (PNUD, 2011:138).

Tal como Wixey (2005) sugere, a geração de rendimentos é um dos motores principais que garante efeitos multiplicadores eficazes de desenvolvimento sendo, por isso, responsabilidade do estado aprovisionar a formulação de medidas públicas que promovam o emprego, no qual se inclui o microcrédito enquanto modelo mais informal de promoção do auto-emprego. Estes efeitos positivos dos programas de microfinança, que são construídos na tentativa de suprir as lacunas das políticas macroeconómicas do estado, que não chegam às camadas mais pobres e que estão na base da sociedade, são tanto maiores quanto melhor for o trabalho de acompanhamento da IMF. Aqui uma referência, mais especificamente, não só ao impacto que o microcrédito poderá ter diretamente na geração de renda, e que foi explanado ao longo do presente capítulo, mas também de outros fatores ligados aos procedimentos das instituições e à forma como acompanha os beneficiários naquilo que são as suas necessidades pessoais do ponto de vista intelectual, social, afetivo e físico e que constituem dimensões que trabalham o crescimento e *empowerment* integral do indivíduo e das comunidades.

6.4. O olhar dos microempresários: Satisfação face ao micro-negócio e à intervenção institucional

Considerando a análise realizada no capítulo onde se abordam as potencialidades e fragilidades das experiências de microcrédito relatadas nos *focus group* e entrevistas biográficas, é possível relembrar neste capítulo que, no geral, os microempresários entrevistados demonstram satisfação face à intervenção da organização que os acompanha, testemunhando a boa relação criada através dos espaços informais de comunicação e acompanhamento que as instituições, deliberadamente, criaram para estabelecer pontos de convergência entre as necessidades dos microempresários, que procuram o microcrédito e os procedimentos organizacionais de acesso ao mesmo. A confiança e a disponibilidade são por eles apontadas como dos principais aspetos positivos que diagnosticam na intervenção das IMF.

“Eles fazem um trabalho louvável (...) eles fazem tudo para te ajudar a resolver aquele problema. Quando não está a funcionar eles fazem de tudo, mas de tudo. (...) Só se ele não puder é que não ajuda a resolver, senão ele faz de tudo, tudo” (Participante 2, IMFc); *“Eu não tenho mal. Eu não tenho*

nada para dizer (...) na IMFa tudo me corre bem. É como o participante 5 estava a dizer, ela é uma pessoa boa, trata pessoas bem, atende as pessoas com carinho, ela ajuda-te com os processos que tens de fazer, de tudo um pouco (Participante 1, IMFa); *“Eles têm trabalhado sempre bem, eles vêm sempre ao nosso encontro”* (Participante 1, IMFd); *“Temos tido bom acompanhamento. É como eu já disse, bem tratados nesta instituição. Eu já estou há 5 anos nesta instituição e não tenho nada de mal a falar”* (Participante 1, IMFb); *“As pessoas dão sempre atenção ao trabalho, porque nós possamos poupar e juntar. Pessoalmente é sempre assim. Eu não tenho nada para falar deles (...) eles têm boa vontade e corre tudo bem”* (Participante 2, IMFb).

Entre estes testemunhos destaca-se de positivo o acompanhamento que, do ponto de vista dos microempresários, funciona como alavanca de pressão necessária para ir controlando os gastos e os investimentos inerentes à gestão do micro-negócio e à devolução do crédito. De realçar, também, as oportunidades que estes vêm no acompanhamento nomeadamente para partilhar as dificuldades que vão sentindo e que, em diversas situações, implicam ajustes quer na amortização do crédito quer nas competências que precisam de apreender para melhor conduzir os seus negócios e assim alcançar melhores resultados.

“Quando nós somos acompanhados, é bom como se nós estivéssemos a ser avaliados. Desta forma nos ajuda muito porque, se não formos avaliados isso quer dizer que as coisas também não funcionam. E pronto quando somos avaliados isto quer dizer que estamos a ser servidos e as coisas tem de ir naquela linha que é a... por exemplo não é correto eu pedir um crédito para fazer tal negócio para desviar para outra banda (...) se depois desviar o projeto não vai progredir” (Participante 1, IMFb); *“É muito bom porque quando eles aparecem nós já sentimos que é como uma família que vai ter connosco. No acompanhamento eu sinto confiança (...) para qualquer necessidade. Tu sabes que eles vão ajudar no que puderem. Esse acompanhamento é muito útil para nós”* (Participante 2, IMFb); *“Na plantação nós utilizámos produto químico e nós não sabíamos que era prejudicial para a saúde mas a IMFd veio e deu-nos uma nova técnica de usar plantas, ervas da natureza para a aplicação destas plantas. Já é um produto não químico e que é saudável para a saúde”* (Participante 6, IMFd); *“Sim. Nós tínhamos porco mas não tínhamos pocilga. Eles fizeram uma pocilga e agora já é melhor (...) já não tens um porco posto nos chiqueiros que nós fizemos, que nós chamamos chiqueiro de casa (...) Se um porco saísse para a rua nós tínhamos de ir atrás dele que era, para nós apanharmos e para que o voltássemos a por dentro do chiqueiro e amarrá-lo... e agora já não temos esse problema”* (Participante 5, IMFd).

A par disso, e partindo da experiência particular de cada microempresário contactado anteriormente analisada, estes apontam alguns aspetos procedimentais na intervenção das IMF, que indicam ter uma influência direta sobre a evolução dos seus negócios. Entre eles destacam-se **1)** a inexistência de um tempo de carência que dê maior espaço de manobra aos microempresários para investirem no seu negócio e ganharem maior margem de lucro permitindo maior fôlego no reembolso, **2)** a indisponibilidade de fundo para financiar a totalidade dos projetos apresentados tendo, por isso, os microempresários de encontrar fontes de financiamento alternativas ou aguardar até obter todo o dinheiro necessário ao investimento, **3)** o crédito mal parado que promove a insustentabilidade financeira das IMF e que atrasa a aprovação de novos créditos, **4)** as taxas de juro elevadas e que dificultam a acumulação de poupança/lucro, que promove maior eficácia no reembolso e na sustentabilidade financeira dos micro-negócios, **5)** o pouco conhecimento das comissões de aprovação de crédito sobre a realidade de Santo Antão e as reais necessidades de financiamento dos

indivíduos que procuram microcrédito. Apesar de pouco significativo, um dos microempresários aponta, ainda, a falta de preparação das IMF, nomeadamente das equipas que trabalham com a recuperação de crédito, que aparentam ser rudes no trato e na relação com os microempresários que sentem dificuldades a este nível.

“Mas aqueles juros também são demais (...) eu tenho um projeto que custa mil e pouco contos que é para eu ir para a pecuária que é de criação de porco e galinhas de ovo, eu tenho medo porque causa do dinheiro do projeto mas também porque aqueles juros são demais” (Participante 2, IMFc); *“Agora quando eu estava neste problema é que vem uma senhora da Praia, e um rapaz, para mim foi desagradável e veio desde já com advogado e o quê, e eu fiz queixa desse senhor porque não era assim que eles deviam tratar as pessoas (...) Aquele senhor que veio da Praia ficou-me marcado. E eu disse logo aquela advogada nesse dia, eu não falo com ele porque ele é mal-educado”* (Participante 5, IMFa); *“Aquilo (o microcrédito) é uma forma de se quiseres obter qualquer coisa, tens uma alternativa mais fácil. É uma coisa em que chegas lá e falas com uma pessoa, que é a agente de crédito, que toda a gente conhece, ela mesma dá te algumas ideias do que podes fazer, para obter o teu crédito, mas agora a quantia nunca é satisfatória para o projeto que tu tens. Se eu chegar lá agora e disser que preciso de 200 contos para comprar tal coisa eles dizem-me logo, nós damos-te 150 e tu tens de arranjar aqueles 50. Isso é que eu acho mau (...) Quer dizer, agora tem de passar mais um tempo que é para eu arranjar aquela outra diferença que eles não me deram e depois eu vou obter aquela coisa. Até arranjar, já eu paguei um mês ou dois meses de crédito sem obter aquele objectivo que eu queria receber”* (Participante 2, IMFb); *“A minha opinião é que a gente lá na Praia, eu não entendo como é que avaliam pessoas que não conhecem. Eu acho que quem deve avaliar é quem está cá, porque por exemplo a agente de crédito conhece-me, (...) eu acho que ela pode dizer àquelas pessoas lá na Praia (...) porque aquelas pessoas lá na Praia não conhecem Santo Antão. Eles olham para a tua cara, fotocópia”* (Participante 2, IMFb); *“Deviam ter um crédito mais alargado e com mais tempo de abrangência. Isto nos servia muito que às vezes quando tomamos, por exemplo, um crédito às vezes temos de pagar aquela quantia todos os meses, por exemplo se tomar 22.000\$ (...) e se o tempo for alargado, em vez de um ano, dois anos isso quer dizer mais juros mas ficaremos a pagar 11.000\$ por ano. Já nos ajudaria. Por exemplo, quando chega no fim do mês, temos sempre aquela coisa do atraso (...) por exemplo se eu não pagar esta quantia os produtos que estão na prateleira têm de descer um bocadinho. A quantidade que nós temos de arrecadar depois temos novamente de comprar. Tem de criar o fundo para fazer compras e no próximo fim do mês já temos de pagar (...) temos menos margem de manobra, mesmo”* (Participante 1, IMFb).

Desta forma, face à satisfação na intervenção institucional, denota-se que os aspetos positivos apontados pelos entrevistados dizem respeito às condutas reconhecidas nos profissionais das IMF, na pessoa do agente de microcrédito, nomeadamente na relação que este estabelece com os microempresários, no desenvolvimento de competências pessoais e sociais e no papel de conselheiros, que estes adotam no contato direto com os seus clientes. Já no que respeita aos aspetos menos positivos identificados, estes evidenciam o contexto político-institucional no qual se destaca o sistema pesado e fechado que as instituições seguem para fazer face às dificuldades de reembolso, aspeto que constituindo a preocupação principal dos agentes de crédito, atribui a esta uma grande sobrecarga profissional e emocional para ambas as partes (agentes e microempresários). Por sua vez, e independentemente do acompanhamento ser apontado como o aspeto de maior satisfação dos microempresários, sente-se os agentes de microcrédito, com os

poucos recursos que têm disponíveis, acabam por priorizar os procedimentos que garantem a sustentabilidade do fundo económico vigente, em detrimento de um acompanhamento mais direcionado para as reais necessidades dos sujeitos de atenção no seu percurso de microempreendedorismo. Neste seguimento, os microempresários consideram que as novidades e mudanças são lentas e que ocorrem em quantidade e qualidade insuficientes, dado os constrangimentos do contexto institucional acima referidos e que, segundo os mesmos, criam resistências à evolução dos negócios financiados (Notas de Campo, Agosto de 2012). Estas constatações que são representativas de fragilidades institucionais no processo de autonomização dos microempresários, põem em causa ou contradizem teorias como as de Boaventura Sousa Santos (2002) que nos fala que as *“instituições são instrumentos de controle do risco e da imprevisibilidade, é através delas que as sociedades estabilizam as expectativas dos indivíduos e dos grupos sociais”* (Santos: 2002: 261). Neste seguimento Ramalho (2008) recorre a Cunha et al. (2001) para evidenciar estas contradições já anteriormente identificadas em diferentes intervenções institucionais e que representam paradoxos de *diferenciação/integração, eficácia/eficiência, controlo/flexibilidade e rotina/ inovação*. Estes são aspetos que pressionam e confrontam visões institucionais e necessidades práticas do terreno, limitando a intervenção das organizações e a respetiva capacidade de inovação (Ramalho, 2008: 199).

No que respeita à satisfação face ao negócio, dos 22 micro-negócios estudados, somente 6 demonstraram estar a passar por maiores dificuldades. Entre estes casos, alguns dos microempresários tiveram de assumir a inviabilidade de continuar com o seu negócio, outros manifestaram interesse em mudar de ramo e, por fim, um testemunho manifestou não querer continuar com o microcrédito. Como é possível constatar nos testemunhos que se seguem, entre as dificuldades mais apontadas destacam-se, mais uma vez, fatores acima referidos como o financiamento parcial dos negócios, a inexistência de períodos de carência e as taxas de juro elevadas. Para além disso, outras razões foram apontadas tais como constrangimentos familiares, a inexistência, em algumas comunidades, de serviços de suporte indispensáveis à evolução efetiva dos micro-negócios, sobretudo, no campo do escoamento de produtos e a falta de aprovisionamento dos recursos complementares à execução e expansão dos negócios.

“Eu tive uma data de cambalhotas na vida, ainda até agora eu tenho a vida encrencada no tribunal (...) porque me meti noutras coisas é que deu neste desequilíbrio grande como este que eu tive porque eu, onde é que eu vou tirar 200 contos para pagar a um advogado (...) e o dinheiro nunca entra, tens outras 70 e tal contos pagos no processo (...) daí que me parece que o meu maior desequilíbrio foi essas coisas familiares” (Participante 5, IMFa); *Eu estou a pensar em mudar a criação. Da mesma forma que nós criamos porco, nós criamos cabra, nós criamos vaca. E agora sou só eu e o meu marido, que os filhos já cresceram, então nós estamos a pensar em fazer criação só de vaca. (...) para fazer criação eu crio um porco em casa, por exemplo, ou dois, agora assim como tenho cinco... eu vou vendê-los porque eu estou a pensar em fazer criação de vaca* (Participante 5, IMFd); *“Mudança. Ter uma coisa melhor na vida. Mais formação, fazes mais alguma coisa e consegues encontrar um trabalho mais rápido. Formação de culinária”* (Participante 3, IMFd); *“Tem épocas em que dá mas nós temos muitas dificuldades no escoamento dos produtos* (Participante 2, IMFd); *“Nós sentimos a vida assim coisa... então tivemos de pedir, fazer um pedido em que nós fizemos um empréstimo em que nós comprámos porco (...) mas como nós neste momento criação de bicho está muito caro e escoamento de carne é*

*barato e às vezes cansas-te para encontrar alguém para comprar os bichos. Então por isso não temos tido tantos resultados nos bichos. (...) Não conseguimos aquele rendimento total (...) por exemplo se ele tivesse escoamento depressa, podíamos ter qualquer lucro mas o escoamento é muito pouco porque somos poucas pessoas. Temos de sair com ele, cansar para encontrar pessoas que o queiram comprar (...) todas as pessoas fazem criação e por isso é barato. No nosso grupo (...) nós somos seis mulheres, três vivem de renda³¹ e três não vivem de renda.”; “O escoamento é igual, porque às vezes tens um porco gordo no chiqueiro, ele tem de voltar a emagrecer porque se não tens dinheiro para comprar comida para lhe dares, não achas quem te compre ele logo (...) e logo que ele tornar a emagrecer tens de arranjar maneira de dever para poder dar-lhe comida para tu poderes botar-lhe fora³² (...) E tu tens de vendê-lo barato que é para não correres o risco de ficar com ele. Este é o nosso problema na criação de bichos” (Participante 5, IMFd); *Tem furo mas aquele é para aproveitar da água de chuva, nós pedimos para fazerem um sistema comunitário que é para ficar perto de onde nós temos os animais que assim já não temos de transportar aquela água. Aquela água já não tem custo* (Participante 4, IMFd).*

Apesar disso, dos 22 microempresários contactados, 16 vêem melhorias claras na sua qualidade de vida e compreendem nesta evolução a importância que os seus negócios e a experiência de microcrédito têm tido no proporcionar das mudanças que perspetivam. A este nível os sujeitos de atenção contactados sentem, no geral, que o negócio vai dando sinais de crescimento (qualitativo e quantitativo) e surtindo impacto positivo tanto na esfera pessoal como familiar.

“Mudou sim porque hoje eu tenho mais receitas, a minha terra está cada vez mais grande porque tem mais produtos, eu dou mais emprego e também estou mais contente porque consigo dar aos meus filhos o que eles precisam. Na minha casa não falta nada, na agricultura dá para vendermos, mesmo carne também, nós temos carne e dá para vender, enfim...” (Participante 2, IMFc); *“Para mim foi grande coisa em tudo... em tudo de mudar a minha vida, mudou a minha situação e a dos meus filhos, casa, isso assim. Eu consegui coisas que sempre quis obter (...) o meu trabalho por conta própria”* (Participante 1, IMFa); *“Sim, mudou porque ajudou a família com o sustento em casa... mas temos sempre de pôr a mão na massa e batalhar “* (Participante 2, IMFd); *“Agora temos mais um bocadinho de poupança...que nós gerimos”* (Participante 4, IMFd); *“Eu tenho ganho com ele. Não só por mim mas pelos meus filhos que estão na escola em São Vicente na escola, na universidade, tem os ajudado muito”* (Participante 3, IMFb); *Agora já não me preocupo muito com o trabalho. A minha preocupação é fazer aquele pão, vende-lo, a minha casa tem comida, estou estabilizada mais os meus meninos dentro de casa (MEa). Eu já tinha essa ideia de negociar sempre. Então com a entrada desse microcrédito eu já consegui ter mais um dinheirinho para comprar outros produtos que me deixavam falta nesse bar. Então (...) quando comecei a comprar com esse dinheiro do microcrédito a coisa começou a expandir e hoje eu sinto que já não tenho a preocupação que eu tinha antes. Portanto, dinheiro para pagar a energia da minha casa, pagar telefone, aahh transporte...”* (MEb); *“Tem vindo a fazer grande diferença (...) porque hoje posso dizer que a minha economia está a expandir, está a avançar”* (MEc).

Assim compreende-se que, apesar dos constrangimentos institucionais reconhecidos pelos microempresários e que, direta ou indiretamente, são também apontados como dificuldades face ao micro-negócio que gerem, no que respeita à perspetiva geral interpretada do contato direto com os sujeitos de atenção e das entrevistas biográficas e *focus group* realizados, reconhece-se que os microempresários encaram nas IMF fatores de diferenciação importantes e que delimitam uma

³¹ Renda é a expressão que em Cabo Verde se utiliza para salário.

³² Expressão que significa vender

posição clara de preferência face a elas e ao microcrédito. Este último é visto como um meio mais fácil, flexível e informal de aceder aos serviços financeiros que precisam de ter para ser, segundo Cantillon, *aquele que arrisca* na inovação e no empreendimento de alternativas para a vida (Cantillon in Dantas, 2008). Os impactos e a experiência, maioritariamente, positiva que daqui advém reiteram a posição assumidamente satisfatória dos microempresários face à sua experiência de micro-negócio e face à própria intervenção institucional da organização de microcrédito.

6.5. O olhar das organizações: Sucessos e insucessos da intervenção de microfinança

Chegando a um dos pontos centrais da presente pesquisa que pretende compreender os sucessos e insucessos da intervenção das organizações de microcrédito em Santo Antão, dos 4 agentes e líderes associativos entrevistados foi possível verificar que todos encaram a ferramenta como uma estratégia eficaz na luta contra a pobreza recorrendo, para se justificarem, à evolução que sentem na qualidade de vida dos microempresários, que recorrem ao serviço, atribuindo também a este sucesso a eficácia dos modelos e estratégias adoptadas pelas estruturas organizacionais. Soares (2007) entende a microfinança como a *“prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixo rendimento, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados”*, sendo que é possível identificar nos testemunhos dos agentes entrevistados a tentativa real de fazer convergir as premissas teórico-práticas que estão na origem do conceito com as condutas procedimentais e organizacionais das IMF que representam (Soares, 2007:170). Assim, de forma geral, um primeiro aspecto a salientar e que é largamente valorizado, diz respeito às melhorias sentidas na qualidade de vida dos microempresários com um volume de renda baixo e poucas facilidades de acesso ao sistema financeiro formal. A este respeito os agentes de microcrédito apontam como fatores de melhoria os investimentos que, através dos negócios, os microempresários conseguiram fazer nas suas habitações e na educação dos seus filhos bem como na sua família em geral.

“Há pessoas que pediram microcrédito e que conseguiram mandar os filhos para a universidade, ajudar na construção da habitação, e não só” (AMa); Há mais um lucro, a família tem acesso a mais serviços. Dá para iniciar uma vida melhor, por exemplo no comércio, na agricultura, na criação (AMb); Por exemplo mudou alguns hábitos familiares. As pessoas têm mais possibilidades. O impacto é positivo porque vejo pessoas que fazendo microcrédito sempre avançam. Estou a lembrar-me de uma visita que fizemos a um cliente. Esse cliente começou só com um forno, com uma padaria mas neste momento está avançando” (AMc); “Porque tem ajudado as pessoas a saírem de situações de dependência e esmola e neste momento estamos mais convencidos que o microcrédito é uma boa estratégia. Por exemplo num determinado ano são empregues 200.000 escudos em crédito em 20 famílias. No final do ano é feita a avaliação, os resultados são bons na qualidade de vida da família e no negócio, há mais pedidos de crédito e por isso para o novo ano os objectivos vão ser reformulados, vai se aumentar o valor emprestado, o número das famílias e há sempre uma crescente (...) Primeiro é ter um trabalho, depois as famílias podem mostrar uma porta, um quarto que foi construído, colocam os filhos na escola, ou então pagam o transporte, algumas conseguiram um pedaço de terreno para construir a sua casa, compraram os animais, compraram painéis. Portanto cada família que tem crédito fala do seu

melhoramento um pouco diferente, da forma que está acontecendo (...) nós estamos a trabalhar com as famílias para que elas percebam que tudo o que elas estão a fazer de novo, que está tendo e não tinha, é um melhoramento na vida da família (...) Há pessoas que já conseguem colocar os filhos na escola. Se tiverem boa nota já se podem candidatar a uma bolsa, etc” (AMd).

Neste seguimento, é possível referenciar Wixey et al. (2005) que define o processo de inclusão social dos indivíduos por oposição aos processos de exclusão social, enquanto um dos motes principais para a criação de programas sociais do estado, nos quais o aumento da renda e do emprego deverão ser entendidos como duas das medidas a desenvolver, de forma a minorar a vulnerabilidade dos indivíduos e os índices de desigualdade. De realçar, também, a importância que as organizações entrevistadas dão ao acesso ao emprego que é visto como um dos maiores desafios de Santo Antão e Cabo Verde. Para estes, este é o primeiro fator de melhoria e que traz grande viabilidade à ferramenta, pois é através do auto emprego e da importância das pessoas estarem ativas numa atividade profissional na qual se revêem e nos próprios avanços que se reconhecem nos negócios, que faz com que seja possível trabalhar com as mesmas não só a geração de rendimentos mas também outras pobreza, tal como será possível analisar através dos testemunhos que se seguem. Este trabalho reforça a preocupação expressa por Gibbons (1999) e que nos fala sobre a importância de reconhecer na pessoa pobre o potencial de crescimento caso este seja incentivado, acompanhado e formado nesse sentido. Por sua vez, e tal como nos conceitos de pobreza e exclusão, Almeida (1993) envolve na definição de inclusão social outras dimensões para além da económica/geração de rendimento reiterando a importância das competências ligadas à vida social e do efetivo uso delas. O microcrédito é para eles e para os agentes de microcrédito entrevistados, uma proposta alternativa ao *homem pobre* que ao agarrá-la poderá reconhecer em si competências empreendedoras e desenvolver outras (pessoais, sociais e profissionais) ainda desconhecidas. Entre elas destacam-se a auto-estima, o sentido de responsabilidade e a capacidade de adotar hábitos e estilos de vida mais saudáveis e libertadores de ciclos de pobreza.

“Mais auto-estima, mais vontade de trabalhar, grande estímulo” (AMa); “As pessoas mudam a sua forma de estar. Melhora a qualidade da vida das pessoas. As pessoas ficam mais responsáveis” (AMb); “O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito” (AMc); “Então através do microcrédito é possível trabalhar com a pessoa todas as pobreza. Por exemplo, qualquer dinheiro pode gastar no álcool ou na festa, por exemplo a pessoa pode pegar dinheiro para fazer um trabalho mas não tem higiene e as crianças estão lá no meio da sujeira dentro da casa e estão sujeitos a doenças, a ter de comprar medicamentos porque estas pessoas não têm seguro. Para nós tudo isto é pobreza e então aos poucos vamos formando essa pessoa para que ela perceba que está contribuindo para a sua própria pobreza. Isso tem resultado muito. As pessoas valorizam não só o dinheiro que nós damos para trabalhar mas a formação em si que nós tentamos dar (...) As pessoas ficam mais responsáveis. Ao nível da gestão a pessoa aprende que tem de poupar, aprende a gerir os recursos que tem em casa (a horta em casa, a água que utiliza, etc.), plantar folhas verdes para que não tenham de comprar (para além de ser bonito também é útil)” (AMd)

A um nível mais macro, os líderes institucionais e agentes de crédito entrevistados identificam, também, potencialidades no microcrédito nomeadamente no que respeita ao contributo que este tem dado para o desenvolvimento local das comunidades de Santo Antão. Stöhr *in* Reis (2010) e Amaro (2003) ponderam o local nas suas reflexões sobre o desenvolvimento, enfatizando que este é o espaço no qual as comunidades, conhecedoras profundas do seu contexto, deverão aplicar toda a sua criatividade e capacidades em prol da satisfação das necessidades e melhoria das condições de vida individuais e coletivas. O protagonismo e importância atribuída ao contributo de cada indivíduo pretende, neste processo, confirmar que a proposta de desenvolvimento integrado é possível e que esta se encontra na base, bem como as respostas para os problemas reais das pessoas. No contexto em análise, mudanças se têm verificado a três níveis: - uma diretamente ligada às condições e qualidade de vida das comunidades que se manifestam não só no seu bem-estar físico (alimentação, vestuário, higiene, etc.) mas também no acesso a novos bens e serviços de base ou complementares; outra ligada às infra-estruturas que são construídas pelas IMF, no trabalho de acompanhamento às comunidades ou através do trabalho de pressão que fazem junto das autoridades locais. Por fim, verificam-se, também, progressos nos diferentes setores da economia nos quais o microcrédito está a investir através dos negócios que financia e que têm proporcionado às comunidades locais, periféricas e, em alguns casos, comunidades de outras ilhas, terem acesso a bens anteriormente mais escassos como é o caso de produtos agrícolas e alimentares.

“Nas comunidades temos clientes que criam uma actividade com visão e desenvolvem a comunidade. Por exemplo, quando temos um agricultor que consegue produzir e colocar os produtos em várias comunidades e mercearias” (AMa); O projeto de microcrédito é um projeto com enorme potencial que tem desenvolvido vários sectores da economia nomeadamente a agricultura e que, por conseguinte, tem ajudado muito o governo de Cabo Verde mas é necessário que este último faça a sua parte no que respeita ao transporte de produtos para outras ilhas” (AMa); A modernização de uma casa é desenvolvimento local, a modernização das técnicas agrícolas (de alagamento e rega tradicional, as pessoas já passaram a ter um reservatório). Neste último exemplo, o reservatório pode ser construído pela IMFd quando esta se apercebe junto dos beneficiários que existe essa necessidade mas o valor total do reservatório também é custeado pela comunidade. Há casos em que o reservatório é construído com fundo perdido e outros que são a crédito. Tudo depende das condições dos beneficiários (AMd).

Reconhecendo a importância destes sucessos para a validação do contributo do microcrédito nos processos de desenvolvimento e inclusão dos indivíduos e comunidades, os agentes entrevistados reconhecem, ainda, que nenhuma destas mudanças seria possível se as estruturas organizacionais não tivessem montado programas atrativos às camadas mais pobres. Nestes programas destacam-se os procedimentos diferenciados e mais inclusivos do que os dos bancos e a postura de proximidade dada ao acompanhamento feito aos microempresários que tenta privilegiar espaços e tempos mais informais, e o estabelecimento de relações de maior confiança consideradas essenciais para o sucesso dos negócios e da relação cliente - IMF.

“De todas as instituições somos a única que tem GOIP (Gabinete de Orientação e Inserção Profissional). Temos duas psicólogas (psicólogas vocacionais). Quando elas identificam uma pessoa que tem capacidades, encaminham para o microcrédito (...) As taxas de juro são um dos critérios diferenciadores da IMFb de um banco. O acompanhamento que é feito dá motivação (...) Alguns beneficiários têm poupança. Por exemplo, se vêm tomar 30.00\$, deixam 3.000 de poupança. Vai

crescer e vai crescer. Depois com o último de crédito, toma a poupança e consegue gerir qualquer negócio sem ir ao banco e ir a instituições de microfinanças (...) Quando a pessoa não quer mais crédito, nós damos a poupança” (AMb), “É positivo porque essas pessoas são excluídas do sistema bancário tradicional. O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito” (AMc); Por exemplo eu às vezes quero perceber algo numa determinada família e por isso é melhor ir sozinho para perceber melhor. Há outros momentos que tenho de ir com a comissão e com a antena. Há casos de famílias em que eu quero ir com a agente de microcrédito porque temos de falar de higiene e sendo ela mulher tem mais possibilidade e abertura para falar com as senhoras. Tentamos ir em equipa e de forma a que nos possamos adaptar ao objectivo da visita” (AMd); “Mas esta pessoa teve o acompanhamento devido da IMF a e que actualmente consegue levar para a frente o seu negócio. (...) É necessário estimular e incentivar. Dar aquele empurrão porque às vezes os clientes ficam à espera. É necessário ensiná-los a pescar” (AMa).

No entanto, apesar dos seus objetivos sociais claros, as instituições de microfinança (IMF) em análise são caracterizadas por manterem premissas de regulamentação semelhantes às do mercado livre (rentabilidade, eficácia, concorrência, gestão empresarial e ajuste ao mercado) que não as conseguem desvincular da real necessidade e prioridade de garantir a sustentabilidade financeira que lhes permita manter as suas atividades no ativo (Larocque, 2002). Assim, ao longo de todo o período de visita ao terreno e no contato direto com os agentes, líderes e os próprios microempresários, pôde-se constatar que a preocupação mais premente em todos eles diz respeito ao processo de reembolso. Na óptica das organizações em estudo, sente-se que uma percentagem elevada dos esforços do agente de crédito se debruçam sobre esta questão, que é vista como um dos principais fatores de insucesso na intervenção das IMF. Enquanto justificativa destaca-se a falta de compromisso sentida nos microempresários que os agentes associam, em grande parte dos casos, à falta de carácter e a motivações desvirtuadas, de certa forma visões pré-concebidas dos públicos mais desfavorecidos. Da mesma forma, fruto de antigas experiências de apoio às populações, os agentes sentem que ainda existe uma mentalidade assistencialista e imediatista associada ao crédito, especialmente nas comunidades do Concelho do Paúl, no qual se encontram os principais casos de crédito mal parado e as maiores dificuldades em fazer valer os procedimentos e estratégias de intervenção das IMF.

“O que corre menos bem é a forma como se faz o reembolso e a causa é o facto de as pessoas pensarem que o crédito é dado. Há pessoas que solicitam o microcrédito não para a actividade geradora de rendimento em específico mas sim pedem dinheiro com outras finalidades. Mesmo com o acompanhamento da IMF a têm a tendência de desviar. É uma atitude perigosa porque quando fazem o desvio da verba já não se consegue expandir o negócio e não consegue pagar conforme o plano (...) Há necessidades de carácter social e familiar. No momento em que aparecem facturas de outros serviços para pagar as pessoas pegam no dinheiro do microcrédito para pagar, ou mesmo quando querem comprar a roupa da moda. Mesmo com o controle da IMF a há forma de desviar (...) Com todo o estudo, com toda a visita que fez antes de elaborar o processo, o processo com todas as informações, parece que sim, tudo positivo, e após o financiamento do valor começa aquela dificuldade em relacionar

com a gente e não aparecer para pagar... e depois vamos receber as informações que são clientes difíceis, com problemas, com dificuldades. Quando os agentes de crédito aqui se deslocam por vezes são mal tratados porque as pessoas dizem que o microcrédito surgiu para ser dado aos pobres e não para ser devolvido. (...) No concelho da Ribeira Grande há a prática de se tentar falar com os beneficiários de microcrédito que têm mais dificuldades em devolver o crédito de forma a apaziguar as prestações até o cliente poder suportar a despesa de retornar o valor total. Já no Paul, mesmo com estes esforços tem sido muito difícil (AMa); “Gosto do trabalho que faço. A maior dificuldade que sinto é a recuperação de crédito. Às vezes há pessoas com condições de pagar mas têm medo e não pagam dívidas (...) é por falta de carácter das pessoas. Encontro isso mais nos homens. Às vezes há pessoas que a senhora vê que não estão com condições de pagar, mas há outros... têm condições de pagar e criam muitas dificuldades. Aí passamos para o avalista. (...) Nem sempre o avalista reage da mesma forma. Alguns avalistas pagam o crédito, mas outros nem por isso” (AMb).

Segundo os agentes de microcrédito destes constrangimentos derivam outros, entre os quais se destacam maus relacionamentos e quebra do ciclo de confiança entre o agente de microcrédito e os microempresários, casos em que os negócios não funcionam e ainda a impossibilidade de aumentar o fundo económico que permite apoiar novos microempresários. Tudo isto cria situações de grande insatisfação para ambas as partes que em acréscimo aos poucos recursos de acompanhamento (logísticos e humanos) se traduzem em sérias dificuldades da organização na gestão dos programas. O facto dos últimos anos de experiência a trabalhar com o microcrédito terem ditado ser difícil gerir estas carteiras de clientes e desenvolver um sistema de devolução de crédito eficaz, as IMF encaram as outras organizações do setor como “concorrentes”, principalmente no que respeita à captação dos melhores microempresários e daqueles que representam menor margem de risco para a organização (Notas de Campo, Agosto de 2012)

“O negativo é não ter lucro ou o funding para dar cobertura para outros clientes. Às vezes há pessoas que ficam excluídas porque precisam de um crédito e o tempo que demora às vezes, porque a instituição não tem funding nesse momento, demora um pouco (...) No exemplo que dei atrás, nas festas de romaria, a senhora precisa desse dinheiro nesse momento. Se demorar muito é um aspecto negativo (...) Sim. Não é tão visível no geral. Ainda há muitas pessoas pobres na ilha que têm necessidade de fazer crédito mas as instituições de crédito não têm cobertura” (AMc).

Por outro lado, outros testemunhos recolhidos revelam outras dificuldades que os agentes interpretam como promotoras de alguns dos insucessos da sua intervenção, nomeadamente, as elevadas taxas de juro que o estado aplica aos financiamentos atribuídos às IMF, através dos seus programas de luta contra a pobreza e que fazem com as taxas de juro das próprias associações sejam elevadas. Testemunhos sugerem que se as taxas de juro fossem mais baixas, os microempresários teriam mais hipóteses de lucro, minimizando as dificuldades de reembolso, aumentando as possibilidades de poupança e minimizando os casos de dependência do crédito. Aqui, o Agente de Microcrédito C partilha as dificuldades dos microempresários em conseguir criar um fundo de poupança e sustentabilidade financeira suficiente para investir por si no negócio, sem ter necessidade de recorrentemente recorrer ao crédito.

“Cerca de 80% dos projetos continuam mas grande parte deles pedem novo crédito para se manterem em funcionamento. O governo devia ter em consideração as taxas de juro altas que são aplicadas às associações e que aumentam, automaticamente, as taxas de juro que são aplicadas aos beneficiários

(...) Importância em baixar as taxas de juro aos beneficiários para que estes possam criar mais lucro e poupança” (AMc).

Por fim, e apesar de menos expressivos, encara-se ainda como importante salientar duas opiniões que revelam outros constrangimentos aparentemente transversais às IMF. Um diz respeito às dificuldades que alguns microempresários apresentam na gestão dos seus negócios em dois aspetos: - ou nas técnicas que adotam para rentabilizar os seus investimentos, ou nos próprios serviços complementares e infra-estruturas de suporte, que o estado devia aprovisionar e que pretendem potenciar, tanto a nível micro como a nível macro, a viabilidade e rentabilidade do grande nicho de mercado que representam os micronegócios para o desenvolvimento de Santo Antão. Como já anteriormente verificado, o potencial de crescimento do setor da agricultura na ilha é uma constatação comum e setor privilegiado de financiamento de muitos programas nacionais e internacionais (Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, *Millennium Challenge Account*, etc.). A inexistência de condições de apoio aos microempresários que potenciem o escoamento dos seus produtos é um dos fatores aqui apresentados e, mesmo não dependendo diretamente de diretrizes institucionais, é encarada pelas IMF como um dos fatores de insucesso de alguns dos negócios financiados.

“Têm algumas fragilidades, por exemplo na agricultura as pessoas não fazem grande alternância de produtos sendo que plantam e colhem produtos de acordo com a época não tentando cultivar um pouco de tudo em todas as épocas (...) Há um problema do embarque para as ilhas. Só se pode comercializar para S. Vicente por causa da praga dos mil pés. Construiu-se o centro de embalagens e de transformação de produtos em Porto Novo no ano de projeto do MCA – não responde as necessidades dos agricultores pois ao colocar-se o produto na fábrica este vai sair com um valor superior. Há quem diga que o governo, em vez de investir no centro, deveria investir em embarcações que facilitem a troca de produtos entre ilhas, não só São Vicente” (AMa).

Por fim, um segundo testemunho revela que, em contextos urbanos onde as redes de solidariedade se estão a desagregar e começam a ser menos fortes, o facto das mulheres chefes de família terem de se dedicar ao novo negócio faz com que aos seus filhos deixem de ter a proteção e acompanhamento parental necessários ao seu crescimento e educação. Este é visto pelo agente de microcrédito D como um dos efeitos perversos da sua intervenção, fazendo-o questionar sobre o real impacto dos programas que desenvolve e sobre que serviços complementares devem ser criados, para que a resposta a um dos problemas sociais diagnosticados não desemboque na criação de um novo problema social.

“Quando se trata de mulheres chefes de família vive só a mãe com os filhos que nós damos microcrédito a essas pessoas e as mães saem de manhã para fazer os seus negócios e deixam as crianças sozinhas em casa. E essas crianças sobretudo na cidade ficam na rua e isso é para nós uma dificuldade. Tem alguns casos em que nós aconselhamos a mãe a deixar as crianças na casa de um vizinho mas não é suficiente. Há casos de crianças com menos de um ano que fica ao cuidado de uma criança de 4 ou 5 anos e que nós vemos isso como um perigo de uma forma geral. Até que nos dizemos assim: será que nos estamos a contribuir para essas crianças ficarem na rua enquanto estamos a pensar que estamos a ajudar essa família estamos a complicar. No entanto, se a mulher fica ela não tem nada para dar aos filhos” (AMd).

Assim, é possível concluir que os agentes de microcrédito reconhecem que na base dos sucessos de intervenção das IMF encontram-se os efeitos e impactos que o microcrédito têm concretizado junto dos seus beneficiários e que são fruto de procedimentos mais adaptados e atrativos às condições das camadas mais pobres. Segundo os mesmos estes impactos têm-se verificado tanto na dimensão individual, nomeadamente na melhoria das condições de vida de cada microempresário e nas habilitações que foram desenvolvendo e que reconhecem ser importantes aptidões para a vida, como na dimensão coletiva nomeadamente nos impactos que a dimensão individual permite, a longo prazo, trazer para a comunidade através da redução da taxa de desemprego ou mesmo através de novas oportunidades de acesso a bens e serviços, antes reconhecidos como inexistentes ou escassos.

Ao nível dos insucessos, é possível concluir que as principais dificuldades sentidas são fruto de uma lógica de causalidade advinda de critérios estruturais definidos nos próprios programas de luta contra a pobreza e respetiva gestão de clientes. Neles se destacam as dificuldades de reembolso que os agentes de microcrédito associam à mentalidade assistencialista da população, às limitações logísticas e humanas de acompanhamento e às elevadas taxas de juro que dificultam a rentabilidade dos negócios e perpetuam a necessidade de acesso ao crédito. Estes fatores fazem com que as próprias IMF adotem procedimentos e uma postura na qual se sente que os sucessos dos programas criaram uma dependência direta à sustentabilidade financeira dos seus próprios fundos. Esta perspetiva permite concluir, também, o risco da avaliação dos sucessos dos programas deixar de estar tão focado nos impactos socioeconómicos que o microcrédito pode ter junto dos microempresários, mas sim na capacidade que cada IMF tem de fazer crescer o seu fundo económico. Para que estas duas dimensões convirjam (impactos sociais e sustentabilidade das IMF) é, pois, necessário que as organizações se fortaleçam e estabilizem a nível de intervenção tanto no que respeita aos instrumentos de gestão e acompanhamento, que deverão ser mais adaptados ao segmento populacional que querem apoiar, como no número de pessoas habilitadas e disponíveis para auxiliar de perto e regularmente os microempresários (Notas de Campo, Agosto de 2012)

6.6. Um duplo olhar: Necessidades e Estratégias de desenvolvimento e inclusão a implementar

Por último, questionados sobre as suas necessidades e sobre as estratégias a implementar para potenciar os processos de desenvolvimento e inclusão social que o microcrédito pretende alcançar, compreende-se que os agentes de microcrédito e líderes associativos bem como os microempresários convergem nas opiniões que vão dando, principalmente no que toca ao foco de intervenção onde identificam necessidades essenciais de melhoria. Como já anteriormente constatado em capítulos precedentes, os processos de reembolso e as estratégias/procedimentos a ele associados são novamente referidas como os principais pontos de melhoria nas estratégias implementadas pelas IMF. Da mesma forma, na perspetiva dos microempresários e agentes de microcrédito, encontram-se outras necessidades que nos remetem para os espaços que os últimos encontram de acompanhamento dos micro-negócios, desde o momento da sua concessão até às

diferentes fases de implementação. Assim sendo, no que respeita aos processos de reembolso definido por Santomero (1997) e Teixeira (2006) in Manuel (2010) o “incumprimento de um devedor e ocorre devido à sua incapacidade, ou resistência, em realizar o serviço da dívida estabelecido num compromisso contratual. De forma genérica apresenta-se na forma de atraso de um pagamento, de uma falência, da degradação das garantias, ou da deterioração da qualidade de notação de crédito do devedor, com o aumento da sua probabilidade de incumprimento.” (Manuel, 2010: 47) e considerando capítulos anteriores e a própria percepção com a qual investigadora ficou após visitar o terreno, compreende-se que este é o ponto que mais preocupa ambas as partes, microempresários e agentes de microcrédito. Apesar de, naturalmente, as perspectivas serem diferentes, as dificuldades concentram-se, para ambas as partes, na dificuldade de garantir que as amortizações são respeitadas nos prazos definidos e por isso são apresentadas diferentes sugestões de melhoria, entre as quais se destaca a necessidade de manter taxas de juro mais baixas e que permitam maior folga para investir nos negócios e reembolsar sem colocar em causa o próprio fundo de maneio e poupança necessárias aos impactos que se espera que o microcrédito tenha na autonomização dos negócios financiados e na melhoria da qualidade de vida das pessoas que a ele recorrem. Assim sendo, os microempresários sugerem que a nível procedimental as IMF deveriam dar um tempo de carência para investir nos negócios a fim de ganhar margem de lucro e aumentar as poupanças e que os próprios processos de concessão de crédito deveriam contemplar um estudo mais aprofundado das necessidades de cada negócio para que os montantes financiados fossem mais ajustados aos investimentos que os microempresários pretendem fazer.

“Mas aqueles juros também são demais. (...) É o tempo de carência. Se tiveres tempo de carência, tu consegues pagar. (...) depende do negócio. Por exemplo se eu estou com porco, eles produzem-se daí a um ano.” (Participante 2, AMUSA); *“Para mim a importância inicialmente teve uma grande importância (...) agora grande afogamento é quando vais pagar aquele montão de juros nunca mais acabam.(...) E quando crescem os problemas, tens famílias, tens outras coisas e pronto... pagar é uma eternidade... em termos de juros a gente paga mais.”* (Participante 5, MORABI); *“Deviam ter um crédito mais alargado e com mais tempo de abrangência. Isto nos servia muito que às vezes quando tomamos, por exemplo, um crédito às vezes temos de pagar aquela quantia todos os meses, por exemplo se tomar 22.000\$ (...) e se o tempo for alargado, em vez de um ano, dois anos isso quer dizer mais juros mas ficaremos a pagar 11.000\$ por ano. Já nos ajudaria. Por exemplo, quando chega no fim do mês, temos sempre aquela coisa do atraso (...) por exemplo se eu não pagar esta quantia os produtos que estão na prateleira têm de descer um bocadinho. A quantidade que nós temos de arrecadar, depois temos novamente de comprar. Tem de criar o fundo para fazer compras e no próximo fim do mês já temos de pagar. (...) temos menos margem de manobra, mesmo.”* (Participante 1, OMCV); *“Da minha parte eu sinto que é pouco. (...) às vezes precisas de 150 contos ou 200 contos (...) se fosse mais um bocadinho é sempre melhor. (...) se tiveres possibilidade de pagar, porque uma pessoa tem de ter possibilidade de pagar. (...) Quanto mais dinheiro tens mais consegues movimentar.”* (Participante 2, OMCV)

Já nos agentes de crédito, e apesar de verificarem posições contraditórias ao modelo de Yunus que refuta o envolvimento do sistema judicial nos processos de reembolso, sente-se a necessidade premente de encontrar medidas que tornem o processo de reembolso menos pesado e mais rápido e por isso remetem as suas sugestões para estratégias que tragam maiores garantias às IMF de que as prestações são cumpridas. Para tal sugerem a contratação de advogados para acompanhar, de

forma mais próxima, os casos de crédito mal parado e a possibilidade das prestações serem mensalmente cobradas diretamente no banco onde os microempresários mantêm conta aberta. Para além disso, um dos agentes de microcrédito reconhece o parecer de muitos microempresários ao admitir que as taxas de juro aplicadas poderão ser demasiado elevadas. A este respeito refere a importância de partilhar com os financiadores esta dificuldade e sugere a redução das taxas de juro aplicadas às IMF para que estas possam, também, reduzir os encargos inerentes à manutenção do seu fundo económico e aliviar a pressão do reembolso aos microempresários.

“Ter um advogado que leve os casos de crédito mal parado para a frente. (...) porque às vezes tem clientes que ficam a abusar, a abusar (...) e há clientes que em tribunal ficam relaxados porque já sabem que o tribunal pouco funciona. (...) Devia pensar numa forma dos bancos retirarem o dinheiro directamente da conta dos clientes. Muitos beneficiários dizem que vão pagar mas não o fazem. Desta forma, caso não seja possível a transferência do valor directamente para a conta da MORABI o dinheiro seria retirado da conta do avalista à qual se deveria ter ligação direta para transferência.” (AMa); “O governo devia ter em consideração as taxas de juro altas que são aplicadas às associações e que aumentam, automaticamente, as taxas de juro que são aplicadas aos beneficiários. (...) Importância em baixar as taxas de juro aos beneficiários para que estes possam criar mais lucro e poupança.” (AMc); Devia pensar numa forma dos bancos retirarem o dinheiro directamente da conta dos clientes. Muitos beneficiários dizem que vão pagar mas não o fazem. Desta forma, caso não seja possível a transferência do valor directamente para a conta da MORABI o dinheiro seria retirado da conta do avalista à qual se deveria ter ligação direta para transferência. (AMa)

Partindo destas sugestões compreende-se, também, que os microempresários e agentes de microcrédito identificam nos momentos de acompanhamento, espaços importantes para assimilar e prever dificuldades que têm uma influência direta no bom rumo dos negócios e conseqüentemente sobre o reembolso do crédito. Neste aspeto, mais uma vez, as opiniões convergem no que respeita à importância que dão a estes momentos e à primazia que aparentam dar à colmatação desta necessidade. Neste seguimento, os microempresários contactados apontam propostas de melhoria para os períodos antecedentes e entrementes ao negócio indicando ser importante que as IMF efetuem estudos de mercado que compreendam melhor as hipóteses de sucesso dos negócios financiados e que conheçam a fundo as reais necessidades de investimento dos microempresários aquando dos pedidos de crédito.

“Não é só carência (...) conhecer a realidade da minha propriedade, ver o que estou a fazer e dar-me carência. ” (Participante 2, IMFc); “Falta um levantamento de oportunidades de negócio, estudo de mercado. (...) Por exemplo, se hoje eu planto batata e dá certo, e a senhora vai e diz eu vou fazer também. (...) Em vez de plantar um pouco de milho, mandioca, batata.” (AMc); Pelo menos ouvir cada um no seu projeto. As pessoas na Praia simplesmente decidem (...) um economista e licenciado em direito é que têm de estudar aqueles projetos para saber qual é que é a teu valor... (participante 2, MORABI)

Da mesma forma, apesar de os microempresários identificarem nas IMF a possibilidade de estreitarem relações de confiança nas quais reconhecem ser uma das principais vantagens comparativas face a outras instituições financeiras formais, foi possível constatar ao longo das no terreno que estes identificam num acompanhamento mais individualizado uma necessidade premente que deve ser satisfeita a fim de facilitar a adaptação de estratégias às reais dificuldades que vão

sentindo a nível de financiamento e métodos de gestão do negócio. Os agentes de microcrédito e líderes associativos reforçam esta posição alegando as necessidades de contratação de mais recursos humanos que aliviem a sobrecarga de trabalho burocrática que têm, permitindo-lhes dedicar mais tempo ao acompanhamento dos microempresários. Alegam, aqui, a importância destes momentos não só na perspectiva do cliente que precisa de aconselhamento na gestão do seu negócio, mas também na perspectiva da IMF que vê neste acompanhamento mais contínuo, a oportunidade de aceder a mais informações que antevêm dificuldades de reembolso. No decurso destas necessidades encontram outras tais como as limitações logísticas a nível de transporte (todas as organizações não têm veículo próprio), que dificultam as regulares visitas aos microempresários e a formação técnico-profissional e de gestão de negócios e orçamentos que encaram ser outra importante estratégia de acompanhamento. Neste último aspeto é de ressaltar a incapacidade que se verificou, no terreno, das IMF darem resposta a esta necessidade, visto não disporem de recursos financeiros para o efeito.

