



**CAPTAÇÃO DE POUPANÇAS EM MEIO RURAL**  
**Estudo de Casos na área social da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo**  
**da Costa Azul**

**Ana Maria de Sá Almeida Bragança Gomes**

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em  
**Engenharia Agronómica**

Orientador: Maria Inês de Abrunhosa Mansinho

**Júri:**

Presidente: Doutor Manuel Fernando Belo Moreira, Professor Catedrático do Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa.

Vogais: Doutor Pedro Damião de Sousa Henriques, Professor Associado da Universidade de Évora.

Doutora Maria Inês de Abrunhosa Mansinho, Professora Aposentada do Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa.

Doutora Maria Madalena Cândido Furtado de Antas Barreira, Professora Aposentada do Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa.

Lisboa, 2009

## **Agradecimentos**

O meu especial agradecimento à Professora Maria Inês de Abrunhosa Mansinho que motivou o meu interesse pelas questões ligadas aos mercados financeiros rurais nas suas implicações no desenvolvimento e pelo apoio que me deu ao longo da realização do trabalho.

Muito obrigada à Professora Maria Madalena Barreira que me ajudou no tratamento da informação quantitativa resultante do trabalho de campo.

Muito obrigada também ao Presidente da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul – CCAM CA, Jorge Nunes, e aos Gerentes e Prospectores dos balcões da mesma Caixa, pelo contributo que deram à realização deste trabalho. E à Cátia Pereira, na sede da CCAM em Santiago do Cacém, que sempre deu a sua melhor atenção ao que lhe fui solicitando.

Uma referência igualmente a Josué Ferreira dos Santos, Vice-Presidente da Federação Nacional das Caixas Agrícolas Mútuo – FENACAM – que mostrou a maior abertura na cedência de informação documental.

E às minhas colegas, Adelaide Germano, Aurora Verde, Maria Manuel Cardoso e Ana Rita Rodrigues que sempre me apoiaram durante o tempo em que o trabalho decorreu.

Mil obrigadas a todos os anónimos que entrevistei, telefonicamente, permitindo-me, de algum modo, apreciar as motivações que os levam a “refrear” o consumo e a constituir poupanças.

À minha família, e em particular à Irma, um enorme obrigado pela compreensão e apoio incondicional, principalmente nos momentos de maior “pressão”.

Devo dizer, desde já, que ao escrever este trabalho sempre me acompanhou um sentimento de ESPERANÇA, “motor” do meu desejo de contribuir, ainda que numa expressão ínfima, para a dinamização dos mercados financeiros e o desenvolvimento da Guiné-Bissau, país que me viu nascer.

## **Resumo**

A poupança, tida durante muito tempo como “a metade esquecida” dos mercados financeiros, é hoje aceite como elemento importante no desenvolvimento económico.

Propusemo-nos analisar as motivações que conduzem os agentes económicos a constituir poupança.

Para tal retivemos a experiência de instituições centenárias - as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) em Portugal, em cuja evolução se inscreve uma tendência para a captação de poupanças. Tomámos como Estudo de Caso a Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul, onde decorreu o trabalho de campo realizado.

Através de entrevistas a gerentes e prospectores, olhámos a poupança por parte das instituições que promovem a intermediação financeira (oferta). Esta perspectiva é depois confrontada, do lado da procura, com as motivações de poupança expressas por agentes económicos em dois balcões da CCAM Costa Azul.

Para enquadramento do trabalho fizemos uma rápida abordagem à intermediação financeira, às cooperativas de crédito e ao seu impacto no desenvolvimento rural, e por último à evolução do Crédito Agrícola Mútuo e da CCAM Costa Azul.

Comentámos depois orientações e tendências inscritas nos resultados obtidos. Com carácter meramente exploratório tentámos tipificar as motivações de poupança. As categorias consideradas correspondem a comportamentos diversificados de aforradores, em função da localização no espaço rural ou urbano, idade, género e situação profissional.

Palavras – chave: poupança, intermediação financeira, Crédito Agrícola Mútuo

## **Abstract**

Savings were, for a long time, the “forgotten half” of financial markets. Today they are commonly accepted as an important element in the socio-economical development.

Ours purpose was to analyze the motivations that lead economical agents to build up savings, and how they think to apply those savings.

For that, we retained the experience from centenary institutions – the ‘Caixas de Crédito Agrícola Mútuo’ (Mutual Agricultural Credit Unions) in Portugal, and among them we take, as a case study, the Caixa de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) da Costa Azul,.

The fieldwork included Interviews with all the branch managers and prospectors of the CCAM Costa Azul and also interviews with customers over the phone.

In the framework of the research a review of concept on finance intermediation and rural finance market are presented. There is also a brief review of cooperatives roles in developing countries and of rural credit union evolution in Portugal.