“Tem de se chegar mais perto de alguns clientes e comunidades. Por exemplo no caso da IMFc se existisse um agente de crédito no terreno dava mais informação. Quando se visita um cliente sempre há algo de novo, mais informação. Estou ficando um pouco distante de alguns clientes. Há clientes que só através de telefone ou SMS. Com visitas já dá para deixar algo, por exemplo posso chegar a algum cliente e vejo que ele está a aplicar de forma errada e posso deixar alguma sugestão na gestão do negócio. Há clientes (...) que têm um bom stock em casa mas não encontram uma forma de colocar no mercado. O trabalho do agente de crédito, neste caso, como é uma pessoa que está sempre em movimento é tentar ajudar esse cliente a colocar esse produto no mercado. Mas se o agente de crédito estivesse mais junto dos clientes e fizesse uma visita três vezes por mês essa informação passaria não através do telefone. No nosso caso temos falta de recursos humanos. Sentimos falta também de materiais de escritório. Temos necessidade de equipamentos informáticos mais adequados. Transporte também. Estamos há 6 meses sem transportes. Por exemplo no caso dos recursos humanos, é contratar um contabilista ou um gestor onde dá mais liberdade ao agente de crédito para estar no terreno. O agente de crédito sai para o terreno para visitar um cliente mas na hora que ele sai vem outro cliente fazer o reembolso e não encontra ninguém. Trabalhar com dinheiro é complicado. O cliente volta para casa e se a meio do caminho encontra algo, amanhã já não tem dinheiro. Este é um dos pontos principais que temos de melhorar, os recursos humanos. Contratar um contabilista que faz logo a contabilidade ou a gestão ou caixa. (...) Formação para clientes na área do microcrédito, (...) gestão financeira e gestão de negócios, como trabalhar com a agricultura.” (AMc); “Mas a maior dificuldade que sinto é a dos beneficiários fazerem o registo dos seus ganhos e dos gastos para que se possam orientar ao longo do mês e possam melhor gerir o lucro. (...) Dificuldades financeiras (alargar o fundo). Alguma formação mais direcionada para o tipo de negócio (por exemplo as pessoas que estão com a criação de animais deveriam ter formação mais específica sobre as epidemias e as doenças). Para a agricultura não se sente tanta esta dificuldade porque os animadores já têm essa formação. (...) Praticamente todas as pessoas do interior têm pecuária e já faz parte do seu dia-a-dia. Seria bom trabalhar a formação profissional junto destas famílias que já têm experiência no negócio (garantir por exemplo que o gado está com saúde). Existir mais pessoas a acompanhar os beneficiários no sentido em que, por exemplo, um beneficiário com criação de animais precisa de um veterinário ou de um medicamento não tem muitas vezes a possibilidade de satisfazer essa necessidade porque não há dinheiro para pagar ou não há carro.” (AMd)

Por fim, e considerando autores como Caeiro (2008) e Domingues (2005) que defendem a estreita colaboração entre organizações e parceiros da sociedade civil com o estado na reflexão, planeamento e execução de programas sociais que visam assegurar os níveis mínimos de qualidade de vida às populações, também um dos agentes de microcrédito reconhece esta importância ao constatar a inexistência de trabalho em rede e partilha de boas práticas que facilitem a execução dos programas de luta contra a pobreza numa lógica mais concertada e sustentável. Desta forma, o agente de microcrédito D afirma:

“Todas as instituições trabalham com as camadas mais pobres mas há uma certa, portanto, desorganização entre aspas para com as pessoas. Uma instituição vai, ajuda uma família, outra vez ajuda a mesma família, o Ministério da agricultura vem e ajuda a mesma família, portanto não há uma concertação. (...) É necessário definir o público-alvo (...) para existir uma concertação sobre como as ONG vão trabalhar com estas pessoas para que não haja repetição do trabalho. (...) o estado devia ter um encontro pelo menos com as ONG para discutir qual é a melhor forma de actuar nas comunidades, porque todas as pessoas e todas as instituições trabalham com as camadas mais pobres mas há uma certa, portanto, desorganização entre aspas para com as pessoas.” “uma instituição vai, ajuda uma família, outra vez ajuda a mesma família, o estado através da Câmara Municipal ajuda a mesma família, o Ministério da Agricultura vem e ajuda a mesma família, portanto não há uma concertação.” Já falei sobre isso nalguns encontros mas nunca foi realizado. É necessário definir o público-alvo, as pessoas com as quais se vai trabalhar para existir uma concertação sobre como as ONG vão trabalhar com estas pessoas para que não haja repetição de trabalho. (...) o próprio governo devia também dar parte do orçamento às instituições que trabalham com as camadas mais pobres visto que não existe mais como o dinheiro vir de fora e a pobreza ainda existe e as famílias que são pobres, são realmente cada vez mais pobres.” (AMd)

Assim sendo, tendo por base a sua experiência de terreno, o Agente de Microcrédito D critica a inexistência de diálogo entre as IMF e as estruturas governamentais que julga estarem a utilizar de forma insustentável e sobreposta os recursos públicos e privados disponíveis, sendo por isso necessário alinhar estratégias e públicos-alvo de intervenção através da partilha de práticas e necessidades locais, nomeadamente em contextos de concertação político-institucional. Estes contextos aparentam, também, ser os privilegiados para partilhar aquilo que algumas organizações apresentam como dificuldades estruturais, entre as quais se destacam o acesso a recursos financeiros, que parecem ser cada vez mais escassos principalmente após Cabo Verde ter passado a ser reconhecido como país de desenvolvimento médio, ou mesmo necessidades sociais e comunitárias que refletem os desafios dos microempresários na gestão dos negócios e de sobrevivência. A este respeito os microempresários A e D falam-nos no trabalho de *advocacy* que também deve ser feito no sentido de alertar as autoridades locais e nacionais para a importância de fornecer às comunidades equipamentos básicos que se verificam essenciais à garantia de níveis de qualidade de vida mínimos e que são também potenciadores de muitos micro-negócios que conferem oportunidades de crescimento às pessoas e às comunidades.

“O próprio governo devia também dar parte do orçamento às instituições que trabalham com as camadas mais pobres visto que não existe mais como o dinheiro vir de fora e a pobreza ainda existe e as famílias que são pobres, são realmente cada vez mais pobres.” (AMd); “Seria bom o estado apoiar mais as instituições de microfinanças ao nível do crédito, principalmente o crédito no meio rural. Neste

momento as IMF's não têm muito apoio financeiro, apoio técnico, espaço, e assim sucessivamente.”
(AMc) *“O projeto de microcrédito (no geral) é um projeto com enorme potencial que tem desenvolvido vários sectores da economia nomeadamente a agricultura e que, por conseguinte, tem ajudado muito o governo de Cabo Verde mas é necessário que este último faça a sua parte no que respeita ao transporte de produtos para outras ilhas. (...) Se o governo fizer a sua parte o microcrédito, tem o potencial de poder criar desenvolvimento não só a nível local mas também a nível nacional. É por isso importante criar estratégias que não limitem a exportação da produção.”* (AMa)

Por último, no que respeita ao papel do estado, e como já exposto em capítulos anteriores, um dos constrangimentos sentidos diz respeito ao facto dos poderes de decisão estarem muito centralizados na cidade da Praia, representando esta uma realidade distante da de Santo Antão. A este ver, um dos participantes nas entrevistas de *focus group* realizadas submete na sua opinião partilhando que as decisões sobre que negócios financiar e respetivos montantes são efetuadas por comissões de pessoas que não conhecem profundamente o contexto sócio-económico de Santo Antão e a realidade dos microempresários que recorrem ao microcrédito. Assim sendo, sugere a descentralização do processo de decisão invocando a importância das comissões de aprovação integrarem membros conhecedores profundos da realidade debatida.

“A minha opinião é que a gente lá na Praia, eu não entendo como é que avaliam pessoas que não conhecem. Eu acho que quem deve avaliar é quem está cá, porque por exemplo Arlinda conhece-me, (...) eu acho que ela pode dizer àquelas pessoas lá na Praia (...) porque aquelas pessoas lá na Praia não conhecem Santo Antão. Eles olham para a tua cara, fotocópia.” (Participante 3, MORABI)

CAPÍTULO VII - INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS E CONCLUSÕES: REPENSANDO ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO E INCLUSÃO

De uma forma geral, e na tentativa de dar resposta às questões da presente dissertação, importa compreender de que forma as necessidades identificadas e respetivas potencialidades e constrangimentos das estratégias das IMF em estudo se cruzam e condicionam os processos de inclusão social dos indivíduos, que procuram microcrédito e se encontram em situação de pobreza e/ou exclusão, bem como o potencial impacto que os micronegócios financiados poderão estar a ter no desenvolvimento local de Santo Antão.

Considerando a existência de políticas públicas ativas e de um setor de economia social inovador e empreendedor - os principais resultados retirados do processo de interpretação de dados, remontam-nos para o facto de os agentes de microcrédito não conhecerem a fundo as medidas e políticas de luta contra a pobreza nacionais. A este respeito, das respostas recolhidas, a investigadora depreende os elevados graus de organização interna e de autonomia das organizações, aspeto que não tem obrigado ao conhecimento mais aprofundado das medidas públicas vigentes. As visitas ao terreno permitiram compreender que os líderes associativos de Santo Antão estão longe dos centros de decisão e aparentam não ser acompanhados através de monitorizações a nível local, fazendo com que a realidade política seja para eles, naturalmente, distante. Há, por isso, uma fraca adesão das organizações e, também, do público-alvo das ações nos processos de conceção e avaliação das políticas públicas.

Como vimos atrás, a política pública enquanto intervenção do estado pretende identificar necessidades sociais e construir uma intervenção sustentável tendo em vista a melhoria da qualidade de vida das populações (Januário, 2010, Caeiro, 2008; Domingues, 2005). No entanto, apesar dos esforços que se têm perccionado nesse sentido, compreende-se através dos dados recolhidos que o próprio Estado tem, ainda, de trabalhar algumas lacunas na implementação de medidas de luta contra a pobreza. Entre elas os agentes de microcrédito destacaram nos seus testemunhos, a preocupação premente do Estado em responder de forma rápida às necessidades da população que, na prática, tem contradito com uma ação sustentável pois não capacita as pessoas para a autonomia, perpetua comportamentos assistencialistas e não concerta a sua *praxis* com as de diferentes organizações, que trabalham com as mesmas populações e comunidades causando, por isso, a replicação de ações. Estes fatores, segundo os líderes associativos, têm promovido a má gestão e aplicação de recursos causando um impacto mais reduzido das políticas e medidas sociais face ao potencial que apresentam. Considerando esta conjuntura, a investigadora tende a sugerir soluções promotoras de um estado mais 'incitador' (Soulet, 2003) e promotor de um exercício mais integrado no cruzamento da ação estado - sociedade civil, só possível através da realização fóruns que reúnam parceiros sociais e públicos na partilha de práticas, sucessos e dificuldades, bem como na definição de públicos-alvo, metodologias de intervenção e respetivas prioridades, tendo por base critérios de planeamento e avaliação assentes em temas como o desenvolvimento humano e desenvolvimento sustentável (Amaro, 2003, Sen, 2010; Brito, 2010, Bartolini, 1999). Da mesma forma, e indo de encontro a esta proposta de Soulet (2003), parece importante à investigadora que estes processos de

participação na definição da agenda política possibilitem uma maior capacitação das ONG promotoras de projetos de luta contra a pobreza, nomeadamente as IMF, no sentido de melhor conhecerem os processos de políticas públicas que confluem na sua missão. Para além de necessidade de tornar os processos mais democratizados, verifica-se como importante que o diálogo culmine em novas soluções políticas mais empreendedoras, sustentáveis e que promovam a inovação e criatividade no reflexo de correções para a *praxis* das ONG. Para que não se limitem a promover projetos de microcrédito enquanto meras emanações de políticas públicas que, por si, já se revelam distantes, as ONG devem organizar-se em grupos de pressão e de interesse que lhes atribuam um maior papel de 'empreendedores políticos' focados no debate de soluções para os problemas estruturais das comunidades e de redução da pobreza, que apesar de parecer estar minimizada, não está erradicada em Santo Antão. (INE CV) Acredita-se que esta ação possibilitará a discussão de matérias de interesse local e nacional e que o encontro de bases de entendimento mútuo promova os processos de desenvolvimento e inclusão e a não multiplicação de ações e desgaste de recursos, como Stuart Mill defende. (Mill in Domingues, 2005)

De salientar, também, que para alguns dos agentes de microcrédito, esta insustentabilidade tem sido, ainda, fruto de questões como a partidarização das políticas públicas que segundo o Banco de Cabo Verde (2010) têm desvirtuado a intervenção do Estado, que erra ao focalizar apoios em troca de benefícios políticos (votos). Aqui as organizações da sociedade civil, através de uma participação mais ativa na construção e implementação de medidas públicas poderão adotar uma postura de regulamentação e avaliação dos reais impactos dos programas de luta contra a pobreza, aspeto por todos referido não ser uma prática comum entre as ONG. Esta postura de concertação e diálogo, aqui reiterada, é também abordada pela Ministra da Juventude, Emprego e Desenvolvimento dos Recursos Humanos de Cabo Verde aquando da discussão gerada à volta da nova lei de microfinanças que regula o setor. Esta defende a importância de *“recolher contributos para que possamos ter soluções concretas e juntos elaborarmos uma nova proposta de lei que responda por um lado à perspectiva dos actores do sector e que por outro lado garanta o normal funcionamento desse sector em Cabo Verde.”* (Artigo Expresso das Ilhas, 04 de Abril de 2013) Desta forma, este debate aparenta, também, ser de extrema importância para contextualizar e adaptar metodologias de intervenção da ferramenta de microcrédito na realidade díspar de Cabo Verde e assim, contribuir para a avaliação de constrangimentos, trabalho de potencialidades e formulação de soluções.

Neste seguimento, e considerando a hipótese que pondera se as estratégias de microcrédito em Santo Antão são ou não eficientes e sustentáveis, compreende-se que mesmo reconhecendo que o Estado vê na sociedade civil um importante parceiro na luta contra a pobreza em Cabo Verde, não só na execução de programas, mas também no aprovisionamento de serviços inexistentes ou complementares aos já existem na esfera pública, as IMF partilham que o envolvimento do Estado tem sido mais focalizado nos apoios financeiros e logísticos, que os agentes encaram como insuficientes considerando as dificuldades e constrangimentos que vão sentindo na implementação das suas estratégias de intervenção. A este respeito, o cruzamento de dados recolhidos junto das IMF e dos microempresários entrevistados permitiu compreender que apesar de especificados nos programas de luta contra a pobreza nacionais e nas próprias estratégias definidas pelas IMF, os

públicos-alvo vigentes não convergem na totalidade com as prioridades definidas. De acordo com os procedimentos das IMF explanados e apesar de se sentir que as estratégias de microcrédito em Santo Antão fazem um esforço para chegar às camadas mais pobres e sem acesso aos serviços financeiros, os testemunhos recolhidos demonstram que as IMF priorizam um dos preceitos definidos por Yunus (2008) que aborda a importância de conhecer bem a psicologia dos microempresários para que ao obterem valores de crédito não criem situações de dívida cíclicas e irreversíveis. Desta feita, compreende-se que as IMF têm apostado mais em microempresários que apresentam ter experiência de negócio e garantias financeiras que salvaguem a organização, no que respeita à manutenção dos seus fundos.

De facto, fruto de uma das principais conclusões da presente dissertação, a investigadora compreende que a possibilidade de desvirtuação da ferramenta é real, na medida em que o principal critério de avaliação dos sucessos de intervenção identificados pelas IMF está no compromisso que os microempresários conseguem estabelecer na devolução dos empréstimos dos quais está diretamente dependente a rentabilidade das organizações. Este posicionamento traz dois tipos de constrangimentos que Junqueira e Abromovey (2003) identificam como “a seleção adversa e o risco-moral” que incitam à reflexão sobre se, de facto, a aplicação do microcrédito em Santo Antão tem se pautado pela prestação de serviços de microfinança de proximidade aos mais pobres, de acordo com o definido na sua génese (Yunus, 2008; Gibbons, 1995).

Decorrente desta situação verifica-se, também, que em contextos como o de Santo Antão e mesmo o de Cabo Verde, o facto do microcrédito individual ser aquele ao qual as pessoas aderem com mais facilidade, devido a experiências antigas de cooperativismo que não correram bem e fizeram com que as pessoas deixassem de confiar nos seus pares, tem feito com que a ferramenta não esteja a ser utilizada em todo o seu potencial. As microfinanças/ microcrédito têm como objetivo apoiar as pessoas de baixa renda a saírem do ciclo de pobreza e neste processo, para além do aumento de rendimentos, o microcrédito pretende e deverá trabalhar o alargamento de horizontes do indivíduo face à sua própria condição (auto-estima, proatividade, comportamentos de vida saudável, etc.), face aos outros e/ou à sua comunidade (entreaajuda, solidariedade, cidadania, participação, alteração das relações de poder etc.) e face às competências técnicas e profissionais que poderão também ser potenciadas por esta via (gestão, poupança, partilha de saberes profissionais, etc.) (Zimmerman, 2000; Friedman 1996; Villacorta e Rodríguez 2003)

Experiências como as que foram relatadas e observadas junto dos líderes associativos e beneficiários da IMFd, permitiram compreender que estas competências poderão ser mais potenciadas através do microcrédito solidário que cria, espontaneamente, um sistema de desenvolvimento de competências através da partilha com ‘o outro’ de dificuldades mas também de aprendizagens, e cria um sistema de auto-regulação e controlo que garante que a experiência de microcrédito, tanto na implementação do negócio como na devolução do crédito, tenha mais probabilidades de sucesso. Neste sistema, todos são responsáveis por todos, criando possibilidade de prosperidade face à pobreza e criando redes mais fortes de solidariedade que potenciam a consolidação de comunidades mais solidárias e de redes informais de proteção social, que autores como Brito (2010), Guélin (1998), Caeiro (2009) e Laville (1994) defendem no processo

desenvolvimento sustentável dos povos. Vários e microempresários identificaram, também, nestas redes importante suporte de capacitação que, em diversas circunstâncias, possibilitou a superação das vulnerabilidades sentidas noutra tipo de competências mais académico-profissionais e formativas. Por estes motivos, e recorrendo à metodologia de intervenção original criada por Yunus, conclui-se que o microcrédito individual não consegue trabalhar o desenvolvimento integral do indivíduo de forma tão eficaz como o microcrédito solidário e por isso, naturalmente, as IMF que optam pelo primeiro modelo, vêm-se obrigadas a privilegiar microempresários que reúnam condições e representem menor margem de risco na perda de capital.

Assim, apesar do processo levado a cabo pelas IMF ser mais humanizado que o processo de concessão de crédito realizado por um banco, e de se confirmar a existência de procedimentos menos burocráticos e mais adaptados às características socioprofissionais, habilitações e competências dos públicos-alvo definidos, grande parte das organizações continuam a privilegiar na sua intervenção o acompanhamento focalizado na liquidação de dívidas sem dar enfoque estruturado e organizado nos processos de autonomização e capacitação dos beneficiários (*empowerment*) tão necessários à saída de ciclos de pobreza. Este ponto permite-nos perceber uma tendência real para metodologias técnico-burocráticas em detrimento de uma intervenção mais direcionada e especializada nas especificidades do terreno, onde os afetos e a relação de proximidade deve ser privilegiadas, tendo em vista a criação de vínculos essenciais ao processo de inclusão social dos indivíduos. Desta feita, para que seja possível trabalhar com as camadas mais pobres eleva-se a necessidade de efetivar procedimentos nos quais as IMF terão de encontrar um equilíbrio entre os critérios de seleção e a autosuficiência institucional, para que não se tornem meros intermediários e consigam fazer prevalecer as condições necessárias à existência de microfinanças de proximidade e direcionadas para os objetivos sociais que os programas que executam preconizam (Junqueira e Abromovey, 2003). Neste seguimento, a investigadora encara como importante para o sucesso da intervenção a postura da IMFd na qual se privilegia o acompanhamento regular de cada beneficiário e respetiva família atribuindo a cada visita um cunho de proximidade e cumplicidade que só beneficiam o conhecimento multidimensional da condição de cada cliente e das dificuldades e desafios que vão enfrentando. Este acompanhamento parece ser, à investigadora, a principal resposta possível à ultrapassagem de algumas das dificuldades partilhadas pelos microempresários na execução direta dos seus negócios como, por exemplo, na gestão do dinheiro, poupança, ou mesmo no conhecimento de melhores técnicas de gestão do negócio que lhes conferem melhor e maior produtividade.

Para além disso, os microempresários identificam outras dificuldades nas estratégias procedimentais que, tal como no caso das IMF, dão especial enfoque ao processo de reembolso. Como já anteriormente referido, entre elas destaca-se a inexistência de tempos de carência, o insuficiente fundo económico das IMF para cobrir a totalidade dos gastos associados aos investimentos que os microempresários perspetivam para os seus negócios, as taxas de juro elevadas e o pouco conhecimento das comissões de aprovação de crédito em relação à realidade de Santo Antão e dos candidatos ao microcrédito. Mais uma vez, urge a necessidade de manter a estreita relação de partilha de necessidades com as entidades públicas reguladoras e gestionárias do setor, para que permitam ajustar procedimentos como as elevadas taxas de juro, bem como capacitar

as ONG para uma maior competência técnica na procura de financiamentos alternativos e que promovam a sustentabilidade orçamental dos projetos, sem que estes tenham de estar recorrentemente dependentes do estado ou de fundos internacionais de origem governamental. Eleva-se, aqui, a importância de ultrapassar as limitações financeiras sentidas pelas IMF sem exceção e que promovam as limitações logísticas e humanas relatadas.

Por conseguinte, tendo em conta a hipótese da autonomização e inclusão social dos microempresários beneficiários - apesar de os números indicarem que os microempresários conseguem amortizar os microcréditos contraídos, estes manifestam estar constantemente a recorrer ao crédito. Neste processo parece necessária à investigadora, a distinção entre um beneficiário que recorre com frequência ao crédito porque o seu negócio se está a expandir, e um beneficiário que tem de recorrentemente pedir microcrédito para poder sobreviver e manter aberto um negócio que lucra pouco mais do que o valor do reembolso. Neste último caso, encontramos situações de dependência face a uma solução que supostamente deveria autonomizar as pessoas e ajudá-las a sair da situação de pobreza. Desta forma, mais uma vez, a perversão da ferramenta aparenta ser real e deverá ter estratégias próprias de acompanhamento e de estudos de impacto que as IMF deveriam privilegiar e, derivado das condições limitadas que sentem, não conseguem executar.

Posto isto, considerando as principais potencialidades e constrangimentos acima descritos e de que forma tem contribuído a ferramenta, enquanto política pública, para os processos de desenvolvimento das comunidades na ilha de Santo Antão em Cabo Verde, considerando a evolução das taxas de pobreza que passaram de “49% em 1988/89 para 36,7% em 2001/02 e em 2007 (...) em 26,6%” compreende-se que ainda se avizinha um caminho longo de erradicação da pobreza a percorrer (INE, s.d.). Mesmo assim, ao ponderarmos autores como Castel (1996), Paugam (2000), Capunha (2005) ou Clavel (2004) é possível concluir que os microempresários, no geral, têm percorrido um trajeto ascendente de saída de processos de pobreza e de inclusão, tendo por base critérios como o acesso a rendimentos, bens e serviços de bem-estar, oportunidades e recursos que todos, de uma forma ou de outra, foram referindo ao longo das entrevistas nas quais participaram. Para esta situação sente-se que muito têm contribuído as políticas públicas de luta contra a pobreza que têm apostado em setores chave do desenvolvimento nos quais se inscreve o microcrédito, e também os fortes laços de solidariedade que caracterizam o contexto em estudo e que nos fazem questionar sobre a existência, ou não, de verdadeiros e significativos casos de exclusão social.

No que respeita às IMF, conclui-se também que a sua intervenção tem um forte pendor assistencialista na medida em que focam a sua *praxis* na mera prestação de serviços e enquanto intermediário entre o estado e as comunidades. Os agentes de microcrédito, conhecedores profundos da realidade de Santo Antão, não conseguem dar um carácter mais inovador e empreendedor à intervenção na medida em que as estratégias de microcrédito que implementam se encontram limitadas aos poucos recursos logísticos, humanos e financeiros disponíveis, bem como à fraca capacidade dos técnicos em acompanhar os microempresários, fazendo com que as estratégias sejam consideradas pouco eficazes face ao potencial que apresentam. Do ponto de vista da investigadora destaca-se, mais uma vez, neste processo a Instituição D que manifestando ter as mesmas dificuldades estruturais que as restantes IMF, faz um esforço extra no acompanhamento dos

microempresários. Compreenda-se que na organização A, B e C verifica-se boa vontade e proximidade no registo que adotam com os seus clientes, a missão está definida e articulada com os objetivos e prioridades dos Programas de Luta Contra a Pobreza, no entanto verifica-se uma intervenção mais assistencialista na qual a IMF tem um papel mais direcionado para a intermediação entre o financiador e prestação de serviços de microfinança. Verifica-se, também, a preocupação de sensibilizar as comunidades para o microcrédito e dar formação aos microempresários, mas de forma incipiente e com graves falhas no *follow up* necessário à consolidação de aprendizagens e respetiva aplicação no dia-a-dia do negócio e na vida pessoal dos clientes e famílias. Assim, na prática verifica-se alguma incapacidade de acompanhamento, que limita um conhecimento mais aprofundado das necessidades de cada um dos beneficiários. Destes dois tipos de acompanhamento relatados reconhecem-se duas relações de reciprocidade diferentes, que correspondem a dois tipos de intervenção:

Na primeira situação (IMFa, IMFb e IMFc) o microcrédito é o centro sendo que a pessoa/cliente/microempresário procura, por si, a ferramenta e a IMF para fazer face a uma situação de vulnerabilidade que reconhece e pretende enfrentar. Prevalece, por isso, uma lógica de relação IMF – cliente de mera prestação de serviço. Na segunda situação (IMFd) a pessoa é vista como o centro da intervenção e o microcrédito chega-lhe enquanto estratégia ponderada pela organização que já a acompanha, sendo que é vista pela mesma como a estratégia que melhor se adequa ao cruzamento das necessidades e potencialidades, que a sua condição de vida do beneficiário apresenta, verificando-se, assim, um potencial maior do microcrédito ser reconhecido como uma verdadeira ferramenta de luta contra a pobreza. No entanto, é possível compreender que nesta última instituição as melhorias verificadas na qualidade de vida dos microempresários e autonomização do negócio são menores. Este impacto mais reduzido do microcrédito deriva do facto desta IMF privilegiar a intervenção junto das camadas mais pobres, normalmente com competências empreendedoras ainda pouco desenvolvidas e acesso a recursos muito escassos nas comunidades, fazendo com que os impactos sejam mais lentos.

Desta feita, e considerando a pergunta de partida da presente dissertação que questiona qual a importância das estratégias de microcrédito na promoção de processos de autonomização e inclusão social dos beneficiários e comunidades de Santo Antão em Cabo Verde, os microempresários, agentes de microcrédito e líderes associativos são unânimes ao dizerem que verificam melhorias significativas na qualidade de vida dos seus clientes em áreas como a condição habitacional, o acesso a bens e serviços de base e o acesso à educação. Todos reconhecem, também, uma dimensão pessoal muito importante nomeadamente a possibilidade de através do microcrédito trabalhar outras competências que, como o AMd afirma, se traduzem em “*outras pobrezas*” que perpetuam a condição do homem e da mulher pobre. Refiro-me, pois, ao trabalho de competências psicossociais e formação humana que são fruto de ações de formação diretas desenvolvidas pelas IMF ou do acompanhamento que os agentes de microcrédito realizam aos microempresários. Aqui destacam-se a capacidade de gerir dinheiro, a autoconfiança e autoestima daí derivantes e que, segundo os agentes de microcrédito e os próprios microempresários, possibilitam o desenvolvimento de outras competências como a aptidão empreendedora e a capacidade de arriscar que Sakar (2007)

nos fala e que são essenciais ao microempreendedorismo. Da mesma forma, mesmo que indiretamente, conclui-se que o microcrédito trouxe mudanças se têm verificado a três níveis: - um diretamente ligado às condições e qualidade de vida das comunidades que se manifestam não só no seu bem-estar físico (alimentação, vestuário, higiene, etc.) mas também no acesso a novos bens e serviços de base ou complementares; outro ligado às infra-estruturas que são construídas pelas IMF, no trabalho de acompanhamento às comunidades ou através do trabalho de pressão que fazem junto das autoridades locais. Por fim, verificam-se, também, progressos nos diferentes setores da economia, nos quais o microcrédito está a investir através dos negócios que financia e que têm proporcionado às comunidades locais, periféricas e, em alguns casos, comunidades de outras ilhas, terem acesso a bens anteriormente mais escassos, como é o caso de produtos agrícolas e alimentares.

Na IMFd encontram-se impatos mais reduzidos mas porque esta organização trabalha de facto com camadas populacionais muito pobres e que não desenvolveram ainda competências empreendedoras e de negócio, nem têm ao seu dispor os recursos necessários para uma evolução mais acelerada, ao invés das outras organizações onde se verificam impatos maiores, mas questionáveis quando refletimos sobre questões de erradicação de pobreza, por estes microempresários não se encontrarem em verdadeira situação de exclusão ou pobreza extrema.

Fruto dos relatos dos microempresários destas organizações compreende-se, também, que grande parte já detinha negócios fazendo com que naturalmente hajam resistências ao trabalho em grupo e comunitário. Em situações em que a condição de não exclusão se verifica, é também mais fácil encontrar o individualismo, visto a grande motivação das pessoas estar assente na expansão de negócios já existentes, muitos deles familiares e no qual não vêm sentido envolver outras pessoas.

Em suma, o microcrédito na ilha de Santo Antão, em Cabo-Verde, encontra-se num ponto de charneira entre o gerar dependências e vícios interventivos e ao promoção efetiva da inclusão social dos microempresários da mudança, o que obriga a concluir da necessidade de reagendar esta ferramenta de intervenção social nas prioridades políticas Caboverdeanas, dado o potencial de redução da pobreza que aqui ficou demonstrado, apesar de ainda não totalmente explorado, formando e dando maiores condições e recursos às ONG's para se constituírem como verdadeiros mediadores sociais da mudança, trazendo para a primeira linha a voz, as necessidades e a subjetividade dos pobres, quando se trata de repensar estratégias de desenvolvimento e inclusão.

BIBLIOGRAFIA

- Abramovay, Ricardo; Junqueira, Rodrigo (2003), *A sustentabilidade das microfinanças solidárias*, Sober.
- ACEP – Associação para a Cooperação Entre os Povos (2000), *Associativismo e o microcrédito na luta contra a pobreza pela promoção do bem-estar Rural: Estudo de casos em Cabo Verde, Guiné-Bissau e Moçambique*, Lisboa, Coleção Cooperação.
- Adams, Robert (2008), *Empowerment, Participation and Social Work*, Palgrave Macmillan.
- ADEI (s.d.), *Apresentação Sucinta das Oportunidades de Negócio nos Sectores Primário, Industrial ou de Transformação de Serviços*, Praia, Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação.
- Aghion, Beatriz; Morduch, Jonathan (2005), *The economics of microfinance*, Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.
- Almeida, David (2010), *Social Ventures and Social Entrepreneurs : Factors for Success*, Lisboa, ISCTE – Business School, Dissertação de Mestrado.
- Almeida, João Ferreira (1993), *Análise Social*, vol. xxviii (123-124), 1993 (4.º-5.º), 829-834
- Almeida, Vasco (2011), *Estado, mercado e terceiro setor: A redefinição das regras do jogo*, Revista Crítica de Ciências Sociais, 95, Dezembro 2011: 85-104
- Amaro, Rogério Roque (2004), *Desenvolvimento – um conceito ultrapassado ou em Renovação? – Da Teoria à Prática e da Prática à Teoria*, Cadernos de Estudos Africanos, nº 4, ISCTE, Lisboa.
- Amaro, R. R. / BIT. (2003), *A Luta Contra a Pobreza e Exclusão Social em Portugal: Experiências do Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza*, Lisboa, OIT - Bureau Internacional do Trabalho, Programa Estratégias e Técnicas contra a Exclusão Social e Pobreza.
- Amaro, R. R. (2009). Desenvolvimento Local. In P. Espanha, *Dicionário Internacional da Outra Economia* (pp. 108-113). Coimbra: Edições Almedina.
- Ambrozio, António (2009), *Microfinanças: Alcance versus Sustentabilidade*, in Publicação Visão e Desenvolvimento nº 67, jul 2009, Brasil: Banco Nacional do Desenvolvimento.
- AMUSA (2011), *Plano Estratégico para a AMUSA 2012-2014*, Plano de Desenvolvimento da AMUSA, Associação para o Mutualismo em Santo Antão, Julho
- Aranguren, Eduardo Lopez (2005), *Problemas sociales. Desigualdad, pobreza, exclusion social*, Eduardo Lopez-Aranguren, Biblioteca Nueva, Janeiro;
- Azevedo, Ramiro (2002), “O futuro das ONG’s em Cabo Verde” in Democracia, Sistemas Eleitorais & Economia Social. Praia: Assembleia Nacional de Cabo Verde.
- Baltazar, Maria (2004), *Políticas Sociais: “solidariedades planeadas”*, Comunicação da Sessão Temática: Economias, solidariedades e Políticas sociais, VIII Congresso Luso-Afro-brasileiro de Ciências Sociais, Coimbra: Universidade de Coimbra.
- Banco de Portugal (2012), *Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste 211-2012*. Lisboa: Banco de Portugal Eurosistema.
- Banco de Cabo Verde (2010), *Manual de Monitorização e Supervisão de Instituições de Micro Finanças*, Gabinete de Micro Finanças, Agosto de 2010

- Baptista et al (2006), *Understanding the microenterprise sector to design a tailor-made microfinance policy for Cape Verde*, Universidade de Évora, Departamento de Economia, Documento de trabalho nº 2006/01, January
- Barreto, L. P. (1998), *Educação para o empreendedorismo*. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador.
- Bartolini, H. (1999), *Repensar o Desenvolvimento, Acabar com a Pobreza*. Coleção Economia e Política: Instituto Piaget.
- Brito, Brígida Rocha (coord) et al, (2010), *Abrindo Trilhos Tecendo Redes. Reflexões e Experiências de Desenvolvimento Local em Contexto Lusófono*. Lisboa: Gerpress.
- Borba A., H. Lima (2011), *Exclusão e Inclusão Social nas Sociedades Modernas: Um Olhar Sobre a Situação em Portugal e na União Europeia*, Serv Soc. Soc., São Paulo, n. 106, p. 219-240, abr./jun
- Burgo, Carlos (2004), Discurso do governador do Banco de Cabo Verde proferido na abertura dos trabalhos de 1ª Assembleia Constitutiva da Federação das Associações Cabo-Verdianas de Microcrédito, Banco de Cabo Verde, Praia, 2004
- Caldas, Eduardo de Lima. Da experiência do Microcrédito à Microfinança. Artigo publicado na Revista Diálogo Económico Local nº 1, UTED, julho de 2003. Disponível em: <http://www.utdelmercocidades.org.br>
- Caeiro, Joaquim (2008), *Políticas públicas, política social e Estado providência*, Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Caeiro, Joaquim (Coord.) 2009, *Economia e Política Social: Contributos para a Intervenção Social no Século XXI*. Coleção Manuais. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- Caeiro, Joaquim, (2008). *Economia Social: conceitos, fundamentos e tipologia*. Rev. Katál. Florianópolis v. 11 n. 1 p. 61-72 jan./jun. 2008
- Caixa Económica de Cabo Verde (2013), *Relatório e Contas 2012*, Gabinete de Planeamento e Controlo de Gestão
- Caixa Económica de Cabo Verde (2010), *Relatório & Contas 2009*, Gabinete de Planeamento e Controlo de Gestão
- Capucha, Luís, (2005), *Desafios da pobreza*. Oeiras: Celta editora.
- Capucha, Luís et. al., (2002), *Vulnerabilidade à Exclusão Social*, Departamento de Estudos, Prospetiva e Planeamento, DEPP: Celta, Lisboa, Oeiras.
- Capucha, Luís (1992), *Problemas da pobreza : conceitos, contextos e modos de vida*, Lisboa: ISCTE, Dissertação de Mestrado.
- Cardoso, Ana (2006), *A Cáritas Caboverdiana: Desenvolvimento e Impactos da sua Acção Social em Cabo Verde*, Trabalho científico apresentado para a obtenção do grau de Licenciatura, ISE, Setembro Caritas Cabo-Verdiana. Solidariedade sempre e em toda a parte. Praia. 1976-1978, in Cardoso, Ana (2006) *A Cáritas Cabo-verdiana: Desenvolvimento e Impactos da sua Acção Social em Cabo Verde*
- CASES, (2013). *Economia Social: Colectânea de Textos comunitários Institucionais*, Cooperativa António Sérgio para a Economia Social;
- Casimiro in Sacks, Carol et al (2012), *Trust and Ethics in Finance: Innovative ideas from the Robin Cosgrove Prize*, Globethics.net Global 6, Geneva, Switzerland

- Chambers, Robert (1983), *Rural Development – Putting the Last First*, Essex: Longman Scientific and Technical
- Chambers, Robert (1995), *Poverty and Livelihoods: Whose Reality Counts?* Institute for Development Studies, Discussion paper, nº 311;
- Chirino et al (2010), *Los Microcréditos como medio de financiación alternativa. Estudio aplicado a Cabo Verde*. Estudios de Economía Aplicada vol. 28-1.
- Collier, Paul (2010). *Os Milhões da Pobreza*, 1ª Edição, Alfragide: Casa das Letras.
- Comissão Europeia, (2003). Relatório Conjunto Sobre *Inclusão Social que sintetiza os resultados da análise dos Planos de Acção Nacionais para a Inclusão Social (2003-2005)*. Bruxelas: COM.
- Concelho Regional de Parceiros – Santo Antão (2007), *II Programa Local de Luta Contra a Pobreza – Santo Antão 2008-2010*, Santo Antão, Cabo Verde
- Corrêa, Victor, VALE, Gláucia (2014), *Redes sociais, perfil empreendedor e trajetórias*, R.Adm., São Paulo, v.49, n.1, p.77-88, jan./fev./mar./ 2014
- Costa, Alfredo Bruto da, (1998). *Exclusões sociais*. Cadernos Democráticos, Coleção Fundação Mário Soares. Lisboa: Ed. Gradiva.
- Costa; Alfredo Bruto (coord) et al, (2008). *Um Olhar sobre a Pobreza. Vulnerabilidade e exclusão social no Portugal contemporâneo*. Lisboa: Gradiva.
- Costa, A., (2002). *Género, poder e empoderamento das mulheres*. ActionAid Brasil. Rio de Janeiro.
- Costa, António (2012), *Desigualdades Sociais Contemporâneas*, CIES, ISCTE-IUL, Lisboa: Editora Mundos Sociais.
- Dantas, Edmundo B., (2008). *Empreendedorismo e Intra-Empreendedorismo. É preciso aprender a voar com os pés no chã*. Disponível em <http://www.bocc.ubi.pt/pag/dantas-edmundo-empreendedorismo.pdf>
- Delgado, Manuela Maria D. S., (2010). *A Importância do Sector do Microcrédito e o Perfil do Microempresário – Ilha de Santo Antão, Cabo Verde*. Instituto Universitário de Lisboa, Tese de Mestrado, ISCTE Business School.
- Defourny, Jacques (2009), Economia Social, em Pedro Hespana (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Edições Almedina.
- DIAS, João Ferreira; PSICO, José A. T., (2008). *O Desempenho Social das Instituições de Microfinanças em Moçambique*. In Economia Global e Gestão. Lisboa: INDEG-ISCTE.
- Direcção-geral de Estatística (1990), *Inquérito às famílias / República de Cabo Verde: 1988 – 1989*, Direcção de Estatísticas Demográficas e Sociais;
- DOMINGUES, Leonel (2005), *Políticas Sociais em Mudança – O Estado, as Empresas e a Intervenção Social*, Universidade técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas
- Dupas, G., (1999), *Economia Global e Exclusão Social*. São Paulo: Paz e Terra.
- Durkheim, Émile. (1978), *Educação e sociologia*. São Paulo, Melhoramentos
- Évora, Iolanda (2009), *O Lugar da Exclusão Social em Cabo Verde – Uma Leitura da Sociedade em Cabo Verde*. Conference paper nº22, II Conferência IESE, Instituto de Estudos Sociais e Económicos, Maputo
- Evers, Adalbert (1995), *Part of the Welfare Mix: The Third Sector as an Intermediate Area*, Voluntas

- Estivil, Jordi (2003), *Concepts and Strategies for Combating Social Exclusion – Na Overview*. STEP Program, ILO.
- Esteves, A., J. (1986), *A investigação-acção*. Em A Santos Silva e J. Madureira Pinto. *Metodologia das Ciências Sociais*, Porto: Afrontamento
- Estrela, Maria (2008), *Mesa Redonda dos Parceiros e Potenciais Parceiros das ONG e Associações Cabo-verdianas*, Plataforma da ONG de Cabo Verde;
- Feliciano, José et al. (2008), *Protecção Social, Economia Informal e Exclusão Social nos PALOP*, S. João do Estoril: Principia.
- Fernandes, Manuel Moreira (2008), *Microcrédito em Cabo Verde: O Papel do Microcrédito no Combate à Pobreza em Santa Catarina*, Tese de Bacharelato, Universidade Jean Piaget de Cabo Verde, Cidade da Praia.
- Ferreira, Claudino (1994), *Pobreza, cidadania e desqualificação social : uma abordagem sociológica da exclusão social em Portugal*, Coimbra: Universidade de Coimbra
- Ferreira, Sílvia (2000), *O papel das organizações do terceiro sector na reforma das políticas públicas de protecção social: uma abordagem teórico-histórica*, Dissertação de mestrado em Sociologia, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.
- Ferreirinha, Isabella; Tânia Raitz (2010), *As relações de poder em Michel Foucault: reflexões teóricas*, in *Revista da Administração Pública*, Mar./Abr. 2010, Rio de Janeiro. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rap/v44n2/08.pdf>
- Filion, L. J. (1999), *Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios*, Revista de Administração de empresas da Universidade de São Paulo. São Paulo.
- Filho, Genauto G. F. (2002), *Terceiro Sector, Economia Social, Economia Solidária e Economia Popular: Traçando fronteiras conceptuais*, Bahia Análise & Dados, SEI v. 12 n. 1 p. 9-19, Junho 2002
- FMI (2010), *Cabo Verde: Plano Estratégico de Redução da Pobreza — Relatório de Seguimento*, Relatório do FMI nº 10/367, Dezembro de 2010. Disponível em: <http://www.imf.org/external/lang/portuguese/pubs/ft/SCR/2010/cr10367p.pdf>
- Friedman, Jonh (1996), *Empowerment – Uma Política de Desenvolvimento Alternativo*, (1ªed), Celta, Oeiras.
- Furtado, Cláudio (coord.) et al. (2008), *Dimensões da Pobreza e da Vulnerabilidade em Cabo Verde: Uma Abordagem Sistémica e Interdisciplinar*, Conselho para o Desenvolvimento da Pesquisa em Ciências Sociais em África
- Gabinete Técnico Intermunicipal (2011), *Plano e Desenvolvimento de Santo Antão – IIIPDSA – 2011 – 2016, Tomo I – Diagnóstico da Situação Atual*, GTI
- Gibbons, David S. (1995), *Manual de Formação para a Reprodução Internacional do Sistema Financeiro do Banco Grameen no Combate à Pobreza Rural*, Grameen Bank, ACEP – Associação para a Cooperação entre os Povos.
- GESQ, (2002), *A Economia Social e Solidária: Uma Perspectiva Norte-Sul – Síntese e Conclusões, Segundo Encontro Internacional sobre a Globalização da Solidariedade*, Quebec: Groupe d'économie solidaire du Quebec. Disponível em http://base.socioeco.org/docs/cahier_gesq_01-_sintese.pdf

Governo de Cabo Verde (2004), *Documento de Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza (DECRP) – Versão revista*, Ministério das Finanças e do Planeamento, Cidade da Praia

Governo de Cabo Verde (2007), *Relatório de Informação ao Secretário-Geral das Nações Unidas sobre o processo da Saída de Cabo Verde da Categoria dos PMA*. Praia.

Governo de Cabo Verde (s.d.), *Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza*. Disponível em http://www.governo.cv/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=43&Itemid=91

Governo de Cabo Verde (s.d.), *Estratégia para o Desenvolvimento de Protecção Social de Cabo Verde*. Ministério do Trabalho da Família e da Solidariedade. Disponível em: http://www.governo.cv/documents/estrategia_desenv_proteccao_social.pdf

Governo de Cabo Verde (2004), *Documento de Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza (DECRP) – Versão Revista*, Ministério das Finanças e do Planeamento, Cidade da Praia.

Governo de Cabo Verde (2011), *Programa de Governo de Cabo Verde*, VIII Legislatura 2011-2016, publicado no boletim oficial nº 20, i série, suplemento, república de cabo verde, 14 de junho de 2011

Governo de Cabo Verde (2012), *Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza III (2012 – 2016)*, Dezembro de 2012. Disponível em http://www.governo.cv/images/DECRP_III.pdf

Governo de Cabo Verde (2008), *Parceria Especial EU- Cabo Verde – Quadro Orientador para a Implementação*, Versão 23 de Outubro de 2008

Governo de Cabo Verde (2013), *Programa Oportunidades*. Disponível em: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCUQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.governo.cv%2Ffiles%2FAPRESENTACAO%2520POSER%2520FORUM%2520INTERNACIONAL.ppt&ei=iYe2U5jLO6mH0AXS_oDoDQ&usg=AFQjCNEopVw6IKNTquQZMN11olkYZr9kdQ&sig2=C05ite8bR9_oqWY_GUP8CA&bvm=bv.70138588,d.d2k

Granovetter, M. (1983), *The strength of weak ties: a network theory revisited*. Sociological Theory

Guélin, André (1998), *L'invention de l'économie sociale*. Paris: Economica

Hespana, Pedro; Aline Mendonça dos Santos (Orgs.) (2011), *Economia solidária: questões teóricas e epistemológicas. Série Políticas Sociais*, Coimbra: Almedina – CES.

Hespana, Pedro (Coord.) et al, (2009), *Dicionário Internacional da outra Economia*, Séries Políticas Sociais. Coimbra: Edições Almedina – CES.

INE CV (2007), *QUIBB - Questionário Unificado de Indicadores Básicos de Bem- Estar*. Praia, INE CV I.P.

INE CV (2010), *IVº Recenseamento Geral da População e de Habitação – Censo 2010*, Resumo dos Principais Resultados por Meio de Residência e Concelho, Cidade da Praia

INE CV (2009), *Questionário Unificado de Indicadores Básicos de Bem-Estar QUIBB – CV, 2007*, Praia, INECV I.P.

INE CV (s.d.), *Dinâmica de pobreza em Cabo Verde – Quibb – CV 2007*, Praia, INEV I.P. disponível em <http://www.ine.cv/actualise/publicacao/files/bceed46f-12a9-449c-a164-a3466ed98f20DINAMICA%20DA%20POBREZA%20%20RESULTADOS%20QUIBB%202007.pdf>

INE CV (2004), *O Perfil da Pobreza em Cabo Verde IDRF 2001/2002*, Gabinete do IDRF, Cidade da Praia

- Instituto Cabo-Verdiano para a Igualdade e Equidade de Género (s.d.). *Situação Socioeconómica de Cabo Verde*. Disponível em <http://www.icieg.cv/article/13>
- INE CV (2001), *Características Económicas da População – RGPH 2000 de Cabo Verde*, Instituto Nacional de Estatística – Gabinete do Censo 2000, Praia
- ISU (2011), *Diagnóstico Nô Djunta Mon Cabo Verde: São Vicente, Santo Antão, São Nicolau, Santiago*, Instituto de Solidariedade e Cooperação Universitária, Lisboa.
- ISU (2010), *Manual Introdutório para Técnicos e Animadores de Microcrédito, Manual reproduzido no âmbito do projeto “O Microcrédito como Forma de Luta Contra a Pobreza – Reforço e Capacitação de Boas Práticas”*, parceria com Cáritas Caboverdiana e DIVUTEC.
- Januário, C., (2010), *Políticas públicas desportivas: estudo centrado nos municípios da área metropolitana do Porto*. Tese de Doutoramento. Universidade do Porto - Faculdade de Desporto: Porto.
- Lechat, Noëlle M. P. (2002), *Economia social, economia solidária, terceiro setor: do que se trata?*, Civitas – Revista de Ciências Sociais Ano 2, nº 1, junho 2002
- Kent, Calvin et. al., (1982), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Kowarick, Lúcio. (2003), *Sobre a vulnerabilidade socioeconómica e civil - Estados Unidos, França e Brasil*, Revista Brasileira de Ciências Sociais, São Paulo, v. 18, n. 51
- Laclau, Ernesto, (2006), *Inclusão, Exclusão e a Construção de identidades*. In: AMARAL JR, Aécio; BURITY, Joanildo (Orgs.). *Inclusão social, identidade e diferença: perspectiva pós estruturalista de análise social*, São Paulo: Annablume, 2006.
- Larocque, Pierre (2002), *Apresentação do sector da microfinança: Preparado para as Instituições de Microfinança (IMF) da Guiné-Bissau*, Projecto STEP/Portugal executado pelo BIT, Junho de 2002
- Laville, Jean-Louis (dir.) (1994), *L'économie solidaire*. Paris: Desclée de Brouwer
- Laville, Jean-Louis, Luiz Inácio Gainer (2009), Economia Solidária, em Pedro Espanha (orgs.), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Coimbra, Edições Almedina.
- Ledgerwood, Joanna (1999), *Sustainable banking with the poor. The Microfinance Handbook: An institutional and financial perspective*. The World Bank, Washington, D. C.
- Lee, Judith A.B. (2001), *The Empowerment Approach to Social Work Practice: Building the Beloved Community*. Columbia University Press.
- Leite, Isabel Costa (2004), *Entre a África e a Europa: Cabo Verde e a sua estratégia de desenvolvimento. Comunicação apresentada na Conferência Internacional Ásia/África*, Universidade Fernando Pessoa, Porto Novembro de 2004
- Lopes, José Rogério (2006), *Exclusão social e controle social: estratégias contemporâneas de redução da sujeitividade*, in Psicologia & Sociedade. Florianópolis.
- Lopes, J.R. (2006), *Exclusão social, privações e vulnerabilidade: uma análise dos novos condicionamentos sociais*, in *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo: Fundação Seade, v. 20, n. 1, Disponível em: http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v20n01/v20n01_09.pdf
- Marques, Jacqueline (2007-2008), *A reconfiguração do Estado-Providência*. In Revista Gestão e Desenvolvimento, Nº 15-16 p. 105-119, Viseu.