Research lead to a typology of savers in rural and urban and semi urban areas.

The categories considered, correspond to some diversified behaviour of customers depending, on their location in rural or urban; age and gender; training and employment status.

Keywords – financial intermediation, savings, motivations, Mutual Agricultural Credit

## **Extended Abstract**

Savings, the “forgotten half” of financial markets, as it was considered in the specialized literature, are commonly accepted today as an important element in the socio-economical development.

Our purpose was to analyze the motivations that lead economical agents to build up savings, mainly in the countryside.

With this purpose in mind, we gathered the experience from centenary institutions – the ‘Caixas de Crédito Agrícola Mútuo’ (Mutual Agricultural Credit Unions) in Portugal, in whose evolution there is a clear orientation for savings and which are strongly implanted in rural areas. We have taken, as a case study, Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul, where the fieldwork was developed.

Through face to face interviews with the managers of the fifteen Costa Azul branches and with the existing prospectors, we looked at savings from offer side, eg from the institutional perspective. This perspective was, later, confronted from the demand side, with the evaluation of savings motivations by customers in two branches of the CCAM da Costa Azul. Telephone interviews took place with a sample of the customers of these two branches.

The question is to understand what leads one to save and how one thinks to apply those savings.

A framework of the research was made, beginning by a quickly approach to financial intermediation, to credit unions and their impact on rural development, and finally to the evolution of Crédito Agrícola Mútuo (Mutual Agricultural Credit) in Portugal; from these, we selected the Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul.

Afterwards, we commented orientations and trends included in the results obtained in the fieldwork. We tried to characterize the savings motivations, in an explorative way, not in a statistical significant analysis, which the number of realized observations did not allow.

The categories considered correspond to some diversified behaviour of customers depending on their location in rural or urban; age and gender; training and employment status.

Keywords – financial intermediation, savings, motivations, Mutual Agricultural Credit

## Índice

Agradecimentos	ii
Resumo	iii
Abstract	iv
Extended Abstract	v
Nota prévia	2
Lista de Figuras e Quadros	3
Introdução	4
Capítulo 1 – Intermediação Financeira: Captação de Poupanças e Concessão de Crédito	6
Capítulo 2 – Cooperativas de Crédito e Desenvolvimento Rural	15
Capítulo 3 – Breve referência à história do Crédito Agrícola Mútuo em Portugal	21
Capítulo 4 – Da Caixa de Crédito de Santiago do Cacém à Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul	36
Capítulo 5 – Comportamentos de poupança em meio rural. Estudo de Casos (Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul)	42
5.1 – Fontes de informação e metodologia	42
5.2 - Trabalho de campo	48
5.3 - Resultados obtidos	50
5.3.1 – O testemunho dos Gerentes e dos Prospectores	51
5.3.2 – Questionário de Satisfação de Clientes	56
5.3.3. – Motivações expressas de poupanças em meio rural, peri-urbano e urbano	58
Capítulo 6 – Conclusão	71
Bibliografia	73
Anexos	75

## **Nota Prévía**

Oriunda da Guiné-Bissau, um país em desenvolvimento que pertence ao grupo dos países designados de baixo rendimento, foi aí que iniciei a minha actividade profissional. Por força da minha formação em engenharia florestal, conheci e lidei de perto com as comunidades locais do interior do país. Nessa vivência tive a oportunidade de constatar a dicotomia cidade-campo, levada ao seu expoente máximo.

Se do ponto de vista alimentar (quantidade, não qualidade), a Guiné-Bissau não tem tido problemas – nem durante a última guerra civil em 1987, porque a auto-suficiência do interior foi solidária com as cidades - o mesmo não se verifica relativamente a outros bens básicos e imprescindíveis à condição humana.

A educação, saneamento básico, direito à assistência médica e cuidados de saúde, não estão assegurados para a generalidade da população da Guiné-Bissau, e ainda menos para os que vivem no interior do país. Mas o “lado solidário” de quem tem pouco e partilha pode ser potenciado por pequenas organizações/estruturas do tipo cooperativo ou mutualista que visem, entre outros, dinamizar os mercados financeiros.

Na impossibilidade de fazer uma reflexão concreta sobre a economia da Guiné-Bissau e os sistemas de intermediação financeira (formais e informais) aí existentes, pareceu-me útil reflectir sobre a actuação de estruturas financeiras do tipo cooperativo agindo em meio rural, de que o Crédito Agrícola Mútuo em Portugal constituiu um exemplo.

Não tendo meios para realizar o trabalho de campo na Guiné-Bissau e salvaguardando a distancia que os diferentes contextos sócio culturais entre os dois países constituem, pareceu-me útil reflectir sobre as motivações de poupança dos agentes económicos de alguma forma ligadas às Caixas de Crédito Agrícola Mútuo Portuguesas.