- Ministério das Finanças de Cabo Verde, (2010). *Relatório Global de Seguimento da Execução da Estratégia de Crescimento e de Redução da Pobreza DECRP II*, Direcção Nacional do Planeamento.
- Ministério da Qualificação e do Emprego (2008), *Estudo/diagnóstico sobre o Mercado de Emprego em Cabo Verde*, Praia
- Monteiro, Élia (2009), *O contributo das ACD's para o Desenvolvimento Local – O Contributo de Santo Antão*, Dissertação de Mestrado em Estudos Africanos, Faculdade de Letras, Universidade do Porto, Outubro de 2009
- MORABI (s.d.), *Impactos do Microcrédito*, disponível em http://www.morabi.org/docs/Impacto_do_Micro-Cr%C3%A9dito.pdf
- MORABI (2011), *Relatório de Actividades 2010*, disponível em <http://www.morabi.org/relatorios/RELATORIO%20DAS%20ACTIVIDADES%20DA%20MORABI%20010.pdf>
- MORABI (s.d.), *Evolução dos Créditos*, disponível em http://www.morabi.org/docs/evolu%C3%A7%C3%A3o_de_cr%C3%A9ditos.pdf
- MORABI (s.d.), *Condições de Acesso ao Crédito*, disponível em http://www.morabi.org/docs/condi%C3%A7%C3%B5es_credito.pdf
- Mozzicafreddo, Juan, (2001), *Políticas Públicas de Concertação Social: Cidadania e Mercado*, in Sociedade e Trabalho. - Nº 12/13 Jan./Jun.
- Montaño, Carlos (2012), *Pobreza, “questão social” e seu enfrentamento*, in Serv. Social e Sociedade., São Paulo, n. 110, p. 270-287, abr./jun. 2012
- Mill in Domingues, Leonel (2005), *Políticas Sociais em Mudança – O Estado, as Empresas e a Intervenção Social*, Universidade técnica de Lisboa, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas
- Ministério das Finanças de Cabo Verde, (2009). *Relatório de Progresso de Execução dos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio – Cabo Verde*, Praia: Direcção Nacional do Planeamento, Ministério das Finanças – Cabo Verde.
- Ministério do Trabalho e da Segurança Social de Cabo Verde (s.d.), *Estratégia para o Desenvolvimento da Protecção Social de Cabo Verde*, Praia: Ministério do Trabalho Família e Solidariedade – Cabo Verde.
- Muls, Leonardo (2008), *Desenvolvimento Local, Espaço e Território: O Conceito de Capital Social e a Importância da Formação de Redes entre Organismos e Instituições Locais*, in Revista Economia, Janeiro/Abril 2008, Brasília. Disponível em http://www.anpec.org.br/revista/vol9/vol9n1p1_21.pdf
- Namorado, Rui (2009), *Para uma Economia Solidária – A partir do caso português*, in Revista Crítica de Ciências Sociais, 84, Março 2009: 65-80;
- Namorado, Rui (s.d.), *A Economia Social – Uma constelação de esperanças*, Centro de Estudos Sociais, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
- Nações Unidas (2010), *Role of microcredit and microfinance in the eradication of poverty*, Report of the Secretary-General
- Nações Unidas (2000), *United Nations Millennium Declaration*, Resolution adopted by the General Assembly (Fifty Fith Session), Washington.

- Nações Unidas, (2012), *Fostering Entrepreneurship: Challenges and Policy Options*, New York and Geneva: United Nations Economic Commission for Europe.
- Neves, Tiago (coord.) et. al., (2010), *Acção Local no Combate à Pobreza e Exclusão Social*, Porto: Coleção Livpsic – Ciências de Educação.
- Neves, Cláudia (2010), *As potencialidades da economia social para a geração de emprego e realização pessoal*, In *Dirigir*, nº 109, p.36-39
- Neri, Marcelo et. al., (2012), *Superação da Pobreza e a Nova Classe Média no Campo*, Ministério do Desenvolvimento, Brasília: Agrário, Editora FGV.
- OCDE, (2008), *Social Ventures and Social Entrepreneurs : Factors for Success*, STI Working Paper 2008/5, Organisation for Economic Co-operation and Development;
- Oliveira, Vlademiro (2011), *Empreendedorismo em Cabo Verde. Necessidade ou oportunidade: realidade da Ilha de Santo Antão – Cabo Verde*, Lisboa: ISCTE – Business School, Dissertação de Mestrado.
- OMCV (2010), *Procedimentos para a Actividade de Micro Crédito*, Projeto Emigração “Remessas de Emigrantes como Recurso ao Desenvolvimento”, Organização das Mulheres de Cabo Verde, Junho, Praia
- OMCV (s.d.), *Manual de Procedimentos de Crédito*, Programa de Microcrédito da OMCV
- OMCV, Informações sobre o Programa de Microcrédito disponível em www.omcv.org
- ONU Cabo Verde (2012), *Quadro de Assistência das Nações Unidas para o Desenvolvimento da Republica de Cabo Verde 2012-2016*, Cidade da Praia. Disponível em http://www.un.cv/files/UNDAF%20Cabo%20Verde%202012_2016.pdf
- PNUD (2014), *Human Development Report 2013*, New York: 2013,
- PNUD (2011), *Relatório de Desenvolvimento Humano 2011. Sustentabilidade e equidade: Um futuro melhor para todos*, Nova Iorque
- PNUD (2010), *Relatório de Desenvolvimento Humano 2010. A Riqueza das Nações: Vias para o Desenvolvimento Humano*, Communications Development Incorporated, Washington D.C.
- Paugam, Serge (2003), *A desqualificação social. Ensaio sobre a nova pobreza*. Coleção Educação e Trabalho Social 6. Porto: Porto Editora.
- Pizzio, Alex (2009), *Desqualificação e Qualificação Social: Uma Análise Teórico Conceitual*, in *Revista Mal-estar E Subjetividade*, vol. IX, núm. 1, março, pp. 209-232, Brasil: Universidade de Fortaleza. Disponível em <http://www.redalyc.org/pdf/271/27113836009.pdf>
- Plaza, Gonçalo (2010), *O Microcrédito – uma ferramenta de empreendedorismo inclusivo: o caso do programa de apoio ao microcrédito da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa*, Lisboa: ISCTE, Dissertação de Mestrado.
- Proença, C.S. (2005), *A exclusão social em Cabo Verde. Uma abordagem preliminar*, CEsa, Documentos de Trabalho nº76, Lisboa.
- Psico, José A. T. (2010), *Microfinanças - Solução Para o Combate À Pobreza?*, Lisboa: Escolar Editora.
- Querido, Jorge (2011), *Um demorado olhar sobre Cabo Verde: O País, sua Génese, seu Percurso, suas Certezas e Ambiguidades*, Chiado Editora

- Quintão, Carlota (2004), *Empreendedorismo Social e Oportunidades de Construção do Próprio Emprego, Comunicação do Seminário “Trabalho Social e Mercado de Emprego, Painel de Políticas Sociais e Mercado de Emprego*, Porto: Universidade Fernando Pessoa.
- Ramalho, Vanda (2011), *Sebenta da Unidade Curricular de Serviço Social, Pobreza e Exclusão*, Universidade Lusófona do Porto.
- Ramalho, Vanda (2012), *Sebentas da Unidade Curricular de Economia Social*, Universidade Lusófona do Porto.
- Ramalho; Vanda (2008), *Sopas e cobertores : da desafiliação das pessoas sem-abrigo à inovação das práticas em serviço social*, Dissertação apresentada para a obtenção do grau de mestre, ao Instituto Superior de Serviço Social de Lisboa, Universidade Lusíada de Lisboa
- Ramos, Alyson, (2011), *Mulheres na Economia Solidária: uma Alternativa de Inserção Social ao Mercado de Trabalho*, XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais – Diversidades e (Des)Igualdades, Bahia: Universidade Federal da Bahia. Disponível em http://www.xiconlab.eventos.dype.com.br/resources/anais/3/1307736226_ARQUIVO_TrabalhoCompletoCONLAB.pdf
- Ramos, Maria (2011), *Economia solidária, plural e ética, na promoção do emprego, da cidadania e da coesão social*, Volume VII • nº1 • 2011 • pp. 81-104, Laboreal.
- Reis, Victor (2010), *Desenvolvimento em Cabo Verde: As opções Estratégicas e o Desenvolvimento Directo Estrangeiro – Contributo Português*, Fundação para a Ciência e Tecnologia. Mimographus
- Rosavallon, P. (1998), *A nova questão social: repensando o estado de providência*. Brasília: Instituto Teotónio Vilela
- Santana, Octavio, José Chirino (2008), *El papel de desarrollo económico de los microcréditos en Cabo Verde, XXXIV Reunión de Estudios Regionales: Política Regional Europea y su incidencia en España. Economía, sociedad y medio ambiente*, X Congreso de la Asociación Andaluza de Ciencia Regional, Novembro de 2008
- Santos, Jacinto A. (2013), *A Economia Social em Cabo Verde : entre o público e o privado lucrativo, uma via de autopromoção social e económica das populações mais desfavorecidas*. Fórum Internacional sobre “Protecção Social para o Crescimento Inclusivo : Opções e Perspetivas”. 7 – 8 de Maio 2013, Praia – Cabo Verde;
- Santos, Victor (2010), *Desenvolvimento em Cabo Verde: As opções Estratégicas e o Desenvolvimento Directo Estrangeiro – Contributo Português*, Fundação para a Ciência e Tecnologia. Mimographus.
- Santos, Vanda (2008), *Existe ou não um padrão de regularidade nos vários casos de incumprimento do pagamento das prestações do microcrédito?*, Lisboa: ISCTE, Tese de Mestrado.
- Santos, Boaventura Sousa (2002), *A crítica da razão indolente: Contra o desperdício da experiência*, Porto, Afrontamento
- Sakar, Soumodip (2007), *Empreendedorismo e inovação*, Lisboa: Escolar Editora.
- Setem, Oikos, Ucodep (s.d.) *Cadernos de economia Ética: Comércio Justo e Finança Ética – Sinergias para o Desenvolvimento*, EuropAid, Pag. 18. Disponível em <http://pt.scribd.com/doc/62818881/Comercio-Justo-e-Financa-Etica>

- Servet, in Hespana, Pedro et al (2009), *Dicionário Internacional da Outra Economia*, Edições Almedina, CES;
- Schumpeter, Joseph Alois (2012), *The Theory of Economic Development*, 16ª Edição.
- Silva, Catarina Maciel e, (2010), *Empreendedorismo inclusivo: o desafio da consolidação e crescimento das micro-iniciativas empresariais "inclusivas"*, Lisboa: ISCTE, Dissertação de mestrado.
- Silva, Manuel (2009), *Desigualdade e Exclusão Social: De breve Revisitação a Uma Síntese Proteórica*, in Revista de Sociologia Configurações: Exclusões, Poderes e (Sub) Culturas, p. 11-40,
- Silva, Manuel (2005), *Desigualdades e Exclusões: Olhares Sociológicos Cruzados*, in Revista Configurações: Desigualdades Sociais, Vol. 1, Nº 1, p. 6-14.
- Silva, Marcelo Roque (2002), *O papel do micro-crédito e das micro-finanças como instrumentos de redução da pobreza*, VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, 8-11 Oct. 2002.
- Silva, Manuel (2003), *Empowerment : possível estratégia da prática profissional em direcção à cidadania activa*, in Intervenção Social nº 27. Lisboa: ISSS.
- Silva, Ana (2012), *Microcrédito em Cabo Verde: Análise da sustentabilidade de duas instituições de microfinanças em 2008 e 2009*, Dissertação de Mestrado em Finanças.
- Singer, Paul (2004). *Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário*, Estudos Avançados 18 (51).
- Singer, Paul (2008), *Economia Solidária: Entrevista com Paul Singer*, Estudos avançados 22 (62)
- Singer, Paul (2002), "Economia Solidária" in Boaventura Sousa Santos (org.), *Produzir para Viver. Os caminhos da produção não capitalista. Reinventar a emancipação social. Para novos manifestos*. II (2), 81-129, Rio de Janeiro, Civilização
- Soares, Marden Marques et al (2007), *Microfinanças: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito*. Brasília: BCB.
- Soares, Anilda (2003), *Estudo do impacto do micro-crédito, 1º Draft*, Comité de pilotagem de micro-crédito, ORMIF.
- Soulet, Marc-Henry (Org.) (2000), *Da não-integração*, Quarteto: Coimbra.
- Sousa, Gerson Lopes de., (2010), *O estado actual do desenvolvimento em Cabo Verde na perspectiva da sustentabilidade e equidade*; Observatório de Segurança Humana, ISCSP-UTL.
- Sousa (2006), *Sociologias*, Porto Alegre, ano 8, nº 16, jul/dez 2006, p. 20-45.
- Steim, Rosa, (2000). *A (Nova) Questão Social e Estratégias para o seu Enfrentamento*, in Revista Ser Social 6, p. 133-168.
- Suzuki, Yasushi et. al (2011), *The Grameen Bank "Empowering the Poor" Model of Microcredit: An Institutional Comparison with the Traditional Mode of the Japanese Banking System*, Journal of Comparative Asian Development, Routledge, 10:1, 129-156.
- Teixeira, Marilane (org.) et al. (2003), *Trabalho e cidadania ativa para as mulheres : desafio para as políticas públicas*, Caderno nº3, São Paulo: Coordenadoria Especial da Mulher.
- Thompson, Neil (2007), *Power and Empowerment*, Russel House Publishing.
- UNDP (2010), *Human Development Report 2010*, The Real Wealth of Nations: Pathways of Human Development. New York: Palgrave Macmillan.

- Velez, Miguel (2001), in *Desenvolver (Des) envolvendo: Reflexões e Pistas para o Desenvolvimento Local*, Esdime.
- Vieira, Ricardo (2003), *Vidas revividas: etnografia, biografias e a descoberta de novos sentidos*, in: Telmo Caria, *Experiência Etnográfica em Ciências Sociais*. Santa Maria da Feira: Edições Afrontamento, pp. 77-96.
- Villacorta, A. & Rodrigues, M. (2003). In Romano e Antunes (Org). *Empoderamento e direitos no combate a pobreza*. ActionAid. Rio Janeiro.
- Wixey, Sarah et al. (2005), *Measuring Accessibility as Experienced by Different Socially Disadvantaged Groups, funded by the EPSRC FIT Programme — Transport Studies Group*, Universidade de Westminster
- Wohlmuth, Karl et. al.,(1999), *Empowerment and economic development in Africa*, Münster: Lit.
- Yunus, Muhammad, (1997) *Microcredit Summit Opening Plenary Opening Speech*, Washington. Disponível em https://www.google.pt/#hl=pt-PT&tbo=d&scient=psy-ab&q=Microcredit+Summit+Opening+Plenary+Opening+Speech&oq=Microcredit+Summit+Opening+Plenary+Opening+Speech&gs_l=serp.3...380035.380035.0.380568.1.1.0.0.0.153.153.0j1.1.0...0.0...1c.1.XgYPmQWNX3s&pbx=1&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_cp.r_qf.&fp=c976d4a79bafd2d&biw=1366&bih=677
- Yunus, Muhammad (2008), *Criar Um Mundo Sem Pobreza: O Negócio Social e o Futuro do Capitalismo*, Coleção Sociedade Debate Lisboa: Difel.
- Yunus, Muhammad (2008), *O Banqueiro dos Pobres: O microcrédito e a luta contra a pobreza no mundo*. Coleção Sociedade Debate Lisboa: Difel.
- Zimmerman, M. (2000), *Empowerment theory*. In J. Rappaport & E. Seidman (Eds). *Handbook of community psychology*. Kluwer. New York.
- Artigo noticiado a 04 de Abril de 2013 no Expresso das Ilhas. Disponível em <http://www.expressodasilhas.sapo.cv/economia/item/36082-governo-admite-que-a-lei-de-micro-finan%C3%A7as-n%C3%A3o-est%C3%A1-adaptada-%C3%A0-realidade-do-pa%C3%ADs>
- Artigo “Presidente da Plataforma das ONG's considera que falta concertação entre a sociedade civil no país” noticiado na jornal online Binokulo, a 27 de Julho de 2013. Disponível em <http://www.binokulo.com/sociedade/presidente-da-plataforma-das-ongs-considera-que-falta-concertacao-entre-a-sociedade-civil-no-pais>
- Boletim oficial da Republica de Cabo Verde, III Série nº 43, 2 de Novembro de 2007 disponível em http://www.morabi.org/docs/ESTATUTOMORABI_02_11_2007.pdf
- Folheto institucional da Morabi disponível em <http://www.morabi.org/docs/desdobravel%20MORABI.pdf>

Webgrafia

- ✓ Africa Renewal: <http://www.un.org/africarenewal/>
- ✓ Agência Nacional de Desenvolvimento Microempresarial <http://www.agenciaande.org.br/site/paginaTexto.php?c=66>
- ✓ Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação <http://www.adei.cv/>
- ✓ Alfa Comunicações – Portal de Cabo Verde: <http://www.alfa.cv/index.php>

- ✓ Associação Centro de Estudos de Economia Solidária do Atlântico: <http://www.aceesa-atlantico.org/>
- ✓ Atlas of global Development: <http://www.app.collinsindicate.com/worldbankatlas-global/en>
- ✓ Cabo Verde Development Gateway: <http://www.gateway-caboverde.org.cv/>
- ✓ Cáritas Cabo-Verdiana: http://www.diocesessantiago.cv/?page_id=151
- ✓ Cáritas de Porto Novo: <http://caritaspapoquialportonovo.blogspot.pt/>
- ✓ Cases (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social): <http://www.cases.pt/>
- ✓ Centro de Apoio ao Migrante no País de Origem: <http://www.campo.com.cv/index.php>
- ✓ Centro de Informação em Protecção Social: <http://www.cipsocial.org/index.php>
- ✓ Cooperativa de Incubação de Iniciativas de Economia Solidária: <http://www.kairos-acores.org/>
- ✓ Cooperativa Regional de Economia Solidária: <http://www.cresacor.org/quem.php>
- ✓ Council for the Development of Social Science Research in Africa: <http://www.codesria.org/?lang=en>
- ✓ Curso completo “Novos Conceitos e Práticas de Economia Social e Solidária”: http://www.3sector.net/equalificacao/src_cdroms/novos_conceitos_praticas/novos_conceitosepraticas.htm
- ✓ Diocese de Santiago, Cabo Verde
- ✓ Development Dialogue: <http://www.dhf.uu.se/?s=subscribe>
- ✓ Governo de Cabo Verde: <http://www.governo.cv/>
- ✓ Index Mundi: <http://www.indexmundi.com/facts/cape-verde/poverty-headcount-ratio>
- ✓ Instituto Cabo-verdiano para a Igualdade e Equidade do Género: <http://www.icieg.cv/index/1>
- ✓ Inventário dos arquivos do Ministério do Ultramar: <http://arquivos.ministerioultrammar.holos.pt/source/presentation/pag.php?pag=0>
- ✓ Jornal A Semana: <http://asemana.publ.cv/s>
- ✓ Microfinanças em Cabo Verde: microfinancasemcv.blogspot.pt
- ✓ Millennium Challenge Account: <http://www.mcc.gov/>
- ✓ Morabi: www.morabi.org
- ✓ OMCV: www.omcv.org
- ✓ Perspectivas Económicas de África: <http://www.africaneconomicoutlook.org/po/>
- ✓ Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza: <http://blogdoplpr.blogspot.pt/>
- ✓ Programa Nacional de Voluntariado (Cabo Verde): <http://www.voluntariadocv.org/>
- ✓ Radio Televisão de Cabo Verde: <http://www.rtc.cv/>
- ✓ Reforma do Estado: <http://www.reformadoestado.gov.cv/>
- ✓ Revista de Sociologia Configurações <http://configuracoes.revues.org/>
- ✓ Revista Ser Social http://seer.bce.unb.br/index.php/SER_Social/index
- ✓ Sci Elo Brasil (site de pesquisa de artigos): http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_home&lng=pt&nrm=is.
- ✓ United Nations Economic Commission for Africa: <http://repository.uneca.org/>

ANEXO A1: GUIÃO DE ENTREVISTA PARA AGENTES DE MICROCRÉDITO

1. Caracterização Sociográfica

- 1.1. *Idade*
- 1.2. *Sexo*
- 1.3. *Estado civil*
- 1.4. *Nacionalidade*
- 1.5. *Naturalidade*
- 1.6. *Escolaridade*
- 1.7. *Escola e ano de formação*
- 1.8. *Profissão*
- 1.9. *Situação face ao emprego*
- 1.10. *Há quanto tempo trabalhanesta problemática? É uma opção voluntária ou vê-se forçado a exercer estas funções?*

2. As políticas de inclusão e desenvolvimento

2.1. Políticas Sociais Nacionais

- 2.1.1. Conhece o Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza e o Programa Local de Luta Contra a Pobreza de Santo Antão?
- 2.1.2. A ONG que representa trabalha diretamente com estes Programas?
- 2.1.3. Qual a sua opinião sobre as medidas/políticas neles expressos?
- 2.1.4. Ao nível das políticas públicas vigentes que enquadram o trabalho das ONG's na luta contra a pobreza, há alguma alteração que sugeriria?
- 2.1.5. Como vê o microcrédito enquanto política pública na luta contra a pobreza?
- 2.1.6. Sente que trabalhando diretamente junto das pessoas beneficiárias de microcrédito, tem poder para influenciar essas políticas? De que forma? Isso ocorre atualmente?

2.2. Papel do estado junto da Sociedade Civil

- 2.2.1. Qual a sua opinião acerca do papel do Estado na resolução dos problemas sociais em geral?
- 2.2.2. Como acha que o estado vê o papel das organizações da sociedade civil no desenvolvimento local das comunidades e no combate à pobreza? Que medidas de apoio são tomadas para facilitar este papel?
- 2.2.3. Pode realçar as principais diferenças e coincidências, no que concerne a objetivos, estratégias e condicionantes no espaço público e privado, relativamente aos programas de Luta Contra a Pobreza?
- 2.2.4. Qual o papel do poder local, como representante público mais próximo do terreno e das situações e contextos reais?

3. Microcrédito na ilha de Santo Antão

3.1. As comunidades abrangentes

- 3.1.1. De forma geral caracterize as comunidades onde o Programa de Microcrédito intervém.
- 3.1.2. Como surgiu o microcrédito na ilha de Santo Antão?
- 3.1.3. Como se tem desenvolvido o Programa de Microcrédito na ilha?
- 3.1.4. Quais as maiores evoluções da ferramenta desde o início da sua implementação até ao momento?

3.2. As organizações promotoras

3.2.1. *Caraterização da instituição*

- 3.2.1.1. Que tipos de instituições têm Programas de Microcrédito em Santo Antão? E no país?
- 3.2.1.2. Quando e como surgiu a instituição?
- 3.2.1.3. Que atividades desenvolveram e desenvolvem atualmente?
- 3.2.1.4. Quais os territórios de intervenção? Onde têm representações institucionais?

3.3. Estratégias e Procedimentos Organizacionais

3.3.1. *Estratégias organizacionais*

- 3.3.1.1. Porque introduziram o microcrédito enquanto estratégia enquadrada na vossa missão?
- 3.3.1.2. Na sua opinião, o que distingue a estratégia de intervenção da sociedade civil do sector privado no que concerne ao microcrédito a nível de estratégias e resultados?

3.3.2. *Financiamento dos Programas*

- 3.3.2.1. Quais os principais financiadores do vosso Programa? Têm fundos próprios?
- 3.3.2.2. Como é elaborada a candidatura ao financiamento dos Programas de Microcrédito? Diretamente à instituição ou através de instituições intermediárias?
- 3.3.2.3. As instituições financeiras financiam o total dos Programas de Microcrédito ou só co-financiam?
- 3.3.2.4. Os financiamentos disponíveis para o vosso Programa de Microcrédito são a fundo perdido ou têm de ser reembolsados? Caso tenham de ser reembolsados, em que condições? Qual a taxa de juros aplicada pelos diferentes financiadores?
- 3.3.2.5. Que estratégias de auto-financiamento têm?

3.3.3. *Procedimentos institucionais*

- 3.3.3.1. Que critérios têm de um possível beneficiário reunir para pedir crédito?

- 3.3.3.2. Descreva os procedimentos que um possível beneficiário terá de seguir para obter crédito.
- 3.3.3.3. Qual o papel e as funções do agente neste processo?
- 3.3.3.4. Que tipologias de crédito são consideradas e aceites pela instituição? (crédito individual e crédito de grupo)
- 3.3.3.5. Quais os critérios para seleção e aprovação dos pedidos? Quem aprova os pedidos?
- 3.3.3.6. Quais os montantes máximos de crédito atribuídos? São atribuídos em tranches ou na totalidade?
- 3.3.3.7. Que tipo de formação inicial é dada aos beneficiários aquando da atribuição de crédito?

3.3.4. *Acompanhamento dos projetos*

- 3.3.4.1. Quais as técnicas de acompanhamento utilizadas?
- 3.3.4.2. Qual o papel e as funções do agente no acompanhamento dos beneficiários?
- 3.3.4.3. Com que regularidade são contactados os beneficiários e para que efeito?

3.3.5. *Reembolso*

- 3.3.5.1. Quais as taxas de reembolso praticadas pela vossa instituição?
- 3.3.5.2. Qual a taxa de recuperação de crédito?
- 3.3.5.3. Em média, quantas vezes um beneficiário volta a recorrer ao crédito? Em média qual a taxa de beneficiários que voltam a pedir crédito? E, em média quantos créditos pedem cada um?

3.3.6. *Avaliação*

- 3.3.6.1. Considera que o microcrédito é uma estratégia efectiva de luta contra a pobreza?
- 3.3.6.2. Considera importante a componente da avaliação de impacto nos Programas de Microcrédito?
- 3.3.6.3. Que técnicas de avaliação implementam?
- 3.3.6.4. Que impacto sente que a ferramenta tem tido nos indivíduos seus beneficiários? E nas suas famílias?
- 3.3.6.5. Sente que o microcrédito tem tido um papel importante para o desenvolvimento local das comunidades?
- 3.3.6.6. Que melhorias e dificuldades a superar identifica nos processos de capacitação, autonomia e capacitação social dos beneficiários?

4. **Caraterização Organizacional dos beneficiários**

- 4.1. Quantos beneficiários já tiveram até hoje no vosso Programa de Microcrédito? Quantos têm atualmente?
- 4.2. Qual a proporção de homens e mulheres?

- 4.3. Quantas pessoas vivem em contexto citadino e rural?
- 4.4. Qual a situação socioeconómica dos beneficiários?
- 4.5. Qual a faixa etária predominante?
- 4.6. Qual o nível de escolaridade dos beneficiários?
- 4.7. Que tipo de negócios são desenvolvidos?

5. Sucessos e insucessos da prática

- 5.1. Que aspetos positivos e negativos encontra no trabalho realizado e nas estratégias adotadas pelas instituições de microcrédito em Santo Antão? E pela vossa instituição?
- 5.2. Que efeitos considera que o trabalho destas instituições têm tido na melhoria da qualidade de vida das pessoas que as procuram?
- 5.3. Sente-se satisfeita com o trabalho conseguido até agora? Porquê?

6. Necessidades Diagnosticadas e Estratégias de desenvolvimento e inclusão a implementar

6.1. Necessidades diagnosticadas

- 6.1.1. Na sua opinião quais são principais necessidades de intervenção diagnosticadas no âmbito dos programas de microcrédito implementados pelas organizações da sociedade civil em Santo Antão? E pela vossa instituição?

6.2. Estratégias a implementar

- 6.2.1. Face às necessidades identificadas, que tipo de estratégias devem ser implementadas, reestruturadas ou que novas estratégias devem emergir num futuro próximo, do seu ponto de vista?

ANEXO A2: GUIÃO DE ENTREVISTA BIOGRÁFICA AOS BENEFICIÁRIOS

1. Caraterização sociográfica

- 1.1. *Idade*
- 1.2. *Sexo*
- 1.3. *Estado civil*
- 1.4. *Nacionalidade*
- 1.5. *Naturalidade*
- 1.6. *Escolaridade*
- 1.7. *Profissão*

2. As Histórias de Vida

- a. *Nascimento/Infância*
 - i. Família de Origem
 - ii. Redes de Suporte
 - iii. Percurso Educativo/académico
 - iv. Situação face à pobreza/exclusão
- b. *Adolescência/Juventude*
 - i. Construção identitária
 - ii. Sociabilidade/ Afetividade
 - iii. Estratégias Pessoais
 - iv. Percurso educativo/académico
 - v. Situação face à pobreza/exclusão
- c. *Idade Adulta*
 - i. Sociabilidade/ Afetividade
 - ii. Estratégias Pessoais
 - iii. Percurso Profissional
 - iv. Situação face à pobreza/exclusão

3. Os turning Points: O Microcrédito no processo de inclusão

- a. *Trajétórias de empreendedorismo*
 - i. Como e quando iniciou a ideia de um negócio e a sua actividade como empresário?
- b. *O acesso ao microcrédito*
 - i. Como teve conhecimento do projeto de microcrédito ao qual aderiu?
 - ii. Porque se interessou pelo microcrédito e por esta instituição em específico?
 - iii. Como decorreu o processo da sua seleção?
- c. *Potencialidades e constrangimentos da experiência de microcrédito*
 - i. Considera que o microcrédito é uma estratégia efectiva de luta contra a pobreza?

ii. Que potencialidades e constrangimentos identifica na sua experiência de microcrédito?

d. Mudanças e importância do microcrédito no processo de inclusão social

i. Quais os momentos chave de mudança que identifica devido à entrada do microcrédito a sua trajetória de vida?

ii. Qual a importância do microcrédito na superação de eventuais condições de pobreza que tenha experimentado?

e. Situação atual e perspectivas futuras

i. Atualmente como descreve a sua situação face à pobreza e à condição de inclusão social?

ii. Melhorou algum aspeto da sua vida desde que integrou o projeto de microcrédito?

iii. Quais as suas perspectivas face ao futuro do seu negócio e à sua autonomia e bem-estar social?

iv. No futuro como podem as estratégias de microcrédito colaborar para o desenvolvimento da Ilha de Santo Antão e das suas comunidades?

ANEXO A3: GUIÃO DOS *FOCUS GROUP* COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO

1. Caracterização Sociográfica

Idade

Sexo

Estado civil

Nacionalidade

Naturalidade

Escolaridade

Profissão

Negócio

2. O microcrédito no processo de inclusão

2.1. Qual a importância do microcrédito na vossa vida no que concerne à superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social?

2.2. Como perspectivam o futuro e o contributo das vossas microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e de condições de bem-estar?

3. Satisfação face à intervenção institucional

3.1. Qual a perceção relativa ao trabalho da instituição de crédito que vos acompanha?

3.2. Que efeitos tem essa intervenção no sucesso dos vossos negócios?

3.3. Quais as maiores dificuldades sentidas na vossa experiência de microcrédito? Que aspetos positivos identificam?

4. Necessidades e Estratégias de Desenvolvimento e inclusão a implementar

4.1. O que na vossa opinião seria importante mudar de forma a melhorar os Programas de Microcrédito?

ANEXO B1: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO CATEGORIAL DAS ENTREVISTAS A AGENTES DE CRÉDITO

CATEGORIAS DE ANÁLISE	TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO CATEGORIAL DAS ENTREVISTAS A AGENTES DE CRÉDITO			
CARACTERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA	Agente de Microcrédito A (Ama)	Agente de Microcrédito B (AMb)	Agente de Microcrédito C (AMc)	Agente de Microcrédito D (AMd)
Idade	32 Anos	37 Anos	34 Anos	51 Anos
Sexo	Feminino	Feminino	Masculino	Masculino
Estado Civil	Solteira	Solteira	Solteiro	Casado
Nacionalidade/naturalidade	Caboverdiana, natural de Santo Antão – Ribeira Grande, freguesia de Nossa Senhora do Rosário	Cabo-verdiana natural de Santo Antão, Ribeira Grande, Freguesia de São Crucifixo.	Cabo-verdiano, natural da Ribeira Grande	Cabo-verdiano, natural de S. Tomé mas veio para Cabo Verde quando tinha 3 anos.
Escolaridade/profissão	12º Ano, com formação profissional nível 3 em contabilidade / Agente de crédito (responsável máxima da IMFa na ilha de Santo Antão). Trabalha com a problemática há mais de 10 anos.	12º Ano, Curso profissional de técnico de manutenção de equipamentos de informático dado pela CM e o IEFP. /Agente de crédito (contrato de trabalho). Trabalha com a problemática há 7 anos.	12º Ano, formado em electricista de instalação nível 3 e também agente de crédito nível 1 / agente de crédito. Trabalha com a problemática desde 2007.	7º Ano, formações várias (dadas por ONG, instituições sociais) nas áreas social, tem formação técnica na área da agricultura, animação comunitária. / Animador social da IMFd e já é diácono permanente. O agente de microcrédito trabalha nestas problemáticas desde os 14 anos, ano em que começou enquanto voluntário a colaborar com a IMFd. <i>Na minha comunidade já existiam antenas, na altura era mais partilha de coisas (vestuário, leite) e eu ajudava. Há 27 anos que estou como animador da IMFd a tempo inteiro.</i>
POLÍTICAS DE INCLUSÃO E DESENVOLVIMENTO	AMa	AMb	AMc	AMc
Políticas Sociais Nacionais	Em relação ao Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP) <i>“penso que já</i>	- Agente de crédito diz em relação Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP): <i>já</i>	Apesar de conhecer o PNL, o agente de crédito diz não ter opinião formada sobre o	Não conhece o atual PNL e não trabalham diretamente com o programa.

	<p><i>trabalhámos com o programa.”</i></p> <p>Diz não ter opinião sobre as medidas expressas no PNLP e leis que enquadram o trabalho das ONG.</p> <p>Acha ter influência sobre as políticas públicas que enquadram o trabalho que desenvolve mas não diz em quê e como.</p> <p>Em relação à PNLP faz as seguintes críticas: <i>“Por exemplo temos o Programa de Luta Contra a Pobreza. Só a gestão que fazem no programa é extremamente alta. Os gestores e animadores, o staff o salário que eles ganham é extremamente elevado e os projetos que eles andam a desenvolver nem sempre tem impacto na comunidade porque muitas vezes desenvolvem atividades onde tem amigos, gente próxima e sempre fazem coisinhas para eles. Por exemplo, as associações, a questão da partidização é demais.</i></p> <p>Microcrédito enquanto estratégia de política pública de luta contra a pobreza</p> <p><i>“Sim porque há muito potencial humano e recursos naturais.”</i></p>	<p><i>ouviu falar do programa mas que não o conheço. Só na Praia é que a IMFb trabalha diretamente com o PNLP. Santo Antão não trabalha com o PNLP.</i></p> <p>Microcrédito enquanto estratégia de política pública de luta contra a pobreza</p> <p><i>“O Microcrédito é para dar às pessoas mais carenciadas com o comércio, criação de animais, agricultura, a desenvolver os seus próprios negócios a serem mais empreendedoras.”</i></p>	<p>programa.</p> <p><i>“O BCV (Banco de Cabo Verde) deveria controlar mesmo, aplicando uma taxa de juro, por exemplo, onde todas as instituições de microfinanças teriam uma taxa de juro igual ou quase igual porque por exemplo a senhora chega aqui vem vender o produto, faz a suas contas, epah eu aplico uma taxa de juro de 2,5% por prestação mas como os 2.5% não dá, eu aplico 3% (...)”</i></p> <p>Influência sobre as políticas públicas:</p> <p>Agente de crédito diz não sentir que consegue influenciar as políticas porque não é feita avaliação junto do governo e no PNLP.</p> <p><i>“Para as pessoas a Câmara Municipal faz muitas coisas na parte da habitação, saneamento. Fazem construções e dá ajuda nalgumas construções, tendo em conta o meu conhecimento, dá apoio monetário. Se uma pessoa está a fazer uma construção da sua casa, a Câmara Municipal dá uma ajuda nas verbas para o cimento, por exemplo. Se uma pessoa não tem casa de banho, vai lá e constrói-se a casa de banho.”</i></p>	<p><i>Em relação às medidas antigas (o antigo PNLP) há muitas coisas que estão no documento que nunca foram para a prática. Mas atualmente, em cada época faz-se um documento mais atuante e esse eu não conheço. Mais próximo da realidade. Basta mudar um chefe dessa direção que já vem com a sua filosofia portanto este último eu não conheço.</i></p> <p>A IMFd vem apoiando famílias no melhoramento habitacional mas exigimos que a família tenha o seu terreno, que durante a construção a família coloque as mãos, portanto, não vão colocar dinheiro porque não tem, as famílias vão trabalhar. Enquanto no Programa de Luta contra a Pobreza, constrói e entrega as chaves e mais ainda, enquanto a Caritas ajuda uma família a ter dois quartos, a Luta Contra a Pobreza ajuda a fazer seis quartos mas você chega na casa desta família e não encontra uma cadeira, não encontra uma mesa, não encontra uma cama. Enquanto a Caritas se preocupa em colaborar para que a família não tenha só uma habitação mas tenha também um banco, uma cama, uma mesa. Há uma diferença muito grande nesse sentido. Há casos também em que Luta Contra a Pobreza entrega o material a uma pessoa, e a pessoa em vez de empregar esse material</p>
--	---	---	---	---

	<p>“Sim porque tem referência de clientes que iniciaram com 20000\$ na década de 90 e que foram aumentando o capital e em atualmente trabalham com a caixa económica porque atualmente a IMFa não consegue dar resposta.”</p> <p>Mas esta pessoa teve o acompanhamento devido da IMFa e que atualmente consegue levar para a frente o seu negócio.</p> <p>Microcrédito enquanto boa política na luta contra a pobreza:</p> <p>“ Ultimamente o estado viu que é uma atividade que desenvolveu muito e descongestionou muito o estado das solicitações que recebia das pessoas.”</p> <p>Há um problema do embarque para as ilhas. Só se pode comercializar para S. Vicente por causa da praga dos mil pes. Construiu-se o centro de embalagens e de transformação de produtos em Porto Novo no ano de projeto do MCA – não responde as necessidades dos agricultores pois ao colocar-se o produto na fábrica este vai sair com um valor superior. Há quem diga que o governo, em vez de investir no centro, deveria investir em embarcações que facilitem a troca de produtos entre ilhas, não só São Vicente.</p>		<p>Microcrédito enquanto estratégia de política pública de luta contra a pobreza</p> <p>Acho que sim. O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito.</p>	<p>desvia esse material, enquanto a IMFd acompanha através das antenas locais nas comunidades e da comissão e animadores que se deslocam frequentemente.</p> <p>Microcrédito enquanto estratégia de política pública de luta contra a pobreza</p> <p>O microcrédito para nós na IMFd é o que tem contribuído mais para as pessoas terem o seu próprio sustento, trabalho, melhorar habitações, educar os filhos. Nós trabalhamos no microcrédito com as pessoas que não têm trabalho e emprego. É através do microcrédito e algumas formações as pessoas vão criando os seus próprios empregos, vão tendo possibilidade de alimentar a família, de educar e melhorar a própria habitação.”</p> <p>Há casos até que as pessoas recebem microcrédito têm trabalho para a própria pessoa ou para a família e com o tempo vão ter para mais pessoas. Portanto nós vemos isso, portanto, como uma verdadeira luta contra a pobreza. A IMFd é uma instituição que trabalha com as famílias mais pobres e apercebeu-se que a causa da pobreza das pessoas era devido ao desemprego, má gestão dos poucos recursos que as famílias têm e a partir daí nós iniciámos uma ajuda de emergência às famílias na</p>
--	---	--	--	---

	<p>A este respeito a agente de microcrédito diz que ouviu dizer que Cabo Verde não consegue produzir o suficiente para abastecer os seus hotéis (Boavista e Sal) – há imensos produtos que se perdem em Santo Antão porque não existe a possibilidade de os escoar devido à praga dos mil pés. Há épocas em que os produtos são muito baratos por existirem em excesso. Este ponto aliado ao facto dos produtores não poderem exportar faz com que estes se desmotivem e não invistam tanto porque não compensa ao não arranjam forma de escoar a produção e porque são obrigados a baixar o preço dos produtos para que estes não se estraguem.</p> <p><i>O projeto de microcrédito é um projeto com enorme potencial que tem desenvolvido vários setores da economia nomeadamente a agricultura e que, por conseguinte, tem ajudado muito o governo de Cabo Verde mas é necessário que este último faça a sua parte no que respeita ao transporte de produtos para outras ilhas.</i></p> <p><i>Se o governo fizer a sua parte o microcrédito, tem o potencial de poder criar desenvolvimento não só a nível local mas também a nível nacional. É por isso importante criar estratégias que não limitem a exportação da</i></p>			<p><i>alimentação que elas tinham todos os dias, e durante esse tempo tivemos a oportunidade de acompanhar as famílias através de algumas formações em áreas como a gestão, cidadania, desenvolvimento de competências pessoais. A partir daí foi possível perceber quais as capacidades das famílias e o que elas sabiam fazer. Ao longo de três meses foi possível por exemplo compreender que numa determinada família sabiam fazer pastéis mas não havia dinheiro para comprar as matérias-primas. Nesta situação em que a carência da família era a falta de dinheiro para começar um pequeno negócio, a IMFd dava as condições financeiras necessárias para que a família possa comprar as matérias-primas para o início do seu negócio. A partir daqui a IMFd apercebeu-se que o lucro das pessoas começava a aumentar e que mensalmente ou trimestralmente as famílias começavam a reembolsar o dinheiro que tinha sido emprestado. À medida que o negócio foi desenvolvendo a família começava a pedir um segundo e terceiro crédito e conseqüentemente a ganhar autonomia na gestão do seu negócio e no melhorar da sua qualidade de vida.</i></p> <p><i>Tem sido uma boa estratégia porque tem ajudado as pessoas a</i></p>
--	--	--	--	--

	<p><i>produção.</i> <i>A praga dos mil pés tem muitos anos (mais de 30) – danifica os alimentos. A praga existe mais em Santo Antão. A praga, por exemplo, não se adapta à Praia porque é muito seco e quente. A praga está mais presente nos locais húmidos. Há um medo de alastrar a praga logo os produtos não saem de Santo Antão.</i></p> <p><i>A agente de crédito diz ainda que existem por trás algumas questões políticas e falta de vontade do governo em resolver a questão. Em Santiago está o grosso da população de Cabo Verde (mais de metade). Se existisse esta praga em santiago tinha de se investir a serio no combate a esta praga porque a eleição de um governo ou presidente da república depende de Santiago. Se existisse a praga dos mil pés em santiago e acabasse com as plantações e a agricultura o governo sairia fortemente prejudicado.</i></p> <p><i>Antigamente existia um pó que matava os bichinhos mas que prejudicava o cultivo contaminando os solos.</i></p>			<p><i>saírem de situações de dependência e esmola e neste momento estamos mais convencidos que o microcrédito é uma boa estratégia principalmente microcrédito em grupo. Apesar de dedicarmos mais tempo ao microcrédito individual, já há dois ou três anos que começámos a trabalhar o microcrédito de grupo e estamos a ver, agora, que os resultados que temos em grupo são de longe melhores que os individuais. “Estamos a apostar nos créditos coletivos.”</i></p>
<p>Papel do estado junto da sociedade civil</p>	<p><i>O estado reconhece o papel das associações no desenvolvimento local. Têm grande capacidade de mobilização. Mas dão pouco</i></p>	<p><i>- A agente de crédito diz não se sentir à vontade para responder às questões relativas ao papel do estado e da sociedade civil.</i></p>	<p><i>“ (...) Seria bom o estado apoiar mais as instituições de microfinanças ao nível do crédito, principalmente o crédito no meio rural. Neste momento</i></p>	<p><i>O que fazemos é juntar as nossas vozes com as dos agricultores para o governo. O governo é que deve ter solução para estes problemas. Se sabemos que numa</i></p>

	<p><i>apoio financeiro.</i></p> <p><i>O financiador é sempre levado aos melhores projetos em época de avaliação para que tenha boa impressão do trabalho realizado;</i></p> <p><i>Existe trabalho de proximidade com a população por parte do poder local e uma relação de parceria estreita com a sociedade civil.</i></p>	<p>Ao longo da entrevista a gente de crédito deixou transparecer que ainda não tinha refletido sobre algumas questões que foram colocadas. O medo natural de errar e de transparecer alguma falta de profissionalismo poderão estar na base da sua indisponibilidade para responder às respetivas questões.</p>	<p><i>as IMF's não têm muito apoio financeiro, apoio técnico, espaço, e assim sucessivamente."</i></p> <p><i>"O estado vê as instituições de microfinanças como uma entidade muito importante na luta contra a pobreza. Mesmo no caso da IMFc, trabalhamos com o PNLP (Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza), trabalhamos com um empréstimo que eles fizeram onde aplicaram uma taxa de juros muito baixa para nós. Acho que eles vêm as IMF como uma parceria na luta contra a pobreza mas é necessário dar mais apoio."</i></p> <p><i>"Desde 2008, acho eu, há a lei de microfinanças que não existia antes. Com o controlo do BCV o estado esta dando mais importância às instituições de microfinanças que antes não existia. Antes as IMF agiam de forma quase ilegal porque antes não havia uma lei que as abrangia."</i></p> <p><i>"Por exemplo, no PNLP, na área da criação e agricultura, o governo constrói os currais comunitários, e as associações fazem o crédito às pessoas para arranjar os animais, as rações e assim sucessivamente. Por exemplo, no PNLP o governo faz uma casa mas deixa logo um espaço onde a pessoa pode fazer a sua venda e quem vai</i></p>	<p><i>comunidade como Ribeira da Cruz produzem 100 toneladas de cebola, o governo tem de tomar medidas para que não venha cebola de fora porque o governo já sabe que aquela comunidade tem capacidade de produzir localmente para se abastecer. Por exemplo neste preciso momento há imensa manga a perder-se, cria imensos mosquitos. E agora o que fazer? O governo não pode ter uma alternativa para recolher a fruta, transformá-la e vir menos produto de fora? Nós estamos a tentar ver o que fazer. Só que há membros do governo que são mais acessíveis e outros menos acessíveis.</i></p> <p><i>(...) o estado devia ter um encontro pelo menos com as ONG para discutir qual é a melhor forma de atuar nas comunidades, porque todas as pessoas e todas as instituições trabalham com as camadas mais pobres mas há uma certa, portanto, desorganização entre aspas para com as pessoas."</i></p> <p><i>"uma instituição vai, ajuda uma família, outra vez ajuda a mesma família, o estado através da Câmara Municipal ajuda a mesma família, o Ministério da Agricultura vem e ajuda a mesma família, portanto não há uma concertação."</i></p> <p><i>Já falei sobre isso nalguns encontros mas nunca foi realizado. É necessário definir o público-alvo, as pessoas com as quais se vai trabalhar para existir</i></p>
--	---	---	---	---

			<p>apoiar a nível de dinheiro são as instituições que fazem o empréstimo (IMF) e depois as pessoas não vão depender muito mais do estado porque já têm o seu espaço que é próprio e fazem um empréstimo para ter o seu negócio em casa. Esta é a interligação entre o PNLP e as IMF's."</p> <p>" (...) o Gabinete onde estamos neste momento (...) é doado pela Câmara. A associação não paga nem renda, nem luz, nem água. Já é uma forma de ajudar na luta contra a pobreza."</p> <p>O governo devia ter em consideração as taxas de juro altas que são aplicadas às associações e que aumentam, automaticamente, as taxas de juro que são aplicadas aos beneficiários.</p>	<p>uma concertação sobre como as ONG vão trabalhar com estas pessoas para que não haja repetição de trabalho.</p> <p>(...) o próprio governo devia também dar parte do orçamento às instituições que trabalham com as camadas mais pobres visto que não existe mais como o dinheiro vir de fora e a pobreza ainda existe e as famílias que são pobres, são realmente cada vez mais pobres.</p> <p>Em relação à opinião do estado sobre a sociedade civil:</p> <p>Todos falam que a IMFd está fazendo um excelente trabalho mas da parte do próprio governo não há motivações, quanto mais não seja para dizer que vamos ajudar a IMFd a fazer mais. Só há reconhecimento do trabalho que a Caritas tem feito (...) mas não da para fazer mais.</p> <p>Por exemplo, a nível de habitação a família não podia comprar o terreno e nós fomos junto da Câmara ver se conseguíamos que a Câmara oferecesse aquele terreno. Nalgumas famílias, por exemplo, em que a comunidade tem água domiciliária nós fomos ao delegado municipal pedir para que nessa família fosse feita a ligação de água porque não tinha condições para pagar. Nalgumas comunidades algumas coisas têm funcionado favoravelmente em colaboração com a Câmara</p>
--	--	--	---	---