Poderei assim estar melhor preparada para o início de uma caminhada que me poderá levar à apresentação de um projecto-piloto para a constituição de instituições financeiras cooperativas assentes na vertente mutualista, no meu país de origem.



## Lista de Figuras e Quadros

Fig.1 – Intermediação financeira directa	7
Fig.2 - Intermediação financeira formal	9
Fig.3 – Localização da CCAM CA	36
Fig.4 – Distribuição da Idade dos Inquiridos	60
Fig.5 – Distribuição da Idade dos Inquiridos nos dois balcões	60
Fig.6 – Distribuição do Género dos Inquiridos	61
Fig.7 - Distribuição do Género dos Inquiridos nos dois balcões	62
Fig.8 – Distribuição da Classe Profissional	63
Fig.9 – Distribuição da Motivação Precaução	64
Fig.10 - Distribuição da Motivação Imprevistos	64
Fig.11 - Distribuição da Motivação Investimento	64
Fig.12 - Distribuição da Motivação Lazer	64
Fig.13 – Distribuição da Motivação Precaução por Género	65
Fig.14 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Género	65
Fig.15 – Distribuição da Motivação Investimento por Género	65
Fig.16 – Distribuição da Motivação Lazer por Género	65
Fig.17 – Distribuição da Motivação Precaução por Classes de Idade	66
Fig.18 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Classes de Idade	66
Fig.19 – Distribuição da Motivação Investimento por Classes de Idade	66
Fig.20 – Distribuição da Motivação Lazer por Classes de Idade	67
Fig.21 – Distribuição da Motivação Precaução por Balcão	67
Fig.22 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Balcão	68
Fig.23 – Distribuição da Motivação Investimento por Balcão	68
Fig.24 – Distribuição da Motivação Lazer por Balcão	68
Quadro 1 – Balcões da CCAM CA	38
Quadro 2 – Indicadores associados à Caracterização dos Balcões da CCAM CA	40
Quadro 3 – Distribuição da Idade dos Inquiridos	59
Quadro 4 – Distribuição do Género dos Inquiridos nos dois balcões	61
Quadro 5 – Distribuição da Classe Profissional	63
Quadro 6 – Classes dos montantes dos depósitos no conjunto dos dois balcões	69
Quadro 7 - Classes dos montantes dos depósitos no balcão de Grândola	70
Quadro 8 - Classes dos montantes dos depósitos no balcão da Quinta do Conde	70

## **Introdução**

Neste trabalho, em que se pretende abordar a intermediação financeira em meio rural nos seus aspectos genéricos, dá-se um particular ênfase aos padrões de poupança e motivações que lhes estão subjacentes.

Sem se pretender ir muito longe neste domínio – pois é preciso ter presentes as limitações temporais e financeiras deste trabalho - e sendo que o nosso objectivo ultimo é o de apreender mecanismos básicos que possam aplicar-se a sociedades em desenvolvimento, foi através do Estudo de Casos que abordámos o tema. Estudámos uma forma particular de intermediação financeira que o Crédito Agrícola Mútuo em Portugal (CCAM) representa, no contexto de uma das maiores Caixa de Crédito Agrícola Mútuo existentes – a Caixa de Crédito Agrícola Mútuo de Casta Azul (CCAM CA). Com vários Balcões em meios rural, peri urbano e urbano, foi no vasto território que a área social desta Caixa constitui que centramos o nosso trabalho de campo. Contactámos todos os Balcões e aprofundámos, de várias formas, as questões ligadas à captação de depósitos e à constituição de poupanças.

Falaremos portanto neste trabalho sobretudo da constituição de depósitos e de poupança – o lado esquecido dos mercados financeiros rurais (Vogel, Robert C. 1984), que é considerado hoje o verdadeiro motor de uma intermediação financeira saudável e actuante.

Não pretendemos fazer extrapolações abusivas mas sistematizar ideias e procedimentos que possam vir a ser úteis em outros contextos socio-económicos e culturais.

No texto que se segue trataremos em primeiro lugar, embora de uma forma sumária, de Intermediação Financeira em geral: Captação de Poupanças e Concessão de Crédito (Capítulo 1), e depois, também de modo geral, das Cooperativas de Crédito e do seu impacto no Desenvolvimento Rural (Capítulo2).

O Capítulo 3 é uma nota breve sobre a evolução do Crédito Agrícola Mútuo em Portugal, tomando na evolução jurídica e regulamentar registada, os aspectos que mais marcadamente remetem para a evolução institucional em direcção à captação de poupanças.

Nos Capítulos 4 e 5 contextualizamos o Estudo de Casos realizado.