				Municipal e a IMFd mas há outros aspectos ligados à Electra, por exemplo, que não funcionam. Nas comunidades há um representante do poder local portanto há um delegado municipal, que fica mais perto das pessoas para recolher os problemas existentes. Isso tem sido bem visível e tem dado algum benefício às próprias comunidades.
MICROCRÉDITO NA ILHA DE SANTO ANTÃO	AMa	AMb	AMc	AMd
Comunidades Abrangentes	<p>Caraterização das comunidades:</p> <p>“ (...) há comunidades onde a vida é mais difícil, não há estrada e é de difícil acesso mas lá encontramos pessoas mais solidárias mais amigas umas das outras. Já nas zonas onde encontramos estradas e há mais desenvolvimento, já encontramos pessoas com uma certa distância, pessoas com problemas pessoais e de relacionamento, afastadas umas das outras. A nível de pobreza tem comunidades em que a informação não chega. A informação que temos é que há comunidades onde as pessoas dificilmente têm acesso a um pão para almoçar.”</p> <p>“Cada pessoa tem um pedacinho de chão onde eles podem trabalhar ou arrendar”.</p> <p>“Em Santo Antão, posso dizer</p>	<p>Caraterização das comunidades:</p> <p>- O nível de escolaridade é mínimo (6ª classe) e alguns são analfabetos. A nível das condições habitacionais é regular.</p> <p>Quando a agente de Microcrédito é questionada sobre se nas comunidades existe ou não redes de solidariedade e entreaajuda entre as pessoas a agente de microcrédito diz “acho que sim”.</p> <p>- Alguns trabalham na agricultura, comércio, em bares.</p> <p>Grande parte da população está desempregada. Os acessos de transporte são fáceis.</p> <p>- Principais negócios: indústria (transformação de produtos), criação de animais e agricultura.</p> <p>- Tem havido evolução nos</p>	<p>Caraterização das comunidades:</p> <p>“São pessoas pobres, escolaridade baixa, há pessoas jovens e idosas e trabalham sobretudo na agricultura e na criação. São pessoas desempregadas. Nestas comunidades o transporte é difícil. Nesta comunidade (refere-se a uma comunidade de Porto Novo) ainda se utiliza o método Djunta Mon (exemplo: hoje a senhora vai fazer a plantação, eu vou lá e ajudo a senhora a fazer toda a sua plantação e amanhã a senhora ajuda a fazer a minha. Em vez de pagar a um trabalhador o dinheiro, eles ajudam-se e já dá para minimizar os custos.) (...) é um método que já está fugindo mas é muito interessante. Antigamente em Cabo Verde faziam muito este tipo de método.”</p>	<p>Caraterização das comunidades:</p> <p>O concelho de Porto Novo é muito grande. Tem 32 comunidades que ficam espalhadas e qualquer atividade ou documento tem de vir para a cidade e então com as atividades que as pessoas fazem nas suas comunidades têm de vir para Porto Novo vender assim como comprar para as comunidades. Assim também é a questão da água. Nos casos, por exemplo, do Planalto Norte e no Planalto Leste (...) são comunidades que não têm água, as famílias vivem da agricultura de sequeiro e da pecuária. Água para os animais tem de ser, ou através das cisternas familiares ou comunitárias ou tem de ser transportado das cidades para essas comunidades. Nessas comunidades os produtos, animais tem de ser vendidos na cidade de</p>

	<p>que em quase todas as zonas vive um pouco de pessoas muito pobres. (...) Acho que são pessoas que certamente que diariamente não conseguem obter nada para comer.”</p> <p>“ (...) Há muito potencial humano e recursos naturais. No entanto, as pessoas em Santo Antão têm receio de se meter em negócios. Quem tem a capacidade de gerir o seu próprio negócio e tem vontade de trabalhar consegue fazer o seu próprio negócio. Têm algumas fragilidades, por exemplo na agricultura as pessoas não fazem grande alternância de produtos sendo que plantam e colhem produtos de acordo com a época não tentando cultivar um pouco de tudo em todas as épocas”</p> <p>“Há um problema do embarque para as ilhas. Só se pode comercializar para S. Vicente por causa da praga dos mil pes. Construiu-se o centro de embalagens e de transformação de produtos em Porto Novo no ano de projeto do MCA – não responde as necessidades dos agricultores pois ao colocar-se o produto na fabrica este vai sair com um valor superior. Há quem diga que o governo, em vez de investir no centro, deveria investir em embarcações que</p>	<p>Programas de Microcrédito nomeadamente “Nas pessoas terem os seus próprios negócios e na evolução delas ao longo dos projetos.”</p> <p>- Evolução do Programa: Hoje mais coisas são informatizadas (envio de documentos via internet), há mais beneficiários atualmente.</p> <p>Surgimento do microcrédito em Santo Antão:</p> <p>O microcrédito acho que surgiu em 2002 em Santo Antão;</p> <p>- Há outras instituições de microfinanças mas acho que foi a IMFb e a IMFa em 2002.</p>	<p>Surgimento do microcrédito em Santo Antão:</p> <p>Não tem noção como surgiu o microcrédito na ilha de Santo Antão;</p>	<p>Porto Novo. Na cidade de Porto Novo nós temos muitas pessoas pobres concentradas porque muitas famílias que estão lá no interior com problemas de água, saúde, habitação, a sua tendência é deslocar-se para a cidade e na cidade não têm uma casa própria para morar, tendo de pagar renda. No entanto, também não têm trabalho para pagar renda. Têm problemas de saúde e não têm como comprar medicamentos, querem meter as crianças na escola mas há outros problemas... tem de pagar propina. Isto tudo faz com que as pessoas fiquem numa situação pior do que quando estavam no interior. Por isso nós trabalhamos tanto com as pessoas do interior como com as pessoas da cidade.</p> <p>Os maiores casos de pobreza, por comunidade, seriam na comunidade de Chã de Norte. Também temos o Planalto Norte. Estas comunidades vivem da agricultura de sequeiro e da pecuária e uma ou outra comunidade de vez em quando tem algum trabalho da associação comunitária mas já há dois anos que as associações não têm tido frentes de trabalho. Depois são comunidades onde as crianças estudam até à 6ª classe. A partir daí os pais não têm como colocá-las na Ribeira das Patas ou em Porto Novo, onde podem continuar a estudar, então essas crianças</p>
--	---	---	--	---

	<p><i>facilitem a troca de produtos entre ilhas, não só São Vicente.”</i></p> <p><i>“A praga dos mil pés tem muitos anos (mais de 30) – danifica os alimentos. A praga existe mais em Santo Antão. A praga, por exemplo, não se adapta à Praia porque é muito seco e quente. A praga esta mais presente nos locais húmidos.”</i></p> <p><i>“Se existisse esta praga em santiago tinha de se investir a serio no combate a esta praga porque a eleição de um governo ou presidente da república depende de Santiago. Se existisse a praga dos mil pés em santiago e acabasse com as plantações e a agricultura o governo saíria fortemente prejudicado.”</i></p> <p><i>“Antigamente existia um pó que matava os bichinhos mas que prejudicava o cultivo contaminando os solos.</i></p> <p><i>“No entanto, as pessoas em Santo Antão têm receio de se meter em negócios. Quem tem a capacidade de gerir o seu próprio negócio e tem vontade de trabalhar consegue fazer o seu próprio negócio. Têm algumas fragilidades, por exemplo na agricultura as pessoas não fazem grande alternância de produtos sendo</i></p>			<p><i>começam a ter filhos com menos idade, a esquecer tudo o que aprenderam na escola, e nós tentamos dar prioridade em certas coisas a essas crianças e famílias. Para nós cabo-verdianos, a entreaajuda é muito forte. Embora o sentimento se tem perdido, ele ainda existe. Se uma família não tem jantar, há vizinhos que dão alguma coisa ou já feito ou então cru para preparar, ou peças de roupa, ou agasalho. Por exemplo, nós temos famílias no interior que têm a sua casa mas não moram na sua casa porque esta está quase a cair, por isso moram com um vizinho. Portanto espírito de solidariedade sempre existe. Em Porto Novo há menos porque em Porto Novo querem sempre o dinheiro porque têm mais essa necessidade e então há menos mas existe. Cerca de 28% das pessoas do concelho vivem numa situação de pobreza clara. Da ilha não tenho tanta noção.</i></p> <p><i>É o concelho mais pobre da ilha logo as dificuldades são maiores. Deste lado da ilha não chove tanto e a nível de produção é muito instável não dando muitas pessoas a capacidade de terem autonomia, pelo menos, alimentar. Em Porto Novo as pessoas querem acima de tudo vender ogo o negócio mais rentável e com mais adesão é o comércio. (exemplos) As pessoas compram as bananas e começam a vender</i></p>
--	---	--	--	---

	<p>que plantam e colhem produtos de acordo com a época não tentando cultivar um pouco de tudo em todas as épocas.”;</p> <p>Surgimento do microcrédito em Santo Antão:</p> <p>Não sabe ao certo como surgiu o microcrédito na ilha e no país;</p> <p>“ (...) Existiam projetos financiados pelo estado mas o microcrédito não funcionava porque as pessoas não pagavam devido ao facto de ser um fundo do estado. Por isso hoje em dia o estado em alguns projetos tem a linha de crédito e fazem concurso onde as ONG podem concorrer e financiam o dinheiro, fazem um acordo e no final o dinheiro tem de retornar ao estado”</p> <p>“O fundo aumentou e o número de clientes.”;</p> <p>“As ONG financiam menos dinheiro e tem um acompanhamento que os bancos não dão, (...), cria uma relação mais próxima com o cliente.”</p>			<p>de porta em porta, o peixe é outra atividade que dá muito lucro e há muita gente a aderir a este tipo de atividade.</p> <p>Surgimento do microcrédito em Santo Antão:</p> <p>Foi a IMFd que trouxe o microcrédito para a ilha já há 11 anos. Primeiro nós comprávamos batata de semente e distribuíamos às famílias. Eram 25 kg a cada família e as famílias iam cultivar a batata e vendiam a batata e pagavam à Caritas. E esta experiência correu muito bem e começaram a surgir pedidos de crédito para outras atividades como também através do trabalho dos animadores com as famílias começaram a ver outras oportunidades que podiam ser trabalhadas com o microcrédito. A partir da experiência que a IMFd teve com o microcrédito, quase todas as instituições têm atualmente microcrédito, até mesmo alguns créditos do município.</p> <p>“Lembro-me que no primeiro ano, depois das batatas, cada paróquia tinha 10 famílias a trabalhar com créditos, mas hoje, dentro de um ano, a paróquia tem mais de 100 por ano.”</p> <p>A Cruz Vermelha através do João Morais. Não sei bem se é Cruz Vermelha ou município mas eles</p>
--	--	--	--	---

				<p>dão. Tem a IMFa, IMFb, Born Founded (foi embora mas há uma delegação que vem da Praia todos os meses que vem aqui e dão crédito, mas dão de uma forma completamente diferente, tem um grupo de 5 pessoas que eles me informaram, destas 5 pessoas, uma pessoa recebe, quando ele pagar o outro membro do grupo vai receber e assim consecutivamente), e há associações que também fazem pequenos empréstimos aos seus membros.</p> <p>Porque as pessoas estavam sem trabalho e algumas das pessoas sabiam fazer qualquer coisa, só faltavam questões financeiras e algumas pequenas formações. A IMFd antes distribuía, dava. Agora a IMFd vai junto da família e ajuda-a a criar as suas próprias condições para ter o seu pão de cada dia, o seu sustento. Isso acontece através das formações, microcrédito, intercâmbio. É um conjunto de ações que a IMFd faz para levar a família a produzir o seu próprio alimento, trabalho.</p>
Organizações Promotoras	<p>Atividades atuais:</p> <p>Microcrédito, formação em várias áreas, sensibilização; trabalho com a diáspora, desenvolvimento comunitário, Programa de Saúde Sexual e Reprodutiva.</p> <p>Já trabalhamos num programas</p>	<p>Atividades atuais:</p> <p>Microcrédito, gabinete de orientação e inserção profissional, jardins infantis.</p> <p>Territórios de intervenção:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabalhamos em toda a ilha. - Estamos na Ribeira Grande, 	<p>Quando e como surgiu a instituição:</p> <p>A IMFc surgiu de um grupo de pessoas que pediam crédito mas de uma forma que não era adequada e que recorria a ilegalidades. Assim surgiu a ideia de criar a IMFc que é constituída por várias</p>	<p>Atividades atuais:</p> <p>A IMFd dá formação na área da cidadania, alimentação alternativa, educação nutricional, elaboração de projeto, engajamento social. A IMFd continua a disponibilizar senhas de alimentação mas o número de senhas disponíveis é cada vez mais reduzido e por isso este ano eles só disponibilizam</p>

	<p>de desenvolvimento comunitário e proteção das áreas protegidas (Parque Natural da Cova, Ribeira da Torre, Água das Caldeiras)</p> <p>Atualmente trabalhamos com o programa MCA – Millennium Challenge Account no Paul (financiador) linha de crédito para financiar várias pessoas (agricultores – implementação do sistema de rega gota-a-gota, projeto de criação de agronacoss – mulheres que recebiam os produtos nos agricultores e iam vender em Porto Novo.</p> <p>Projeto da cooperação espanhola- reforçar as comunidades produtivas rurais da ilha de Santo Antão.</p> <p>Temos um projeto a decorrer na área da pesca em Tarrfal de Monte Trigo, Maio, Praia e São Nicolau.</p> <p>Em relação ao microcrédito: “Foi dos primeiros projetos que a IMFa teve e mudou a sua lógica e passou a dar crédito tendo de ser devolvido e depois entrou o juro e a comissão e o valor foi aumentando.” (o fundo);</p> <p>A IMFa deu formação no âmbito do PNLP a todas as associações de Cabo Verde.</p> <p>Territórios de intervenção:</p>	<p>Paúl e Porto Novo.</p> <p>As maiores áreas geográficas de intervenção são a Ribeira Grande e o Paul.</p> <p>Temos em cada concelho representantes institucionais que são voluntários.</p> <p>- Instituições com microcrédito em Santo Antão:</p> <p>IMFa, IMFc, IMFb. Acho que o Ministério da Agricultura também trabalhava com o Microcrédito, mas acho que esse programa já não existe, porque existem outras instituições que trabalham o microcrédito com os agricultores através do programa MCA.</p>	<p>associações que tinham a preocupação de dar condições às pessoas no acesso ao crédito bem como maiores facilidades. No início os créditos eram atribuídos diretamente as pessoas das comunidades onde existiam associações constituintes da IMFc, no entanto com o expandir do trabalho da associação a IMFc viu a necessidade de alargar a sua área de intervenção e, atualmente, atribui crédito a beneficiários de toda a ilha.</p> <p>No início a IMFc garantia os contatos com os financiadores e obtinha as linhas de financiamento para os programas de microcrédito. O cliente tinha a possibilidade de pedir crédito à IMFc e a associação local que fazia parte da IMFc ficaria como avalista do próprio beneficiário.</p> <p>As associações locais conseguiam ter dinheiro para o crédito através de dinheiros que eram canalizados para obras públicas e que geravam excedentes. Esses excedentes eram canalizados para os pedidos de crédito que vinham das famílias da comunidade. Mas esta situação, como não estava oficializada a nível de procedimentos da IMFc, acabava por ser um risco pois as pessoas não tinham a responsabilidade para a</p>	<p>senhas para quem tenha algum desequilíbrio mental.</p> <p>Estas senhas eram normalmente atribuídas às famílias mais carenciadas durante três meses. Ao longo destes três meses o animador da IMFd fazia o acompanhamento da família a nível alimentar e tentava compreender o seu potencial e de que forma poderia no futuro iniciar uma atividade geradora de rendimento. Após os três meses de acompanhamento os animadores, à partida, já teriam a informação suficiente sobre a família para a poderem apoiar na sua autonomização financeira. Os três primeiros meses é a fase de preparação e conhecimento das suas potencialidades e de criar relação com as famílias.</p> <p>A IMFd tem beneficiários nas ilhas de Santiago e Santo Antão de uma forma geral. Em Santo Antão têm beneficiários nos três concelhos (Ribeira Grande, Paúl e Porto Novo). Existem antenas espalhadas pelos três concelhos e é com eles que os beneficiários vão falar para solicitar microcrédito. Para a IMFd só trabalham os animadores que são 4. As antenas são voluntários que têm o seu próprio trabalho. Existem 48 voluntários a trabalhar atualmente para a IMFd.</p>
--	--	---	---	--

	<p><i>Intervimos em toda a ilha e temos agentes de crédito em todos os concelhos, (...) são assalariados;</i></p>		<p><i>devolução do empréstimo. (...) Não existiam taxas de juro para aumentar o fundo e ajudar mais pessoas.</i></p> <p><i>Desta forma, as várias instituições criaram a IMFc para poder, de uma forma mais legal, aplicar programas de microcrédito junto das comunidades.</i></p> <p><i>A IMFc existe desde 2006.</i></p> <p>Actividades atuais:</p> <p><i>Microcrédito.</i></p> <p><i>Estamos a pensar trabalhar, também, com a poupança.</i></p> <p>Território de intervenção:</p> <p><i>Trabalhamos em toda a ilha mais específico nos municípios da Ribeira Grande e de Porto Novo.</i></p> <p>Instituições de microcrédito em Santo Antão:</p> <p><i>“IMFa, IMFb, IMFc, IMFd e a Caixa Económica. Na cidade da Praia há muitos agiotas” (pessoas que emprestam dinheiro a título individual).</i></p> <p><i>“Não estou muito por dentro do trabalho dos bancos. No caso dos bancos são os clientes que vêm à procura da instituição, enquanto as associações muitas das vezes são os agentes que vão à procura dos possíveis</i></p>	
--	---	--	--	--

ESTRATÉGIAS E PROCEDIMENTOS ORGANIZACIONAIS	AMa	AMb	AMc	AMd
<p>Programa de Microcrédito interna (estratégias, procedimentos e financiamentos)</p>	<p>Microcrédito enquanto estratégia organizacional: <i>“Sim porque há muito potencial humano e recursos naturais.”</i> <i>“A forma como a IMFa trabalha junto dos clientes é através da sensibilização. A IMFa não obriga as pessoas a tomar crédito.”;</i></p> <p>Financiadores dos programas: MCA, IEFP, BAD (Luta Contra a Pobreza), projeto “Jovens e Coesão Social” e Direção Geral de Pescas, últimos dois financiados pelo governo, Cooperação Espanhola (informação dada na entrevista via entrega de panfleto institucional)</p> <p><i>Nenhum financiamento é fundo perdido;</i></p> <p><i>“Estes financiadores complementam a linha de crédito da IMFa. É um reforço do fundo. No acordo é acordado que a IMFa fica com os juros e a comissão e o capital é devolvido.”;</i></p> <p>Estratégias de auto-financiamento: <i>juros e comissão;</i></p>	<p>Microcrédito enquanto estratégia organizacional: - Indica não ter noção de como foi introduzido o microcrédito enquanto estratégia de intervenção da IMFb porque só começou a trabalhar em 2007, altura em que o microcrédito já estava implantado na instituição. Relativamente à divulgação dos programas de microcrédito:</p> <p><i>Eu trabalho sempre no terreno e falamos com toda a gente. E fazemos feiras também.</i></p> <p>Financiamentos dos programas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fundo IMFb; - Fundo MCA (crédito agrícola que antigamente era só para o Paúl e que agora foi alargado); - Fundo de empreendedorismo financiado pela cooperação espanhola (projeto); - Fundo do Emprego Jovem e Coesão Social (Programa do Governo financiado pelo PNUD via Cooperação Espanhola); - Remessas dos Emigrantes; - Fundo AGR (apoio a infetados com o vírus HIV) financiado pelo fundo global em parceria com a Plataforma das ONG’s Caboverdiana 	<p><i>clientes.”</i></p> <p>Microcrédito enquanto estratégia organizacional: <i>“Neste momento estamos a trabalhar na legislação para aplicar a nossa forma de crédito correctamente.”</i></p> <p><i>O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito</i></p> <p>Financiadores do Programa: <i>Programa de Luta Contra a Pobreza. O dinheiro é reembolsado. Estamos a pagar o empréstimo neste momento e vamos ver se ficamos com algo no fim. No fim de Agosto terminamos de pagar o empréstimo. A taxa é uma taxa baixa. 0,5% é uma coisa assim. Este financiamento foi conseguido através de uma conversa entre o presidente da</i></p>	<p>Microcrédito enquanto estratégia organizacional: <i>Somos uma instituição que trabalha com as famílias mais pobres e apercebeu-se que a causa da pobreza das pessoas era devido ao desemprego, má gestão dos poucos recursos que as famílias têm e a partir daí nós iniciámos uma ajuda de emergência às famílias na alimentação que elas tinham todos os dias, e durante esse tempo tivemos a oportunidade de acompanhar as famílias através de algumas formações em áreas como a gestão, cidadania, desenvolvimento de competências pessoais. A partir daí foi possível perceber quais as capacidades das famílias e o que elas sabiam fazer. Ao longo de três meses foi possível por exemplo compreender que numa determinada família sabiam fazer pastéis mas não havia dinheiro para comprar as matérias-primas. Nesta situação em que a carência da família era a falta de dinheiro para começar um pequeno negócio, a IMFd dava as condições financeiras necessárias para que a família possa comprar as matérias-primas para o início do seu negócio. A partir daqui a IMFd apercebeu-se que o lucro</i></p>

	<p>A IMFa recebia apoio do financiador a nível de formação de técnicos – o MCA tinha esta preocupação</p> <p>Procedimentos institucionais:</p> <p><i>O cliente em geral apresenta as suas ideias sem o apoio da IMFa. A IMFa reúne todas as informações referentes ao projeto (compras e vendas, etc.) e tenta analisar o impacto que o negócio pode ter.</i></p> <p><i>“A carta, o formulário de pedido de financiamento, uma cópia de BI do cliente (proponente), declaração do fiador, declaração de vencimento do fiador, cópia do BI do fiador, e se atividade for uma atividade comercial tem de ter uma licença para se ter a certeza que a atividade é legal. Qualquer cliente que venha pedir microcrédito à IMFa tem de ter conta bancária e apresentar o nº de conta. Quando um cliente tem dificuldades a IMFa acciona o seu acordo com a Caixa Económica e ajudamos o cliente a abrir uma conta sem saldo e na altura da transferência do dinheiro a Caixa Económica tira 250\$ da conta relativos ao valor da caderneta.”;</i></p> <p><i>As pessoas deslocam-se às IMFa (há sensibilização junto das comunidades para divulgação dos projetos de</i></p>	<p>(informação dada na entrevista via entrega de panfleto institucional)</p> <p><i>Estes são os financiadores da IMFb a nível geral. Em Santo Antão funcionam o Fundo AGR (sem adesão, diz ter juros), Fundo da IMFb e Fundo MCA.</i></p> <p><i>Normalmente a IMFb tem de entrar com co-financiamento à exceção do Fundo MCA.</i></p> <p><i>Nenhum fundo é perdido. Não sei ao certo quais os juros para a IMFb do fundo MCA.</i></p> <p>- Estratégias de sustentabilidade: juros.</p> <p>Procedimentos institucionais:</p> <p>- <i>Qualquer pessoa pode pedir crédito. Quem procura mais são as mulheres. Na Ribeira Grande e no Paúl nós temos mais ou menos cem, cento e tal beneficiários.</i></p> <p>- <i>Condições/documentos os para a atribuição de crédito: É necessário ter um avalista, declaração de vencimento do avalista, e cópia do bilhete da senhora. A gente faz uma análise para ver se a sua casa tem</i></p>	<p><i>IMFc e o director do programa. Antes o programa era feito com a CRP e o diretor da CRP e o presidente juntaram-se e negociaram.</i></p> <p><i>Não há co-financiamento. Os financiamentos são reembolsados</i></p> <p><i>Estratégia de autofinanciamento: Juros.</i></p> <p>Procedimentos Institucionais:</p> <p><i>O cliente (nome que atribuem ao beneficiário) desloca-se à IMFc e logo aí são dadas todas as informações sobre os procedimentos a seguir para obter crédito: documentos, montantes, condições de obtenção de crédito, pagamentos, etc.) e por vezes um enquadramento do que é a IMFc para quem ainda não conhece a organização.</i></p> <p><i>O cliente apresenta o projeto à IMFc sendo que esta tenta perceber se o projeto é viável para financiamento. Depois o agente de crédito vai ao terreno tentar avaliar as condições do beneficiário que está a pedir microcrédito e tentar compreender com algumas pessoas mais influentes e que conhecem o futuro beneficiário, se este é uma pessoa de confiança. Ao seguir para a direção (comissão de aprovação de crédito) da IMFc todo o processo, esta dá ou não a</i></p>	<p><i>das pessoas começava a aumentar e que mensalmente ou trimestralmente as famílias começavam a reembolsar o dinheiro que tinha sido emprestado. À medida que o negócio foi desenvolvendo a família começava a pedir um segundo e terceiro crédito e consequentemente a ganhar autonomia na gestão do seu negócio e no melhorar da sua qualidade de vida.</i></p> <p><i>Inicialmente, ainda em off, perguntei ao agente de crédito o que achava do cooperativismo em Santo Antão respondendo que não há muita adesão, no entanto, o fato da IMFd promover o microcrédito em grupo faz com que a mentalidade das pessoas comece aos poucos a mudar. Para a agente de crédito um grupo de cinco pessoas já é uma associação, por isso pensa que o cooperativismo pode ter algumas chances.</i></p> <p><i>O microcrédito está em toda a ilha.</i></p> <p><i>Dando à pessoa microcrédito é uma porta que se abriu para trabalhar com “essa pessoa” porque essa pessoa não só não tem condições financeiras mas também “revela outras pobrezas”.</i></p> <p>Financiadores do Programa:</p> <p><i>IMFd da França. Até hoje a IMFd</i></p>
--	---	---	--	---

	<p>microcrédito) <i>falam da ideia de negócio que querem desenvolver;</i> <i>As pessoas preenchem um formulário com a apresentação do projeto com a fotocópia do bilhete de identidade em anexo; Documento para o avalista ... preencher. Este documento deve ser reconhecido no registo civil por questões judiciais. O avalista deve apresentar ainda a fotocópia do bilhete de identidade e uma declaração do seu vencimento dizendo onde é que trabalha (quem passa esta declaração é a entidade empregadora);</i> <i>A IMFa vai até à residência do futuro beneficiário e faz o levantamento do que o beneficiário pretende e preenche um formulário de inscrição do projeto que é enviado para a Praia. Neste momento de ida à casa do futuro beneficiário tenta-se perceber junto da comunidade a reputação da pessoa. Se é uma pessoa de confiança ou não. Muitas vezes as pessoas procuram o microcrédito porque querem pagar outras contas por isso é importante o trabalho em rede e ter acesso a informação de possíveis dívidas ou histórico de dívida.</i> <i>Com os líderes da comunidade tenta-se perceber a honestidade de um beneficiário específico.</i></p>	<p><i>condições para ter comércio e aí depois damos o crédito.</i></p> <p><i>- Exigimos um fiador e conta bancária.</i> <i>O BI, A pessoa tem de ter um avalista, formulário e depois tem de ser reconhecido no cartório, o contrato tem de ser reconhecido e a declaração da fiança do avalista.</i></p> <p><i>- Após entrega dos documentos é realizada uma entrevista com o cliente e é realizada uma visita para saber se realmente é possível ter o negócio e depois é enviada a documentação para a Praia. Normalmente o processo leva cerca de um mês até ser aprovado.</i> <i>Na entrevista, o agente de microcrédito questiona sobre o negócio que o cliente quer desenvolver e para que é que ele quer o dinheiro. Depois é feita uma visita para perceber de que forma o dinheiro vai ser aplicado. Se ele já tem negócio é necessário perceber o que é que o beneficiário vai comprar, de que forma vai vender.</i> <i>Normalmente na entrevista dá para perceber se ele é está a dizer a verdade.</i> <i>- Na IMFb só há crédito individual.</i> <i>- O crédito pode ser atribuído tanto a cabo-verdianos como a estrangeiros. Se o cliente</i></p>	<p><i>aprovação do mesmo.</i> <i>“Todos têm de apresentar garantias financeiras. Por exemplo se um cliente vende sorvetes ou bebidas frescas, ele tem de comprar um frigorífico, na compra do frigorífico faz se um documento a dizer que se não pagar o frigorífico será devolvido à instituição de microfinanças. Ou então outra declaração comprometendo-se a ser a garantia para a instituição de microfinanças caso o cliente não consiga pagar.”</i> <i>O beneficiário tem de arranjar um fiador ou permuta. Caso o beneficiário não pague os seus bens podem se penhorados, como é o caso da padaria. Caso a cliente não consiga pagar o valor que lhe cabe ela poderá ver a sua padaria penhorada.</i> <i>Tem de ter idade a partir dos 18 anos, depois tem de apresentar um pequeno projeto, o que vai fazer com o dinheiro, tem de mostrar que é uma pessoa responsável, apresentar uma pessoa como avalista ou algo para a penhora... qual o salário se houver, tem de ter um lugar fixo e temos de saber onde é que ele mora. Visitam na comunidade para ver se há viabilidade no projeto que está a dizer. Por exemplo ele pede dinheiro para o sistema de gota</i></p>	<p><i>francesa financiava cerca de 70% do orçamento sendo que a IMFd tem dar 30%</i> <i>A IMFd tem de fazer um programa que tem de ser aprovado. Neste momento quem poderá aprovar é a IMFd Luxemburguesa porque a francesa não dá mais.</i> <i>Os financiamentos são (...) fundo perdidos.</i> <i>(...) Para poder dar continuidade e rotatividade ao fundo é necessário existir devolução. Para além disso o valor que é dado pelo financiador para os programas de microcrédito (por exemplo a IMFd Francesa) é só co-financiamento, isto é, a IMFd tem de entrar com parte do dinheiro.</i></p> <p>Estratégias de sustentabilidade: <i>Continuar com o fundo que já tem que cresce com as taxas de juro. A IMFd Francesa, quem co-financiava antigamente o Programa anual da IMFd irá sair e estão à espera de aprovação da IM do Luxemburgo porque as actividades da IMFd não podem parar e por isso neste momento utiliza os seus próprios fundos. Normalmente a IMFd procura apoios a nível internacional mas atualmente, mesmo no último encontro que tivemos definimos que vamos começar a procurar a nível nacional. Cabo Verde sendo um país de rendimento médio já não é uma prioridade para a IM Internacional, mas a IMFd tem de</i></p>
--	--	---	---	---

	<p>Caso não se confirme esta situação, o processo segue para a Praia e é analisado até ser aprovado. Caso seja aprovado é realizado um contrato entre o beneficiário, a presidente da IMFa e o avalista. O contrato segue novamente para o reconhecimento de assinatura. Depois deste processo o cliente deverá pagar uma taxa de comissão (para repor gastos com o processo (consumíveis da instituição). O valor depende do valor que o cliente vai pedir. Esta taxa varia de 1600 até 10.000\$.</p> <p>O processo “tem de ser aprovado com todos os documentos.”;</p> <p>Os microcréditos são aprovados por um comité para os valores mais baixos e pelo concelho de administração para os valores mais altos;</p> <p>Em média o processo leva um mês a ser aprovado;</p> <p>“A atividade da pesca tem mais grupos. Embora acho que o crédito solidário foi diminuindo porque acho que às vezes nem sempre é possível encontrar um grupo responsável. As vezes têm elementos que são bons elementos mas às vezes há outros que são de péssima qualidade.”;</p> <p>“O valor mais alto é de 300 mil escudo. (...) Está relacionado com a viabilidade do projeto e</p>	<p>conseguir provar que tem condições para gerir e avançar com o negócio e entregar toda a documentação pedida, o crédito é dado. Atualmente há dois estrangeiros beneficiários.</p> <p>Antigamente existia uma comissão de aprovação de crédito mas atualmente já não existe e é a direção quem aprova.</p> <p>- Os valores de crédito máximo que poderão ser atribuídos a uns beneficiários são de 300.000\$ do fundo da IMFb e 1 milhão e 200 contos do fundo do MCA. (Os créditos são dados na totalidade e não por tranches)</p> <p>- Aos futuros beneficiários é dada uma formação sobre os procedimentos a seguir para pedir crédito: taxas de juro, pagamentos, etc.</p> <p>- Principais negócios: indústria (transformação de produtos), criação de animais e agricultura.</p> <p>Dá-se sempre individual. As pessoas não gostam de grupo. Se dentro do grupo a senhora não pagar, todo o grupo tem de pagar pela senhora. (...) as pessoas não gostam de grupo. (...) já tentámos dentro do programa MCA mas não teve adesão.</p> <p>Já se tentou o cooperativismo</p>	<p>a gota e depois não tem propriedade e é professor.</p> <p>Modalidades de crédito: Crédito individual e em grupo mas aqui em Santo Antão é muito difícil fazer um grupo. Não sei porquê mas as pessoas gostam mesmo de ser individualistas. Tive no interior de Porto Novo e como eram um grupo de agricultores, eu queria fazer um grupo. No grupo solidário é muito bom porque se um não pagar, reembolsa o outro desta vez. Mas eles não quiseram aderir. Sempre fazem crédito individual. Atualmente não tem grupos.</p> <p>Procedimentos de aprovação do crédito: Se reunir toda a documentação passa a comissão de aprovação (4 pessoas incluindo o agente de crédito). Nem sempre quando o processo é feito, o crédito é aprovado. O agente de crédito dá a sua opinião mas os restantes membros da comissão também e isso faz com que, por exemplo, algum processo que entre e ao qual o agente tenha dado aval negativo, possa passar porque os restantes membros da comissão não concordam. O agente de crédito pode ser inimigo deste possível cliente e este procedimento dá alguma transparência ao</p>	<p>continuar com as suas ações e então cabe ao governo não só reconhecer o trabalho que temos feito mas também dar um subsídio para ajudar. A IMFd está a agir neste sentido.</p> <p>Neste momento estamos à procura de outros financiamentos, sendo que não há hipóteses da IMFd Francesa continuar. Neste momento a IMFd tem de ser autónoma e bater em novas portas.</p> <p>Até ao final de 2012 a IMFd não está a pensar em atribuir novos créditos embora existam perspetivas para dar em 2013.</p> <p>Procedimentos institucionais: A pessoa não pode ter um rendimento superior a 3000\$. Tem de ser uma atividade que alguns membros do grupo ou a pessoa saiba fazer, tem de ser uma pessoa que não receba tudo da Caritas, por exemplo calculamos o tempo que ele despende diariamente para a sua atividade (tem de existir esforço do beneficiário). Tem de ser também chefe de família. São a prioridade). A IMFd faz encontros com as pessoas, estudo de viabilidade do negócio que é feito através dos animadores, comissão paroquial e do beneficiário, entrega de documentação da família (diagnóstico que permite ver o melhoramento/crescimento da qualidade de vida família ao longo</p>
--	--	---	--	--

	<p>normalmente é já no terceiro empréstimo. (...) Em média um primeiro empréstimo tem de ser até 50 mil escudos mas às vezes é maior o valor. (...) O valor é dado na totalidade. É colocado na conta do cliente.”</p> <p>O crédito pode ser renovado as vezes que o beneficiário quiser.</p> <p>Crédito MCA: “plafond máximo de 1 milhão e 200 contos porque existia necessidade do preponente mas a IMF a não tem este hábito porque é um grande risco – este valor condiciona o pagamento dos preponentes.”</p> <p>Há beneficiários muito antigos (com 10 anos) e a IMF a vai sempre dando crédito consoante as necessidades do beneficiário. Tal é possível porque o beneficiário é cumpridor das regras e por isso a IMF a confia nele.</p> <p>O microcrédito pode ser atribuído individual ou em grupo (grupos de 3 ou de 5). A Ribeira Grande não tem grande hábito de atribuir o crédito solidário. Esta situação acontece mais no Paúl em negócios relacionados com a pesca.</p> <p>Modalidades de crédito em prática atualmente na IMF a: “só individual”</p> <p>Áreas dos projetos a decorrer: agricultura; agronocoss; comércio; criação de porco.</p> <p>Todos os clientes têm de ter uma conta bancária. Quando a</p>	<p>mas não funcionou.</p>	<p>processo. A comissão é constituída pelo tesoureiro, pelo presidente, presidente do concelho fiscal, outra pessoa da direção e o agente de crédito.</p> <p>O crédito é dado consoante a reunião dos documentos, garantias de reembolso, disponibilidade de verba por parte da IMF c.</p> <p>Neste momento o montante máximo que já fizemos foi até 400 000\$00 por um cliente que já era 4ª vez. A IMF c já considera este montante como crédito e não microcrédito e a IMF c considerou este caso como um caso especial mas nunca fizemos mais do que isso. Em média o nosso máximo é 250 000\$00. O valor é dado ao cliente na totalidade de acordo com o programa. O valor tem de ser devolvido em 10 prestações.</p> <p>Não há protocolo com nenhum banco para financiar a IMF c ou como factor obrigatório para ser cliente da IMF c. Caso o cliente tenha conta no banco a IMF c pode “transferir o dinheiro para a respetiva conta ou, caso contrário, o cliente poderá ir levantar o dinheiro à IMF c.”</p> <p>“ (...) Faria sempre uma formação longa, dava uma formação, explicava como era o microcrédito, a forma de aplicar as taxas de juro mais do que</p>	<p>do tempo.</p> <p>Exemplos: estado da casa, se é renda, se é casa própria, número de animais, se tem porta. Fazemos formação de gestão das actividades/negócio. Esta formação é dada pelos animadores da IMF d a todos os beneficiários. Há visitas aos beneficiários. O processo para ir para a Praia inclui também a fotocópia do BI da pessoa que acompanha o processo.</p> <p>Documentos a apresentar:</p> <p>Fotocópia do bilhete de identidade, fatura pro forma (para equipamentos que tenham de ser comprados) e fotocópia dos documentos de todos os membros do grupo (caso seja crédito solidário). No documento de preenchimento de pedido de crédito já existe um espaço que contempla a existência ou não de avalista ou de alguma outra contrapartida que o beneficiário pode dar à IMF d para sua salvaguarda mas nós como temos estado a trabalhar com as camadas mais pobres, normalmente passamos esse requisito e confiamos nas pessoas. Às vezes no segundo e terceiro crédito já pedimos essa contrapartida mas normalmente no primeiro crédito, dadas as condições da família, a IMF d confia naquilo que a família diz.</p>
--	---	---------------------------	---	---

	<p><i>IMFa financia, fá-lo para esta conta. No desenrolar do negócio, se o beneficiário teve um bom lucro e pretende ficar com este lucro na casa, o dinheiro coloca-se na conta. É uma forma de estimular a poupança.</i></p> <p>A IMFa só tem um computador que não funcionava na altura da visita ao terreno. É lá que está a base de dados dos beneficiários de microcrédito e por esse motivo não foi possível ter acesso a informação mais detalhada sobre os beneficiários. A IMFa disponibilizou um guia prático de microcrédito que apesar de estar desatualizado disponibiliza informação importante sobre o seu Programa de Microcrédito.</p>		<p><i>uma vez, mas agora não. Agora com um grupo de clientes, uma hora, uma hora e meia, tudo já está claro.”</i></p> <p><i>Existem muitas pessoas na ilha a procurar microcrédito e que a IMFc não precisa de procurar beneficiários porque as pessoas vão diretamente à instituição. Isto acontece porque as pessoas sentem-se mais à vontade para trabalhar com instituições de microcrédito do que bancos.</i></p>	<p>Modalidades de crédito: <u>Crédito Individual:</u> 1º crédito: 15.000\$, 2º crédito: 20.000\$, 3º crédito: 30.000\$ <u>Grupos:</u> <i>Depende da atividade. Há grupos que receberam 80.000, outros que receberam 180.000 dependendo da atividade. O montante é dado na totalidade mas exigimos que antes do financiamento uma fatura pró-forma no caso de compra de bens para desbloquear o financiamento e posteriormente é apresentada uma fatura real.</i> <u>Constituição de um grupo:</u> <i>presidente, tesoureiro (é quem retém a poupança), secretário.</i> <u>Formação inicial:</u> <i>Gestão, higiene, saúde, alimentação. Damos prioridade à gestão mas junto a isso associamos todo um conjunto de formações que faz parte da vida das pessoas. Por exemplo na parte da alimentação, como ter uma boa alimentação sem ter que gastar mais dinheiro, como fazer a higiene para ter mais saúde.</i> <i>Em Santo Antão têm beneficiários nos três concelhos (Ribeira Grande, Paúl e Porto Novo). Existem antenas espalhadas pelos três concelhos e é com eles que os beneficiários vão falar para solicitar microcrédito. Para a IMFd só trabalham os animadores que são 4. As antenas são voluntárias que têm o seu próprio trabalho. Existem 48 voluntários a trabalhar</i></p>
--	--	--	--	---

				<p><i>atualmente para a IMFd.</i></p> <p><i>Apesar de dedicarmos mais tempo ao microcrédito individual, já há dois ou três anos que começamos a trabalhar o microcrédito de grupo e estamos a ver, agora, que os resultados que temos em grupo são de longe melhores que os individuais. Estamos a apostar nos créditos coletivos. (...) nós incentivamos e damos a entender que é mais fácil se pedirem crédito em grupo. A partir daqui as pessoas começam a organizar-se, os animadores deslocam-se à comunidade e ajudam a nível procedimental a constituir o grupo (documentos, etc.)</i></p> <p><i>As pessoas têm uma atividade em comum e sabem um valor total que quer pedir à IMFd. A IMFd, por sua vez, entrega esse montante ao responsável do grupo. Na altura do reembolso é este responsável que retorna o dinheiro à IMFd. Se nós queremos ir à comunidade reunir com esse grupo nós contactamos o responsável nesse sentido o que torna tudo muito mais fácil de uma forma geral.</i></p> <p><i>Há casos e algumas atividades em que nós valorizamos aquilo que a família já tem. Por exemplo o projeto passa pela construção de um forno. Para colocar o forno a funcionar, por exemplo, são necessários 208 escudos. Nós discutimos com a família o que é que ela pode investir e o que pode</i></p>
--	--	--	--	--

				<p><i>pedir à IMFd e claro que a família não vai investir dinheiro mas valorizamos tudo aquilo que a família pode dar por exemplo em recursos humanos para por o forno a funcionar (construção) e calculamos este trabalho no valor X e encaminhamos o pedido para a IMFd mas só pedindo parte do dinheiro. Sempre valorizamos o que a família pode fazer para complementar o valor.</i></p> <p><i>Pessoas que já tenham um negócio e um meio de sustento mais rentável e que queiram expandir o seu negócio podem deslocar-se à IMFd, mas esta esclarece desde logo que não serão a sua prioridade.</i></p> <p><i>Explicamos às pessoas que o financiamento que temos são para as pessoas que são mais frágeis, que não têm emprego, empréstimo bancário, etc</i></p> <p><i>Primeiro para o próprio animador é diferente trabalhar com os grupos e trabalhar com as famílias individualmente porque se queremos reunir com dez famílias e elas já pertencem a um grupo, é possível reunir só com o responsável o que poupa tempo e trabalho. Esta situação também se aplica aos reembolsos. Para além disso se tivermos uma comunidade onde existem 15 famílias mas grande parte delas não tem competências para desenvolver o negócio, basta uma dessas famílias ter capacidade de</i></p>
--	--	--	--	--

				<p><i>negócio em alguma área para que se possa juntar às outras e passar os conhecimentos criando um negócio em conjunto. Isto ajuda muito o nosso trabalho para agarrarmos as famílias com as quais queremos trabalhar. Há casos de pessoas que não precisavam de microcrédito que entraram num determinado grupo para que pudessem partilhar o seu saber e ajudar os seus vizinhos. Para além disso, se acontece alguma coisa a alguém do grupo, os restantes membros do grupo conseguem aguentar o reembolso. Isto para nós é um orgulho e nos encoraja muito a continuar o trabalho. Num grupo, por exemplo, de pecuária uma mãe teve dificuldades em conseguir resultados num mês mas o grupo assumiu. Também tivemos um grupo que fazia as suas próprias poupanças e num determinado momento da sua vida um dos membros teve uma situação de saúde. Optou por pegar na sua parte da poupança e com ela conseguiu fazer o tratamento. Existiu também um grupo que criou a sua poupança e que após devolverem tudo à IMFd resolveram pegar na sua parte da poupança sendo que dois desses elementos se juntaram e criaram o seu próprio negócio. Não há desavenças normalmente dentro dos grupos.</i></p>
--	--	--	--	---

				<p>Aprovação do microcrédito: <i>Antes levava muito tempo, cerca de 4/5 meses. Hoje em dia até por vezes leva menos de um mês. Houve muitas críticas, mesmo juntamente com o ISU. Estivemos a discutir isso mesmo junto com a IMFd e hoje está melhor. Há pessoas que recebem em menos de um mês.</i></p> <p><i>(...) se estiver dentro do limite (financeiro) de cada paróquia e se reunir todos os requisitos e os documentos tiverem legais é aprovado.</i></p> <p><i>A partir daí a comissão e os animadores deslocam-se à família na sua comunidade reunindo-se com eles novamente. Aí volta a falar da necessidade de fazer uma boa gestão em termos de registo e entrega o crédito e há um acompanhamento da antena e dos animadores e de vez em quando dos elementos da comissão.</i></p> <p><i>No programa da IMFd de 2010-2012 temos uma coordenadora do programa que aprova.</i></p> <p><i>Nós temos antenas locais nas comunidades que vivem e conhecem a situação das pessoas e das comunidades e por isso estes procuram a comissão paroquial da IMFd para pedir ajuda. No entanto, também existem ocasiões em que as famílias procuram diretamente a IMFd.</i></p> <p><i>Ocorrem também as situações em que surgem pedidos de</i></p>
--	--	--	--	--

				<p>microcrédito de comunidades onde a IMFd ainda não interveio. Nestas circunstâncias nós reunimos com as pessoas que estão interessadas e com a antena local. Nesta reunião passamos a informação sobre como a IMFd trabalha, tentamos perceber qual a ideia de negócio dos requerentes e damos início ao processo de pedido de crédito normal.</p> <p>(...) a nossa estratégia também passa por, em situações em que alguém vem ter conosco e nos diz que quer ter acesso ao microcrédito, nós incentivamos e damos a entender que é mais fácil se pedirem crédito em grupo. A partir daqui as pessoas começam a organizar-se, os animadores deslocam-se à comunidade e ajudam a nível procedimental a constituir o grupo (documentos, etc.).</p>
Acompanhamento dos projetos	<p>Técnicas de acompanhamento/ Estratégias de capacitação e autonomização dos indivíduos:</p> <p>“Entre uma semana e duas semanas depois da concessão do crédito temos de ir à casa do cliente para ver se investiu na atividade e dois, três dias antes do dia do pagamento vamos alertando o cliente.”</p> <p>“Acompanhamos para o cliente se sentir mais próximo e responsável na atividade e para</p>	<p>Técnicas de acompanhamento:</p> <p>Nem sempre há formação para os beneficiários.</p> <p>Após 10 dias de atribuição do crédito, o cliente tem de ser visitado. Todos os meses são realizados acompanhamentos aos beneficiários (visitas);</p> <p>Neste acompanhamento o agente de crédito verifica: se o negócio está a correr bem, se está a ser rentável e se tem condições para pagar o crédito;</p>	<p>Técnicas de Acompanhamento:</p> <p>No início fazemos uma formação sobre o método de aplicar o crédito, método de pagamento, como se aplica as taxas de juro, quais os riscos que os clientes podem ter e os cuidados que devem ter. Às vezes nas camadas pobres fazem isso, é uma visão que os agentes de crédito têm de ter muito cuidado. Sempre que se faz um crédito hoje, amanhã sempre se faz uma visita ao cliente porque tem tendência de</p>	<p>Técnicas de Acompanhamento:</p> <p>O acompanhamento é feito através de visitas aos beneficiários por parte dos animadores e comissão da IMFd.</p> <p>Temos fichas de acompanhamento que infelizmente não funcionam. Funcionam sim os cadernos dos animadores mas a ficha feita pelo secretariado não está a ser cumprida. Nas visitas registamos os passos que estão a ser dados pela pessoa e família. Fazemos intercâmbios entre grupos para alargar os conhecimentos, partilhar as</p>

	<p>que não ultrapasse o dia do pagamento.”;</p> <p>A formação aos beneficiários é feita quando há dinheiro para pagar aos formadores. Na Praia, por exemplo, como há dezenas de pedidos por dia, é mais fácil juntar um grupo para ter formação. Já em Santo Antão isso não acontece. Em Santo Antão a agente de crédito vai dando formação relativa ao programa a cada beneficiário (um a um).</p> <p>Quando há este dinheiro costuma-se dar formação em áreas como a gestão, marketing, comercio e do PNL. As formações dadas aos beneficiários estão normalmente enquadradas em projetos (...) boas práticas de cultivo agrícola, pecuária, ou então empreendedorismo;</p> <p>Nota: O acompanhamento presencial é feito em três momentos: Na altura em que o beneficiário pede o crédito; uma semana depois de ter sido dado o crédito; dias antes de cada pagamento.</p> <p>Papel do agente de crédito</p> <p>“Instituir o processo para que este chegue nas melhores condições à Praia para ser aprovado.”;</p> <p>“O agente tem também o papel de sensibilizar a comunidade para a angariação de clientes,</p>	<p>Estratégias de capacitação e autonomização dos indivíduos</p> <p>Há algumas formações que a IMFb faz nomeadamente de empreendedorismo e nas quais são integrados beneficiários de microcrédito. No entanto estas formações não fazem parte exclusiva do programa de microcrédito. Estas formações não têm uma regularidade definida (“quando aparece alguma formação...”). Não são só beneficiários de microcrédito que participam nestas formações e nem todos os beneficiários deverão ter acesso facilitado pois muitos deles são analfabetos. (informação recolhida em off)</p> <p>Às vezes a gente trabalha com a formação do Ministério da Agricultura que dá formação sobre o sistema de rega gota a gota.</p> <p>Papel do agente de crédito:</p> <p>- Encaminhar os processos de pedido de crédito;</p>	<p>desviar o dinheiro. Por exemplo, alguém tomou o crédito para comprar um frigorífico e ele em vez de comprar o frigorífico dá uma festa ou vai a um baile, ou arranja roupa para um casamento... temos de estar sempre em cuidado porque se acontecer isso e já temos provas é um problema. Dificilmente o cliente consegue devolver o dinheiro.</p> <p>Técnicas de acompanhamento:</p> <p>“por necessidade. De acordo por necessidade de cliente. Faz as visitas aos mais necessitados. De resto o acompanhamento é feito por telefone ou via SMS. Com os mais despreocupados (...) nós ficamos sempre por perto.</p> <p>Estratégias de capacitação e autonomização dos indivíduos:</p> <p>Esse processo tem evoluído. Tem de se chegar mais perto de alguns clientes e comunidades. Por exemplo no caso da IMFc se existisse um agente de crédito no terreno dava mais informação. Quando se visita um cliente sempre há algo de novo, mais informação. Estou ficando um pouco distante de alguns clientes. Há clientes que só através de telefone ou SMS. Com visitas já da para deixar</p>	<p>experiências.</p> <p>O animador é quem faz as visitas e registos. Normalmente quando é a comissão a fazer as visitas vão sempre junto com um animador. Outras vezes vão com as antenas locais. Há casos em que vão só os animadores. Depende do objetivo da visita. Por exemplo eu às vezes quero perceber algo numa determinada família e por isso é melhor ir sozinho para perceber melhor. Há outros momentos que tenho de ir com a comissão e com a antena. Há casos de famílias em que eu quero ir com a minha colega porque temos de falar de higiene e sendo ela mulher tem mais possibilidade e abertura para falar com as senhoras. Tentamos ir em equipa e de forma a que nos possamos adaptar ao objetivo da visita.</p> <p>Normalmente é estabelecido mensalmente mas depende da disponibilidade dos animadores e das situações. Há pessoas, famílias ou grupos que nós visitamos semanalmente. Depende do momento que está a viver. Por exemplo se há um grupo no qual já sentimos que há sinal de conflito, estamos mais próximos dele. Se é uma família que tem crédito mas um membro da família está com um problema de saúde, nós queremos estar mais próximo para não haver desvio do capital para medicamentos ou outra coisa. Se</p>
--	---	--	--	---