Faremos (Capítulo 4) uma referência à evolução da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul, destacando nela as suas origens na Caixa de Crédito de Santiago do Cacém, uma das Caixas que lideraram a transformação do Sistema Integrado do Crédito Agrícolas Mútuo (SICAM). Falaremos do seu crescimento por aquisição de outras Caixas limítrofes. Na sua complexidade e na vasta experiência que congrega, a Caixa constitui, em si mesma, um objecto de estudo particularmente interessante. Neste Capítulo apresenta-se assim a estrutura espacial e o modo de funcionamento desta instituição na sua caminhada ao longo do tempo.

O Capítulo 5 – Comportamentos de poupança em meio rural – constitui a apresentação do núcleo fundamental do nosso trabalho de campo. Começaremos pela referência à informação e metodologia utilizadas (5.1), explicitaremos, em seguida, a forma como decorreu o trabalho de campo (5.2) e por último (5.3) apresentaremos os resultados obtidos. Todos eles “vão dar”, como referimos, às questões relacionadas com a poupança olhada de vários pontos de vista. Destaca-se, do lado da oferta, o testemunho de gerentes e prospectores das Delegações da Caixa (5.3.1); os resultados do Questionário de Satisfação de Clientes que a própria Caixa realizou (5.3.2) e por último (5.3.3.), do lado da procura, as motivações de poupanças expressas por clientes da Caixa em dois dos seus Balcões.

No Capítulo 6, dentro das limitações já apontadas, teceremos algumas possíveis conclusões.

## **Capítulo 1 – Intermediação Financeira: Captação de Poupanças e Concessão de Crédito**

“Para a sustentabilidade das taxas de crescimento económico o mundo precisa de poupar mais”...Esta frase, reproduzida da revista *The Economist* (2006), estará presente ao longo de toda a nossa reflexão. Ela enquadra o esforço que fizemos para compreender os comportamentos dos agentes económicos face à poupança e à forma como ela está na base do desenvolvimento económico e social.

Começemos por definir, de um modo muito simples, o que é a intermediação financeira e que papel nela desempenha a poupança.

A economia é composta por agentes económicos que apresentam superávits ou déficits financeiros, chamados de agentes económicos superavitários ou agentes económicos deficitários, respectivamente, e por agentes económicos que estão numa situação de equilíbrio, não apresentando deficit nem superávit.

Os agentes económicos podem ser pessoas/famílias ou entidades que tenham disponibilidade e necessidade de recursos, podendo entre eles situar-se os intermediários financeiros, geralmente instituições financeiras (Carvalho et al., 2000).

As unidades económicas superavitárias são aquelas que prevêm gastos presentes e futuros inferiores aos seus rendimentos actuais e futuros, e unidades económicas deficitárias são aquelas que prevêm gastos presentes e futuros superiores aos seus rendimentos.

As unidades económicas superavitárias tendem a disponibilizar os seus excedentes e as unidades económicas deficitárias a procurar recursos para fazerem face às suas necessidades de financiamento. Essa é a hipótese que justifica a existência da actividade de intermediação.

A actividade de intermediação financeira nasceu da necessidade de deslocar os recursos financeiros disponíveis dos diversos agentes económicos superavitários para os agentes económicos deficitários, de um modo mais eficiente. Estas operações financeiras de transferência de recursos poderiam ser feitas directamente e, em muitos países, principalmente países em desenvolvimento, há sedes informais que as suportam com alguma eficiência.

Nem sempre os agentes económicos superavitários estão em condições de aplicar eficazmente os seus excedentes, enquanto os agentes económicos deficitários podem ter dificuldades em saber onde eles estão disponíveis. É nesse espaço entre agentes económicos superavitários e deficitários que surge o intermediário financeiro formal, que proporciona, institucionalmente, o encontro dos desejos de ceder e adquirir recursos no seio da economia. Assim se faz portanto, a ponte entre a captação de poupanças e a concessão de crédito numa sociedade estruturada.

O processo de intermediação financeira pode ser então entendido como a captação de recursos junto dos agentes económicos superavitários por instituições financeiras que os remuneram a uma dada taxa e os encaminham para agentes económicos deficitários, a uma outra taxa. Devem ficar cobertos os custos de captação, os gastos da intermediação e ainda gerar resultados para a actividade de intermediação.

Neste contexto, tendo em conta os custos de intermediação, a actividade proporciona ganho quer para os agentes que a suportam quer para as outras entidades. "Em suma, todos ganham na economia": é o que diz Gonzalez Vega<sup>1</sup> num livro que é já considerado um clássico sobre intermediação – *Mercados Financieros Y Desarrollo*.

Dele podemos extrair o seguinte gráfico que traduz de um modo claro esta situação.

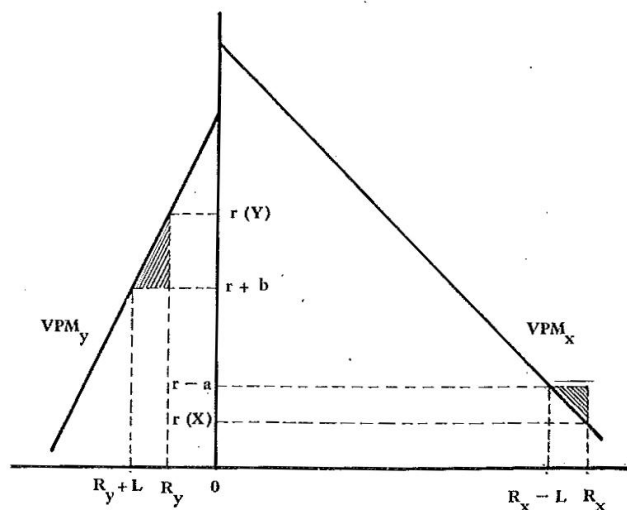


Fig. 1 – Intermediação financeira directa (fonte: Gonzalez-Vega, Claudio.. 1986. p. 14)

<sup>1</sup> Gonzalez-Vega, Claudio.. 1986.

No gráfico, de dois quadrantes, medem-se quantidades positivas em todas as direcções a partir da origem (0).

No eixo horizontal medem-se as quantidades de recursos financeiros dos produtores X e Y. As curvas  $VPM_x$  e  $VPM_y$  representam o valor do produto marginal dos recursos empregues por cada um dos produtores na sua actividade produtiva. A oportunidade produtiva de X é, em termos gerais, melhor que a de Y.  $R_x$  e  $R_y$  representam as quantidades de recursos próprios, à partida, de cada produtor. De novo a disponibilidade de recursos próprios é maior no caso de X.

No eixo vertical medem-se as taxas de juro e taxas do rendimento marginal das actividades produtivas. As taxas  $r(X)$  e  $r(Y)$  representam as taxas marginais do rendimento conseguido por cada produtor em condições de auto-financiamento.

Verifica-se que, apesar de Y ter uma oportunidade produtiva inferior à de X, a taxa marginal do rendimento dos seus recursos próprios é maior que a de X. Isso deve-se à restrição imposta pela sua própria disponibilidade de recursos, que é mais limitante que a de X. Ou seja, uma unidade adicional de recursos aumentaria mais o valor da produção de Y do que no caso de X. Por causa desta dispersão das taxas de rendimento na economia, os recursos não estão a ser eficientemente utilizados e o rendimento de ambos os produtores poderiam aumentar se tivesse havido a possibilidade de algum tipo de contacto (financeiro) entre eles.

O auto-financiamento poderia ser superado se houvesse um mercado no qual o produtor X fizesse um empréstimo ao produtor Y (contacto directo entre aforrense e investidor).

Se tivesse havido um empréstimo de valor igual a  $L$ , os recursos do produtor X seriam reduzidos de  $L$ , ( $R_x - L$ ), e posto à disposição de Y ( $R_y + L$ ). Este produtor, apesar de ter de pagar uma taxa de juro ( $r$ ) e os custos da obtenção do empréstimo ( $b$ ), uma vez pago o empréstimo e as despesas inerentes, consegue um aumento no seu rendimento líquido igual à zona sombreada (à esquerda) do gráfico. Por sua vez, o produtor Y recebe o juro sobre o empréstimo ( $r$ ), do qual deverá deduzir os custos associados à disponibilização do empréstimo ( $a$ ). Esta operação gera-lhe um aumento líquido no seu rendimento igual à zona sombreada (à direita) do gráfico. Assim, ambos os produtores ganharam com a transacção financeira.

A diferença entre o custo dos fundos para o devedor ( $r+b$ ) e o lucro líquido do credor ( $r-a$ ) constitui os custos da transacção da operação ( $a+b$ ).

No contacto directo entre credores e devedores, os custos de transacção são muito elevados, dado o pequeno tamanho das operações, o risco que implicam e o custo da aquisição de informação adequada para ajuizar a possibilidade de incumprimento. Como na troca directa de bens e serviços, os interessados na intermediação financeira têm de investigar a possibilidade de se registar uma dupla coincidência de interesses: o dos aforradores/credores e o dos investidores/devedores. Isto está associado normalmente a custos elevados e a pequenos volumes transaccionados.

A intermediação formal obviaria a esta situação.

Ainda do mesmo autor, num outro gráfico (ver *infra*) apresenta-se a situação da intermediação contando já com um intermediário financeiro formal.