	<p>acompanhar o crédito concedido de forma a conseguir o reembolso a 100% e eliminar as taxas de atraso, tentar recuperar crédito mal parado.”;</p> <p>“O papel do agente de crédito é controlar. (...) se amarramos as mãos o cliente pode não devolver ou o cliente pode alegar que se esqueceu. “</p> <p>No concelho da Ribeira Grande há a prática de se tentar falar com os beneficiários de microcrédito que têm mais dificuldades em devolver o crédito de forma a apaziguar as prestações até o cliente poder suportar a despesa de retornar o valor total. Já no Paul, mesmo com estes esforços tem sido muito difícil.</p>		<p>algo, por exemplo posso chegar a algum cliente e vejo que ele está a aplicar de forma errada e posso deixar alguma sugestão na gestão do negócio. Há clientes (...) que têm um bom stock em casa mas não encontram uma forma de colocar no mercado. O trabalho do agente de crédito, neste caso, como é uma pessoa que está sempre em movimento é tentar ajudar esse cliente a colocar esse produto no mercado. Mas se o agente de crédito estivesse mais junto dos clientes e fizesse uma visita três vezes por mês essa informação passaria não através do telefone.</p> <p>Papel do agente de crédito</p> <p>“O trabalho direto com estas pessoas é só feito pelo agente de crédito mas como a IMFc é constituída por associações comunitárias, há algumas zonas que os líderes associativos fazem um pequeno controlo. Fazem um controlo com uma visão de fora. É um controlo extra.”</p> <p>Faz o pedido, preenche uma ficha, o agente de crédito vai à comunidade e confirma os dados juntamente com o cliente ou juntamente com o vizinho, porque mesmo que o cliente dá os dados mas tentamos, de uma forma confidencial, confirmar junto de um vizinho ou de uma</p>	<p>uma família está a pensar deslocar-se de uma comunidade para outra ou de uma ilha para outra, nós ficamos mais próximos. Quando estamos mais próximos de uns, dificulta estarmos mais próximos de outros e quando as visitas deviam ser mensais há meses em que não é possível.</p> <p>Vamos visitar uma família onde tínhamos dado um crédito, nessa visita temos de fazer um pequeno relatório dessa visita, isto é o que é que a IMFd percebeu da família, quais as melhorias, as propostas. Portanto temos de fazer um curto relatório sobre a situação daquela família e isso é enviado mensalmente para a Praia.</p> <p>Dando à pessoa microcrédito é uma porta que se abriu para trabalhar com “essa pessoa” porque essa pessoa não só não tem condições financeiras mas também “revela outras pobrezaas”.</p> <p>Então através do microcrédito é possível trabalhar com a pessoa todas as pobrezaas. Por exemplo, qualquer dinheiro pode gastar no álcool ou na festa, por exemplo a pessoa pode pegar dinheiro para fazer um trabalho mas não tem higiene e as crianças estão lá no meio da sujeira dentro da casa e estão sujeitos a doenças, a ter de comprar medicamentos porque estas pessoas não têm seguro. Para nós tudo isto é pobreza e então aos poucos vamos formando essa pessoa para que</p>
--	--	--	---	---

			<p>pessoa próxima. Às vezes com algum líder de associações se nessa comunidade houver algum líder de associação. Depois encaminhar para a direção.</p> <p>É fazer toda a papelada inicial, visita e encontro com os clientes, fazer formação dos clientes e depois enviar para a comissão de aprovação.</p> <p>Os agentes de crédito, o trabalho que fazem junto do clientes e das comunidades, é oferecer o produto que é nesse caso o crédito.</p> <p>Tivemos formação em gestão de microfinanças. (não consegui compreender quem deu).</p> <p>O agente de crédito faz o acompanhamento das pessoas. O ideal é fazer duas visitas por mês mas por vezes não dá por motivos de transportes ou por causa do trabalho que existe.</p>	<p>ela perceba que está contribuindo para a sua própria pobreza. Isso tem resultado muito. As pessoas valorizam não só o dinheiro que nós damos para trabalhar mas a formação em si que nós tentamos dar”.</p> <p>Estratégias de capacitação e autonomização dos indivíduos</p> <p>Fazemos gestão de negócio, estudo de viabilidade daquilo que a pessoa quer fazer (há por exemplo famílias que querem fazer um negócio na área do comercio numa comunidade onde já existem muitos negócios nessa área, então contatamos a família para a sensibilizar em relação à pouca viabilidade do negócio), ajudamos a família ou grupo a pensar noutro negócio. Aqui contempla-se também a competência da pessoa para fazer outro negócio. Afinar aquilo que a pessoa quer fazer, se tem ou não essa possibilidade e se é viável e tem competência.</p> <p>É dada formação em gestão de negócio. Pelo que percebi dá-se um acompanhamento para quem recebeu o microcrédito na tentativa de mudar mentalidades, muito possivelmente porque não estão habituados a ter tanto dinheiro de uma vez.</p> <p>Papel do agente de crédito:</p>
Reembolso	<p>Taxas de juro: Comércio- 2%; Pecuária – 1.5%; MCA – agricultura – 1.25% O</p>	<p>Taxas de juro: Fundo IMFb (2%); Fundo MCA (1,25%).</p>	<p>Taxa de juro: 3%</p>	<p>Taxa de juro: A IMFd estabeleceu um juro de 1.5% por mês, o que dá por ano</p>

	<p>MCA intervém só no Paul e na área da agricultura. Fora do projeto do MCA a agricultura é de 1.5%;</p> <p>Taxa de recuperação de crédito: A taxa de reembolso é superior a 80% mas varia de mês para mês; Todas as pessoas voltam a pedir crédito. Há algumas que pediram 4/5 vezes mas normalmente pedem duas ou três vezes; Há pessoas que solicitam o microcrédito não para a atividade geradora de rendimento em específico mas sim pedem dinheiro com outras finalidades. Mesmo com o acompanhamento da IMF a têm a tendência de desviar. É uma atitude perigosa porque quando fazem o desvio da verba já não se consegue expandir o negócio e não consegue pagar conforme o plano; No momento em que aparecem faturas de outros serviços para pagar as pessoas pegam no dinheiro do microcrédito para pagar, ou mesmo quando querem comprar a roupa da moda. Mesmo com o controle da IMF a há forma de desviar. De mês a mês tenho de devolver parte do dinheiro. O tempo de devolução total do dinheiro é definido consoante o</p>	<p>Taxa de recuperação de crédito: "Dentro do fundo da IMFb cerca de 90%. (beneficiários que conseguem devolver o crédito) No fundo do MCA só cerca de 10% dos beneficiários conseguem devolver porque os beneficiários estavam acostumados com o fundo do MDR (Ministério do Desenvolvimento Rural) que era fundo perdido então os beneficiários do MCA pensam que todos os créditos seguem os mesmos procedimentos em relação ao reembolso. Estes beneficiários são do Paul. Sendo que a IMFb tem de devolver o dinheiro deste fundo (MCA), grande parte dos beneficiários estão a ser notificados pelo advogado. Estas pessoas têm avalistas que já foram contactados." Quando questionada se há muitos casos em que se tenha de recorrer ao avalista, a agente de crédito diz: Mais ou menos. Dois, três casos. (...) Não é muito. Número de beneficiários que conseguem continuar autonomamente com os seus negócios após terem pedido crédito: Aí uns 28%. (...) uns 20 e tal% têm dificuldade em devolver o dinheiro. (...) os negócios não</p>	<p>Taxa de recuperação de crédito: 75% mais ou menos. (...) Iniciamos com uma taxa de 96% ou 97% mas tenho neste momento 4 clientes que já estão com processo no tribunal. Nunca pagaram então a taxa de reembolso vai diminuindo. São clientes não que não conseguem mas sim não querem pagar. Os clientes pedem crédito, "em média 4 vezes. Nem todos voltam a pedir crédito. Há pessoas que fazem crédito porque estão com necessidade de adquirir este e já não fazem mais. Por exemplo na agricultura sempre que termina-se, renova-se, na parte do comércio também. Às vezes não se renova num montante alto, vai sempre baixando. Começa no 100 e depois 50. Mas sempre renova-se. Por exemplo agora no Verão temos a festa do dia 15 e fazemos o crédito de campanha. Dá-se o dinheiro ao cliente para ele comprar as coisas para a festa e até ao dia 20 ele devolve. O Agente de microcrédito C diz que nos créditos atribuídos a agricultores é natural que hajam atrasos nos reembolsos por causa dos timings das colheitas e do escoamento da produção. Existem também meses em que</p>	<p>18%.</p> <p>Taxa de recuperação de crédito: (...) cerca de 96% dos últimos créditos estão a ser reembolsados. Mesmo que os beneficiários se atrasem alguns dias a reembolsar, o reembolso acontece. Aqui não consideramos reembolso atrasado porque o beneficiário consegue reembolsar no mesmo mês (poucos dias depois). Portanto neste momento a taxa de reembolso é de 95% ou 96% mas há 4 anos atrás havia muitos atrasos. A taxa de reembolso era entre os 65% e os 70%. A IMFd tem muito dinheiro dessas pessoas que devem. De vez em quando conseguimos reaver alguma coisa mas com muito jeito. Porque há pessoas que tinham alguma dificuldade na família, de doenças, morte, entre outras mas há outras que não reembolsaram porque não quiseram porque após visitas das antenas foi possível verificar que a atividade esta a dar rendimento e a pessoa esta a trabalhar por conta própria.</p> <p>Prazo de reembolso: Depende das propostas dos próprios beneficiários mas regra geral é um ano mas depende da atividade. Há, por exemplo, atividades ligadas à pecuária que precisam de mais tempo e a família diz-nos que não consegue pagar no prazo de um ano porque</p>
--	--	---	---	---

	<p>valor que é emprestado. Os clientes pagam o valor mensal diretamente na IMFb ou depositam no banco.</p>	<p>dão, na agricultura às vezes não tem água. As dificuldades é mais no Paúl. (...) e a praga dos mil pés. E como no Paul há essa dificuldade das pessoas produzirem tudo ao mesmo tempo, depois há dificuldade em vender. Sim, tenta-se exportar mas como há muito produto vendem muito pouco.</p> <p>Nas outras áreas não temos dificuldades. (...) A maior falha é na agricultura.</p> <p>Não conseguem devolver o crédito, às vezes é por caráter. Temos muitas dificuldades com o caráter das pessoas. (...) porque quando um beneficiário procura crédito damos toda a formação. Por exemplo no MCA, se o cliente paga na data certa ganha bônus, mas se não pagar na data certa ganha multa.</p> <p>Em média cada beneficiário pede crédito 7 ou 8 vezes.</p> <p>A agente de crédito referencia que a IMFb trabalha com poupança, logo cada beneficiário quando pede crédito retém 10% do valor na IMFb como a sua poupança. Quando deixar de pedir créditos são-lhe devolvidas as poupanças que efetuou ao longo dos vários pedidos de crédito para que possa continuar a gerir o seu negócio autonomamente sem recorrer ao</p>	<p>não é possível para o produtor fazer uma colheita que lhe permita lucrar o necessário para cobrir todas as despesas.</p>	<p>fica muito apertado então gostaria que fosse um crédito a 18 meses e normalmente nós aceitamos a proposta. Há outros na agricultura que podemos aceitar mediante negociação.</p> <p>Normalmente as pessoas pedem os três créditos mas depois do terceiro crédito deviam pedir ao banco.</p> <p>Até agora todos os grupos têm conseguido devolver o dinheiro e o mesmo não acontece com os individuais.</p> <p>Nos microcréditos individuais o nosso limite deveria ser 4 créditos mas temos vindo a deixar que se alarguem aos 5 ou 6 créditos. As pessoas com muita frequência recorrem novamente ao crédito (individual e em grupo).</p> <p>Quando as pessoas não conseguem pagar tentamos fazer um estudo para perceber porque é que a família está com dificuldades. Ceca de 90% dos créditos individuais são devolvidos sem atrasos.</p>
--	--	---	---	--

		<p>banco: <i>Alguns beneficiários têm poupança. Por exemplo, se vêm tomar 30.00\$, deixam 3.000 de poupança. Vai crescer e vai crescer. Depois com o último de crédito, toma a poupança e consegue gerir qualquer negócio sem ir ao banco e ir a instituições de microfinanças. (...) Quando a pessoa não quer mais crédito, nós damos a poupança. (esta poupança é a IMFb que guarda, não tendo o beneficiário de abrir uma conta bancária)</i></p> <p>Todas as pessoas pedem crédito novamente.</p>		
Avaliação	<p>Microcrédito enquanto ferramenta de luta contra a pobreza:</p> <p><i>Sim porque há muito potencial humano e recursos naturais.”</i></p> <p><i>“Sim porque tem referência de clientes que iniciaram com 20000\$ na década de 90 e que foram aumentando o capital e em atualmente trabalham com a caixa económica porque atualmente a IMFa não consegue dar resposta.”</i></p> <p><i>Mas esta pessoa teve o acompanhamento devido da IMFa e que atualmente consegue levar para a frente o seu negócio</i></p> <p>Impacto do microcrédito:</p> <p>Entrevistada não sabe se instituição faz avaliação de impacto;</p>	<p>Microcrédito enquanto ferramenta efetiva de luta contra a pobreza:</p> <p><i>“Acho que sim.” Porque todos os beneficiários que tomam crédito evoluem com os seus negócios. A maioria tem auto-estima. Melhora muito a forma de estar. Às vezes perguntamos aos beneficiários e uns acham que sim, outros que não”.</i></p> <p>Apesar se sentir que a avaliação de impacto é importante, a agente de crédito diz que, atualmente, não é realizada avaliação de impacto. <i>“ É importante mas não fazemos.”</i></p> <p>Impacto do Microcrédito:</p> <p><i>As pessoas mudam a sua forma de estar. Melhora a qualidade da vida das pessoas.</i></p> <p>Quando questionada sobre o</p>	<p>Microcrédito enquanto ferramenta efetiva de luta contra a pobreza:</p> <p><i>Acho que sim. O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito.</i></p> <p><i>O microcrédito é uma das formas que as pessoas arranjam para combater o desemprego. Os jovens nomeadamente</i></p>	<p>Microcrédito enquanto ferramenta efetiva de luta contra a pobreza:</p> <p><i>Tem sido uma boa estratégia porque tem ajudado as pessoas a saírem de situações de dependência e esmola e neste momento estamos mais convencidos que o microcrédito é uma boa estratégia principalmente microcrédito em grupo. Apesar de dedicarmos mais tempo ao microcrédito individual, já há dois ou três anos que começámos a trabalhar o microcrédito de grupo e estamos a ver, agora, que os resultados que temos em grupo são de longe melhores que os individuais. “Estamos a apostar nos créditos coletivos.”</i></p> <p><i>Por exemplo num determinado ano são empregues 200.000 escudos em crédito em 20 famílias. No final do ano é feita a</i></p>

	<p><i>“Há pessoas que pediram microcrédito e que conseguiram mandar os filhos para a universidade, ajudar na construção da habitação, e não só.”;</i></p> <p><i>“Nas comunidades temos clientes que criam uma atividade com visão e desenvolvem a comunidade. Por exemplo, quando temos um agricultor que consegue produzir e colocar os produtos em várias comunidades e mercearias.”</i></p> <p><i>“É necessário estimular e incentivar. Dar aquele empurrão porque às vezes os clientes ficam à espera. É necessário ensiná-los a pescar.”;</i></p> <p>Impacto nas pessoas:</p> <p><i>Mais auto-estima, mais vontade de trabalhar, grande estímulo.</i></p> <p>Impacto na família:</p> <p><i>Mais um lucro, a família tem acesso a mais serviços.</i></p> <p>Impacto na comunidade:</p> <p><i>Há comunidades que se desenvolveram. O projeto de microcrédito é um projeto com enorme potencial que tem desenvolvido vários setores da economia</i></p>	<p>papel do microcrédito no desenvolvimento das comunidades a dona agente de microcrédito diz: “Sim. Alguns beneficiários tomam crédito e passam a palavra a outros membros da comunidade sobre o Programa de Microcrédito da IMFb.”</p> <p><i>As pessoas ficam mais responsáveis. Alguns beneficiários têm poupança. Por exemplo, se vêm tomar 30.00\$, deixam 3.000 de poupança. Vai crescer e vai crescer. Depois com o último de crédito, toma a poupança e consegue gerir qualquer negócio sem ir ao banco e ir a instituições de microfinanças. (...) Quando a pessoa não quer mais crédito, nós damos a poupança. (esta poupança é a IMFb que guarda, não tendo o beneficiário de abrir uma conta bancária)</i></p> <p>Quando questionada sobre a existência de microempresários que não necessitem recorrer mais a nenhuma linha de crédito e continuarem com os seus negócios a gente de crédito diz: Uns 5%.</p>	<p><i>procuram cada vez mais esta forma de financiarem o seu próprio negócio. Muitas vezes as pessoas já têm inclusive o negócio mas não têm condições de melhorar as técnicas de produção ou o material necessário para o alargar e por isso recorrem ao microcrédito.</i></p> <p>Avaliação de impacto: <i>É importante. Atualmente não fazem avaliação de impacto. Há uns meses atrás fizeram um inquérito mas foi feito pela Unidade de Coordenação do Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (UCP). Ainda não temos resposta desse inquérito.</i></p> <p>Impacto no indivíduo: <i>O impacto é positivo porque vejo pessoas que fazendo microcrédito sempre avançam. Estou a lembrar-me de uma visita que fizemos a um cliente. Esse cliente começou só com um forno, com uma padaria mas neste momento está avançando. O microcrédito faz um trabalho muito importante para a camada pobre porque ensina-se a pessoa a fazer poupança, a lidar com dinheiro. Porque há muitas pessoas que não conseguem ter um número de dinheiro alto. Estão acostumados a lidar com o dinheiro mas em pouca quantidade. É um exercício</i></p>	<p><i>avaliação, os resultados são bons na qualidade de vida da família e no negócio, há mais pedidos de crédito e por isso para o novo ano os objetivos vão ser reformulados, vai se aumentar o valor emprestado, o número das famílias e há sempre uma crescente.</i></p> <p><i>Dando à pessoa microcrédito é uma porta que se abriu para trabalhar com “essa pessoa” porque essa pessoa não só não tem condições financeiras mas também “revela outras pobreza”.</i></p> <p><i>Então através do microcrédito é possível trabalhar com a pessoa todas as pobreza. Por exemplo, qualquer dinheiro pode gastar no álcool ou na festa, por exemplo a pessoa pode pegar dinheiro para fazer um trabalho mas não tem higiene e as crianças estão lá no meio da sujeira dentro da casa e estão sujeitos a doenças, a ter de comprar medicamentos porque estas pessoas não têm seguro. Para nós tudo isto é pobreza e então aos poucos vamos formando essa pessoa para que ela perceba que está contribuindo para a sua própria pobreza. Isso tem resultado muito. As pessoas valorizam não só o dinheiro que nós damos para trabalhar mas a formação em si que nós tentamos dar”.</i></p> <p>Avaliação de impacto: <i>Antes fazíamos avaliação de</i></p>
--	--	--	--	--

	<p>nomeadamente a agricultura e que, por conseguinte, tem ajudado muito o governo de Cabo Verde mas é necessário que este último faça a sua parte no que respeita ao transporte de produtos para outras ilhas.</p> <p>Se o governo fizer a sua parte o microcrédito, tem o potencial de poder criar desenvolvimento não só a nível local mas também a nível nacional. É por isso importante criar estratégias que não limitem a exportação da produção.</p>		<p><i>muito interessante para os pobres. Ensina-se a melhorar algo. Se há pessoas que querem alcançar algo, consegue-se com o microcrédito</i></p> <p>Impacto nas famílias: <i>Por exemplo mudou alguns hábitos familiares. As pessoas têm mais possibilidades.</i></p> <p>Impacto nas comunidades: <i>Sim. Não é tão visível no geral. Ainda há muitas pessoas pobres na ilha que têm necessidade de fazer crédito mas as instituições de crédito não têm cobertura.</i></p>	<p><i>impacto só a nível do secretariado. De 6 em 6 meses os animadores juntavam-se lá e faziam a avaliação do semestre. Mas agora não, a avaliação é feita continuamente. Nas visitas com as famílias continuamos a fazer a avaliação e fazemos com que a família reconheça o próprio melhoramento que está tendo. Isso é o que estamos a fazer agora. Mesmo que no fim do semestre tenhamos de apresentar, antes do fim do semestre temos o relatório mensal ou da visita. Vamos visitar uma família onde tínhamos dado um crédito, nessa visita temos de fazer um pequeno relatório dessa visita, isto é o que é que a IMFd percebeu da família, quais as melhorias, as propostas. Portanto temos de fazer um curto relatório sobre a situação daquela família e isso é enviado mensalmente para a Praia.</i></p> <p>Impacto nos indivíduos e famílias: <i>Primeiro é ter um trabalho, depois as famílias podem mostrar uma porta, um quarto que foi construído, colocam os filhos na escola, ou então pagam o transporte, algumas conseguiram um pedaço de terreno para construir a sua casa, compraram os animais, compraram painéis. Portanto cada família que tem crédito fala do seu melhoramento um pouco diferente, da forma que está acontecendo. (...) nós</i></p>
--	---	--	---	---

				<p><i>estamos a trabalhar com as famílias para que elas percebam que tudo o que elas estão a fazer de novo, que está tendo e não tinha, é um melhoramento na vida da família.</i></p> <p><i>As pessoas ficam mais responsáveis. Ao nível da gestão a pessoa aprende que tem de poupar, aprende a gerir os recursos que tem em casa (a horta em casa, a água que utiliza, etc.), plantar folhas verdes para que não tenham de comprar (para além de ser bonito também é útil). Há pessoas que já conseguem colocar os filhos na escola. Se tiverem boa nota já se podem candidatar a uma bolsa, etc.</i></p> <p>Impacto sentido nas comunidades: <i>Nós há dois anos que estamos a fazer o diagnóstico das comunidades e temos imensas dificuldades em tentar perceber quais as potencialidades da própria comunidade porque as pessoas estão mais aptas para falar individualmente do que da própria comunidade em si, e nós no diagnóstico queremos coisas que digam respeito à comunidade e não ao individual e isso tem-nos custado muito. Se fosse por vontade dos animadores nós não fazíamos diagnóstico porque custa muito.</i></p> <p><i>A modernização de uma casa é desenvolvimento local, a modernização das técnicas</i></p>
--	--	--	--	---

				agrícolas (de alagamento e rega tradicional, as pessoas já passaram a ter um reservatório). Neste último exemplo, o reservatório pode ser construído pela IMFd quando esta se apercebe junto dos beneficiários que existe essa necessidade mas o valor total do reservatório também é custeado pela comunidade. Há casos em que o reservatório é construído com fundo perdido e outros que são a crédito. Tudo depende das condições dos beneficiários.
CARACTERIZAÇÃO DOS BENEFICIÁRIOS	<p>“Os dados gerais a nível nacional, de 1994 a 2011 foram concedidos 18. 815 créditos no total de 1 bilião 172 milhões 233 mil e 300 escudos.”</p> <p>“440 Mulheres e 207 homens (desde o início do programa;)</p> <p>Atualmente temos clientes no Paul e Ribeira grande – 80 clientes – destes cerca de 50 mantêm o seu negócio. A tendência é de aumentar este número.</p> <p>O projeto de microcrédito no Paul tem cerca de 30 beneficiários no entanto o projeto foi encerrado momentaneamente. Com o projeto do MCA voltou-se a abrir a atribuição de crédito.</p> <p>Os beneficiários vivem acima de tudo em contexto rural;</p> <p>“Grande parte das pessoas já tinham um negócio, em termos</p>	<p>- Não tem noção de quantos beneficiários a IMFb teve até agora em todo o país.</p> <p>Em Santo Antão, diz que tiveram, desde o início do programa, mais de 100 beneficiários. Atualmente temos à volta de 90.</p> <p>- 70% Mulheres; - 30% Homens.</p> <p>- As pessoas vivem acima de tudo em zonas rurais;</p> <p>- A faixa etária mais representada é dos 30 aos 40 anos e a maioria dos beneficiários têm a 6ª classe.</p> <p>- Grande parte dos beneficiários já têm negócio e pedem o microcrédito para reforçar. Todos têm de apresentar garantias financeiras e um avalista.</p>	<p>Têm 142 clientes ativos.</p> <p>Feminino: 51 Masculino: 91</p> <p>Os beneficiários vivem mais em contexto rural.</p> <p>Há mais homens a pedir crédito. (...) está relacionado com o tipo de atividade que desenvolvem que está mais ligado com a criação de gado e agricultura.</p> <p>“A IMFc tem dois tipos de clientes: clientes que são pobres e clientes de baixa renda. Têm um salário mas não dá para cobrir as despesas.”</p> <p>Grande parte das pessoas não tinha negócio.</p> <p>A faixa etária mais predominante é entre os 30 – 40</p>	<p>Cerca de 80 (cerca de 70 mulheres e 10 homens). Nos créditos individuais há mais mulheres. Já nos grupos a representatividade é muito semelhante. As idades variam entre os 18 e os 40 anos.</p> <p>Em Porto Novo existem 15 grupos e em média cada tem cerca de 4 pessoas.</p> <p>Explicamos às pessoas que o financiamento que temos são para as pessoas que são mais frágeis, que não têm emprego, empréstimo bancário, etc</p> <p>Já passámos os 400. Atualmente não sabemos ao certo quantos. As famílias pedem um segundo e um terceiro crédito e a família mesmo que não queira pedir mais nós acompanhamos sempre a família. Neste momento temos um pouco mais de 300 beneficiários. Temos o documento anual (relatório).</p>

	<p><i>mais reduzidos. Foi para expandir o negócio. Apresentam garantias financeiras. Alguns apresentam algumas dificuldades no pagamento.”;</i></p> <p>Faixa etária predominante: <i>entre os 38 e os 40;</i> Nível de escolaridade médio: <i>entre a 4ª classe e a 6ª classe;</i></p> <p>Tipos de negócios desenvolvidos: <i>comércio, mercearia, criação de gado, agricultura, carpintaria, rendas e bordado;</i></p> <p>A agente de crédito não acha que as mulheres são mais responsáveis do que os homens. <i>Os homens e mulheres estão praticamente em pé de igualdade. Inicialmente eram mais as mulheres que pediam microcrédito porque eram as mais vulneráveis.</i></p>	<p><i>- A maioria dos negócios é desenvolvida nas áreas da agricultura e comércio (bares e comercialização de produtos).</i></p>	<p><i>anos. Temos muitos beneficiários que são analfabetos e a maioria são mulheres. No entanto o nível de escolaridade predominante é a 6ª classe.</i></p> <p><i>Negócios principais em curso: Agricultura, panificação, criação de gado, compra e venda (animais, roupa, etc.).</i></p>	<p><i>Estamos a acompanhar 14 grupos.</i></p> <p><i>60% mulheres, 40% homens mais ou menos. Depende também de algumas atividades. Se dividirmos os créditos por setor, há setores em que encontramos mais homens do que mulheres. Se formos para a agricultura, os créditos são dados acima de tudo a homens. Na pecuária são as mulheres, para o artesanato são as mulheres.</i></p> <p><i>Atualmente talvez hajam mais créditos atribuídos na cidade porque por exemplo este ano ultrapassaram os 60% e a senhora que esteve a fazer a avaliação falou-nos disso e isso estava um pouco contra os objetivos estabelecidos porque a ideia era trabalhar com pessoas do interior. No entanto explicámos que muitas pessoas do interior estão a ir para a cidade e até chegamos a visitar algumas para verem as dificuldades.</i></p> <p><i>Maioria não tinha negócio e são pessoas que dependiam de frentes de trabalho. iam trabalhar por conta de alguém e voltavam para casa. Não são pessoas que dão garantias financeiras. Nós confiamos na pessoa.</i></p> <p><i>Maior parte das pessoas tem entre os 20 e os 30 anos.</i></p> <p><i>Entre a 4ª e a 6ª classe. Alguns dos beneficiários não têm nível escolaridade.</i></p>
--	--	--	---	---

				<p>Tipo de negócios: <i>Em Porto Novo muitos negócios são na área da agricultura, com regas tradicionais (Lajedos, Ribeira das Patas, Ribeira da Cruz, etc.), pecuária, comércio, transformação de produtos.</i> A maioria das pessoas são beneficiários que passam dificuldades por isso grande parte nunca teve um negócio. Há também situações de pessoas que tinham um negócio mas que porque ocorreu algum contra-tempo na família, perderam o capital e ficam sem como dar continuidade à atividade por isso procuram a IMFd para pedir crédito.</p>
<p>SUCESSOS E INSUCESSOS DA PRÁTICA</p>	<p>Aspetos Positivos: <i>“quando vemos os clientes com o crédito e a melhorar a sua vida. Quando se consegue também o reembolso com a taxa que a IMFa pede que é acima dos 95%.”;</i> O projeto de microcrédito é um projeto com enorme potencial que tem desenvolvido vários sectores da economia nomeadamente a agricultura e que, por conseguinte, tem ajudado muito o governo de Cabo Verde (...) Se o governo fizer a sua parte o microcrédito, tem o potencial de poder criar desenvolvimento não só a nível local mas também a nível nacional. É por isso importante criar estratégias que não limitem</p>	<p>Aspetos positivos: <i>Temos acesso a todas as comunidades e conseguimos divulgar o microcrédito. De todas as instituições somos a única que tem GOIP (Gabinete de Orientação e Inserção Profissional). Temos duas psicólogas (psicólogas vocacionais). Quando elas identificam uma pessoa que tem capacidades, encaminham para o microcrédito.</i> O acompanhamento que é feito dá motivação. As taxas de juro são um dos critérios diferenciadores da IMFb de um banco.</p> <p>Aspetos negativos: <i>Quando os beneficiários não</i></p>	<p>Apecos positivos: <i>É positivo porque essas pessoas são excluídas do sistema bancário tradicional. Dá para iniciar uma vida melhor, por exemplo no comércio, na agricultura, na criação. Já com as instituições de microcrédito na ilha de Santo Antão, há necessidades e a pobreza continua, imagina se não houvesse instituições de microcrédito.</i> Cerca de 80% dos projetos continuam mas grande parte deles pedem novo crédito para se manterem em funcionamento.</p> <p>Apetos negativos: O negativo é não ter lucro ou o</p>	<p>Aspetos Positivos: (...) <i>porque tem ajudado as pessoas a saírem de situações de dependência e esmola e neste momento estamos mais convencidos que o microcrédito é uma boa estratégia (...)</i> Por exemplo num determinado ano são empregues 200.000 escudos em crédito em 20 famílias. No final do ano é feita a avaliação, os resultados são bons na qualidade de vida da família e no negócio, há mais pedidos de crédito e por isso para o novo ano os objetivos vão ser reformulados, vai se aumentar o valor emprestado, o número das famílias e há sempre uma crescente. As pessoas compram uma cadeira, melhoram alguma coisa e</p>

	<p>a exportação da produção. (exemplo: devido à praga dos mil pés, os produtos não saem de Santo Antão).</p> <p>“Melhorou a qualidade de vida das pessoas” “Sim porque tem referência de clientes que iniciaram com 20000\$ na década de 90 e que foram aumentando o capital e em atualmente trabalham com a caixa económica porque atualmente a IMFa não consegue dar resposta.” Mas esta pessoa teve o acompanhamento devido da IMFa e que atualmente consegue levar para a frente o seu negócio.</p> <p>Aspetos Negativos:</p> <p>“Clientes que nos enganam”; “O que corre menos bem é a forma como se faz o reembolso e a causa é o facto de as pessoas pensarem que o crédito é dado.” Há pessoas que solicitam o microcrédito não para a actividade geradora de rendimento em específico mas sim pedem dinheiro com outras finalidades. Mesmo com o acompanhamento da IMFa têm a tendência de desviar. É uma atitude perigosa porque quando fazem o desvio da verba já não</p>	<p>cumprem com as suas obrigações. A agente de crédito diz não sentir pontos negativos no que respeita à IMFb. Só em termos do Projeto MCA é que temos um pouco de problema. Que os beneficiários têm dificuldade em devolver o crédito na área da agricultura. Gosto do trabalho que faço. As maiores dificuldades que sinto é a recuperação de crédito. Às vezes há pessoas com condições de pagar mas têm medo e não pagam dívidas. (...) é por falta de caráter das pessoas. Encontro isso mais nos homens. Às vezes há pessoas que a senhora vê que não estão com condições de pagar, mas há outros... têm condições de pagar e criam muitas dificuldades. Aí passamos para o avalista. (...) Nem sempre o avalista reage da mesma forma. Alguns avalistas pagam o crédito, mas outros nem por isso.</p>	<p>fundings para dar cobertura para outros clientes. Às vezes há pessoas que ficam excluídas porque precisam de um crédito e o tempo que demora às vezes, porque a instituição não tem fundings nesse momento, demora um pouco. (...) No exemplo que dei atrás, nas festas de romaria, a senhora precisa desse dinheiro nesse momento. Se demorar muito é um aspeto negativo. A IMFc sente estas dificuldades. O governo devia ter em consideração as taxas de juro altas que são aplicadas às associações e que aumentam, automaticamente, as taxas de juro que são aplicadas aos beneficiários. (...) Importância em baixar as taxas de juro aos beneficiários para que estes possam criar mais lucro e poupança. Cerca de 80% dos projetos continuam mas grande parte deles pedem novo crédito para se manterem em funcionamento.</p>	<p>isso já é sinal de poupança.</p> <p>Pontos negativos: Quando se trata de mulheres chefes de família vive só a mãe com os filhos que nós damos microcrédito a essas pessoas e as mães saem de manhã para fazer os seus negócios e deixam as crianças sozinhas em casa. E essas crianças sobretudo na cidade ficam na rua e isso é para nós uma dificuldade. Tem alguns casos em que nós aconselhamos a mãe a deixar as crianças na casa de um vizinho mas não é suficiente. Há casos de crianças com menos de um ano que fica ao cuidado de uma criança de 4 ou 5 anos e que nós vemos isso como um perigo de uma forma geral. Ate que nos dizemos assim: será que nos estamos a contribuir para essas crianças ficarem na rua enquanto estamos a pensar que estamos a ajudar essa família estamos a complicar. No entanto, se a mulher fica ela não tem nada para dar aos filhos. Futuro do microcrédito da ilha: as perspetivas são reduzir o número de créditos por causa dos cortes financeiros. A ideia é poder trabalhar com as famílias que pediram o primeiro crédito para poder reforçar. Dificuldades no reembolso.</p>
--	---	--	--	---

	<p><i>se consegue expandir o negócio e não consegue pagar conforme o plano. (...).</i></p> <p><i>Há necessidades de caráter social e familiar. No momento em que aparecem facturas de outros serviços para pagar as pessoas pegam no dinheiro do microcrédito para pagar, ou mesmo quando querem comprar a roupa da moda. Mesmo com o controle da IMFa há forma de desviar.</i></p> <p><i>Às vezes são clientes com necessidade daquela coisa (microcrédito) ... com todo o estudo, com toda a visita que fez antes de elaborar o processo, o processo com todas as informações, parece que sim, tudo positivo, e após o financiamento do valor começa aquela dificuldade em relacionar com a gente e não aparecer para pagar... e depois vamos receber as informações que são clientes difíceis, com problemas, com dificuldades</i></p> <p><i>Têm algumas fragilidades, por exemplo na agricultura as pessoas não fazem grande alternância de produtos sendo que plantam e colhem produtos de acordo com a época não tentando cultivar um pouco de tudo em todas as épocas (...)</i></p> <p><i>Há um problema do embarque para as ilhas. Só se pode comercializar para S. Vicente por causa da praga dos mil pés.</i></p>			
--	---	--	--	--

	<p><i>Construiu-se o centro de embalagens e de transformação de produtos em Porto Novo no ano de projeto do MCA – não responde as necessidades dos agricultores pois ao colocar-se o produto na fábrica este vai sair com um valor superior. Há quem diga que o governo, em vez de investir no centro, deveria investir em embarcações que facilitem a troca de produtos entre ilhas, não só São Vicente.</i></p> <p><i>Em off a agente de crédito partilhou que o Concelho do Paul é, segundo a agente, o concelho mais complicado porque a antiga câmara dava dinheiro às pessoas para tudo o que necessitassem (pagar o transporte, as contas do médico) Esta situação poderá ter criado uma má referência de apoio à comunidade noq eu respeita à atribuição e devolução do crédito. Quando os agentes de crédito aqui se deslocam por vezes são mal tratados porque as pessoas dizem que o microcrédito surgiu para ser dado aos pobres e não para ser devolvido.</i></p> <p><i>No concelho da Ribeira Grande há a prática de se tentar falar com os beneficiários de microcrédito que têm mais dificuldades em devolver o crédito de forma a apaziguar as prestações até o cliente poder suportar a despesa de retornar</i></p>			
--	---	--	--	--

	o valor total. Já no Paul, mesmo com estes esforços tem sido muito difícil.			
NECESSIDADES DIAGNOSTICADAS E ESTRATÉGIAS A IMPLEMENTAR	<p>Necessidades: <i>“Ter um advogado que leve os casos de crédito mal parado para a frente. (...) porque às vezes tem clientes que ficam a abusar, a abusar (...) e há clientes que em tribunal ficam relaxados porque já sabem que o tribunal pouco funciona”;</i> <i>“Em termos da estratégia não sei se é possível mudar alguma coisa. Normalmente a estratégia vem «bonitinha» mas depois na prática não funciona.”</i></p> <p>Estratégias: <i>Devia pensar numa forma dos bancos retirarem o dinheiro diretamente da conta dos clientes. Muitos beneficiários dizem que vão pagar mas não o fazem. Desta forma, caso não seja possível a transferência do valor diretamente para a conta da IMF a o dinheiro seria retirado da conta do avalista à qual se deveria ter ligação direta para transferência.</i></p>	Diz não sentir necessidades e que não mudaria nada na IMFb (nas estratégias a implementar)	<p>Necessidades: <i>“Uma das maiores dificuldades é lidar com pessoas que nunca lidaram com o crédito.” (não entendem facilmente os procedimentos, as implicações, etc.). “Há pessoas que também têm poucas habilitações literárias.”</i> <i>Tem de se chegar mais perto de alguns clientes e comunidades. Por exemplo no caso da IMFc se existisse um agente de crédito no terreno dava mais informação. Quando se visita um cliente sempre há algo de novo, mais informação. Estou ficando um pouco distante de alguns clientes. Há clientes que só através de telefone ou SMS. Com visitas já da para deixar algo, por exemplo posso chegar a algum cliente e vejo que ele esta a aplicar de forma errada e posso deixar alguma sugestão na gestão do negócio. Há clientes (...) que têm um bom stock em casa mas não encontram uma forma de colocar no mercado. O trabalho do agente de crédito, neste</i></p>	<p>Necessidades: <i>Necessidade de intervenção da própria Cárita junto das pessoas que tomam microcrédito e que não devolvem. É necessário existir uma intervenção mais direta da própria IMFd. Uma pessoa que já tem emprego, que tem lucro no seu negócio e que não reembolsa à IMFd, está a prejudicar outras pessoas e essa pessoa devia ser levado a ser obrigado a pagar o crédito mas isso não tem acontecido. É esta a necessidade que sente mais. Uma intervenção mais direta da IMFd em situações destas.</i> <i>Existem também dificuldades sobre a taxa de reembolso mas quando vem o secretariado, ele consegue esclarecer às pessoas o porquê das taxas e isso é muito bom.</i> <i>Uma outra dificuldade da qual as pessoas falam é o crédito para habitação. Já tivemos 4 créditos de habitação. As pessoas conseguem pagar porque estão a pagar renda, por exemplo 5.000\$ de renda. Neste período conseguem ter um terreno e</i></p>

			<p>caso, como é uma pessoa que está sempre em movimento é tentar ajudar esse cliente a colocar esse produto no mercado. Mas se o agente de crédito estivesse mais junto dos clientes e fizesse uma visita três vezes por mês essa informação passaria não através do telefone.</p> <p>No nosso caso temos falta de recursos humanos. Sentimos falta também de materiais de escritório. Temos necessidade de equipamentos informáticos mais adequados. Transporte também. Estamos há 6 meses sem transportes. Sentimos a necessidade de ter uma agência. Como a senhora vê, temos um gabinete e o espaço não é adequado. A IMFc tem necessidade de ter uma agência com uma porta diretamente para a rua para dar alguma confidencialidade aos clientes.</p> <p>O governo devia ter em consideração as taxas de juro altas que são aplicadas às associações e que aumentam, automaticamente, as taxas de juro que são aplicadas aos beneficiários.</p> <p>Um grupo de clientes formados já é diferente. Chegam aqui e já sabem falar de microcrédito, já sabem o que é (...) Em santo Antão ainda há pessoas que não sabem o que é o microcrédito.</p>	<p>começam a construir a casa. Para concluir a construção pedem à Caritas um empréstimo que depois irá ser pago com o valor da renda que a família passa a poupar. Antigamente pagava 5000\$ de renda, agora passa a pagar cerca de 2500 por mês à IMFd.</p> <p>Na área da educação temos pedidos. Porque para além dos pais que precisam de trabalhar para educar os filhos, tem casos diretos de jovens que escrevem à IMFd porque querem estudar e nós não temos como dar. Nós temos procurado apadrinhamento local para pagar os transportes das crianças.</p> <p>Mas a maior dificuldade que sinto é a dos beneficiários fazerem o registo dos seus ganhos e dos gastos para que se possam orientar ao longo do mês e possam melhor gerir o lucro.</p> <p>Dificuldades financeiras (alargar o fundo). Alguma formação mais direcionada para o tipo de negócio (por exemplo as pessoas que estão com a criação de animais deveriam ter formação mais específica sobre as epidemias e as doenças). Para a agricultura não se sente tanta esta dificuldade porque os animadores já têm essa formação.</p> <p>Praticamente todas as pessoas do interior têm pecuária e já faz parte do seu dia a dia. Seria bom trabalhar a formação profissional junto destas famílias que já têm</p>
--	--	--	--	---

			<p>Algumas pessoas acham que está ligado à política e ao não confiarem nos políticos também não aderem ao programa.</p> <p>Algumas áreas estarem saturadas porque já existem muitos negócios na respetiva área: por exemplo, se hoje eu planto batata e dá certo, e a senhora vai e diz eu vou fazer também. (...) Em vez de plantar um pouco de milho, mandioca, batata...</p> <p>Estratégias: Nesse caso, o objetivo da IMFc é tentar minimizar estas necessidades. Por exemplo no caso dos recursos humanos, é contratar um contabilista ou um gestor onde dá mais liberdade ao agente de crédito para estar no terreno. O agente de crédito sai para o terreno para visitar um cliente mas na hora que ele sai vem outro cliente fazer o reembolso e não encontra ninguém. Trabalhar com dinheiro é complicado. O cliente volta para casa e se a meio do caminho encontra algo, amanhã já não tem dinheiro. Este é um dos pontos principais que temos de melhorar, os recursos humanos. Contratar um contabilista que faz logo a contabilidade ou a gestão ou caixa. Formação para clientes na área do microcrédito, (...) gestão</p>	<p>experiência no negócio (garantir por exemplo que o gado está com saúde). Existir mais pessoas a acompanhar os beneficiários no sentido em que, por exemplo, um beneficiário com criação de animais precisa de um veterinário ou de um medicamento não tem muitas vezes a possibilidade de satisfazer essa necessidade porque não há dinheiro para pagar ou não há carro.</p> <p>Estratégias: (...) o estado devia ter um encontro pelo menos com as ONG para discutir qual é a melhor forma de atuar nas comunidades, porque todas as pessoas e todas as instituições trabalham com as camadas mais pobres mas há uma certa, portanto, desorganização entre aspas para com as pessoas." "uma instituição vai, ajuda uma família, outra vez ajuda a mesma família, o estado através da Câmara Municipal ajuda a mesma família, o Ministério da Agricultura vem e ajuda a mesma família, portanto não há uma concertação." Já falei sobre isso nalguns encontros mas nunca foi realizado. É necessário definir o público-alvo, as pessoas com as quais se vai trabalhar para existir uma concertação sobre como as ONG vão trabalhar com estas pessoas para que não haja repetição de trabalho. (...) o próprio governo devia</p>
--	--	--	--	---

			<p><i>financeira e gestão de negócios, como trabalhar com a agricultura.</i></p> <p><i>Falta um levantamento de oportunidades de negócio, estudo de mercado.</i></p>	<p><i>também dar parte do orçamento às instituições que trabalham com as camadas mais pobres visto que não existe mais como o dinheiro vir de fora e a pobreza ainda existe e as famílias que são pobres, são realmente cada vez mais pobres</i></p> <p><i>O agente de microcrédito D indica que uma das propostas que irá fazer à IMFd para o ano de 2013 é a de os beneficiários poderem devolver o reembolso diretamente no banco. Nós deslocamo-nos para várias zonas e as pessoas já sabem que vamos buscar os reembolsos e isso pode ser perigoso.</i></p>
--	--	--	--	--

ANEXO B2: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO CATEGORIAL DAS ENTREVISTAS BIOGRÁFICAS

TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO CATEGORIAL DAS ENTREVISTAS BIOGRÁFICAS				
CATEGORIAS DE ANÁLISE	Beneficiário IMF a	Beneficiário IMF b	Beneficiário IMF c	Beneficiário IMF d
CARATERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA				
Idade	38 Anos	20 Set 1971 – 41 Anos	47 Anos	56 Anos
Sexo	Feminino	Masculino	Masculino	Feminino
Estado Civil	Tem companheiro	Solteiro	Casado	Solteira
Nacionalidade/naturalidade	Ponta do Sol, Santo Antão	Cabo-verdiano, Cocoli	Ribeira da Torre, Ribeirinha Curta – Ribeira Grande, Santo Antão;	Freguesia de S. João Batista / concelho de Porto Novo
Escolaridade/profissão	6ª Classe/ Padeira	9º Ano. Locutor de rádio (radialista em Cabo Verde)	Funcionário do Ministério da Agricultura, função de condutor.	“Nunca estive na escola. Não sei escrever nem ler nada.”
HISTÓRIAS DE VIDA	Beneficiário IMF a	Beneficiário IMF b	Beneficiário IMF c	Beneficiário IMF d
Nascimento/Infância				
Família de origem	<p>Com tinha dois anos a minha mãe veio-me buscar eu não me lembro. Ela trabalhava em S. Vicente (...) e é a partir daí que me lembro de alguma coisa.</p> <p>Morava com a mãe e o padrasto. Moravam juntos em São Vicente:</p> <p>Até aos 6 anos eu morava em São Vicente. depois dos 6 anos é que viemos. Mas nessa altura a minha mãe não vivia com o meu pai. O meu pai tinha outra mulher. Então a minha mãe morou sempre só com os seus filhos. Naquela altura eu lembro-me que até aos 18 anos nós eramos umas 14/15 pessoas a morar na mesma casa (...) aquilo era um quatinho. Metade no chão, metade na cama. Quando eles cresceram, alguns</p>	<p>No meu primeiro ano de vida tive uma paralisia infantil, o que me dificulta, portanto, de deslocar no terreno com muita facilidade. Isto me causou muito transtorno na minha própria vida. Diante toda esta dificuldade estive hospitalizado durante algum tempo, onde vim a recuperar até certo ponto. Digo que não sinto nada.(...) Estou sem dor, não tenho nada.</p> <p>Nós somos 10 irmãos, infelizmente 2 perderam a vida e ficámos 8.</p> <p>Em relação aos pais: Trabalhavam mas o vencimento não era nada. (...) construção (área de trabalho dos pais).</p> <p>Lá em casa os meus irmãos</p>	<p>- “ A minha mãe e o meu pai separaram-se a minha mãe estava grávida de dois meses. O meu pai maltratava a minha mãe. O meu avô foi buscar a minha mãe (...) e disse-lhe para levar só as cabras e cabritos. Foi só o que ele disse ao meu pai: «não me apareças lá mais.» O meu avô pôs a minha mãe na vida do negócio em São Vicente, de verdura e grogue, então dia 07 de agosto de 1965 nasci. (...) o meu avô foi o meu pai. ”</p> <p>Quando fiz 10 anos eu levava comida na cabeça para ir para o trabalho (...) comecei a dar comida às cabras. Quando tinha 12 anos comecei a ir para S. Vicente sozinho, com 5 kilos de banana para levar lá a uma senhora (...) quando fiz 15 anos</p>	<p>“Eu tinha 11 irmãos do lado da mãe e tinha 18 do lado do pai”</p> <p>“O meu pai e a minha mãe não viviam juntos. (...) O meu pai tinha uma data de mulheres. Eu nunca morei assim com ele certinho. Ele estava na sua casa e saía para uma mulher, outra mulher, outra mulher (...)”</p> <p>Em relação ao pai: ele criou-me desde pequena.</p> <p>Em casa era “eu mais ele só. Mas quando eu tinha 13 anos eu fui para ao pé da minha mãe.”</p> <p>“Eu vim de lá quando tinha treze anos. Eu criei junto do meu pai e vim de lá tinha treze anos para junto da minha mãe.”</p>

	<p>saíram. Mas nem todos saíram. Saíram dois, os outros ficaram todos. (...) Nós eramos 14 pessoas quando eu tive o meu primeiro filho.</p>	<p>eram encarregados de criar animais. (...) isto já metia na sustentabilidade familiar. Portanto, tínhamos algumas propriedades agrícolas que não são lá muita coisa, água também era escassa, porque aqui em Cabo Verde, não sei se estás a ouvir toda a gente a falar “quando é que vem a chuva, quando é que vem a chuva?” quer dizer, o cabo-verdiano é esperançoso e quando vem a chuva, quase que resolve totalmente os problemas, um condutor portanto estando um carro, vai transportar os agricultores daqui para uma outra localidade já consegue receber. Esse agricultor leva consigo também mais dois ou três trabalhadores, e o trabalhador já consegue arrecadar dinheiro para a sustentabilidade do dia. Quer dizer, a chuva resolve muitos problemas.</p> <p>O entrevistado fala ainda que na altura para vender alguns comerciantes tiravam o prazo de validade dos produtos e vendiam produtos fora do prazo e isso trazia problemas de saúde pública.</p> <p>Os meus pais são uns pais amorosos, carinhosos. (...) Eu fiquei no lugar do último porque (...) portanto eu tinha uma irmã</p>	<p>a minha mãe pôs-me numa mercearia.</p> <p>Passou a vida inteira na Ribeira da Torre.</p> <p>“A minha mãe criou dois. Os dois primeiros, a minha mãe ficou com um tinha 4 meses, outro de oito meses, a terceira criou-se com a sua mãe, e esse de agora tem 13 anos e está lá em casa.”</p>	
--	---	--	--	--

		<p>que nasceu eu já tinha 7 anos mas ela morreu quando ela tinha um ano e tal de vida. Morreu assim de doença. Portanto eu tinha também um segundo irmão, portanto, (...) ele infelizmente suicidou-se mas não sabemos qual foi o motivo. (...) deixou também dois filhos.</p> <p>Somos uma família tranquila. De vez em quando há sempre aquelas pequenas confusões no seio da família mas são lacunas que nós resolvemos e fica resolvido. Pronto.</p>		
Redes de Suporte	<p>Os meus irmãos iam trabalhar para o mar e a minha mãe fazia vendas (bolo, donet, pastel). A minha mãe lavava e passava a ferro, limpava casas. Ela sentia-se com aquele dom. Quando eu tinha 12 anos, dos 12 anos em diante comecei a trabalhar. (...) eu ia para a casa das pessoas (...)ia buscar água até na Ribeira (...) eles davam-me uns 100 escudos, eu dava esse dinheiro à minha mãe (...) eu e mais um irmãzinho que morreu, nós distribuimos água em três/quatro casas em Ponta do Sol. Eles davam-nos aqueles 100 escudos e a minha mãe comprava, café, leite, açúcar. Fazia o café pela manhã.</p> <p>Quando os meus irmãos vinham do mar, os meus irmãos vinham</p>	<p>A minha infância foi tranquila. Quando eu estudava, portanto aos 7 anos, portanto a minha mãe transportava me nas costas para me levar à escola. Depois tínhamos cavalos ou mulas, eu comecei a treinar a montar então quando eu comecei a montar senti alguma realização.</p> <p>Vivia numa comunidade onde brincávamos, jogávamos, fazíamos tanta coisa, portanto a minha infância para mim foi tranquila. (...) Portanto naquela zona a nossa infância foi tranquilo. Havia tanto naquela comunidade. Brincávamos todos os dias, nas férias, era uma zona também onde ia muita gente. Então aquela localidade para mim era agradável. A minha infância posso dizer que</p>	<p>- “A minha mãe levava-me pequenino para S. Vicente, para vender banana. Quando fiquei maior ela já me deixava, quando tinha 8 anos fui para a escola e ela levava-me nas férias para S. Vicente (...) eles criaram-me bem”.</p> <p>- “A minha mãe levava-me pequenino para S. Vicente, para vender banana. Quando fiquei maior ela já me deixava, quando tinha 8 anos fui para a escola e ela levava-me nas férias para S. Vicente (...) eles criaram-me bem”.</p>	<p>Quando questionada sobre as suas redes de suporte (amigos, família, etc.) a beneficiária indicou <i>A minha vida era casa eu fazia mandado. (...) Quando fiquei farta fugi e fui para a minha mãe. (...) ele foi buscar-me mas eu voltei a fugir.”</i></p> <p><i>Não tinha muitos amigos.</i></p> <p><i>Depois estive com a minha mãe um ano e seguir fui trabalhar de empregada. (...) quando fui trabalhar de empregada tinha 15 anos (...) em Porto Novo. Depois fui para S. Vicente, arranjei namorado, fiquei grávida (...) fui morar na minha casa mas sempre com dificuldade. Nunca tive boa sorte.</i></p>

	<p><i>por volta do meio-dia, uma hora. Então agora que os meus irmãos vinham a minha mãe fazia comida no geral para toda a gente, gente grande, gente mais pequenina. Geral, toda a gente.</i></p> <p><i>Já na altura eu tinha espirito de negócio porque a minha mãe tinha um negócio.</i></p> <p><i>Eu brincava. Eu passava o meu tempo lá na ? (não se compreende o nome da localidade)</i></p> <p><i>Eu brincava. Fazia roupa de boneca, estava na rua, ia tomar banho no mar. eu passava quase um dia inteiro. (...)</i> <i>Sempre tive amigos. Sempre fui uma pessoa que gostava de festas, gostava de conviver, gostava de falar, brincar com as meninas.</i></p> <p><i>Desde esse tamanho (infância) que eu encontrava meninos a brincar e gostava de brincar com eles</i></p> <p><i>Brincar na terra.</i></p> <p><i>Eu não posso dizer que a infância foi o mais difícil porque eu sempre tive a minha mãe.</i></p>	<p><i>foi uma infância feliz. Tirando as coisas... pronto. Posso dizer que a pobreza que nos abrange coisas que às vezes fica-nos difícil mas pronto (...)</i></p>		
<p>Percorso Educativo/Académico</p>	<p><i>A minha mãe deu-me até à 4ª classe. Eu dei a mim mesma a 6ª classe de alfabetização. Eu</i></p>	<p><i>Portanto aos 7 anos eu fui para a escola (...) completei a 4ª classe na altura. Sendo a família</i></p>	<p><i>A escola foi sabe só que o meu dom não era a escola. Nunca gostei da escola. Sempre gostei</i></p>	<p><i>“Nunca estive na escola. Não sei escrever nem ler nada.”</i></p>

	<p>tirei a 5ª classe e a 6ª classe num ano. (em Ponta do Sol) Estudei seis meses de francês e tirei a 5ª classe e a 6ª classe num ano só.</p> <p>Eu quis ir mas agora quero dar aos meus filhos primeiro.</p> <p>Quando eu fiz a 4ª classe a minha mãe disse-me: Menina vais para a escola aprender a costurar. A minha mãe arranjou-me uma latinha daqueles bombons, arranjou-me agulha, linha, (...) eu bordava, eu fazia renda.</p>	<p>pobre tive de deixar a escola durante algum tempo, isto porque quando terminaríamos, portanto, a 4ª classe era difícil para os nossos pais colocarmos na escola que ficava em, portanto, aqui na Povoação. Eu teria de percorrer cerca de 12 km diários numa altura em que não havia muito transporte, aqui em Cabo Verde. (...) Eu teria de combinar com o condutor cerca de 15 dias de antecedência para que houvesse um lugar para eu viajar, ou eu teria de faltar às aulas, na 2ª feira. Depois, portanto, de algum tempo fiz algum pedido junto de algumas instituições aqui na Ribeira Grande, isto porque se costuma dizer que os pobres não têm razão. Aqui em Cabo Verde é assim. Portanto, na altura os meus pais não tinham possibilidade para me colocar na escola, portanto eu tive de parar algum tempo. Depois, então aí apareceu um senhor que era diretor da escola, consegui arranjar-me alguns anos para eu estudar. Tipo de uma bolsa, só que ele me pediu respeito pela instituição e pelo pessoal (...) porque eu tentei fazer tudo para manter a minha personalidade. Então aí eu estudei até ao 2º ano, que na altura era o 2º ano do ciclo preparatório. Então (...) nesta altura então eu tive de parar novamente, porque agora</p>	<p>da agricultura e de carro.</p> <p>Eu não quis estudar mais. Eu tive hipótese. (...) A minha mãe pôs-me á noite mas eu desisti no primeiro ano (5º ano em Portugal).</p>	
--	--	---	--	--

		<p><i>eu teria de me deslocar a São Vicente para estudar. (...) a propina era cara, o transporte aqui para São Vicente. Na altura também ficaria difícil eu estudar aí. Então ainda não havia liceu aqui em Santo Antão. Então eu já estava aproximadamente aos 18 anos.</i></p>		
Situação Face à Pobreza	<p><i>Até aos 18 anos lembro-me que nós eramos umas 14/15 pessoas a morar na mesma casa (...) aquilo era um quatinho. Metade no chão, metade na cama. Quando eles cresceram, alguns saíram. Mas nem todos saíram. Saíram dois, os outros ficaram todos. (...) Nós eramos 14 pessoas quando eu tive o meu primeiro filho.</i></p> <p><i>A minha infância foi sempre a ajudar a minha mãe, a trabalhar, fazer recados (...) por exemplo, a minha mãe trabalhava de empregada numa casa durante o dia. De noite eu ia tomar conta daqueles meninos. Se a minha mãe ganhasse 4 contos por mês, agora já ganhava 4 contos e 500. Eu ia dormir com aqueles meninos. Eu acho que comecei a trabalhar tinha 8 anos, porque eu lembro-me que com 8 anos eu já toava conta daqueles meninos.</i></p> <p><i>Eu também na minha infância, com 12 anos, eu tomava conta de uns 4, 5 meninos, mesmo</i></p>	<p><i>A produção agrícola não dava para sustentar a família. Mesmo que trabalhassem, às vezes, passavam muito tempo até receber aquele dinheiro. Às vezes não tínhamos algum produto que hoje há no mercado. Era difícil de encontrar azeite (...), combustíveis, alguma alimentação, medicamentos, posso dizer, não havia. Tudo era importado do estrangeiro...</i></p> <p><i>Dificuldades financeiras. Quando eu estava na escola, eu e o meu irmão, na altura, tínhamos uma bata. E se fossemos colocados na escola, tudo á mesma hora, por exemplo das 8h00 às 13h00, um de nós tinha de ser transferido para a parte da tarde. Eu ficava na porta da escola, quando o meu irmão estava saindo ele me entregava aquela bata, um compasso, um lápis... às vezes nós tínhamos um lápis para escrever durante aquela manhã e aquela tarde. Trocávamos bata, lápis, compasso, régua, transferidor,</i></p>	<p><i>“Nunca” – resposta dada quando o entrevistado foi questionado sobre se já tinha vivido alguma situação de pobreza</i></p>	<p><i>Sem testemunhos relevantes</i></p>

	<p>dentro da casa da minha mãe, lá pequeninos. Aquelas pessoas iam trabalhar. Eles vão para corda, janela, cascalho (localidades), então eu tomava conta dos meninos. Eu ficava com uns 4, 5 meninos. Eu dava-lhes banho, eu lavava as suas roupas, eu dava-lhes papa. Eu lembro-me que nem 12 anos tinha. Eu era mais pequena.</p> <p>Eu fazia uma data de tipo de negócios: pastel, rebuçado. Rebuçado é um trabalho cansativo porque tu queimas-te e esfolaste. Ainda de vez em quando há pessoas que vão para a Europa eles perguntam-me se posso fazer um bocadinho de rebuçados. Então em honra da minha mãe, faço sempre no lugar da minha mãe. Mas é um trabalho cansativo. (...) mas era assim que a minha mãe nos sustentava. A minha mãe fazia p'rai uns 8 kl de rebuçados por dia.</p> <p>Dar comida aos porcos que a minha mãe criava dois ou três porcos e eu digo que eu é que os criei. E era longe para caramba e eu ia duas vezes por dia dar comida aos porcos.</p>	<p>(...) naquele tempo era uma vida de pobreza na generalidade. Pouca gente conseguia comprar aquelas coisas.</p> <p>A alimentação, por acaso, foi boa. O nosso pai sempre trabalhou. Ele produzia verduras, a carne não nos faltava, porque fazia criação. (...) naquele tempo não fazia assim vendas de produtos. Toda a gente tinha. Tínhamos o milho que nós produzíamos para fazer a cachupa que é a comida principal dos cabo-verdianos, tínhamos a batata, tínhamos inhame, tínhamos a mandioca, tínhamos carne de porco, carne de vaca, carne de cabrito, portanto, nisto não havia problema. Até ao dia de hoje não tivemos este problema e casa. Agora faltava era dinheiro para comprar outras coisas, por exemplo o arroz. Aqui em Cabo Verde podemos dizer que nos anos 70 comer arroz não era qualquer pessoa (...) mas hoje já quase que é um dos primeiros pratos dos cabo-verdianos.</p> <p>Não havia estradas. Quer dizer, todos os anos corriam cheias, e então nessa altura às vezes quando corriam cheias às vezes não haviam máquinas, catrapilas, para fazer, portanto, o trilho. (...) era colocar pessoas para fazer a limpeza das pedras.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>(...) Por exemplo os alunos teriam de percorrer 20 e tal km todos os dias para chegar às 8 na aula. Porque às vezes mesmo que houvesse carro, mas era um carro para uma demanda de centenas de alunos.</p> <p>(...) da pecuária, as nossas mães faziam a doméstica porque aqui em Cabo Verde tem a tradição dos nossos pais arranjam muitos filhos. Naquela altura, também posso dizer que não havia planeamento familiar. Portanto, quando não havia planeamento familiar as coisas complicam-se porque as pessoas não controlavam... a própria mulher não sabia controlar o período menstrual, isso faz com que os pais fizessem muitos filhos. E quando uma família tem muitos filhos, há mais crise em casa, há mais dificuldade. Naquela altura, portanto não havia roupas.</p>		
Adolescência / Juventude				
Construção Identitária	<p>Sempre tive amigos. Sempre fui uma pessoa que gostava de festas, gostava de conviver, gostava de falar, brincar com as meninas. Desde esse tamanho (infância) que eu encontrava meninos a brincar e gostava de brincar com eles.</p> <p>Eu cresci uma rapariga madura, responsável. Eu fui adulta. Mas</p>	<p>Eu era terrível. Eu gostaria de fazer quase tudo... se eu passasse portanto por uma localidade, eu encontrava uma criança a fazer brincadeiras que às vezes não deviam ser feitas eu acompanhava essas crianças.</p> <p>Eu, por acaso, a minha integração quase que é uma</p>	<p>- A vida na Ribeira da Torre era “sabe”, “sempre fui meigo para toda a gente”.</p> <p>- “Desde menino que gostava de (...) da minha enxadinha e sempre tive bichos, cachorros, gado, galinha (...)”</p> <p>- Com 12 anos eu já trazia 50 contos de são Vicente (para demonstrar responsabilidade). Sempre fui responsável desde</p>	<p>Eu sou divertida. (...) Eu gosto de baile.</p> <p>Eu sou católica.</p>

	<p><i>sempre gostei de brincar com os meninos e ainda hoje eu gosto de brincar com ele. Ainda hoje eu vou jogar ring com uns meninos de 12, 13, 14 anos.</i></p> <p><i>Eu não tinha paciência. E sempre fui uma pessoa de bem mas ao mesmo tempo mal criada. Assim, se eu estivesse a trabalhar consigo e você fosse dona da casa e se quisesse falar mais alto que eu, espantar-me, aquele tipo de atrevimento, eu saía para a rua e ia para casa. Eu não aguentava. Eu dava resposta e arrancava e ia. (...) eu não gosto de pessoas assim, de falarem contigo tipo de humilhação. (...) eu tive um bocado deste tipo de coisas de humilhação (...) uma simples coisa, por exemplo, se tu quebrares um prato eles berram e eles descontam no teu vencimento, esse tipo de coisas. Se tu quebrares um copo, não é porque queiras quebrá-lo para abuso... eu não conseguia aguentar. Eu não consigo olhar para as pessoas que humilham as outras. E eu dou resposta...</i></p> <p><i>Eu sou católica mas é assim, às vezes eu vou para a igreja naquele espaço... porque se estou a trabalhar durante um dia, aquele tempo lá eu tenho de descansar, então eu prefiro ir para a minha casa naquela hora.</i></p>	<p><i>integração total. Onde eu vou, eu tinha uma capacidade de me integrar muito rápido. Eu não me sinto discriminado por ter essa deficiência física.</i></p> <p><i>Eu sempre convivi com todas as pessoas. Eu coloco cada coisa no seu patamar. Eu respeito as pessoas, respeito a comunidade, tenho respeito pela minha família, eu gosto de acatar as ideias das pessoas mais antigas, portanto, se eu chegar numa localidade tento primeiro perceber como é que eu vou lá chegar, com quem que eu vou conviver. Se eu sei que és uma pessoa bandida eu sei que não vou colaborar contigo. Antes também não vou-te rejeitar, vou tentar também fazer conversa contigo, ver qual é o teu ponto negativo ou positivo, para que as coisas fiquem sempre equilibradas, porque às vezes as pessoas vão de um local para o outro. Quando chegam naquela localidade vão fazer o que costumam fazer na sua zona e às vezes as coisas complicam-se. Porque eu se eu vou na tua zona, vocês vivem aí com todo o respeito, um para o outro. Eu não vou chegar aí e fazer coisas que não vão agradar àquele pessoal. Aquele pessoal vai ter de me repudiar daquela localidade.</i></p>	<p><i>pequenino, porque sempre gostei de ter dinheiro.</i></p> <p><i>- “Eu sou racionalista (racionalismo cristão)”</i> <i>“Eu sou diretor, supervisor de uma casa racionalista ali no tanque, que recebe em média 200 pessoas por dia. (...) Qualquer pessoa que tenha um problema espiritual, é comigo que vem falar, eu é que os encaminho. (...) então eu tenho um compromisso com a sociedade e por isso tenho de ser o mais pontual, muito educado, muito honesto porque toda a gente me conhece.”</i> <i>“Morreu uma senhora ali naquela avenida, um carro passou, deu-lhe uma pancada e levou-a. Então (...) eu fiquei com a sensação que eu é que tinha culpa daquela situação. (...) eu tinha sonhado que aquilo ia acontecer. (...) então eu esqueci-me e senti-me culpado por aquilo ter acontecido. Então eu procurei o presidente do racionalismo cristão e eu escrevi para o chefe do Brasil, e obtive resposta (...) que eu tinha um dom que era raro. Tinha de frequentar uma casa do racionalismo cristão porque ou eu piorava ou a minha reencarnação podia ser a qualquer momento. Então assim eu fiz. Eu fui para aquela casa, a minha mãe desencarnou, 3 dias</i></p>	
--	--	---	---	--

	<p><i>Eu lavo as minhas roupas nessa hora, porque eles dizem que há sempre um tempinho para aquilo (ir à missa). Eu quero crismar, eu quero casar mas logo depois de começares a ter menino, falta a paciência.</i></p>	<p><i>Eu posso dizer que sou trabalhador porque eu luto todos os dias. Por exemplo aqui nesta rádio onde eu trabalho.</i></p> <p><i>Eu praticamente respeito todas as religiões. (...) eu posso dizer que sou católico porque é a religião dos meus pais. Na minha família, por exemplo eu tenho um irmão que é testemunha de Jeová, portanto eu aceito cada pessoa como ela quer ser.</i></p> <p><i>Eu não pratico nenhum tipo de religião. Não é que eu vou levantar no Domingo e ir a uma igreja. Não é que eu vou para um salão de testemunhas de Jeová, não é que vou para a igreja Nazarena. Eu respeito... eu sei que Deus existe (...) e se há uma luta que nós temos é de lutar, é lutar pelo bem então tento respeitar as normas, as norma que exige, as norma divinas porque pronto. Há que respeitar as coisas.</i></p> <p><i>Tento ter um pouco de honestidade o que me tem servido muito. Portanto, se não formos honestos nesta terra a vida não vai lá muita coisa. Temos de ter honestidade. Portanto eu luto sempre para ter isto, portanto eu posso dizer que a minha vida está tranquila.</i></p>	<p><i>depois o espirito da minha mãe baixou naquela mesa e ela disse que o fruto do seu ventre estava ali naquela mesa, onde ela pediu que o fruto do seu ventre (...) para ele continuar porque estava a fazer um trabalho bom e que ele tinha um dom que toda a gente gostaria de ter e para ele continuar a ajudar. Então eles mandaram-me uma carta para eu me tornar responsável daquele lugar.(...) Tenho vindo a ajudar uma data de gente portanto todas as pessoas conhecem-me"</i></p> <p><i>"Sou uma pessoa responsável, honesta, trabalhadora, (...)</i></p>	
Sociabilidade/afetividade	<p><i>Com 18 anos eu fui morar na minha casa. Morava na minha</i></p>	<p><i>Vivia numa comunidade onde brincávamos, jogávamos,</i></p>	<p><i>Gostava de ir para a festa e de estar com os meus amigos.</i></p>	<p><i>Depois estive com a minha mãe um ano e seguir fui trabalhar de</i></p>

	<p><i>casa arrendada. (...) Aos 18 anos tomei a minha responsabilidade. Eu e o pai da minha filha Desde que tenho 18 anos que saí de casa.</i></p> <p><i>Tenho 4 filhos.</i></p> <p><i>Comigo mora a minha mãe, o meu pai, o pai dos meus filhos e os meus quatro filhos.</i></p>	<p><i>fazíamos tanta coisa, portanto a minha infância para mim foi tranquila. (...) Portanto naquela zona a nossa infância foi tranquilo. Havia tanto naquela comunidade. Brincávamos todos os dias, nas férias, era uma zona também onde ia muita gente. Então aquela localidade para mim era agradável. A minha infância posso dizer que foi uma infância feliz. Tirando as coisas... pronto. Posso dizer que a pobreza que nos abrange coisas que às vezes fica-nos difícil mas pronto (...)</i></p> <p><i>Já tive muitas (namoradas) mas depois eu tive de parar porque certas coisas temos de levar até certo ponto.</i></p> <p><i>A minha adolescência, pode-se dizer que depois que tive envolvido num problema aí. Eu tinha vontade de conduzir, então tentei, tentei, tentei e até consegui fazer uma carta de condução. Sou condutor mas somente de carros automáticos.</i></p> <p><i>Eu posso dizer que desde os 14, 15 anos que comecei a ter aquela afetividade com as raparigas. Comecei com as rapariguinhas, com as crianças da minha zona, sempre que brincávamos ficávamos a dar companheiro uns beijinhos. Escondíamos, fazíamos aquelas</i></p>	<p><i>Deixava a minha mãe dormir e descia e ia para a festa. E tinha mais do que uma pequena.</i></p> <p><i>Lembro-me de ter 25 anos e tinha 13 namoradas. (...) Porque eu era condutor e andava por diferentes lugares.</i></p>	<p><i>empregada. (...) quando fui trabalhar de empregada tinha 15 ano (...) em Porto Novo. Depois fui para S. Vicente, arranjei namorado, fiquei grávida (...) fui morar na minha casa mas sempre com dificuldade. Nunca tive boa sorte.</i></p> <p><i>Criei o meu filho sozinha. Quando ele tinha 2 anos o avô pediu-me ele (...) eu dei-lhe a criança porque era ele só (o avô estava sozinho). Para ele ficar com o seu companheiro.</i></p> <p><i>Depois eu fiquei ali, arranjei outro namorado só que quando nós já tínhamos 3 filhos nós começamos a dar mal. Só que eu continuei a lutar a lutar até que nós tivemos 11 filhos.</i></p> <p><i>Morávamos na casa de um senhorio (...) mas depois quando eu estava grávida dele, ele andou fugido na rua 3 meses. Então eu disse-lhe eu quero ver o dia em que tu não consegues achar um chão de casa. Bom... eu fiquei.</i></p>
--	---	---	--	---

		<p><i>brincadeiras, aqui chamamos de “cricotchada”, quer dizer tu ías para um local e eu ficava tipo uma barata tonta a procurar onde é que estavas, e quando eu encontrava a pessoa eu dizia (e bate três vezes na mesa) “Um, dois, três, tal fulana” pronto, tu ficas já excluída desta brincadeira por momentos. Depois tínhamos de reunir todas as crianças nessa brincadeira, e quando, por exemplo, nós já gostávamos um do outro, fazíamos aquela brincadeira, combinávamos o lugar que íamos esconder e naquele esconderijo em que escondíamos é que ía começar os primeiros beijos. Então aquela brincadeira chamava sempre aquela atenção. Então comecei com aquela brincadeira até que começamos a namorar mesmo a sério.</i></p>		
<p>Estratégias pessoais</p>	<p><i>Quando fiz 15 anos, comecei a fazer as minhas vendas por conta própria. Com 15 anos eu não deixava a minha mãe, por exemplo, comprar cueca, soutien, perfume, essas coisas, eu não deixava que a minha mãe mos desse. Eu fazia os meus pasteis, tirava o meu dinheiro (...) comprava o que eu precisava e dava á minha mãe o restante dinheiro. É de lá que comecei o meu negócio. Com 18 anos eu fui morar na minha casa.</i></p>	<p><i>Fiz uma carta de condução, comprei um carro, coloquei o carro no aluguer o que também me ajudou muito. Depois eu vendi o carro porque já estava criando muitas situações difíceis, peças que eu tinha de colocar e tal. Vendí e comecei a fazer investimentos. (...) então coloquei essa pequena mercearia que eu tenho aí. (...) e desde aquela altura que portanto, ajudo os meus filhos. Aquela que está na escola eu tenho dado o melhor para ela. A</i></p>	<p><i>Quando fiz 18 anos, fui para S. Vicente para fazer a carta de condução e fiquei numa loja até aos 21 anos.</i></p> <p><i>Tinha carro na praça como transporte público e hoje ainda tenho esse carro ali parado.</i></p>	<p><i>Depois estive com a minha mãe um ano e seguir fui trabalhar de empregada. (...) quando fui trabalhar de empregada tinha 15 ano (...) em Porto Novo. Depois fui para S. Vicente, arranjei namorado, fiquei grávida (...) fui morar na minha casa mas sempre com dificuldade. Nunca tive boa sorte.</i></p>

	<i>Morava na minha casa arrendada. (...) Aos 18 anos tomei a minha responsabilidade. Eu e o pai da minha filha Desde que tenho 18 anos que saí de casa.</i>	<i>minha mãe também, sempre retribuído alguma coisa. (...) não estou pagando, porque nós devemos à criação. (...)</i>		
Percursos Educativo/Académico	<i>Eu comecei a sentir-me cansada (da vida de trabalho duro que levava para sustentar a sua família) (...) então fui fazer algumas formações, fiz de culinária, de manipulação de alimentos. Eu fiz algumas formações e partir daí é que que comecei a ganhar mais experiencia para poder trabalhar para outras pessoas. Foi lá naquela formação de culinário que eu comecei a ganhar mais experiencia porque aquela pessoa que nos deu a formação de culinária tem os seus próprios negócios. (...) ela faz aqueles trabalhos fora mas tem os seus próprios negócios. Então essa pessoa disse-me: Fátima tu és uma pessoa muito esperta, tu trabalhas bem. Então tens de tentar fazer o teu próprio negócio.</i>	<i>(...) Surgiu aqui o liceu da Ribeira Grande Suzete Delgado mas ainda não era Suzete Delgado. No primeiro ano que aquela escola abriu eramos 6 salas de aulas mas a nossa sala era uma turma com pessoas já com idade avançada. Não tínhamos transferência para nenhuma outra escola aqui em Cabo Verde. Então eu comecei a estudar... comecei a estudar e quando eu surgiu o terceiro ano do curso geral, veio surgir um pequeno problema. Então surgiu um pequeno problema entre esta turma e alguns alunos. Então nessa altura veio começar algumas discussões entre os alunos e professores. Então resolveram então penalizar alguns alunos da turma, quase uma coletividade. Então eu fiquei enrolado neste grupo e então agora eu tive que abandonar as aulas novamente, abandonei. Fiquei alguns anos parado. Então depois veio a surgir uma escola paroquial aqui na Ribeira Grande. Eramos duas turmas. Comecei a estudar de novo. Estudei, eu arranquei novamente do princípio, do curso geral para o terceiro ano.</i>	Desistiu da escola na 5ª classe.	<i>“Nunca estive na escola. Não sei escrever nem ler nada.”</i>

		<p>Nesta altura então a escola não era oficial. Quando terminamos o terceiro ano do curso geral, portanto, veio o ministério dizer que essa escola não prestava, que não tinha validade nenhuma. Tivemos que perder três anos novamente. E então depois (...) veio então abrir uma outra escola que é uma escola noturna, então comecei de novo no primeiro ano de curso geral até ao terceiro ano. Aí eu já estava a sentir desgastado de ter perdido. Então completei o 9º ano como nós chamamos neste momento, o 9º ano e então eu já não quis estudar mais porque nesta altura veio aparecer o meu primeiro filho e quando assim é as coisas complicam.</p>		
Situação Face à Pobreza	<p>Comigo mora a minha mãe, o meu pai, o pai dos meus filhos e os meus quatro filhos.</p>	<p>A situação de pobreza da infância se alastrou até á minha adolescência.</p> <p>A produção agrícola não dava para sustentar a família. Mesmo que trabalhassem, às vezes, passavam muito tempo até receber aquele dinheiro. Às vezes não tínhamos algum produto que hoje há no mercado. Era difícil de encontrar azeite (...), combustíveis, alguma alimentação, medicamentos, posso dizer, não havia. Tudo era importado do estrangeiro...</p> <p>Dificuldades financeiras.</p>	<p>“Nunca” – resposta dada quando o entrevistado foi questionado sobre se já tinha vivido alguma situação de pobreza</p>	<p>Um dia (...) era dia da independência (...) nesse dia fui ao hospital para consultar um menino (...) pedi ao senhor padre para ver se ele arranjava uma casa, então o agente de microcrédito da IMFd veio, mostrou-me e (...) começou a tirar-nos da pobreza. Eu estava grávida (...) e eu disse-lhe que faltavam portas na casa. Então ele pôs-me todas essas portas.</p> <p>Eu tenho 13 filhos. Agora vivo com 4 filhos. Os outros foram todos lá para a Praia buscar vida. (...) Agora o mais pequenino... uma senhora pediu-me ele e eu dei-lhe. Ele</p>

		<p>A alimentação, por acaso, foi boa. O nosso pai sempre trabalhou. Ele produzia verduras, a carne não nos faltava, porque fazia criação. (...) naquele tempo não fazia assim vendas de produtos. Toda a gente tinha. Tínhamos o milho que nós produzíamos para fazer a cachupa que é a comida principal dos cabo-verdianos, tínhamos a batata, tínhamos inhame, tínhamos a mandioca, tínhamos carne de porco, carne de vaca, carne de cabrito, portanto, nisto não havia problema. Até ao dia de hoje não tivemos este problema e casa. Agora faltava era dinheiro para comprar outras coisas, por exemplo o arroz. Aqui em Cabo Verde podemos dizer que nos anos 70 comer arroz não era qualquer pessoa (...) mas hoje já quase que é um dos primeiros pratos dos cabo-verdianos.</p> <p>Não havia estradas. Quer dizer, todos os anos corriam cheias, e então nessa altura às vezes quando corriam cheias às vezes não haviam máquinas, catrapilas, para fazer, portanto, o trilho. (...) era colocar pessoas para fazer a limpeza das pedras. (...) Por exemplo os alunos teriam de percorrer 20 e tal km todos os dias para chegar às 8 na aula. Porque às vezes</p>		<p>tem 8 anos agora. (...) portanto a minha vida é difícil.</p>
--	--	---	--	---

		<p>mesmo que houvesse carro, mas era um carro para uma demanda de centenas de alunos.</p> <p>(...) da pecuária, as nossas mães faziam a doméstica porque aqui em Cabo Verde tem a tradição dos nossos pais arranjam muitos filhos. Naquela altura, também posso dizer que não havia planeamento familiar. Portanto, quando não havia planeamento familiar as coisas complicam-se porque as pessoas não controlavam... a própria mulher não sabia controlar o período menstrual, isso faz com que os pais fizessem muitos filhos. E quando uma família tem muitos filhos, há mais crise em casa, há mais dificuldade. Naquela altura, portanto não havia roupas.</p>		
Idade adulta				
Sociabilidade/ afetividade	<p>Sempre tive amigos. Sempre fui uma pessoa que gostava de festas, gostava de conviver, gostava de falar, brincar com as meninas. Desde esse tamanho (infância) que eu encontrava meninos a brincar e gostava de brincar com eles.</p> <p>O que aconteceu de mais difícil na minha vida foi quando o meu primeiro pai dos meus filhos embarcou. Eu não gostei mas... o pai dos meus filhos embarcou</p>	<p>Mais dos meus defeitos que eu tenho, pronto... é conquistar as raparigas. É verdade. (...)</p> <p>Neste momento estou sozinho (...) portanto, tenho uma filha de 13 anos (...) tenho um filho que completou o primeiro ano de vida no dia 5 deste mês.</p> <p>Consegui constituir uma família. Portanto eu morei, durante alguns anos com a mãe da minha filha. Depois tivemos alguns probleminhos e no</p>	<p>- "O aspeto mais negativo é que eu fumava. Eu fumava, ingeria álcool. Um dia fui humilhado no meu trabalho. Eu estava a falar com a minha chefe, (...), ela humilhou-me porque disse-me que eu estava a cheirar mal do tabaco e do álcool. Então eu falei-lhe na cara e disse-lhe nunca mais fumava e nunca mais bebia, e depois daquele dia nunca mais fumei e nunca mais bebi." (...) Eu disse que nunca mais ninguém iria humilhar-me</p>	Sem testemunhos relevantes.

	<p><i>e ele esqueceu-se de mim e eu tinha dois filhos para criar. Quando ele embarcou, a minha filha tinha 9 anos e o meu filho tinha 3 anos. Embarcou para a Holanda.</i></p> <p><i>Um pai sai para procurar uma vida melhor e quando vai, a vida piora. Enquanto piorava lá, piorava aqui. Eu fiquei sem trabalho, sem casa porque ele deixou-me na casa dos seus pais mas eu morava com a sua irmã. Então eu e a sua irmã não nos dávamos. Eles tinham aquelas coisas de não gostar de ti, davam-te soco. Eles cortaram-me a água, cortaram-me a luz. Eu lembro-me que o meu menino estava com diarreia, cortaram-me a luz e eu pensava que a luz tinha ido abaixo e afinal foram mesmo eles que me cortaram. (...)</i></p> <p><i>Eu não tinha homem, eu e ele (o filho) dormíamos numa cama e no dia seguinte nós levantámo-nos e choramos. Limpei a casa, (...) quando reparei que a luz estava desligada comecei a chorar.</i></p> <p><i>Eu mandei-o para o seu tio porque era filho do seu irmão, mas eles meteram-me na rua de qualquer maneira.</i></p> <p><i>Esse tipo de coisas eu sempre superei e olho para as pessoas com bons olhos, se eles precisarem dessa camisa eu levo-a a eles. Eu faço-lhes</i></p>	<p><i>namoro quando ambas as partes não entendem é melhor cada qual ficar do seu lado. Mas sempre sem nenhum tipo de problema. Não tenho nenhum tipo de violência com a ex namorada.</i></p> <p><i>Não tenho afectividade por ela, o tempo passou passou. Tenho boas relações com a minha filha. Nós amamos um ao outro, como pai e filha.</i></p> <p><i>E portanto o destaque que tenho na minha vida é que estou vivendo tranquilamente, estou tranquilo mesmo.</i></p>	<p><i>porque se tal acontecesse CRRRRRR (som relativo a cortar o pescoço de alguém). (...) É a coisa mais negativa e positiva que tive na minha vida. Negativa porque fui humilhado, positiva porque tive um poder de decisão.</i></p> <p><i>- Fumou dos 22 anos aos 40 anos.</i></p> <p><i>“Foi bom. Arranjei as minhas pequenas, gostava de dançar, enfim, era mesmo bom. Sem preocupação mas sempre responsável.</i></p> <p><i>Casei aos 31 anos. Tenho 4 filhos mas da minha mulher só um. Os outros é de antes. (...) Cada um da sua mãe.</i></p>	
--	--	---	--	--

	<p>recados. A mim essas coisas nunca ficaram dentro de mim. Ficaram dentro de mim mas eu não criei ressentimento. Se encarares como ressentimento, nunca vais para a frente.</p> <p>Havia uma senhora, que se eu estou nesta casa neste momento é graças a ela. (...) ela falou com o meu tio e disse-lhe: a tua sobrinha está a passar mal, tu também não tens ninguém. Pega na tua sobrinha (...) ela já é mulher, ela é trabalhadeira, ela é limpa. Ela faz-te um bocado de comida, limpa-te um lugar, lava-te as roupas. Pega nelas e nos meninos dela. Então ela falou com o meu tio, o meu tio falou comigo. O meu tio depois falou com a minha mãe, com os seus irmãos, eram 5 irmãos, (...) então eu vim morar aqui.</p> <p>Quando o pai dos meus filhos embarcou eu tinha 27 anos. Foi no ano em que aconteceu aquele acidente na América. Eu lembro-me muito bem. Ele embarcou a 2 de outubro e eu fiquei com aqueles meninos até agora.</p> <p>Eu conheci uma pessoa, que é pai dos meus outros dois filhos, ele estava na festa. Eu estava a limpar, porque eu estava a trabalhar naquele lugar. Na discoteca, eu limpava e trabalhava de noite. Então nós dois conhecemo-nos até hoje.</p>			
--	---	--	--	--

	<p>(o/a entrevistado/a refere-se a período em que estão juntos) <i>Ele ajuda-me a criar os meus meninos, ele ajudou-me a trabalhar num barzinho, porque sempre gostei de trabalhar nessas áreas. Ele é que, por acaso, me tirou da rua. Não é da rua, trabalhar na casa de outras pessoas, porque eu sentia-me muito cansada, e eu não dava-lhe atenção. Eu queria dormir porque no dia seguinte ia para o trabalho. Então ele disse: vou arranjar uma maneira de trabalhares dentro de casa porque já que tens um dom para isso, arranja-se uma maneira de trabalhares dentro de casa.</i> <i>O meu companheiro tem a sua oficina por contra própria e arranja rádios e televisão.</i></p>			
<p>Estratégias Pessoais</p>	<p>Relativamente ao mal que a família do seu primeiro companheiro lhe fez: <i>Esse tipo de coisas eu sempre superei e olho para as pessoas com bons olhos, se eles precisarem dessa camisa eu levo-a a eles. Eu faço-lhes recados. A mim essas coisas nunca ficaram dentro de mim. Ficaram dentro de mim mas eu não criei ressentimento. Se encarares como ressentimento, nunca vais para a frente.</i> <i>Havia uma senhora, que se eu estou nesta casa neste momento é graças a ela. (...) ela falou com o meu tio e disse-lhe:</i></p>	<p><i>Eu continuo a dizer eu sempre lutei, lutei pela vida e continuo lutando.</i> <i>Depois que fiz aquela casita de que falei, comecei a tentar equipa-la aos poucos. Eu vivia em casa dos meus pais (...) as minhas roupas eram lavadas pela minha mãe. Portanto a minha mãe sempre me ajudou. Até ao dia de hoje eu digo que é uma mãe sensível que eu tenho. (...) tive também e trabalhar com uma instituição não governamental, a Born Founded que eu sempre fazia trabalho com eles (...) a minha vida é assim, eu invisto sempre (...)</i></p>	<p><i>Aí para os 30 anos, 28 anos, tive o meu primeiro dinheiro a préstimo e comprei uma terra na Ribeira da Torre que tem bananeira e manga. Quando tinha 30 anos comprei um carro. Tomei dinheiro no BCA, tomei 500 contos, comprei um carro que é o atual carro que tenho ainda hoje. Depois em 2000, tornei a ir ao banco e tomei mais 500 contos e já comprei uma propriedade que tenho na Ribeira da Torre.</i> <i>- "Eu não voto. (...) Tinha dois políticos que eram meus grandes amigos que eram a Rosa Rocha e Genuardo</i></p>	<p><i>Quando eu tenho falta os meus filhos que estão lá fora mandam-me qualquer coisa. Uns mandam-me dois contos, outros mandam-me 1500 contos e dá para passar.</i> <i>O agente de crédito dava-me um abono da IMFd. Depois terminou e eu tomei o microcrédito.</i></p>

	<p>a tua sobrinha está a passar mal, tu também não tens ninguém. Pega na tua sobrinha (...) ela já é mulher, ela é trabalhadeira, ela é limpa. Ela faz-te um bocado de comida, limpa-te um lugar, lava-te as roupas. Pega nelas e nos meninos dela. Então ela falou com o meu tio, o meu tio falou comigo. O meu tio depois falou com a minha mãe, com os seus irmãos, eram 5 irmãos, (...) então eu vim morar aqui. (...) há mais de dez anos que moro aqui. (redes de suporte???)</p> <p>As pessoas começam a dizer-te coisas más e é assim que tu comesças a despertar para fazer as coisas por ti mesma.</p> <p>Às vezes eu ia fazer uns trabalhos a um mocinho que trabalha na camara. Eu sempre gostei desse mocinho. Ele é novo, é vereador de desporto na camara mas sempre ele ajuda as pessoas. Nós criamos juntos, brincamos juntos. Então ele naquela altura viu-me cansada e sacrificada. Sem nada para dar aos meus meninos (...) então os seus tios ficavam de mandar coisas da Europa (...) leite, iogurte, essas coisas assim. Quando eu ia ver era um cartão de comida que ele me dava. Até agora quando ele foi vereador da camara, ele disse-me: Fátima eu vou ser vereador da câmara, mas eu e tu continuamos a ser</p>	<p>comprei as ferramentas todas. Portanto, se eu não estou aqui na rádio, por exemplo a rádio fecha as portas, não tem trabalho, não fico lá em casa parado. Não fico parado. Então eu faço alguma coisa em casa para ter o dia-a-dia. (...) ou vai lá em casa duas pessoas para cortar cabelo, ok vou tomar 400\$. Já dá para um dia de trabalho.</p> <p>Em relação à sua opção de sair de casa dos seus pais: Se eu continuar todo o tempo na casa dos meus pais, não vou progredir em nada. Eu não sei se já viste que, quando estamos juntos dos pais, não levantamos na hora certa para fazer nada, não trabalhamos, não fazemos nada. Temos comida, temos isso, temos tudo em quando, ahhh eu não vou fazer nada, eu não vou nem procurar trabalho, eu não vou estudar. Não vou fazer nada e quando faltar os pais, agora é que eu vou dizer "aaahh! O meu pai faleceu no ano tal, a minha mãe faleceu no ano tal. Agora as coisas que eu tinha eu vou começar a adquirir, adquiri-los próprio, porque sempre muita gente, quando tem alguém lá no estrangeiro ficam aí à espera das remessas, das encomendas que vem. Mas eu não, eu não penso nisto.</p>	<p>Nascimento e foram eles que fundaram o PAICV na Ribeira Grande. Eles fizeram injustiça, deram lugar a outras pessoas que não mereciam e então eu percebi que os políticos não têm seriedade, eles não são sérios e eu não posso ser cúmplice de alguém que não é sério. (...) eu sofri muito na altura então eu não participo no partido e não soffro." (coloco onde?)</p>	
--	--	--	---	--

	<p>amigos na mesma, brincar na mesma. Se precisares de mim podes vir perto de mim. Eu tive dificuldade em dar aos meus meninos escola e ele ajudou (Redes de suporte?????)</p>			
Percurso Profissional	<p>(...) fazia venda e vendia na porta da escola. Eu fazia venda de 2ª f até 6ª f. Sábado e Domingo eu ia para a casa das pessoas e ia limpar, lavar, passar a ferro. (...) Vendia na porta de escola para que eu pudesse sobreviver mais o pai da minha filha e a minha filha. (...) Então a partir daí comecei a pensar. Comecei a sentir o corpo cansado da venda da rua. Eu tive o meu segundo filho, vendia com ele nas costas, depois nós apanhávamos muito sol para trabalhar com eles nas costas. Às vezes íamos para Coculi, havia uma pessoa que tinha esplanada e eu trabalhava com ele e ele tinha um barzinho também em Coculi e então ele gostava muito do meu trabalho, gostava muito da parte de limpeza. Ele gostava mais de mim na limpeza do que propriamente na cozinha.</p> <p>Qualquer tipo de trabalho que eles me chamem (...) eu vou logo. Tem aquelas feiras onde eu vou. O pai dos meus filhos não tem dinheiro então, se eu estiver a dever à IMF, antes de ir para a feira eu falo com eles.</p>	<p>Eu trabalhei na Câmara durante alguns anos, na camara municipal. Nesta altura eu saí de casa às 7 horas da manhã eu chegava às 11 da noite. Eu não tinha tempo suficiente para estudar. Nesta altura eu trabalhava e estudava noite. Portanto depois (...) quando estudei o que consegui, comecei a fazer pedidos nalgumas instituições (...) até consegui trabalhar na camara municipal durante alguns anos. Primeiro comecei a trabalhar na cobrança de energia, água (...) eu tinha um balanço que era feito diariamente e no final de cada mês agora seria submetido a um balanço geral, onde pronto... o balanço de todos os meses era positivo. Aí comecei a mostrar os meus valores também às instituições. Depois então, fui lutando pela vida, fui lutando pela vida... quando eu trabalhava na câmara o vencimento era de 14.000 e tal escudos na altura, que não dava também para muita coisa mas consegui fazer um bloco de vez em quando. Um bloco de construção. Fui arranjando blocos pouco a pouco e</p>	<p>Quando fiz 21 anos fui para o MDR (Ministério do Desenvolvimento Rural) para conduzir. No fim-de-semana levava banana e essas coisas para S. Vicente e a minha mãe ficava a descansar.</p> <p>Trabalho no ministério da agricultura, onde conduzo, eu sou muito estimado porque sou eu que conduzo o senhor primeiro-ministro quando ele vem ou o presidente da república então a minha vida tem andado bem, eu tenho de dar graças a Deus.</p>	<p>De vez em quando eu consigo tirar um dia de trabalho. Outros não. Quando eu tenho falta os meus filhos que estão lá fora mandam-me qualquer coisa.</p>

	<p>(...) se são 10 contos que eu devo à IMF, eu vou ganhar, volto e pago 20. Eu atraso dois, três dias que eu atraso, mas no espaço de 5 dias eu pago logo 2 meses de uma vez.</p> <p>Em relação ao apoio do seu atual companheiro/a para arranjar o seu negócio: <i>Ele é que, por acaso, me tirou da rua. Não é da rua, trabalhar na casa de outras pessoas, porque eu sentia-me muito cansada, e eu não dava-lhe atenção. Eu queria dormir porque no dia seguinte ia para o trabalho. Então ele disse: vou arranjar uma maneira de trabalhares dentro de casa porque já que tens um dom para isso, arranja-se uma maneira de trabalhares dentro de casa. (...) porque sempre quis ter um negócio meu.</i></p>	<p><i>consegui fazer uma pequena residência. Isto mais ou menos 18/19 anos. Consegui começar a lutar... não é lá grande casa (...) nessa casa tenho um quarto de cama, tenho casa de banho, tenho uma cozinha e copa e tenho um espaço também que considero uma sala, mas neste momento esse espaço eu tenho a funcionar um pequeno bar. O tal onde eu tenho tomado esse crédito aí (...) na IMF. E pronto consegui fazer algo que me ajudou muito e todos os dias vou lutando pela vida.</i></p> <p><i>Depois então comecei a fazer alguns trabalhos. Portanto serralheiro, tive uma formação e tenho as minhas ferramentas de trabalho em casa. De vez em quando faço algum trabalho de mecânico, também serralheiro. Humm cortes de cabelo, portanto eu faço um pouco de tudo.</i></p> <p><i>(...) tive também e trabalhar com uma instituição não governamental, a Born Founded que eu sempre fazia trabalho com eles.</i></p> <p>Em relação à sua profissão atual (radialista): <i>Se eu não estiver cá às 8, os meus colegas não se importam de estar aí. Eu tenho o meu horário a cumprir e gosto de cumprir o meu horário. Levanto-me às 6 da manhã, preparo a minha pessoa, faço um pequeno</i></p>		
--	---	---	--	--