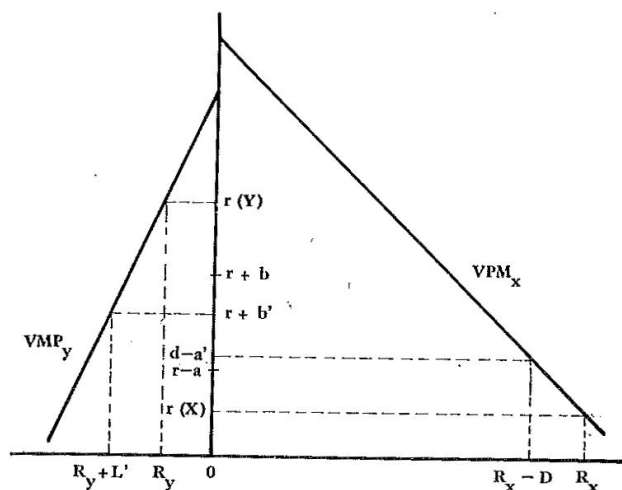


Fig. 2 – Intermediação financeira formal (fonte: Gonzalez-Vega, Claudio.. 1986. p. 16)

Este intermediário recebe depósitos dos aforradores (como X) e cede empréstimos a investidores (como Y). Os aforradores recebem uma taxa de juro sobre o depósito ( $d$ ) menos as custos de transacção ( $a'$ ). O devedor paga a taxa de juro sobre o empréstimo ( $r$ ) e os custos da dívida ( $b'$ ). A diferença entre estes valores inclui os custos de transacção de ambos os clientes ( $a'$ ,  $b'$ ) assim como os custos da transacção e ganhos do intermediário ( $i$ ), que têm origem quer na mobilização dos recursos quer na cedência de empréstimos.

Os custos de transacção resultantes da intervenção do intermediário, contacto indirecto entre o devedor e o credor,  $(a' + i + b')$  são inferiores aos custos associados ao empréstimo directo,  $(a + b)$ , possibilitando ganhos simultâneos para credor, através de um lucro líquido e do devedor através de menores custos dos fundos que necessita. Esta redução dos custos de transacção deve-se ao facto do intermediário poder gerar economias de escala das suas operações. Através de uma gestão profissional da sua carteira de empréstimos tem a possibilidade de diversificar os seus riscos, acumular informação sobre os seus clientes e o mercado.

O sistema financeiro é assim uma rede de mercados onde se criam, trocam e destroem activos e passivos financeiros e se prestam serviços.

Do mesmo modo que qualquer outra actividade económica, o sistema financeiro tem as suas próprias empresas, emprega factores de produção, utiliza diferentes tipos de factores e gere informação, de acordo com tecnologias apropriadas, a fim de prestar uma série de serviços. Pode ser mais ou menos complexo e estruturado espelhando, de algum modo, o grau de desenvolvimento e sofisticação dos países em que se encontra implantado.

A intermediação pode, em certas etapas, ser proporcionada pelo mercado informal e em alguns países em desenvolvimento estes mecanismos têm tido repercussões importantes. Mas, nas sociedades mais evoluídas, a intermediação é concretizada no mercado formal.

Subordinadas aos Bancos Centrais dos diferentes países, existem assim diferentes tipos de instituições financeiras cuja finalidade é, efectivamente, realizar a intermediação.

Nalguns casos porém e muito frequentemente nos países em desenvolvimento, constituíram-se bancos de investimento ou de desenvolvimento animados por fundos de proveniência normalmente externa e destinados somente à concessão de crédito. Estas experiências muito divulgadas e com grandes apoios internacionais foram amplamente questionadas<sup>2</sup>. Tendo em regra sido demonstrado que só a intermediação financeira completa é eficaz.

De facto, um pouco por todo o lado, os projectos com financiamento exógenos não conseguiram atingir os objectivos a que se propuseram uma vez que quase nunca foram

---

<sup>2</sup> Mansinho, Maria Inês de Abrunhosa. Políticas de Crédito Agrícola: Atribuição e Recuperação de Fundos. Melhoramentos Agrícolas 1946-1979. 1989.



integrados devidamente no modo de vida das populações, tendo a situação post financiamento regredido para a posição de partida sem quaisquer benefícios duradouros.

Pelo contrário, mobilizando recursos locais e utilizando factores de produção escassos que poderiam ser empregues em outras actividades produtivas, os serviços financeiros podem ter um impacto mais efectivo na economia local. Estes serviços têm um custo de oportunidade importante, só justificável se os serviços que prestam aumentarem a produtividade da economia em geral.