		<p><i>café para tomar antes de sair de casa. Eu fico aqui das 8 às 12 horas e 30 minutos que é o meu horário de trabalho. Mas às vezes eu fico até às 18h. Quando há trabalho para fazer, já sei que o meu colega não vai aparecer a tal hora (...)</i></p> <p><i>Ser radialista é uma profissão difícil. Eu tenho de por exemplo fazer a edição da notícia. (...) eu tenho de fazer a edição, apresentação, eu tenho de fazer a técnica, portanto, e agora quando se trata de locutor (...) eu somente faço a locução. (...)</i></p> <p><i>Ser radialista em Cabo Verde é um trabalho dura. Eu tenho de sair para o terreno, procurar informações para passar, tenho de digitar, tenho de fazer isso (edição), tenho de fazer tudo. (...) Não sou jornalista. Muitas vezes nos tratam de jornalista quando vamos para o terreno. (...)</i></p> <p><i>Numa formação que estivemos em São Vicente de jornalista, então o jornalista estava dando formação (...) disse: “você fazem trabalho que nós aqui não fazemos” –</i></p> <p>Nesta fase da entrevista houve um corte de energia e o entrevistado teve de apontar a hora do corte porque caso ocorra alguns constrangimentos ou avarias com os aparelhos, isso será reportado à eletra que terá de se responsabilizar.</p>		
--	--	--	--	--

<p>Situação face à pobreza/exclusão</p>	<p>Relativamente ao facto de ir trabalhar e não ter onde colocar os filhos: <i>Os meus pequeninos ficavam para aí largados (...) então aquele de 7 anos é que cuidava do bebe. Então a partir daí comecei a sentir-me cansada.</i></p> <p><i>Eu engravidei desse mocinho e deixei de trabalhar porque criei uma barriga grande e com 6 meses eu já não conseguia assar pão. Eu fiquei doente, e internaram-me em São Vicente. (...).O pai dos meus filhos ficou com os meus meninos mas eu vi-o muito cansado e tomei 70 contos. Tinha rendas de casa em atraso, paguei-as, voltei comprar material e comecei o meu negócio de volta.</i></p> <p>Relativamente à ida do primeiro marido para a Holanda: <i>Um pai sai para procurar uma vida melhor e quando vai, a vida piora. Enquanto piorava lá, piorava aqui. Eu fiquei sem trabalho, sem casa porque ele deixou-me na casa dos seus pais mas eu morava com a sua irmã. Então eu e a sua irmã não nos dávamos. Eles tinham aquelas coisas de não gostar de ti, davam-te soco. Eles cortaram-me a água, cortaram-me a luz. Eu lembro-me que o meu menino estava com diarreia, cortaram-me a luz e eu pensava que a luz tinha ido abaixo e afinal foram mesmo eles que me</i></p>	<p><i>Não é suficiente (o que ganha na rádio) e portanto juntamos o útil ao agradável para que as coisas possam funcionar. Neste momento recebo aqui (na rádio) 15 000\$ (...) se tem noção do que é 15 000\$ aqui em Cabo Verde, quase que não dá para nada. Portanto 70 escudos para chegar aqui todos os dias, tenho uma despesa de 140 escudos só de transporte. Tenho de comprar gás, vivo sozinho na minha casa, tenho de comprar gás, tenho de comprar roupas, sapatos, tenho dois filhos que eu tenho de dar de alimentar, quer dizer é pouca coisa. Eu tenho de estudar muito bem esta coisa... mas, neste momento, já com este microcrédito que eu tenho vou fazendo o pagamento mensal de 12 000 e tal escudos mas pronto, eu tomo aqui 15 000 escudos mas em casa produz mais alguma coisa que me dá.</i></p>	<p><i>“Nunca”</i> – resposta dada quando o entrevistado foi questionado sobre se já tinha vivido alguma situação de pobreza</p>	<p>Sem testemunhos relevantes.</p>
--	--	---	---	------------------------------------

	<p><i>cortaram. Eu não tinha uns 10 escudos para comprar uma vela. Eu não tinha uma vela junto de mim. Com os recursos que eu tinha o que é que eu fiz, eu sabia onde é que tinha as minhas coisas, eu peguei num pano, rachei, amarrei-o, peguei numa saco de plástico, amarrei-o, peguei naquele menino e coloquei-o em cima de mim. (...) Nós aguentamos tudo aquilo até de manhã no meio do escuro. (...) eu não tinha homem, eu e ele dormíamos numa cama e no dia seguinte nós levantámo-nos e choramos. Limpei a casa, (...) quando reparei que a luz estava desligada comecei a chorar. Eu mandei-o para o seu tio porque era filho do seu irmão, mas eles meteram-me na rua de qualquer maneira. Eu morava num quatinho assim (pequeno). (...) eu passei mal nessa altura.</i></p>			
TURNING POINTS: MICROCRÉDITO NO PROCESSO DE INCLUSÃO	Beneficiário IMF A	Beneficiário IMF B	Beneficiário IMF C	Beneficiário IMF D
Trajectoria de Empreendedorismo	<p><i>Desde os 6 anos que me lembro que eu tinha o espírito de negócio que tenho agora e a minha mãe já tinha um negócio.</i></p> <p>No decurso das formações que fez em culinária a formadora disse-lhe:</p> <p><i>Foi lá naquela formação de culinário que eu comecei a ganhar mais experiencia porque aquela pessoa que nos deu a</i></p>	<p><i>Fiz uma carta de condução, comprei um carro, coloquei o carro no aluguer o que também me ajudou muito. Depois eu vendi o carro porque já estava criando muitas situações difíceis, peças que eu tinha de colocar e tal. Vendi e comecei a fazer investimentos. (...) então coloquei essa pequena mercearia que eu tenho aí. (...) e desde aquela altura que</i></p>	<p><i>Aí para os 30 anos, 28 anos, tive o meu primeiro dinheiro a préstimo e comprei uma terra na Ribeira da Torre que tem bananeira e manga. Quando tinha 30 anos comprei um carro. Tomei dinheiro no BCA, tomei 500 contos, comprei um carro que é o atual carro que tenho ainda hoje. Depois em 2000, tornei a ir ao banco e tomei mais 500 contos e já comprei uma</i></p>	<p><i>A agente de crédito da IMFd que me apoiava perguntou-me se eu não queria tomar microcrédito. (...) O agente de crédito da IMFd fez-me um curral e correu bem.</i></p> <p><i>O agente de crédito dava-me um abono da IM d. Depois terminou e eu tomei o microcrédito.</i></p>

	<p>formação de culinária tem os seus próprios negócios. (...) ela faz aqueles trabalhos fora mas tem os seus próprios negócios. Então essa pessoa disse-me: Fátima tu és uma pessoa muito esperta, tu trabalhas bem. Então tens de tentar fazer o teu próprio negócio.</p> <p>Aí eu encontrei uma menina que estava a vender o seu forno, eu comprei-lhe em segunda mão. Eu tinha 50 contos meus (...) eram 160 contos, eu tinha 50 e eles emprestaram-me 25 naquela altura. Então eu dei aquela menina 60 e eu fiquei com 15 e comprei material e comecei a venda.</p> <p>Eu dei-lhe 60 e fiquei-lhe de dar 100. E eu disse-lhe «eu vou dar-te, posso dar-te no espaço de um ano, um ano e tal mas eu dou-te».</p>	<p>portanto, ajudo os meus filhos. Aquela que está na escola eu tenho dado o melhor para ela. A minha mãe também, sempre retribuído alguma coisa. (...) não estou pagando, porque nós devemos à criação. (...)</p> <p>Depois então, fui lutando pela vida, fui lutando pela vida... quando eu trabalhava na câmara o vencimento era de 14.000 e tal escudos na altura, que não dava também para muita coisa mas consegui fazer um bloco de vez em quando. Um bloco de construção. Fui arranjando blocos pouco a pouco e consegui fazer uma pequena residência. Isto mais ou menos 18/19 anos. Consegui começar a lutar... não é lá grande casa (...) nessa casa tenho um quarto de cama, tenho casa de banho, tenho uma cozinha e copa e tenho um espaço também que considero uma sala, mas neste momento esse espaço eu tenho a funcionar um pequeno bar.</p>	<p>propriedade que tenho na Ribeira da Torre.</p> <p>“O microcrédito entrou na minha vida eu tinha 40...45 anos, mas como eu já lhe disse desde que eu tenho 20 anos que tenho vindo a tomar dinheiro no banco porque sempre tive espírito de empreendedor.”</p>	
<p>O Acesso ao Microcrédito</p>	<p>Em relação à senhora que lhe vendeu inicialmente o forno:</p> <p>Esse forno, a senhora que tinha-o comprado, tinha pedido dinheiro emprestado à IMFa. Então ela disse-me que aquele dinheiro da venda do forno era para pagar à IMFa. (...) ela não ia ter mais negócio então ia pagar à IMFa. Então ela ensinou-me de que forma é que</p>	<p>Teve uma senhora. Somos íntimos, e estava falando que ia fazer um pedido aí na IMFb. Agora eu tentei perguntar como é que se fazia para obter este crédito. E então ela me disse que só terás de tirar algum documento, entregar aí, ficas à espera algum tempo e então esse crédito é financiado. Perguntei qual é a quantia mais</p>	<p>“Em 2006, se não estou em erro, fui à IMFc para tomar 60 contos para ajustar o dinheiro de um a vaca e de um boi. Em 2009 tomei 5 contos e fui compor a minha terra porque caiu uma quebrada que custa mil e tal contos, depois voltei a tomar mais um dinheiro (...) que é 170 contos, na IMFc, então a minha vida tem andado bem.”</p>	<p>A beneficiária já conhecia a IMFd, porque já há muito tempo era acompanhada pela paróquia.</p> <p>Eu tomei microcrédito individual não é isso? Eu só. Para comprar porco. Eu tomei 15 contos. (...)</p> <p>Da segunda vez que tomou microcrédito:</p> <p>Quando tomei o microcrédito eu</p>

	<p>eu conseguia lá chegar (à IMFa). Primeiro fui para a IMFb, então as condições que eles me pediram não me agradaram então eu fui para a IMFa. Eu encontrei a agente de crédito da IMFa que me ajudou um bocado. Eu gosto a 100% dela. (...) se eu pegar 70 contos, eu tenho de pagar 81, 200 contos no espaço de 8 meses, eu tenho de dar 10,150 contos por mês. Então eu pago aqueles juros que são 11,200 contos de uma vez só para pagar 10 contos todos os meses. Eu acho que é mais fácil, porque às vezes até tens aqueles 10 contos para pagar mas se não tens aqueles 150 escudos já atrasas um dia. Tu atrasas mas eles marcam-te se te atrasares. Então lá, já eu posso dar 10 ou eu posso dar 15. Eu posso dar 8 porque o limite de pagamento são 8 contos. Com aqueles juros é que fica 10,150 contos. Se eu já tiver pago aqueles juros eu pago 10 contos (...) às vezes eu dou 15. Se eu vou para a férias eu dou 20 só para não ficar com ele. A agente de crédito diz-me que aquele dinheiro tem de entrar lá. E se ela recusar receber o dinheiro assim, a IMFa pode ficar prejudicada. Eu posso meter aquele dinheiro noutra coisa e para o mês que vem já não o tenho. (...) e se me atrasar eu telefono-lhe e digo-lhe</p>	<p>ou menos que eles dão da primeira vez. Ela me disse, podes ir lá e vais saber toda a informação. Então um belo dia eu estava com vergonha (...) foi aí, falei com a dona Vicência (...) ela me disse olha vais ter de arranjar esses documentos (...) pronto eu arranjei todos os documentos e foi aí. Foi aí e ela me explicou tudo, tudo o que eu tinha de fazer. Nessa altura, o primeiro que tomei parece-me que foi de 50 000 escudos. Então tomei 50 000 escudos, me perguntou quanto tempo é que queres pagar? Procurei ser o mais breve possível. Então em vez de ser um ano, na altura achei que um ano era muito para ficar endividado.</p> <p>Então tomei os 50 000 escudos comecei a investir aí em casa. Tinha a minha irmã que... eu tomei quase para ajudar a minha irmã lá em minha casa. A minha irmã não tinha trabalho, eu já tinha trabalho eu disse-lhe, olha eu vou arranjar-te um pequeno negócio para ver se consegues arranjar pelo menos o dinheiro de uma blusa. Ela disse ok. Juntámos as mãos, fiz aquilo e pronto aí nós iniciámos a trabalhar juntos. E hoje ela vive na Itália mas aprendeu muito comigo, também ajudou-me e tentei ajudá-la também. Então foi aí que eu tomei o meu primeiro</p>	<p>- O entrevistado referiu que ele tem microcrédito ao mesmo tempo que tem empréstimo no banco, "eles dão muito pouco mas têm menos burocracia, eles resolvem aqueles probleminhas pequeninhos."</p> <p>"Esse projeto da IMFc eu conheci porque eu via sempre escrito IMFc e uma pessoa vai lá para ver, e eles pediam fiador (...)e (...) eles deram-me de boa vontade"</p> <p>"Sondei na IMFa mas lá é mais difícil (...) porque tem mais burocracia"</p> <p>"este último não foi fácil porque as pessoas ficam a dever e não há dinheiro para pagar" (aos novos pedidos de microcrédito)</p>	<p>comprei cabras. Então eu tenho duas. (...) levo-as ao campo, dou a volta todos os dias, dou água. (...) elas estão grávidas.</p> <p>Essas cabras eu comprei com o microcrédito e por agora não as vou vender. (...) eu comprei aquelas cabras longe, eles venderam-me uma cabras velhas que eram as que eles não queriam. (...) e ano passado quando elas pariram tinha uns meses em que fazia um queijo. Depois, aquele leite que era pouco nós fica com ele (ferveram). Agora vou vendê-las. Ou vou vende-las ou vou trocá-las.</p> <p>Quando a beneficiária foi questionada sobre quanto tempo esperou para ter o primeiro microcrédito esta respondeu: Mais do que um ano.</p> <p>Eu tomei dois (microcréditos). Eu tomei aquele de 15 (contos) para porco e depois eu tomei esse das cabras, de 23 contos.</p> <p>Mas eu não devo. Eu paguei tudo.</p> <p>Tenho microcrédito há três anos.</p> <p>A agente de crédito da IMFd que me apoiava perguntou-me se eu não queria tomar microcrédito. (...) O agente de crédito da IMFd fez-me um curral e correu bem.</p>
--	--	--	--	---

	<p><i>que me vou atrasar.</i></p> <p>Relativamente ao processo de pedido de crédito: <i>Agora eles atrasaram. Há algumas pessoas atrasadas e também há muitas pessoas (...)</i></p> <p><i>Quando a minha mãe veio, eu estava a pagar um e pedi logo outro.</i></p> <p><i>Eu confio. (na IMFa) tu vais para o banco e apercebeste que os juros que te dão na IMFa são mais apertados. O tempo que te dão na IMFa é mais apertado mas nós recebemos menos que no banco e neste momento no banco tu tens mais dificuldades em receber dinheiro do que na IMFa.</i></p> <p><i>Eu já sou cliente e acho que para mim já é mais fácil conseguir o dinheiro. (...) eu digo, para mim a IMFa é um sítio excelente principalmente para as mulheres pedirem dinheiro.</i></p>	<p><i>crédito. Tomei o meu primeiro crédito, paguei, e quando eu paguei falei com a Dona Vicência de novo, que eu ia tomar um novo crédito mas teria de ser um crédito mais alto (...) pelo menos 80.000. Tomei 80 000. Também paguei sem nenhuma dificuldade. Depois tomei 100. Cada vez que eu tomo vou aumentando. E a última vez que tomei era o mês de... se não estou em erro de Maio. O mês de Maio passado. Tomei 120 000 e penso liquidá-lo e pedir já mais um pouco. Uns 200 pelo menos. (...) Vou investindo (no bar) e vou tentando fazer algo lá em casa também, aos poucos. (...) blocos, cimento, pagar trabalhadores par fazer aplicação dos blocos, na tentativa de fazer mais algum quarto aí.</i></p> <p><i>Sempre confiei (na IMFb). (...) Somos bem tratados. Eu pelo menos não tenho nada a dizer. A agente de crédito é uma senhora sensacional, nos trata de uma forma muito boa. Aquela empregada que existe aí, (...) também super. Quer dizer, eu acho que, também, é como se nós fossemos retribuídos da educação que nós também damos às pessoas.</i></p> <p><i>Nós não temos nada de mal a</i></p>		<p><i>O agente de crédito dava-me um abono da IMFd. Depois terminou e eu tomei o microcrédito.</i></p> <p><i>Eu confio neles (na IMFd) e confio em mim.</i></p>
--	---	--	--	---

		<p>falar dela. Nem da IMFb, nem dos seus funcionários, são... são sensacionais.</p> <p>O acesso ao crédito: Foi fácil, rápido mesmo.</p> <p>Eu fui na senhora da IMFb, tomei aí um documento que era para ser preenchido, fui levar à senhora, ela me preencheu, aaah a agente de crédito ficou com o meu contato, dias depois ela me telefonou que o processo já estava todo concluído para eu passar aí na IMFb para eu fazer o levantamento daquela quantia... pronto. Tomei estou investindo e até hoje estou tranquilo com este microcrédito.</p>		
<p>Potencialidades e Constrangimentos da experiência de microcrédito</p>	<p>Em relação ao microcrédito: Eu recebi 25 e devolvi 27,500\$. Quando eu devolvi, pedi mais de volta. (...) Preenchi logo o papel outra vez, e recebi 30. Com estes 30, 5 deu para pagar, deu para economizar e voltei a dar-lhe 60. Paguei À IMFa (...) eu pedi 30, consegui economizar 30 e voltei a dar-lhe outros 60. Então eu paguei à IMFa aqueles 30, eu recebi 40.</p> <p>Então eu paguei à IMFa e aquela menina no espaço de um ano, com aqueles juros e aquela papelada que levou-me quase 200\$ (...) Mas eu não me sinto cansada (...) se eu não puder comer galinha, eu como cavala.</p> <p>Na altura de feiras, se tenho em</p>	<p>É uma ferramenta. Eu acho que é uma ferramenta mas há que lutar porque podemos dizer... eu posso tomar o microcrédito para investir e então se eu não fizer esse investimento, eu vou colocar tanto a IMFb como a minha pessoa em risco porque amanhã eu vou, portanto, danificar esse dinheiro sem objetivo tal, e depois não tenho trabalho. Como é que eu vou fazer se depois não tenho trabalho, como é que eu vou fazer para depois arrecadar esse dinheiro para entregar à IMFb para ajudar uma outra pessoa? E quando isto acontece, agora não será só eu que vai ter problema. Outra pessoa que necessitava desse dinheiro que</p>	<p>Em relação ao microcrédito: “Ajuda desde que se tenha cabeça, tu podes comprar uma embalagem de cigarros por 200 escudos, vendes aquela embalagem de cigarro por 20 escudos porque a galinha tem de encher a barriga de grão em grão, porque um dia tu ganhas 10 tostões por 10 coisas, no fim do dia tu tens 10 escudos, no fim do mês tu tens (...) 300 escudos. Isso depende da cabeça. Ajuda sim. (...) tens de ter uma boa gestão”</p> <p>“Se não tiveres boa gestão ficas pior ainda, ficas na pobreza, ficas a dever e ficas sem nada. Tem que ter cabeça.”</p> <p>“Ninguém ajuda ninguém. Tu é que tens de te ajudar a ti</p>	<p>Até hoje tem corrido bem.</p> <p>Quando questionada sobre as potencialidades e constrangimentos relativamente à sua experiência de microcrédito a entrevistada respondeu: Nunca pensei nisso.</p>

	<p>dívida para com a IMF_a, falo com eles e quando volto das feiras consigo logo pagar dois meses porque tenho lucro.</p> <p><i>Eu não podia. Agora eu dou aos meninos escola, (...) Eu dou à minha menina escola de noite, é cansativo mas nós trabalhamos juntas. (...) ela tem 20 anos. Ela vai poder completar o 10º mas mais, por enquanto não posso porque devo à IMF_a. e mato o dinheiro com isso. Eu investi lá em baixo na casa da minha mãe e tenho de pagar à IMF_a primeiro. Porque estar a pagar o dinheiro da escola e o dinheiro de ? (não se percebe o que o/a beneficiário/a diz, no entanto, dado o conteúdo da conversa, presume-se que se esteja a referir ao empréstimo contraído junto da IMF_a). Agora ela é que tem de procurar trabalho para poder estudar. Mas se eu não deve-se à IMF_a eu não a deixava trabalhar. Ela ficava em casa, ajudava-me a fazer aqueles pães, dava-lhe aquele dinheiro e ela ía para a escola.</i></p> <p><i>Mas mesmo que eu me atrase a pagar eu sei que sempre que eles me dão, naquelas cartas que eles me escrevem, eles dizem que eu sou uma boa cliente. Agora eu não posso é atrasar no pagamento. Mas não é porque eu quero. Sempre que</i></p>	<p>não foi retribuído à IMF_b vai ficar no mesmo problema porque ela ou ele vai dizer “Ah! Se tal fulano tivesse entregado o dinheiro, de certo eu tinha um crédito aí”. Só que pronto, é feito através de um fiador, portanto, se eu não pagar é o meu fiador que vai pagar. Agora vai ficar uma rivalidade entre mim e o fiador. É nessa parte que eu disse que temos de ser honestos.</p> <p><i>Aqui em Cabo Verde há muito esse problema. (...) A pessoa quando fia, está confiando na pessoa. Portanto, o meu fiador é, portanto, é uma professora lá da minha localidade. Quando eu lhe disse que ia tomar 120 000\$ na IMF_b, precisava de um fiador, ela me disse “Olha da minha parte tens tudo. Se houver algum documento por preencher, podes trazer que não há nenhum tipo de problema”.</i></p>	<p>mesmo. (...) Essa coisa de dar não devia existir.”</p> <p>“Não conseguia fazer tudo nos mesmos (...) os três microcréditos que eu tomei já me deram grande avanço”</p>	
--	---	--	---	--

	<p>me atraso é porque me aconteceu um imprevisto. Ou um menino adoeceu, ou eu adoeci...</p> <p><i>Eu confio.</i> (na IMFa) tu vais para o banco e apercebeste que os juros que te dão na IMFa são mais apertados. O tempo que te dão na IMFa é mais apertado mas nós recebemos menos que no banco e neste momento no banco tu tens mais dificuldades em receber dinheiro do que na IMFa.</p> <p><i>Na minha situação...</i> a maneira como eu vivia com os meus meninos. No início eu tinha de trabalhar. Porque se eu não fosse trabalhar, eu e os meus meninos não tínhamos comida. Eu pagava renda e tinha de trabalhar, eu pagava luz e tinha de trabalhar mas agora não, agora estou bem. (...) o meu vencimento é aquele que paga à IMFa mas também dá para dar aos meus meninos comida todo o dia, eu pago luz e água.</p>			
<p>Mudanças e importância do microcrédito no processo de Inclusão Social</p>	<p>Mudou a minha vida um bocado. Se houver alguma coisa para fazer, é só dizer, eles dão-me aquele dinheiro, eu faço, então continuo a trabalhar e posso pagar.</p> <p>Antes eu ia trabalhar na casa das pessoas, eu vivia cansada, (...) às vezes sem comer. (...) qualquer trabalho que abria eu ia. Agora não há necessidade de</p>	<p>Eu já tinha essa ideia de negociar sempre. Então com a entrada desse microcrédito eu já consegui ter mais um dinheirinho para comprar outros produtos que me deixavam falta nesse bar. Então (...) quando comecei a comprar com esse dinheiro do microcrédito a coisa começou a expandir e hoje eu sinto que já não tenho a preocupação que eu tinha antes. Portanto, dinheiro</p>	<p>“Tem vindo a fazer grande diferença (...) porque hoje posso dizer que a minha economia está a expandir, está a avançar.”</p> <p>“Eu não faço poupança porque vou logo empregar aquele lucro (...) por exemplo eu não tenho dinheiro mas a minha propriedade está maior, tenho quase 100% de gota a gota, falta mais um depósito e mais ou menos 500 m²”</p>	<p>Na verdade eu não tenho muito para dizer.</p> <p>Quando foi questionada sobre se o microcrédito melhorou alguma coisa na sua casa, na sua vida, na educação dos seus filhos, etc. a beneficiária respondeu:</p> <p><i>Ainda não mudou.</i></p> <p>Consegue pagar o crédito: eu</p>

	<p>trabalhar nessas áreas. (...) já trato dos meus filhos e não vou trabalhar fora (...) Por exemplo, aquela arca. Eu tinha um frigorífico que gastava muita luz e falei com o pai dos meus filhos para me arranjar uma arca porque é muito melhor, porque o pai dos meus filhos trabalha nas áreas de negócio, assim naquelas festas de romaria, ele vai para Coculi e essas terras lá, então nós trabalhamos em comum. Ele emprestou-me aquele dinheiro, comprei aquela arca. (...) O pai dos meus filhos nas festas de romaria leva-a. Se eu não trabalhasse assim não era possível comprar uma arca que custa 40 e tal contos. (...) Tudo o que eu tenho é para quando eu abrir um espaço de, por exemplo, pastelaria, (...), já posso congelar. Porque a minha ideia é (...) fazer, congelar para ficar fresco para fritar quente na hora. Essa é que é a minha ideia.</p> <p>Por exemplo na educação dos meus filhos, quando eles tinham 3 anos, eu não pagava jardim porque no jardim eu dou pão. Eu dou pão, eles tiram o dinheiro da mensalidade do meu menino e dão-me o meu troco. Tudo isso é uma mudança.</p> <p>Antes os meus meninos saíam para ir vender aquele pão, agora não tem essa necessidade. Agora já não me preocupo muito</p>	<p>para pagar a energia da minha casa, pagar telefone, aahh transporte...</p> <p>Não é suficiente (o que ganha na rádio) e portanto juntamos o útil ao agradável para que as coisas possam funcionar. Neste momento recebo aqui (na rádio) 15 000\$ (...) se tem noção do que é 15 000\$ aqui em Cabo Verde, quase que não dá para nada. Portanto 70 escudos para chegar aqui todos os dias, tenho uma despesa de 140 escudos só de transporte. Tenho de comprar gás, vivo sozinho na minha casa, tenho de comprar gás, tenho de comprar roupas, sapatos, tenho dois filhos que eu tenho de dar de alimentar, quer dizer é pouca coisa. Eu tenho de estudar muito bem esta coisa... mas, neste momento, já com este microcrédito que eu tenho vou fazendo o pagamento mensal de 12 000 e tal escudos mas pronto, eu tomo aqui 15 000 escudos mas em casa produz mais alguma coisa que me dá. Principalmente no microcrédito que eu tenho (...) eu faço compras nas lojas para revender, eu faço logo a conta de quanto é que tenho de ganho. Portanto é isto que, portanto esse microcrédito tem-me ajudado e muito.</p> <p>O entrevistado quando questionado se estas</p>	<p>“Eu sinto que faço as coisas bem porque aquele dinheiro está empregue”</p> <p>Em relação ao número de empregados: “em tempo inteiro eu tenho um, mas de tempo em tempo eu coloco 3 ou 4”</p> <p>“Na casa não havia mosaicos na cozinha, hoje tem, a minha filha, a sua cama era de esponja, hoje ela tem um colchão ortopédico, nos tínhamos colchão de esponja, hoje temos ortopédico, nós temos arca, temos frigorífico, quase que não temos de comprar carne, nós não compramos nenhum tipo de verdura, nós é que vendemos”</p> <p>Em relação aos filhos: “um está na escola, os outros já trabalham. O primeiro tem o 8º, o segundo tem a 6ª classe mas ele é mecânico na MDR (Ministério do Desenvolvimento Rural e está a estudar, e o 3º terminou a escola.”</p>	<p>tiro um dia de trabalho. Se a chuva dá, há feijão, eu carto o feijão e ganho o meu dinheiro. E vendi um porco inteiro. 13 contos. (...) só que a minha poupança, eu tenho de pagar água, eu tenho de pagar luz, eu tenho de cortar o sustento para nós comermos...</p> <p>Quando tomei o microcrédito eu senti-me com orgulho. E quando paguei tudo, senti-me com mais orgulho. E eu sinto a confiança para tomar outro.</p> <p>O microcrédito dá-me uma segurança maior se acontecer alguma coisa cá em casa.</p>
--	---	--	--	---

	<p><i>com o trabalho. A minha preocupação é fazer aquele pão, vende-lo, a minha casa tem comida, estou estabilizada mais os meus meninos dentro de casa (...).</i></p> <p><i>Quando questionada/o sobre que possibilidades tinha de pagar a escola aos seus filhos, antes do microcrédito, a/o participante respondeu: Eu não podia. Agora eu dou aos meninos escola, (...) Eu dou à minha menina escola de noite, é cansativo mas nós trabalhamos juntas. (...) ela tem 20 anos. Ela vai poder completar o 10º mas mais, por enquanto não posso porque devo à IMF. e mato o dinheiro com isso. Eu investi lá em baixo na casa da minha mãe e tenho de pagar à IMF primeiro.</i></p> <p><i>Já posso comprar aos meus meninos um caderno, (...) se chegar em casa e estiver a faltar uma caneta, um caderno eu digo "meu menino eu não tenho dinheiro para comprar agora". Eles mesmos são que têm o dinheiro de ir vender pão. (...) uma data de coisas mudaram. Por exemplo, os meus meninos, se é festa eu digo "a tua mãe paga-te um dinheiro" (...) eu dou-te o dinheiro e vais comprar uma sapatilha, um calção... isto aqui é o teu trabalho.(...) E ele não quer sapatilha de chinês. Mas eu tenho de lhe dar porque</i></p>	<p><i>competências foram adquiridas antes de tomar microcrédito, este diz que sim no entanto indica: mas com o microcrédito me ajudou em muito também.</i></p> <p><i>Tendo em conta o vencimento que eu ganhava, aahh não dava para nada. Não dava mesmo.</i></p> <p><i>Por exemplo, com o microcrédito, consegui arrecadar dinheiro da venda, comprei o meu primeiro frigorífico, o que já me veio ajudar muito. Todos os dias fazia fresquinha e as crianças iam comprar. Portanto, com aquele frigorífico consigo vender cervejas frescas, bebidas frescas. Portanto, consigo, portanto comprar algum produto que coloco aí. (...) não há matança de porcos aqui todos os dias. Não temos talhos, que vamos, encontramos tudo. (...) então, portanto, temos de fazer o stock antes do dia para que possamos fazer alguma coisa para a frente. Então é isto. Tendo frigorífico vai me ajudar, também, a adquirir outras coisas propriamente da casa. Uma televisão que é necessário, um rádio, a minha cama. Eu, portanto, acabei de preparar a minha casa de banho (...) e penso que é desta forma. (...) tinha casa mas ainda não estava acabada. Propriamente as portas ainda estão aahh... já</i></p>		
--	---	---	--	--

	<p>ele trabalha.</p> <p>Na minha situação... a maneira como eu vivia com os meus meninos. No início eu tinha de trabalhar. Porque se eu não fosse trabalhar, eu e os meus meninos não tínhamos comida. Eu pagava renda e tinha de trabalhar, eu pagava luz e tinha de trabalhar mas agora não, agora estou bem. (...) o meu vencimento é aquele que paga à IMFa mas também dá para dar aos meus meninos comida todo o dia, eu pago luz e água.</p> <p>Mudou tudo porque deixei de estar cansada. Posso trabalhar naquele espaço de noite, tu podes sentir-te cansada mas tu trabalhas é para ti. Porque quando trabalhas na casa de outras pessoas, tu tiras 8 horas de trabalho e sentes-te mais cansada. E quando chegas a casa é só stress, só cansada, andas na guerra. Se encontras uma coisa mal feita comesças a brigar. Mas se estiveres na tua casa já o fazes e não brigas com os teus filhos.</p> <p>Aprendi a trabalhar, aprendi a lidar com clientes, (...) sempre trato os meus clientes bem. Por exemplo eu tenho pessoas na rua que me vêm comprar pão, se naquela hora em que eles costumam vir comprar pão, eles não chegarem, eu mando os meus meninos para saber se eles querem pão ou não, ou</p>	<p>coloquei uma. Tenho duas portas da parte da frente, tenho uma janela (...) mas ainda não está daquela forma que eu gostaria de ter. Mas pronto, eu vou indo devagarinho, devagarinho...</p>		
--	--	--	--	--

	<p><i>então para ir buscar logo o saco do pão. Essa é uma forma de criar contato com os clientes. Já eles confiam. Por exemplo há uma menina que vai limpar as finanças antes de abrir. Quando ela volta para casa já o pão está lá para tomar café. Esta é uma forma de os clientes não irem comprar noutra lugar porque eles encontram o trabalho já feito. E mesmo na minha forma de estar. Já sou uma pessoa mais calma. Dou aos meus filhos mais atenção.</i></p>			
<p>Situação atual</p>	<p><i>Agora já não me preocupo muito com o trabalho. A minha preocupação é fazer aquele pão, vende-lo, a minha casa tem comida, estou estabilizada mais os meus meninos dentro de casa (...).</i></p>	<p><i>A minha situação é estável, é tranquila.</i></p> <p><i>Já como adulto eu sinto-me uma pessoa realizada. Neste momento o bar só é aberto depois de eu chegar aí. Chego, tenho aquela capacidade de preparar os buffets. Então as pessoas gostam do que eu faço aí. Então todos os dias vão aí os meus amigos, até outras pessoas que passam na estrada porque aí é perto da estrada. Portanto vão, entram e ficam alguns minutos, algumas horas, convivem com o pessoal aí, jogamos bisca, txin txon, fazemos aqui muitas brincadeiras e então, quando isto acontece as pessoas ficam reunidas, sempre com aquela amizade e companheirismo. Vão às vezes os meus colegas de trabalho, às vezes vão outros</i></p>	<p><i>“A minha situação é normal e não quero ser mais”</i></p> <p><i>“Eu tenho casa, tenho carro, tenho vida, tenho saúde, tenho a minha família (...) tenho uma filha de 13 anos na escola”</i></p> <p><i>“A minha vida está ótima. (...) Tenho algumas divergências com a minha família mas é material, deixa para lá. Não me interessa desde que eu tenha a luz de Deus, o resto vem depois”.</i></p>	<p><i>Agora não tenho. Não tenho nenhum porco no chiqueiro. (...) mas quando eu tiver uns 4 contos eu compro os meus porcos e meto-os no chiqueiro.</i></p>

		<i>amigos de outras instituições que vão aí também para me fazer uma visita mas aquela visita sai em compras.</i>		
Perspetivas de futuro	<p><i>Então agora eu penso em ter a minha casa da IMFa. Não vou pedir dinheiro no banco, vou ficar de ir buscar à IMFa 100 ou 200 contos, eu vou continuar a pedir até por 2/3 quartos (...)</i></p> <p><i>Com o dinheiro da IMFa eu quero fazer o meu espaço para o negócio.</i></p> <p><i>Em relação a casa da sua mãe que está doente e que quer vender a sua casa, a entrevistada indica: Vou pedir à IMFa para emprestar dinheiro para a habitação. Mas como a casa já está feita e tem dois quartos (...) eles emprestavam-me o dinheiro e eu fazia dois quartos e fazia o meu espaço para o negócio lá em baixo porque já está feito, tem uma casa de banho, faço uma cozinha e faço logo o meu espaço de negócio (...).</i></p> <p><i>Agora estou com ideia de pedir dinheiro e arranjar dois, três chiqueiros né? Porque temos de investir em porcos.</i></p> <p><i>Ter uma casa onde me sinta mais tranquila com os meus meninos. Depois de tu estares na tua casa que tu deitas e dormes, descansada que aquela casa é tua. No outro dia ninguém tem de dizer... esta é a</i></p>	<p><i>Continuar a investir no meu negócio para que no futuro eu tenha um lar mais bem construído.</i></p> <p><i>O futuro que eu penso é começar desta forma que eu estou indo e esperando que um dia, em vez de ter um pequeno bar, ter um supermercado.</i></p> <p><i>Em relação ao microcrédito: eu pretendo pedir até que eu deixe de pedir.</i></p>	<p><i>“A minha perspetiva de futuro é o quê... através das propriedades (...) ter bom rendimento que é para a minha filha quando estiver na altura de ir para a universidade.”</i></p>	<p><i>Em relação às cabras que conseguiu comprar com o microcrédito: Agora vou vendê-las. Ou vou vende-las ou vou trocá-las.</i></p> <p><i>Eu? Ideia para o futuro? Já estou para lá.</i></p> <p><i>Eu gostava de fazer agricultura. Eu tenho um bocado de chão.</i></p>

	<p><i>minha casa ... eu já estou na minha casa, a minha mãe vem, (...) a gente põe uma dobradiça, a gente pinta-a. Se tiver uma torneira estragada eu compro e componho-a (...) então eu quero aquele espaço que é meu que é para eu dormir e não pensar que tenho de pagar renda e essas coisas. É aquela renda que eu vou economizar para todos os meus filhos. Mete-los na escola, dar-lhes educação melhor. Aquele é que é o meu futuro. O futuro meu e dos meus filhos. Tudo o que eu tenho é para quando eu abrir um espaço de, por exemplo, pastelaria, (...), já posso congelar. Porque a minha ideia é (...) fazer, congelar para ficar fresco para fritar quente na hora. Essa é que é a minha ideia.</i></p>			
<p>Nota: Microempresária D (MEd) com muitas dificuldades para partilhar a sua história de vida, não tendo sido possível recolher testemunhos muito relevantes da situação de pobreza vivida ao longo das várias fases da sua vida. Mesmo assim, do pouco que relatou é possível concluir que a MEd teve um percurso muito sofrido e repleto de dificuldades ao nível afetivo e, também, financeiro. Deduz-se que a fraca qualidade dos dados recolhidos devem-se à baixa autoestima, o pouco à vontade e vergonha que a microempresária revelou ter ao longo de toda a entrevista.</p>				

ANEXO B3: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO DO *FOCUS GROUP* COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO IMF A

CATEGORIAS DE ANÁLISE	Tabela sinóptica de análise de conteúdo do <i>focus group</i> com beneficiários de microcrédito – IMF A				
CARACTERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5
Idade	38 Anos	49 Anos	33 Anos	30 Anos	37 anos
Sexo	Feminino	Masculino	Feminino	Masculino	Masculino
Estado Civil	Solteira (companheiro)	Casado		Solteiro	Solteiro
Nacionalidade/Naturalidade	Ponta do Sol, Ribeira Grande, Santo Antão	Ponta do Sol, Ribeira Grande, Santo Antão	Garça, Ribeira Grande, Santo Antão, Reside em Ponta do Sol	Ponta do Sol, Ribeira Grande, Santo Antão	Ponta do Sol, Ribeira Grande, Santo Antão
Escolaridade/profissão	6ª classe/Padeira e doméstica	7º ano/ Ajudante de registos cartorial /gerente de discoteca	2º ano/ Cabeleireira	6ª classe/ Padeiro	Formação tirada em Portugal em Técnico Administrativo/Assistente social na delegação municipal
Negócio	Padaria (em casa)	Discoteca	Cabeleireiro (já tinha negócio e pediu microcrédito para poder investir nele. Tem crédito há menos de um mês.	Padaria	Comércio
Qual a importância do microcrédito na vossa vida no que concerne à superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social?	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5

	<p><i>Para mim foi grande coisa em tudo... em tudo de mudar a minha vida, mudou a minha situação e a dos meus filhos, casa, isso assim. Eu consegui coisas que sempre quis obter (...) o meu trabalho por conta própria.</i></p>	<p><i>Eu posso dizer que às vezes queres comprar um coisa e não te podes desenrascar (...) tens de recorrer ao crédito e o benefício que tu tens, da minha parte é obter aqueles materiais (...) em termos de movimento, como toda a gente sabe a coisa está para baixo, praticamente é aquele investimento (...) é ganhar aquele rendimento, é pagar as tuas despesas pessoais, pronto, alguma coisa que vem tu sentes mas quase elementar. Há pouco praticamente porque o objetivo é ter o crédito para adquirir aquele material e aquele material está lá e tu tens usado... e pronto... essa é que é a vantagem do microcrédito.</i></p> <p><i>Na minha casa praticamente não uso. É o meu salário porque eu faço um crédito, por exemplo se amanhã é o último dia de pagar aquele crédito, se a discoteca não tiver rendido eu tenho de pagar do meu salário. Algum bem ele deixa-te e ti consegues alguma coisa na vida, mas na minha casa mais é material, é um bem material que eu tenho</i></p>	<p><i>Para mim é importante porque, como o Celso disse (...) às vezes é aquele juro que é um bocadinho alto mas... por exemplo eu não tinha salão e é graças ao empréstimo que eu tenho trabalho.</i></p> <p><i>Realmente na minha casa trouxe-me um grande impacto porque, por exemplo se eu não tiver um secador, se estragar, se eu não tiver dinheiro eu posso fazer um empréstimo e eles emprestam-me.</i></p>	<p>O participante 4 não falou praticamente durante todo o focus group devido ao facto de o seu negócio não ter corrido bem e por isso sentir algum constrangimento na partilha. O participante 4, em off, partilhou que pediu crédito para montar uma padaria e por isso alugou um forno na casa do tio. Entretanto o tio aumentou substancialmente a renda do forno, deixando-o sem possibilidade de manter o negócio em curso e pagar todas as despesas inerentes (renda, ingredientes para o pão, reembolso mensal mais juros, etc.). por este motivo desistiu do crédito e encontra-se a pagar o que deve com o salário que ganha numa outra padaria onde está empregado, na Povoação.</p>	<p><i>Para mim a importância inicialmente teve uma grande importância (...) agora grande afogamento é quando vais pagar aquele montão de juros nunca mais acabam.(...) E quando crescem os problemas, tens famílias, tens outras coisas e pronto... pagar é uma eternidade... em termos de juros a gente paga mais.</i></p> <p><i>Agora está fechado (o negócio) mas continuo a pagar... (...)</i></p> <p><i>Pelo menos quando vim de Portugal pela primeira vez como técnico administrativo, eu não optei pelo estado, eu trabalhei na organização daquele centro infantil e depois comecei (...).</i></p> <p><i>Aquele avará que tens dá te facilidade para ter um visto porque és comercial (...) pelo menos nisso mudou-me alguma coisa porque eu vou para um lugar, acabei por ter outra experiência (...) e o que socorreu-me foi isto. Mas em Portugal foi antes deste microcrédito. Eu fiz uma formação em técnico administrativo e agora estou colocando em prática.</i></p>
--	--	--	---	--	---

		<p>lá. (...) se render alguma quantia mas tendo em conta que o rendimento é quase fraco, tem de ter pessoas para pagar, contribuições, energia está cada dia mais alto... mais ou menos é isso.</p>			<p>Em relação ao pedido de microcrédito: Foi já depois de ter vindo de Portugal, do que eu consegui juntar lá, eu trouxe uma arca e lá é que surgiu essa ideia de abrir uma loja. Mas como na altura eu não tinha dinheiro tive de recorrer ao microcrédito.</p>
<p>Como perspetivam o futuro e o contributo das vossas microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e de condições de bem-estar?</p>	<p><i>Eu penso nisso (tomar mais um crédito) se agora eu estou com ideia de pagar (...) quando eu for pedir, vejo se eles dão-me o que eu pedi porque se eles não me derem o que eu pedir, eu vou desistir. (...) eu não atraso, se eu tiver adiantado, em vez de dar aquele, eu dou aquele</i></p>	<p><i>Neste momento já há um novo banco (...) O Novo Banco (http://www.novobanco.cv/) O Novo banco é assim, é para créditos para carenciados, mas é carenciados que... quer dizer há critérios dentro do banco. (...) Ouvei aquele senhor que falou na televisão e vale a pena</i></p>	<p><i>O participante 3 não partilhou a sua opinião porque o seu negócio está muito no início.</i></p>	<p><i>Penso futuramente em trabalhar alguma coisa melhor para mim (...) mas depois de eu pagar (o crédito) eu vou fazer outro sistema de microcrédito. Já vou mudar... porque uma pessoa quer mesmo uma padaria em condições com muitas qualidades. Eu tenho esse sonho...</i></p>	<p><i>Graças a Deus já está quase tudo pago e a minha loja neste momento está fechada mas a perspetiva é abrir daqui a algum tempo e estou ponderando quem vai ser o fornecedor porque...</i></p>

	<p>mais ver se consigo alcançar o objetivo que eu quero que é seguir com o meu negócio para a frente senão tu andas aquele bocadinho, tu pagas, fazes algumas coisinhas e ficas igual. Eu tive uma dificuldade na minha casa quando eu criei família (...) tem uma associação na Ponta do Sol, eu cheguei neles (...) olhem eu conheci esta associação, os meus filhos dormem mal (...) vocês arranjem-me um colchão, vocês apoiem-me ou então dêem-me que depois eu pago. (pedido da participante 1). Resposta que lhe deram: Ah tu não tens falta. E eu disse ah obrigada eu não tenho falta, pronto e não lhe dei nem mais um pio. (...) pessoas na Ponta do Sol que eles apoiam, que tem trabalho, tem marido e tem trabalho, tem dois, três, quatro pessoas embarcada, de 6 em e meses eu vejo-os com tambor, é roupa, é de tudo um pouco, é comer, mas a eles é que apoiam, sempre aquela pessoas lá (...)</p> <p>O participante 4, tem trabalho, sem mulher, tem</p>	<p>porque para pais que não têm condições (...) depois agora vais ali nos correios da Povoação, tu vais pedir informação e vais logo ali no banco e fica igual. (...) correio da Ribeira Grande. É lá que tu pedes aqueles documentos, preenches, tu abres a tua continha, ficas de por aquele pouquinho e depois tu pedes crédito. Mas aquela história é a mesma história. Tu pões hoje os documentos do banco no correio para mandar para a praia para eles analisarem se te dão ou não. (...) Essa coisa depende da Praia mas aquela pessoa lá na Praia decide dentro das condições de crédito daquele novo banco. É um banco que vai ajudar as pessoas carenciadas. Vês se eu tivesse poder de pagar eu não devia nem pedir emprestado naquele banco porque pode fazer falta a outra pessoa (o beneficiário descreve o banco como se fosse uma instituição que só ajuda os pobres e pessoas que não têm condições de pagar, e sente-se que ele não associa estas condições à IMFa que tem esse</p>			
--	---	--	--	--	--

	<p>a sua casa. Já é uma casa própria do participante 4. O participante 4 tem mais quatro irmãos embarcados na América, Holanda Portugal, tudo de 6 em 6 meses vêm aqueles quatro tambores. (...) tu não estas a conseguir gerir aquela coisa (...) e mais os meus dois filhos já tem uma data de tempo que vivemos com 750 escudos por semana. Dia que seu estou a secar, não estou a lavar roupa, dia que lavo roupa eu não compro gas, e quando tudo dificulta eu como pão com sumo mas nunca desisto. 750 escudos por semana sem dar um kl de frango, um kl de cavala (...) eu giro, eu consigo gerir.</p> <p>Quando eles te olham a querer alcançar qualquer objetivo na vida, eles dizem-me, não tu pensas que tu estás rica, mas eles não sabem quanto é que tu ralas (...) tu passas mal (...) eu olhei gato pelado, torrei café no escuro (...) mas nunca verguei, nunca fiquei de cabeça para baixo (...) vocês conhecem-me,</p>	<p>objetivo nos seus programas de microcrédito. Neste contexto o beneficiário acabou por dar uma alternativa aos presentes) (...) por exemplo tu vais arrancar com aquela padaria pela primeira vez e precisas de uma máquina (...) mas tu não tens poder de pagar, a partir daquele momento em que eles te põem aquela máquina na mão, tu consegues satisfazer o teu material e vais vender para arranjar dinheiro para pagar. És obrigada a ficar 5 meses para pagar uma prestação até quando tu disseres que aquela máquina é tua. São coisas que eles fazem para ajudar as pessoas em Cabo Verde. É o Banco de cabo Verde mas como estava... tem havido muitos problemas com os créditos dos estudantes universitários, então inventaram esse novo banco que é o banco para ajudar mais problemas carenciais mas é na Praia. Os estudantes na Praia têm benefícios de validade, muita validade. Quando uma pessoa pensa em fazer uma</p>			
--	---	--	--	--	--

	<p><i>nunca fico para baixo.</i></p>	<p><i>associação já não pensa em ajudar os sócios da associação mas ajudar a pessoa (que montou a associação) (...) na Ribeira Grande há muitas associações que podem ser consideradas agências bancárias que ajudam (...) os pais, os filhos, as crianças a estudar, o possível mas aqui em Ponta do Sol não. Fazem associações, deixam assim no meio, outras publicam não fazem nada, porque mesmo as pessoas que estão à frente fazem, quer dizer, da associação, como o quê, consideram ah vou fazer aquilo mas não vou ser bonificado em nada e às vezes pergunto, mas então porque participar na sessão. Aqui podia ter uma associação de pequenos empresários, por exemplo, e daqui adquirir certos créditos para ajudar, por exemplo, certas pessoas que podiam usufruir do crédito, mas não é possível porque é uma zona difícil, como se diz, como se pode dizer, pouco comentada., porque quando uma pessoa critica Ponta do Sol, há outro que esta a ofender os que estão a</i></p>			
--	--------------------------------------	---	--	--	--