A intermediação financeira está assim tão intimamente ligada ao crescimento económico que se torna quase impossível determinar se o desenvolvimento do processo de intermediação financeira impulsiona o crescimento económico ou se, pelo contrário, é este que dinamiza a intermediação financeira.

Muitas foram as teorias que tentaram explicar através de modelos, por vezes complexos, a intermediação financeira formal e a importância dos sistemas financeiros no desenvolvimento económico.

Alguns economistas do Século XIX e princípios de Século XX, em especial Schumpeter, reconheceram a importância do sistema financeiro na promoção do investimento, na inovação e no crescimento.

Depois disso porém, as teorias económicas ignoraram os processos financeiros ou trataram-nos como um elemento passivo do desenvolvimento que simplesmente se ajusta ao comportamento das variáveis reais.

Mais recentemente as coisas mudaram. As mudanças verificadas a nível mundial ligadas principalmente aos fenómenos inflacionários, bem como a crescente internacionalização dos mercados de capital contribuíram para a necessidade de se dar atenção ao sistema financeiro e à mobilização voluntária de poupanças.

O progresso teórico mais importante foi a análise das relações entre o desenvolvimento financeiro, o processo de poupanças e investimentos e o crescimento real da economia, inspirado, entre outros, nos trabalhos de Guerley e Shaw (*Money in a Theory of Finance*.1966).

Há abundante e complexa literatura sobre o tema, relacionando, sobretudo, os mercados financeiros com a economia real e o desenvolvimento económico. Não cabe neste trabalho desenvolver estas questões, remetendo o seu aprofundamento para dois trabalhos que são, a este respeito, bastante exaustivos: os livros de José Alfredo Guerrero – *Determinantes de una movilizacion de depósitos rurales exitosa* (1992) e Francisco Diniz – *Crescimento e Desenvolvimento Económico* (2006)<sup>3</sup>.

Estes autores concluem que fica claro que a relação entre poupança e o processo de crescimento/desenvolvimento económico não é tão simples quanto a maioria dos modelos de crescimento económico fizeram crer. Um ponto fraco destes modelos de crescimento reside na sua incapacidade de explicar a poupança e de admitirem que toda a poupança se transforma em investimentos produtivos.<sup>4</sup>

Já Schumpeter evidenciara o facto das poupanças não se transformarem, automaticamente, em investimento, ao não ficarem disponíveis para os empreendimentos produtivos. E esta preocupação esteve na origem do reconhecimento do importante papel do sector financeiro como catalizador das poupanças para projectos de investimento.

John Hicks afirmou que a revolução industrial teria sido totalmente impossível sem o desenvolvimento dos mercados financeiros. O aumento do uso de maquinaria e outros bens de capital traduzidos em avultados investimentos em activos fixos reais requereu uma mobilização considerável de poupanças sem a qual não teria sido possível a criação desses activos.

A decisão de poupar não é contudo sinónimo da decisão de investir e quase nunca tem uma relação inequívoca com esta por variadíssimas razões.

É neste contexto que se situam as nossas preocupações de perceber os comportamentos de poupanças e endividamento dos agentes económicos, vistos tanto na perspectiva deles (procura) como de ponto de vista das instituições financeiras que os acolhem (oferta).

---

<sup>3</sup> Dispensamo-nos de citar pormenorizadamente as referências de onde partimos pois na construção deste capítulo toda a informação nos veio destes trabalhos.

<sup>4</sup> Diniz. 2006.

Antes de prosseguir vale a pena reter a forma como se tem encarado e tentado explicar, a nível teórico, a captação de poupanças, acentuando a complexidade de factores que nela intervêm.

Durante muito tempo, as políticas de crédito foram o meio utilizado para incrementar o crescimento económico e distribuição do rendimento. A intermediação financeira e a mobilização de depósitos eram consideradas de menor importância.

A possibilidade de serem mobilizados importantes volumes de fundos de pequenos aforradores, se a estes fossem dados alguns activos financeiros atractivos, não era sequer uma hipótese a considerar. Os bancos eram vistos como maximizadores dos benefícios de privados e os aspectos sociais não faziam parte dos objectivos dessas instituições.

Os potenciais depositantes, por seu lado, eram considerados insensíveis a incentivos económicos, ainda que com taxas de juros reais elevadas.

As estratégias de desenvolvimento assentavam na utilização de fundos de fontes mais acessíveis do sector público (impostos, empréstimos estrangeiros e ajuda externa) e a emprestar esses fundos com juros subsidiados.

Contudo, Adams, Gonzalez-Vega, Graham, Meyer, Ladman e Vogel<sup>5</sup>, entre outros, mostraram que políticas de crédito subsidiado deram origem a crescimentos ineficazes, não promoveram a equitativa distribuição do rendimento, nem constituíram uma base sólida para a constituição de instituições viáveis.