		<p>falar a recolher somente o mau e o bem não (risos). É verdade é verdade, porque aqui há várias associações e não sei para que. Por exemplo agora estão a fazer uma associação da velha guarda, pronto, do Sol Pontense. Cheguei lá e disse, mas os senhores não jogaram no Sol Pontense e são velha guarda, velhas guardas são ex jogadores do Sol Pontense mas pronto... vão fazer a associação em benefício de pronto, a pessoa não jogou com a idade jovem mas pode jogar com a idade já um pouco avançada. (...) depois de um certo tempo nem sei qual o rumo em que aquela associação vai ficar. (...) mas não há problema, cada grupo cria associações, faz o seu projeto, envia para o estado, não sei... para o departamento desses assuntos, eles só projetam aquilo. Há pessoas na Ribeira Grande que criam animais ou que fazem bordados e tudo, é um bem. Mas aqui em Ponta do Sol não se consegue nem pensar quanto mais para criar uma associação porque automaticamente</p>			
--	--	---	--	--	--

		se eu fizer uma associação com benefício de ajudar habitantes de Ponta do Sol, quando for lá, vamos ajudar tal pessoa, Deus queira que a pessoa que recebe aquilo com agrado, mas se for um conhecido, amigo ou família da pessoa que anunciou que o Celso vai ser beneficiário, pronto. (...)			
SATISFAÇÃO FACE À INTERVENÇÃO	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5
Qual a percepção relativa ao trabalho da instituição de crédito que vos acompanha?	<i>Eu não tenho mal. Eu não tenho nada para dizer (...) na IMF a tudo me corre bem. É como o participante 5 estava a dizer, ela é uma pessoa boa, trata pessoas bem, atende as pessoas com carinho, ela ajuda-te com os processos que tens de fazer, de tudo um pouco. (...) se eu me atrasar 5 dias num mês, se eu me atrasar 5 dias acima da minha data (...) mas na hora que der para pagar eu pago 2 meses adiantados. Com aquele método eu já não atraso no outro mês. (...) eu quero arranjar um espaço onde eu possa por aquele forno e com a ideia de arranjar mais outro e por pessoas a trabalhar com</i>	<i>O que eu posso dizer, na reunião que eu tive com eles (...) o que as pessoas estão a fazer á IMF na Praia, de não pagamento de crédito, eles pensam que Santo Antão é a mesma história também. Então eu estive lá e disse-lhes, como é que é possível que eu tenha pedido um crédito de 200 contos e vocês dão-me 100 contos, na Praia vocês põe numa pessoa 400 contos na mão, ele vai fazer paródia com ele (o dinheiro) e agora nós é que vamos pagar porque a IMF tem um cliente com dívida de 400 contos (...) eu estive lá numa outra reunião e pus esse problema e perguntei se o crédito é dividido por ilha</i>	<i>Não partilhou a sua opinião.</i>	<i>Não partilhou a sua opinião.</i>	<i>Desempenho, excelente pessoa é uma excelente pessoa, nós conhecemos há muito tempo. Eu tive uma data de cambalhotas na vida, ainda até agora eu tenho a vida encrocada no tribunal (...) porque me meti noutras coisas é que deu neste desequilíbrio grande como este que eu tive porque eu, onde é que eu vou tirar 200 contos para pagar a um advogado (...) e o dinheiro nunca entra, tens outras 70 e tal contos pagos no processo (...) daí que me parece que o meu maior desequilíbrio foi essas coisas familiares. Quando fiquei a saber dessa coisa (o</i>

	<p>ele... (...) eu já chateei. Quando tens um projeto que tu vais abrir um espaço, tu compras mais uma máquina para fazer pão, que tu pensas que é garantido que em x dias eles dão te 300 contos e eles chamam-te e dão-te 60 (...)</p>	<p>ou por clientes. Ele disse-me, não aquele crédito é dividido consoante a necessidade de cada pessoa. E eu disse então se eu tenho 200 contos porque quero comprar três coisas, eles dão-me 100 contos, eles dão a uma pessoa 400 contos que valores nem determinados, quer dizer não denominação do que aquela pessoa vai conseguir com aqueles 400 contos. (...) até um senhor, um colega meu de lá disse, ele negocia porcos, mata animais para vender. Se ele conseguir, por exemplo, ir para o Jorge Luís Junqueira (localidade) ele encontra lá uma quantidade de porcos que uma pessoa pede 150 contos por todos os porcos que lá estão. Se ele tiver 150 contos, ele trá-los, vai criá-los e já consegue uma coisa na vida (...) mas quando ele chega lá e pede aqueles 150 contos a IMF dá 70 (...) e tu olhas para os dados estatísticos da IMF de crédito noutras ilhas e dá até para as pessoas fazerem casa. É impossível de acreditar no crédito da IMF. Porque todas as coisas são assim,</p>			<p>microcrédito) eu fui, fui atendido com todo o carinho (...) agora quando eu estava neste problema é que vem uma senhora da Praia, e um rapaz, para mim foi desagradável e veio desde já com advogado e o quê, e eu fiz queixa desse senhor porque não era assim que eles deviam tratar as pessoas (...) agora quando tem uns problemas eu não vou matar a cabeça porque quando se mata a cabeça é pior. Um dia eu pago, nem que for com tempo mas eu pago. E para mim atitude... acho que tem pessoas muito mal preparadas para esta coisa. O que é um bocado grave. (...) aquele senhor que veio da Praia ficou-me marcado. E eu disse logo aquela advogada nesse dia, eu não falo com ele porque ele é mal-educado. Aquele senhor para mim foi muito mal-educado, da forma como ele está a abordar as pessoas, tipo como se me fosse humilhar com palavras. (...) quando veio aquele chefe da Praia, a agente de crédito por acaso</p>
--	---	--	--	--	--

		<p>tu inicias na Praia, vais devagarinho, nas outras ilhas eles tomam 10%, na Praia eles tomam 100% do crédito que eles querem. É mau, é mau e depois tu falas com aquele pessoal, delegados não é (...) eles acham que não é normal. Aquele crédito é um crédito nacional, ele tem de ser para o nacional, mas nunca eles dão o valor que tu queres obter. Aquilo (o microcrédito) é uma forma de se quiseres obter qualquer coisa, tens uma alternativa mais fácil. É uma coisa em que chegas lá e falas com uma pessoa, que é a agente de crédito, que toda a gente conhece, ela mesma dá te algumas ideias do que podes fazer, para obter o teu crédito, mas agora a quantia nunca é satisfatória para o projeto que tu tens. Se eu chegar lá agora e disser que preciso de 200 contos para comprar tal coisa eles dizem-me logo, nós damos-te 150 e tu tens de arranjar aqueles 50. Isso é que eu acho mau. (...)a própria agente de crédito que é funcionária e coordenadora desse projeto em Santo Antão, já</p>			<p>tratou-me com todo o carinho (...) mostrou a forma como aquele espaço está equipado, ele não tem é comida para por nele, mas ele está pronto a abrir. (...) E eu disse se eles se quisessem apoderar de alguns bens que pudessem descontar o dinheiro que estou a dever (...) agora graças a Deus todo mês (...) eu liquido aquele saldo. Eu disse àquela senhora, há dias em que eu não posso. Como e ela disse-me que eu estava a pecar, disse-me na minha cara que eu estava a pecar. Para mim aquela senhora... eu disse-lhe, ela fala de mim se me conhecer. Ela não fala de mim assim porque não me conhece. (...) tens de te preparar (...) para lidar com pessoas. É a única coisa. De resto para mim...</p>
--	--	---	--	--	---

		<p><i>levou esse projeto para a Praia, explicou-lhes mas eles continuam na mesma. E depois a ilha é que paga. Porque esse crédito é um crédito familiar (...) o objetivo é ajudar as famílias.</i></p> <p><i>(...) Conhecimento de IMFa, conhecimento de delegados (...) às vezes eles chamam-te, tu perdes meia hora, uma hora lá na reunião, tu colocas os problemas, eles ouvem mas continua na mesma.</i></p> <p><i>(...) quando eu penso que eles dão-me aqueles 150, eles dão-me 100. Quer dizer, agora tem de passar mais um tempo que é para eu arranjar aquela outra diferença que eles não me deram e depois eu vou obter aquela coisa. Até arranjar, já eu paguei um mês ou dois meses de crédito sem obter aquele objeto que eu queria receber.</i></p>			
<p>Que efeitos tem essa intervenção no sucesso dos vossos negócios?</p>	<p><i>Eu não tenho mal. Eu não tenho nada para dizer (...) na IMFa tudo me corre bem. É como o participante 5 estava a dizer, ela é uma pessoa boa, trata pessoas bem, atende as pessoas com carinho, ela ajuda-te com os processos que tens de</i></p>	<p><i>Essa maneira de crédito é para tentar desenrascar-te, porque tens de recorrer ao banco. (...) e IMFa se passar um dia que é hoje, tens de pagar amanhã e amanhã quando vais fazer um crédito tens de pagar a multa daquele dia. (...) eles juntam todos os dias</i></p>	<p><i>A participante 3 vai reiterando e confirmando o que o senhor participante 2 vai dizendo.</i></p>	<p><i>O participante 4 não partilhou a sua opinião por ter o negócio parado.</i></p>	<p><i>Quando veio aquele chefe da Praia, a agente de crédito por acaso tratou-me com todo o carinho (...) mostrou a forma como aquele espaço está equipado, ele não tem é comida para por nele, mas ele está pronto a abrir. (...) E</i></p>

	<i>fazer, de tudo um pouco</i>	<i>que faltaste e eles fazem uma percentagem de acordo com o valor do crédito, para pagar uma multa. (...) e se não pagares o valor eles não te dão o crédito (o novo crédito). Esta situação só acontece se o cliente voltar a pedir novo crédito.</i>			<i>eu disse se eles se quisessem apoderar de alguns bens que pudessem descontar o dinheiro que estou a dever (...) agora graças a Deus todo mês (...) eu liquido aquele saldo.</i>
Quais as maiores dificuldades sentidas na vossa experiência de microcrédito? Que aspetos positivos identificam?	<i>Tu não estas a conseguir gerir aquela coisa (...) e mais os meus dois filhos já tem uma data de tempo que vivemos com 750 escudos por semana. Dia que se eu estou a secar, não estou a lavar roupa, dia que lavo roupa eu não compro gas, e quando tudo dificulta eu como pão com sumo mas nunca desisto. 750 escudos por semana sem dar um kl de frango, um kl de cavala (...) eu giro, eu consigo gerir. (...) eu já chateei. Quando tens um projeto que tu vais abrir um espaço, tu compras mais uma máquina para fazer pão, que tu pensas que é garantido que em x dias eles dão te 300 contos e eles chamam-te e dão-te 60 (...)</i> <i>(...) eu tava com uns problemas de saúde da minha mãe, meus filhos,</i>	<i>O que eu posso dizer, na reunião que eu tive com eles (...) o que as pessoas estão a fazer á IMF a na Praia, de não pagamento de crédito, eles pensam que Santo Antão é a mesma história também. Então eu estive lá e disse-lhes, como é que é possível que eu tenha pedido um crédito de 200 contos e vocês dão-me 100 contos, na Praia vocês põe numa pessoa 400 contos na mão, ele vai fazer paródia com ele (o dinheiro) e agora nós é que vamos pagar porque a IMF a tem um cliente com dívida de 400 contos (...) eu estive lá numa outra reunião e pus esse problema e perguntei se o crédito é dividido por ilha ou por clientes. Ele disse-me, não aquele crédito é dividido consoante a necessidade de cada pessoa. E eu disse então</i>	<i>Pagar aquele (o crédito) que já tomaste. Talvez (em relação a pedir novo crédito) (...) às vezes tens de pensar, a vida às vezes tem altos e baixos.</i>	<i>Não partilhou a sua opinião.</i>	<i>Para mim a importância inicialmente teve uma grande importância (...) agora grande afogamento é quando vais pagar aquele montão de juros nunca mais acabam.(...) E quando crescem os problemas, tens famílias, tens outras coisas e pronto... pagar é uma eternidade... em termos de juros a gente paga mais. Quando fiquei a saber dessa coisa (o microcrédito) eu fui, fui atendido com todo o carinho (...) agora quando eu estava neste problema é que vem uma senhora da Praia, e um rapaz, para mim foi desagradável e veio desde já com advogado e o quê, e eu fiz queixa desse senhor porque não era assim que eles deviam tratar as pessoas (...) agora quando tem</i>

	<p><i>eu estava com um bebe e passei aquele tempo assim sem trabalhar (...) quando eu fui, eram pouquinhos dias, eles receberam 1200 escudos de uma multa</i></p>	<p><i>se eu tenho 200 contos porque quero comprar três coisas, eles dão-me 100 contos, eles dão a uma pessoa 400 contos que valores nem determinados, quer dizer não denominação do que aquela pessoa vai conseguir com aqueles 400 contos.</i></p> <p><i>(...) quando eu penso que eles dão-me aqueles 150, eles dão-me 100. Quer dizer, agora tem de passar mais um tempo que é para eu arranjar aquela outra diferença que eles não me deram e depois eu vou obter aquela coisa. Até arranjar, já eu paguei um mês ou dois meses de crédito sem obter aquele objeto que eu queria receber.</i></p>			<p><i>uns problemas eu não vou matar a cabeça porque quando se mata a cabeça é pior. Um dia eu pago, nem que for com tempo mas eu pago. E para mim atitude... acho que tem pessoas muito mal preparadas para esta coisa. O que é um bocado grave. (...) aquele senhor que veio da Praia ficou-me marcado. E eu disse logo aquela advogada nesse dia, eu não falo com ele porque ele é mal-educado. Aquele senhor para mim foi muito mal-educado, da forma como ele está a abordar as pessoas, tipo como se me fosse humilhar com palavras. (...) quando veio aquele chefe da Praia, a agente de crédito por acaso tratou-me com todo o carinho (...) mostrou a forma como aquele espaço está equipado, ele não tem é comida para por nele, mas ele está pronto a abrir. (...) E eu disse se eles se quisessem apoderar de alguns bens que pudessem descontar o dinheiro que estou a dever (...) agora graças a Deus todo mês (...) eu</i></p>
--	---	---	--	--	---

					<i>liquidado aquele saldo.</i>
NECESSIDADES E ESTRATÉGIAS A IMPLEMENTAR	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5
O que na vossa opinião seria importante mudar de forma a melhorar os Programas de Microcrédito?	Participante 1 concorda com o participante 2	<i>Pelo menos ouvir cada um no seu projeto. As pessoas na Praia simplesmente decidem (...) um economista e licenciado em direito é que têm de estudar aqueles projetos para saber qual é que é a teu valor...</i>	<i>A minha opinião é que a gente lá na Praia, eu não entendo como é que avaliam pessoas que não conhecem. Eu acho que quem deve avaliar é quem está cá, porque por exemplo Arlinda conhece-me, (...) eu acho que ela pode dizer àquelas pessoas lá na Praia (...) porque aquelas pessoas lá na Praia não conhecem Santo Antão. Eles olham para a tua cara, fotocópia.</i>	Participante 4 não partilhou a sua opinião.	<i>Ter pessoas mais preparadas para lidar com as dificuldades das pessoas</i>

ANEXO B4: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO DO *FOCUS GROUP* COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO IMF B

CATEGORIAS DE ANÁLISE	Tabela sinóptica de análise de conteúdo do <i>focus group</i> com beneficiários de microcrédito IMF B		
CARATERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA	Participante 1	Participante 2	Participante 3
Idade	40 anos	42 anos	48 anos
Sexo	Masculino	Feminino	Feminino
Estado Civil	Solteiro	Casada	Casada
Nacionalidade/Naturalidade	Coculi, Ribeira Grande, Santo Antão	Garça, Ribeira Grande, Santo Antão	Garça, Ribeira Grande, Santo Antão
Escolaridade/profissão	9º Ano /radialista e comerciante	3ª Classe / comerciante	2ª Classe / comerciante
Negócio	Comerciante	Comerciante	Comerciante
MICROCRÉDITO NO PROCESSO DE INCLUSÃO	Participante 1	Participante 2	Participante 3
Qual a importância do microcrédito na vossa vida no que concerne à superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social?	<p>Quanto a mim eu posso dizer que depois que tive o primeiro microcrédito aqui na IMFb, pronto posso dizer que a minha vida mudou totalmente. Este microcrédito tem-me ajudado muito. Parece que é a 4º vez que já adquiri este microcrédito. (...) nos atendem da melhor forma, carinhosamente. Realmente esse microcrédito tem-nos ajudado e muito. No meu caso já consegui fazer muita coisa com este microcrédito. (...) tem-me ajudado na minha casa, no meu trabalho. (...) tem ajudado muitas famílias.</p> <p>(...) Nós temos é que lutar, para que possa subir de patamar. Temos de ter também muita coragem, sinceridade, honestidade (...)</p>	<p>Eu também da minha parte acho que é um serviço muito bom, porque é um dinheiro que tu tens, em que tu fazes um empréstimo sem aquele fiador. Eles confiam em ti, tu fazes aquele empréstimo, trabalhas, tens aquela quota que paga mensalmente (...) já tem um dinheiro para fazer o teu negócio. Já trabalhas sem problema (...) no sentido da poupança ele é muito útil para nós. Quando ele é dado não é para gastar logo tudo, deixa-lo de parte e esquece que o tens (...) o negócio mudou bastante. Sempre que eu preciso eles atendem-me. Eu acho que na minha vida é bastante bom.</p> <p>Eu já tinha o meu negócio. Eu não precisei de fiador, eu tinha os meus bens e pude justificar. Eu acho que foi muito bom porque tenho os meus meninos na escola (...) quando o prazo de pagamento terminar e eu precisar de outro empréstimo eles atendem-me sem problemas. (...) eu tenho terras por</p>	<p>Eu acho que foi bom. Ao início eu não conhecia mas depois fui informada, cheguei ali (IMFb), onde eu tinha falta de uma quantia e foi-me dada a quantia que eu queria (...) eu tenho ganho com ele. Não só por mim mas pelos meus filhos que estão na escola em São Vicente na escola, na universidade, tem os ajudado muito." (...) Um dos meus filhos já estava. Já tinha terminado um e estava a faltar o outro.</p> <p>Eu sinto-me melhor. (...) Apesar dos obstáculos (...) eu tenho tido sorte, tenho tido ajuda dos companheiros. Ajudam no negócio, a reforçar o negócio e ajudam-te dentro de tua casa com a tua família.</p>

		<p><i>exemplo (...) vendo água ardente (...) aquele dinheiro vai reforçar o negócio. Nos meus filhos, eles estão na escola, já não tenho problemas para pagar a propina, na alimentação, essas coisas assim (...) mudou bastante em casa também.</i></p>	
<p>Como perspetivam o futuro e o contributo das vossas microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e de condições de bem-estar?</p>	<p><i>Eu gosto de dizer que a minha perspetiva é ir andando com o pequeno negócio que eu tenho até chegar a um patamar em que o negócio está mais bem onde as pessoas podem encontrar todos os produtos necessários. E também a hipótese de ajudar os meus filhos, é a primeira coisa que eu tenho em mente (...) e depois, pronto, esperar pelo meu futuro até que eu consiga.</i></p>	<p><i>Da minha parte (...) eu tenho um apartamento e tenho intenção de alugar para turista. Só que neste momento o dinheiro está pouco. (...) é ter um sítio onde tem turista, onde tem pessoas que querem um café, um almoço, o espaço estar pronto para atendê-los. Eu gostava (...) porque assim metia os meus filhos no trabalho. (...) ele tem 6 meses de estágio, se eu tivesse o negócio ele estagiava lá em casa</i></p>	<p><i>Através desse microcrédito estou a ver se abro um bar. Neste momento tenho um negócio ambulante. Está situado num sítio mas é uma mesa. (...) com a ajuda dos meus filhos eu acho que é por aí. O microcrédito é a primeira base.</i></p>
<p>SATISFAÇÃO FACE À INTERVENÇÃO</p>	<p>Participante 1</p>	<p>Participante 2</p>	<p>Participante 3</p>
<p>Qual a perceção relativa ao trabalho da instituição de crédito que vos acompanha?</p>	<p><i>Temos tido bom acompanhamento. É como eu já disse, bem tratados nesta instituição. Eu já estou há 5 anos nesta instituição e não tenho nada de mal a falar. De vez em quando vão nos acompanhar no terreno, também nos acompanham de vez em quando em formações. De vez em quando reunimos para tomar algumas decisões da direção da IMFb. De vez em quando vem alguma informação nós somos chamados para receber essa informação, mesmo de crédito. De vez em quando somos também chamados para tomar formações. Já tive uma formação de contabilidade.</i></p>	<p><i>As pessoas dão sempre atenção ao trabalho, porque nós podemos poupar e juntar. Pessoalmente é sempre assim. Eu não tenho nada para falar deles (...) eles têm boa vontade e corre tudo bem.</i></p>	<p><i>Eu também não tenho nada a dizer. (de mal) Eles convidaram-me para uma formação mas eu estava na altura numa operação e não consegui fazer no momento. Mas não tenho nada a dizer. (...) De vez em quando eles vão fazer uma visita (...) por acaso bom trabalho.</i></p>

<p>Que efeitos tem essa intervenção no sucesso dos vossos negócios?</p>	<p><i>Quando nós somos acompanhados, é bom como se nós estivéssemos a ser avaliados. Desta forma nos ajuda muito porque, se não formos avaliados isso quer dizer que as coisas também não funcionam. E pronto quando somos avaliados isto quer dizer que estamos a ser servidos e as coisas tem de ir naquela linha que é a... por exemplo não é correto eu pedir um crédito para fazer tal negócio para desviar para outra banda (...) é para o negócio. (...) se depois desviar o projeto não vai progredir.</i></p>	<p><i>É muito bom porque quando eles aparecem nós já sentimos que é como uma família que vai ter connosco. No acompanhamento eu sinto confiança (...) para qualquer necessidade. Tu sabes que eles vão ajudar no que puderem. Esse acompanhamento é muito útil para nós. Nós sentimo-nos numa família. Eu já cá vim três vezes. (pedir crédito)</i></p>	<p><i>Eu já vou no 4º crédito. Microempresária não responde diretamente à questão porque vai concordando com tudo o que tem sido dito pelos colegas.</i></p>
<p>Quais as maiores dificuldades sentidas na vossa experiência de microcrédito? Que aspetos positivos identificam?</p>	<p>Concordou com o depoimento da participante 2 e diz não ter mais nada a acrescentar.</p>	<p><i>Eu não tenho nenhuma dificuldade. Tudo corre bem. Às vezes demoro um bocadinho mas é pequena (a demora em relação ao pedido de crédito) (...) tem de ir para a Praia, tem de ser avaliado, mas pronto (...) informação atrasa um bocadinho. No negócio: Sempre tranquilo. Se tiveres mais uma pessoa que pode trabalhar no teu negócio, é mais um sucesso.</i></p>	<p>Concordou com o depoimento da participante 2 e diz não ter mais nada a acrescentar.</p>
<p>NECESSIDADES E ESTRATÉGIAS A IMPLEMENTAR</p>	<p>Participante 1</p>	<p>Participante 2</p>	<p>Participante 3</p>
<p>O que na vossa opinião seria importante mudar de forma a melhorar os Programas de Microcrédito?</p>	<p><i>Deviam ter um crédito mais alargado e com mais tempo de abrangência. Isto nos servia muito que às vezes quando tomamos, por exemplo, um crédito às vezes temos de pagar aquela quantia todos os meses, por exemplo se tomar 22.000\$ (...) e se o tempo for alargado, em vez de um ano, dois anos isso quer dizer mais juros mas ficaremos a pagar 11.000\$ por ano. Já nos ajudaria. Por exemplo, quando chega no fim do mês, temos sempre aquela coisa do atraso (...) por exemplo se eu não pagar esta quantia os produtos que estão na</i></p>	<p><i>Da minha parte eu sinto que é pouco. (...) às vezes precisas de 150 contos ou 200 contos (...) se fosse mais um bocadinho é sempre melhor. (...) se tiveres possibilidade de pagar, porque uma pessoa tem de ter possibilidade de pagar. (...) Quanto mais dinheiro tens mais consegues movimentar. Indicou que a IMFb desloca-se à comunidade para falar do microcrédito e dizer que tipo de vantagens tem e o que é a IMFb.</i></p>	<p><i>A minha sugestão é o que o participante 1 disse.</i></p>

	<p><i>prateleira têm de descer um bocadinho. A quantidade que nós temos de arrecadar, depois temos novamente de comprar. Tem de criar o fundo para fazer compras e no próximo fim do mês já temos de pagar. (...) temos menos margem de manobra, mesmo.</i></p> <p><i>As pessoas têm medo de ficar a dever (por isso não pedem crédito)</i></p>		
--	---	--	--

ANEXO B5: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO DO FOCUS GROUP COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO IMF C

CATEGORIAS DE ANÁLISE	Tabela sinóptica de análise de conteúdo do <i>focus group</i> com beneficiários de microcrédito IMF C		
CARACTERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA	Participante 1	Participante 2	Participante 3
Idade	48 anos	47 anos	41 anos
Sexo	Feminino	Masculino	Feminino
Estado Civil	Casada	Casado	Casada
Nacionalidade/Naturalidade	Reside no Tarrafal (Ribeira Grande)	Ribeira da Torre, Concelho da Ribeira Grande, Santo Antão	Porto Novo, concelho de Porto Novo, santo Antão. Reside na Ribeira Grande
Escolaridade/profissão	4ª Classe/ Trabalha no Ministério de Desenvolvimento Rural	4ª Classe/ Condutor e agricultor e criador	4ª Classe/ Ajudante de Serviços Gerais no GTI (Gabinete técnico ...)
Negócio	Sem negócio. Compra de equipamentos para a casa. <i>Eu também era para comprar algumas coisas que precisávamos em casa. Mobiliário. Eu já tomei dois e vou tomar o terceiro.</i>	Agricultura e criação de cabra e porco	Sem negócio. Compra de equipamentos para a casa. <i>Eu tomei para comprar um eletrodoméstico que não conseguia comprar. Uma arca congeladora. Eu não tenho negócio. Eu vivo o meu dia-a-dia assim, no trabalho, eu não tenho negócio</i>
MICROCRÉDITO NO PROCESSO DE INCLUSÃO	Participante 1	Participante 2	Participante 3
Qual a importância do microcrédito na vossa vida no que concerne à superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social?	<i>A mim ajudou-me bastante porque ele ajudou-me na minha casa, dia a dia, para obter qualquer coisa que eu não tinha (...) umas cadeiras, uma televisão, uma arca frigorífica, eu vou no meu dia a dia, depois eu torno a pedir para comprar outra coisa que preciso.</i> <i>A entrevistada consegue devolver o dinheiro “com o meu trabalho no Ministério de Desenvolvimento Rural”</i>	<i>Eu também pedi três vezes. A primeira vez eu comprei uns blocos e um getcha e paguei. Depois voltei a tomar para ir, eu tenho uma propriedade, teve uma cheia, foi um prejuízo de mil e pouco contos. Eu não tinha aquele dinheiro e voltei a tomar uma segunda vez que era para por pessoal no trabalho. Acabou e então eu parei, paguei esse crédito e numa terceira vez que tomei, continuei aquele trabalho e agora estou a pagá-lo.</i> <i>Mas só que devia ter um outra... esse microcrédito é bom só que o pagamento é sufocado. Ele devia ter um tempo de carência, por isso eu compunha toda a</i>	<i>Era a única solução que eu tinha para arranjar aquela arca, porque comprar logo com dinheiro assim, eu não tinha. Eu tinha de recorrer a um lugar para fazer um empréstimo que era para pagá-lo. Então assim, eu pedi aquele empréstimo, eles deram-me e eu paguei. E assim que eu terminar, que eu tenha vida mais saúde, que eu tomo outro para outra coisa que eu tenha necessidade porque nós não temos dinheiro para comprar.</i>

		<p><i>minha propriedade e depois eu pagava. Mas não, agora quando eu gastar aquele dinheiro que tenho na mão, eu tenho de parar, arranjar como pagar, quando pagar tenho de tornar a tomar para voltar a meter lá tudo assim. (...) até que, eu sugiro que devia, alguém que estivera a pesquisar devia ir ver o que é que eu estou a fazer com aquele dinheiro para olhar, realmente, que eu preciso de mais dinheiro porque eu dou muito emprego. Eu sou uma pessoa que eu dou emprego que desde há 6 anos tem estado só comigo. E quando eu tomo dinheiro, mais um outro fundo que eu tenho (...) eu costumo ter 3, 4 que vão trabalhar comigo durante três meses. Se aquele dinheiro tivesse mais tempo de carência eu podia dar mais emprego. Emprego até para pessoas que estão a vender aquele produto (...).</i></p> <p><i>Mudou sim porque hoje eu tenho mais receitas, a minha terra está cada vez mais grande porque tem mais produtos, eu dou mais emprego e também estou mais contente porque consigo dar aos meus filhos o que eles precisam. Na minha casa não falta nada, na agricultura dá para vendermos, mesmo carne também, nós temos carne e dá para vende, enfim...</i></p> <p><i>Eu pedi porque gosto de agricultura, eu nasci na agricultura, eu nasci no negócio, então a minha vida, desde pequenino é criação de bichos e negócio porque quem criou-me foi a minha mãe e ela era uma guerreira, era uma lutadora, então eu aprendi tudo com a minha mãe desde que eu era criança.</i></p> <p><i>Na altura já tinha trabalho.</i></p>	
--	--	---	--

<p>Como perspetivam o futuro e o contributo das vossas microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e de condições de bem-estar?</p>	<p><i>É continuar, porque se nos pensarmos que temos de pagar um dinheiro e eles tiverem a oportunidade de nos ajudar nós vamos continuar, para melhorar a situação. Eu também tenho dois (filhos) No primeiro que eu fiz eu paguei juros mais baixos mas agora...</i></p>	<p>4 (filhos) <i>Mas aqueles juros também são demais. (...) eu tenho um projeto que custa mil e pouco contos que é para eu ir para a pecuária que é de criação de porco e galinhas de ovo, eu tenho medo porque causa do dinheiro do projeto mas também porque aqueles juros são demais. Se os juros fossem mais baixos (...) eu dava mais dois empregos. Uma senhora para cuidar-me daquelas galinhas e uma pessoa para cuidar-me daqueles porcos. E quando é assim nós ajudamos. (...) que quero pedir para aquele projeto mas têm de dar-me carência e aqueles juros mais baixos. (...) Porque eu tenho terreno e tudo o que é preciso, é só chegar e plantar. Eu tenho projeto, já tenho acompanhamento de veterinário...</i></p> <p>- Dar emprego às pessoas através do crescimento dos seus negócios.</p>	<p><i>Continuar na IMFc (...) porque sempre aparece alguma coisa eu nós queremos fazer e que nós temos de recorrer á IMFc, para fazer empréstimo. Sempre tem de aparecer alguma coisa na vida. (...) é mais fácil de pagamento. Eu tenho dois (filhos). Por exemplo, um irmão meu queria dinheiro para comprar um motor mas logo quando eles pediram aquele documento, eles deram-me para enviar e eu disse hum hum (não não), ele não consegue. É aquela coisa que tens de ver logo antes de tomar, porque se tomares sem reparar o dinheiro que tem de dar todo o mês, chega o tempo em que ele se enrasca para pagar. (...) quando tomei (os documentos) eu disse logo que ele não podia. Depois eu mandei-lhe e ele disse-me que os juros eram demais. (...) tens de ver o rendimento que tens todos os meses. Em relação ao tempo de vigência: "Até que um ano é demais. (...) para nós um ano é demais." Todos os dias eu penso nesta dívida que eu tenho de pagar mas hoje em dia não há ninguém que viva sem estar a dever, onde fora, ou no BCA, ou na Caixa económica, ou no BCN, ou qualquer instituição de crédito, toda a gente deve, esse é um caminho (...) com 50.000\$ já compras uma coisa, todos os meses descontas 1000\$00 e é mais fácil (...) e aquele juro é alto realmente... Às vezes sentimos um bocadinho sufocados a pagá-la (a dívida), realmente mas tem que pagar na mesma, às vezes tens de deixar outra coisa para resolver este problema porque não podes deixar isto (a dívida) para trás. (...) porque depois de 5 dias tens de ter o dinheiro para pagar, é a forma que nós dizemos " a falar é que a gente se entende".</i></p>
<p>SATISFAÇÃO FACE À INTERVENÇÃO</p>	<p>Participante 1</p>	<p>Participante 2</p>	<p>Participante 3</p>
<p>Qual a perceção relativa ao trabalho da instituição de</p>	<p><i>Mesma coisa que a participante 3 disse.</i></p>	<p><i>Eles fazem um trabalho louvável, só que era o que eu estava a dizer a política</i></p>	<p><i>Quando pedes um X dinheiro às vezes, demoras é a receber porque às vezes outra pessoa que</i></p>

<p>crédito que vos acompanha?</p>		<p><i>devia mudar, porque os juros são demais. E aquele tempo de carência que devia existir. Mas tem menos burocracia que as outras instituições, nas outras instituições tem muita burocracia e na IMFc desde que sejas uma pessoa conhecida (o entrevistado quer dizer que se caso seja uma pessoa que toda a gente conhece e respeita) e se tens avalista que é uma pessoa respeitada, não há problema.</i></p>	<p><i>tomou não está a responder (pagar) dentro da hora (...) então às vezes eles atrasam com o que tu estás a fazer também, que todas as coisas têm um plano na vida. Todas as coisas. É como eles dizem, tu tens de dar um passo do tamanho da tua perna, se deres um passo maior que a tua perna, tu caís. Então todas as coisas têm de ter um plano na vida.</i> <i>Em termos da IMFc quando tu chegas a eles, eles recebem-te bem, tratam-te bem, bom... eu e o agente de microcrédito trabalhamos juntos, então melhor do que ele não dava para encontrar.</i></p>
<p>Que efeitos tem essa intervenção no sucesso dos vossos negócios?</p>	<p><i>Sim.</i> A participante foi confirmando e concordando com tudo o que foi sendo dito e não sentiu necessidade de acrescentar mais,</p>	<p><i>Sim. Eles fazem de tudo que é para ajudar-te a resolver aquele problema. Quando não está a funcionar eles fazem de tudo, mas de tudo. A mim na minha casa, há pouco tempo eu estava com um probleminha mas eles fizeram de tudo, de tudo, de tudo para ajudar a resolver. (...) é o que mão acontece quando vai a outra instituição, ele faz de tudo. Só se ele não puder é que não ajuda a resolver, senão ele faz de tudo, tudo. (...) eu estava mesmo enrascado, eles suspenderam-me o crédito e resolvi a situação. (...) é o que não conheço noutras instituições.</i></p>	<p><i>Sim.(...) é uma pessoa mesmo pacífica. Ele tem mesmo dom para esse trabalho.</i></p>
<p>Quais as maiores dificuldades sentidas na vossa experiência de microcrédito? Que aspetos positivos identificam?</p>	<p>Aspeto positivo: <i>Nós é na nossa casa.</i> <i>Tem pessoas que não pagam aquele dinheiro.</i></p>	<p><i>A mim tem-me servido na hora. Dificuldades, sim, tu tens porque por exemplo os nossos carros eles trabalham na estrada e às vezes pode passar um mês atrasado, chegar aquela altura (...) o pagamento eles podem ficar com o pé atras. Quer dizer, naquela altura em que queres pagar. Aquelas dificuldades assim. Para mim aquele aspeto bom é como eu disse à senhora. Eu hoje vejo a minha propriedade lá bonitinha porque eu tenho o dinheiro que a IMFc emprestou-me.</i> <i>É o tempo de carência. Se tiveres tempo</i></p>	<p><i>Mesmo que souberes que passas de hoje ou amanhã mas souberem que és uma pessoa que não falha, eles não cobram aqueles juros. (...) se tens costume de falhar eles têm é de cobrar na hora.</i> <i>A nós é na nossa casa. Porque, por exemplo, tem aquela época que tem muito feijão-verde, então se tens um frigorífico pequenino não podes fazer nada mas, como eu já disse, se não tens dinheiro para comprar tu tens de ir para pedir um microcrédito para que nos façam um empréstimo. Ele é muito bom. Microcrédito é muito bom para quem está a responder em conformidade.</i></p>

		<p><i>de carência, tu consegues pagar. (...) depende do negócio. Por exemplo se eu estou com porco, eles produzem-se daí a um ano.</i></p>	<p><i>Quando pedes um x dinheiro às vezes, demoras é a receber porque às vezes outra pessoa que tomou não está a responder (pagar) dentro da hora (...) então às vezes eles atrasam com o que tu estás a fazer também, que todas as coisas têm um plano na vida.</i></p> <p><i>Em termos da IMFc quando tu chegas a eles, eles recebem-te bem, tratam-te bem, bom... eu e o agente de microcrédito trabalhamos juntos, então melhor do que ele não dava para encontrar.</i></p>
NECESSIDADES E ESTRATÉGIAS A IMPLEMENTAR	Participante 1	Participante 2	Participante 3
O que na vossa opinião seria importante mudar de forma a melhorar os Programas de Microcrédito?	<p>Não disse nada.</p>	<p><i>Ele devia ser mais rápido. Teve uma altura em que levou quase um mês. (...) por exemplo apareceu-me uma propriedade que estava à venda, só tenho 200 contos, eu venho aqui depois eles dizem que não podem. Se fico a esperar outra pessoa compra.</i></p> <p><i>Aquele prazo e carência é muito... não é só carência (...) conhecer a realidade da minha propriedade, ver o que estou a fazer e dar-me carência.</i></p> <p>Na entrevista anterior o participante 2 indicou que seria importante haver um estudo de mercado sobre os negócios a fim de se verificar se eram plausíveis de ter sucesso ou não. Da mesma forma indicou que seria importante fazer um acompanhamento mais individualizado a fim de permitir estabelecer estratégias de acordo com as necessidades individuais de cada cliente. Quando abordado por esta opinião que o participante não estava a referir novamente no presente <i>focus group</i> este responde: <i>“Sim sim. Porque realmente ele investe onde está a investir e dá aquela carência mesmo justa. Se é</i></p>	<p><i>Eu tive muito mais do que um mês porque as receitas não entrevam. A culpa não era deles (IMFc), eles não o tinham. Não havia receita, não entrava, eles não tinham como me dar. Já tinha um bom tempo que eu tinha pedido, realmente mas não era culpa deles. (...) Nós gostávamos que fosse um pouco mais rápido, porque na altura que pensámos em pedir, aquele documento vai e eles dão-nos ele (o crédito) ...</i></p>

		<i>mandioca, dá-lhe um ano também. Ele faz a primeira colheita e depois paga.”</i>	
--	--	--	--

Considerações: As mulheres começam por falar sobre os seus filhos e a forma como estes não estão a aproveitar bem os estudos porque têm estudado e têm chumbado. Num primeiro dia foi realizado um *focus group* com 4 pessoas, mas o gravador falhou, não tendo gravado a entrevista. Foi, por isso, necessário voltar a mobilizar os beneficiários para um segundo *focus group*. Neste segundo *focus group* já só apareceram três pessoas. No primeiro encontro esteve presente um participante que tem uma oficina de carpintaria e que manifestou ter muita dificuldade em partilhar informação sobre o seu negócio. Ao longo de todo o *focus group* o participante falou muito pouco e foi concordando com aquilo que os seus colegas foram dizendo. Para este segundo encontro o referido participante voltou a ser contactado, no entanto este não apareceu na hora marcada. Todos os restantes intervenientes mostraram total disponibilidade em voltar a colaborar.

No entanto, visto esta entrevista ter sido realizada em horário de trabalho, os três intervenientes não manifestaram muito tempo para poder ficar e conversar. O horário foi escolhido de acordo com as suas disponibilidades, visto após horário de trabalho, os entrevistados terem manifestado não ter disponibilidade pois alegaram ter afazeres domésticos e familiares.

A meio da entrevista um senhor veio avisar que o participante em falta não poderia estar presente por motivos de trabalho.

O participante 1 acabou por falar muito durante toda a entrevista “monopolizando” um pouco as opiniões as quais foram tidas em conta e bem aceites por parte do grupo, no entanto são opiniões particulares de quem tem um negócio e quer expandi-lo. No que respeita às outras duas participante o contributo é mais limitado porque estas contraíram crédito com o intuito de conseguir dinheiro para pagar eletrodomésticos ou mobílias.

ANEXO B6: TABELA SINÓPTICA DE ANÁLISE DE CONTEÚDO DO *FOCUS GROUP* COM BENEFICIÁRIOS DE MICROCRÉDITO – IMF D

CATEGORIAS DE ANÁLISE	Tabela sinóptica de análise de conteúdo do <i>focus group</i> com beneficiários de microcrédito – IMF D						
CARACTERIZAÇÃO SOCIOGRÁFICA	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5	Participante 6	Participante 7
Idade	38 Anos	22 Anos	24 Anos	35 Anos	53 Anos	23 Anos	61 Anos
Sexo	Feminino	Masculino	Feminino	Feminino	Feminino	Masculino	Feminino
Estado Civil	Casada	Solteiro	Solteira	Casada	Casada	Solteiro	Casada
Nacionalidade/Naturalidade	Casa do Meio, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Ribeira das Patas, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Ribeira das Patas, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Chã de Branquinha, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Chã de Branquinha, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Casa do Meio, Concelho de Porto Novo, Santo Antão	Faisca (Norte), Santo Antão
Escolaridade/profissão	3º Classe	6º Classe	8º Ano	4º Ano	Não tem	10º Ano	6ª Classe (3ª classe antiga)
Negócio	Pecuária	Agricultura	Pecuária	Pecuária	Pecuária	Agricultura	Pecuária
MICROCRÉDITO NO PROCESSO DE INCLUSÃO	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5	Participante 6	Participante 7
Qual a importância do microcrédito na vossa vida no que concerne à superação de condições de privação económica e vulnerabilidade social?	<i>Ficou igual.</i>	<i>Ajudou-nos a pagar a despesa, porque nós somos agricultores, (...) apesar de ter muita despesa. Pagamos água também. Tem épocas na agricultura em que dá mais despesas. Tem épocas em</i>	A participante foi anuindo enquanto ouvia a partilha da participante 5.	A participante foi anuindo enquanto ouvia a partilha da participante 5.	<i>Nós sentimos a vida assim coisa... então tivemos de pedir, fazer um pedido em que nós fizemos um empréstimo em que nós comprámos porco (...) mas como nós neste momento criação de bicho</i>	<i>Ficou igual.</i>	A participante foi anuindo enquanto ouvia a partilha da participante 5.

		<p>que dá (lucro) mas nós temos muitas dificuldades no escoamento dos produtos.</p> <p>Sim, mudou porque ajudou a família com o sustento em casa... mas temos sempre de por a mão na massa e batalhar.</p> <p>Quando a entrevistadora solicitou exemplos práticos relativamente às melhorias que sentiu em casa, o entrevistado anuiu relativamente à alimentação, e condições habitacionais (portas, janelas, pratos, etc.)</p>			<p>está muito caro e escoamento de carne é barato e às vezes cansas-te para encontrar alguém para comprar os bichos. Então por isso não temos tido tantos resultados nos bichos. (...) Não conseguimos aquele rendimento total. (...) por exemplo se ele tivesse escoamento depressa, podíamos ter qualquer lucro mas o escoamento é muito pouco porque somos poucas pessoas. Temos de sair com ele (carne), cansar para encontrar pessoas que o queiram comprar. (...) todas as pessoas fazem criação e por isso é barato. No nosso grupo (...)</p>		
--	--	--	--	--	--	--	--

					<p><i>nós somos seis mulheres, três vivem de renda³³ e três não vivem de renda. (...)</i></p> <p><i>O escoamento é igual, porque às vezes tens um porco gordo no chiqueiro, ele tem de voltar a emagrecer porque se não tens dinheiro para comprar comida para lhe dares, não achas quem te compre ele logo. (...) e logo que ele tornar a emagrecer tens de arranjar maneira de dever (dinheiro) para poder dar-lhe comida para tu poderes botar-lhe fora (vende-lo). (...)</i></p> <p><i>E tu tens de vende-lo barato que é para não correres o risco de ficar com ele. Este é o nosso problema na criação de</i></p>	
--	--	--	--	--	--	--

³³ Renda é a expressão que em Cabo Verde se utiliza para salário.

					bichos.		
Como perspetivam o futuro e o contributo das vossas microempresas no desenvolvimento de Santo Antão e de condições de bem-estar?	Não quis dar á opinião.	Nós gostávamos de pedir outro microcrédito para expandir cada vez mais.	Mudança. Ter uma coisa melhor na vida. Mais formação, fazes mais alguma coisa e consegues encontrar um trabalho mais rápido. Formação de culinária.	Ter mais aquele sustento que é para nós depositarmos água. Tem furo mas aquele é para aproveitar da água de chuva, nós pedimos para fazerem um sistema comunitário que é para ficar perto de onde nós temos os animais que assim já não temos de transportar aquela água. Aquela água já não tem custo. (...) Nós fizemos o pedido mas ainda não tem resposta. Nós vemos muita água, muita água que vai para o mar e se tivéssemos aqui já não tínhamos de ir comprar. Enquanto nós tivermos vida saúde, nós continuamos a lutar.	Eu estou a pensar em mudar a criação. Da mesma forma que nós criamos porco, nós criamos cabra, nós criamos vaca. E agora sou só eu e o meu marido, que os filhos já cresceram, então nós estamos a pensar em fazer criação só de vaca. (...) para fazer criação eu crio um porco em casa, por exemplo, ou dois, agora assim como tenho cinco... eu vou vendê-los porque eu estou a pensar em fazer criação de vaca.	Nesta época aí entre Outubro até ao fim do ano é época de batata, já o microcrédito pode ajudar na culturação de batata.	Não deu opinião.
SATISFAÇÃO FACE A INTERVENÇÃO	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5	Participante 6	Participante 7
Qual a perceção relativa ao trabalho da instituição de crédito que vos	<i>Eles têm trabalhado sempre bem, eles vêm</i>	O participante 2 deu opinião.	O participante 3 não deu opinião.	<i>Depende (...) agora temos mais um bocadinho de</i>	<i>Sim. Nós tínhamos porco mas não</i>	O participante 6 não deu opinião.	O participante 7 não deu opinião.

acompanha?	sempre ao nosso encontro. (...)			poupança...que nós gerimos. Sim, nós temos sim (em relação à confiança e ao bom relacionamento)	tínhamos pocilga. Eles fizeram uma pocilga e agora já é melhor (...) já não tens um porco posto nos chiqueiros que nós fizemos, que nós chamamos chiqueiro de casa (...).Se um porco saísse para a rua nós tínhamos de ir atrás dele que era, para nós apanharmos e para que o voltássemos a por dentro do chiqueiro e amarrá-lo... e agora já não temos esse problema.		
Que efeito tem essa intervenção no sucesso dos vossos negócios?	O participante 1 não deu opinião.	Sim, mudou porque ajudou a família com o sustento em casa... mas temos sempre de por a mão na massa e batalhar.	O participante 3 não deu opinião.	agora temos mais um bocadinho de poupança...que nós gerimos.	Sim. Nós tínhamos porco mas não tínhamos pocilga. Eles fizeram uma pocilga e agora já é melhor (...) já não tens um porco posto nos chiqueiros que nós fizemos, que nós chamamos chiqueiro de	Na plalanta nós utilizámos produto químico e nós não sabíamos que era prejudicial para a saúde mas a IMFd veio e deu-nos uma nova técnica de usar plantas, ervas da natureza para a aplicação destas	O participante 7 não deu opinião.

					<p><i>casa (...). Se um porco saísse para a rua nós tínhamos de ir atrás dele que era, para nós apanharmos e para que o voltássemos a por dentro do chiqueiro e amarrá-lo... e agora já não temos esse problema.</i></p>	<p><i>plantas. Já é um produto não químico e que é saudável para a saúde.</i></p>	
<p>Quais as maiores dificuldades sentidas na vossa experiência de microcrédito? Que aspetos positivos identificam?</p>	<p><i>A dificuldade que eu sinto nem trabalho nós ganhamos um dinheiro por exemplo (...) nós todos, maioria, saímos para fora apanhar baja (feijão) para trazer para ajudar na ração. Se nós arranjásemos uma ajuda na ração, financeira ou mesmo ração, (...) era muito bom para nós. (...) ou mesmo dinheiro. Nós juntávamos que nós comprávamos aquele x sacos de milho e nós vamos moer, não era</i></p>	<p><i>Na agricultura é mais por causa daquela água... a água é muito cara aqui na nossa zona. (usam a técnica gota a gota)</i></p>	<p><i>Nós precisamos de uma cisterna que é para nós depositarmos água (...) para aproveitarmos a água da chuva, para nós podermos usar. Para eles fazerem-nos uma cisterna comunitária que fica perto de onde nós temos animais e assim já não temos de transportar aquela água de longe.</i></p> <p><i>E já não tem custo. Lá já sabemos o que está depositado e</i></p>	<p>Anuiu relativamente à opinião do participante 5</p>	<p><i>É um bocado difícil (pagar todos os meses)</i></p>	<p>Anuiu relativamente à opinião do participante 5</p> <p>Relativamente à opinião do participante 3:</p> <p><i>E aquela água já não tem custo.</i></p>	<p>Anuiu relativamente à opinião do participante 5</p>

	<i>preciso a baja porque já temos aquela ração. Então obrigam-nos a apanhar aquela baja (...) nós vamos aguentando. Esta é uma preocupação que nós temos. Estes porcos não desenvolvem. Já não têm desenvolvimento porque não tem aquela ração completa.</i>		<i>damos graças a Deus. Nós fizemos um pedido mas ainda não tem resposta. Porque nós olhamos muita água que vai para o mar e daí a um dia já nós vamos comprar.</i>				
NECESSIDADES E ESTRATÉGIAS A IMPLEMENTAR	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5	Participante 6	Participante 7
O que na vossa opinião seria importante mudar de forma a melhorar os Programas de Microcrédito?	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.	Não tem sugestões de melhoria.
<p>Considerações: Neste <i>focus group</i> foram convidados beneficiários que pertencem a grupos de microcrédito solidário. Em cada um dos grupos acabou por falar mais o porta-voz que partilhou a opinião geral do grupo. Apesar dos esforços em envolver todos os participantes na partilha de opiniões, esta tarefa não foi fácil devido à timidez de uns e ao facto da opinião dada pelo porta-voz ser a opinião geral do grupo, sendo que todos foram anuindo face ao que ia sendo referido. Todos os beneficiários (grupos) pediram microcrédito uma vez.</p> <p>No final tentei explicar o que era a estratégia da IMFd de atribuição de crédito e de acompanhamento a fim que os participantes me pudessem dar algumas sugestões de melhoria. No entanto, ninguém conseguiu partilhar nenhuma sugestão, consentindo de imediato quando questionados pela entrevistadora se se sentiam satisfeitos com o trabalho da IMFd.</p>							

ANEXO C: MAPA DE CABO VERDE E SANTO ANTÃO



Imagem 1: Mapa de Santo Antão



261
Imagem 2: Mapa de Cabo Verde