A mobilização de depósitos, por seu lado, pode promover o crescimento económico e bem-estar social ao retirar fundos de usos menos eficazes, melhorar distribuição dos rendimento uma vez que as vantagens de se poupar, na forma financeira, podem ser aproveitadas por um maior número de pessoas.

A mobilização de depósitos, principalmente de famílias e empresas, permite aos intermediários financeiros terem maior estabilidade nos fundos e assim poderem definir, com mais independência que se estivessem dependentes exclusivamente de fundos provenientes do estado e de doações internacionais, as suas políticas de crédito.

Vários foram os estudos que tentaram explicar o impacto do nível de rendimento, do tamanho das famílias, das taxas de juro e de outras variáveis sobre as poupanças. Deles vale a pena destacar que cada determinante da poupança é função de variáveis que podem até nem ser económicas mas de índole cultural, institucional, religiosa entre outras, fazendo de cada situação um universo a explicar.

Sejam quais forem as razões para se poupar, principalmente na forma de activos financeiros, há pré requisitos importantes que têm de estar assegurados. São eles; a estabilidade política, garante de uma atmosfera propícia ao incremento das poupanças e investimentos, a actividade de intermediação financeira, a estabilidade económica retratada na estabilidade das taxas de câmbio e nos preços internos, e a estabilidade social.

O que salientamos deste capítulo resume-se no seguinte: O mercado financeiro permite ligar as poupanças com o investimento e, por diferença, o consumo. Uma das formas de o estimular, será sustentar uma dinâmica dos fluxos de depósito, ou seja garantir um fluxo de recursos novos através de instituições financeiras eficientes. A poupança é assim, um dos suportes não só do investimento mas do crescimento económico e do aumento do nível de bem estar das populações.

---

<sup>5</sup> *Cit.* em Mansinho.1989.

## Capítulo 2 – Cooperativas de Crédito e Desenvolvimento Rural

Uma breve leitura sobre o aparecimento do movimento cooperativo na sua evolução para as cooperativas actuais leva-nos à segunda metade do século XVIII a Inglaterra, onde a exploração da força de trabalho a que foram sujeitos os trabalhadores durante a primeira Revolução Industrial conduziu à transformação dos camponeses no proletariado moderno.

O impulsionador da transformação que ocorreria com o lançamento do movimento cooperativo foi o empresário britânico Robert Owen (1770-1858), que, com a proibição do trabalho infantil e um investimento em escolas nas suas unidades fabris, conseguiu, não obstante, lucros inesperados.

A citação de Singer (2002), na sua obra *Introdução à Economia Solidária*, ilustra o fenómeno: “Visitantes do mundo inteiro vinham a New Lanark tentar decifrar o mistério de como o dinheiro gasto com o bem-estar dos trabalhadores era recuperado sob a forma de lucro, ao fim de cada exercício.”

Owen propôs, para combater a profunda depressão em que a Inglaterra mergulhou após as guerras provocadas pela Revolução Francesa, a criação de Aldeias Cooperativas, onde a produção se baseava na solidariedade entre os seus membros que estavam associados para produzir, comercializar, consumir e poupar. As decisões eram tomadas em Assembleias e todos tinham os mesmos direitos.

O meio empresarial britânico opôs-se aos planos de Owen porque iriam alterar o sistema social vigente, centrado na empresa capitalista.

Como as suas ideias não foram aceites pelo poder, Owen acabou por ir para os Estados Unidos e aí implantou a primeira Aldeia Cooperativa no Estado de Indiana em 1825.

Na Europa e em outras partes do mundo, as ideias de Robert Owen influenciaram a criação de diversos empreendimentos do tipo das Aldeias Cooperativas em diferentes sectores de actividade. Também no sector financeiros as “Credit Union” e outras cooperativas de crédito desempenharam, com algum êxito, um papel importante do domínio da intermediação financeira.

Este modelo que se afasta já dos sistemas de financiamento informal existentes por exemplo, em muitos países africanos (Níger, Gambia), pode fazer a passagem, com a sua cultura de proximidade, para estruturas financeiras mais complexas capazes de desempenhar múltiplos serviços em benefício de um conjunto alargado de utilizadores.

Um breve percurso sobre a evolução do Crédito Agrícola Mútuo em Portugal é útil para compreender o núcleo fundamental de onde parte e onde pode chegar o mutualismo e o cooperativismo no domínio do crédito agrícola e da intermediação em geral. Ocupar-nos-emos disto com mais detalhe no capítulo 3.

A “escola associativa” evoluiu, e, como em tudo, teve melhorias e desvirtuações. Em 1995, no Congresso Internacional das Organizações Cooperativas, promovido pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI) foram apresentados os princípios cooperativos que ainda hoje guiam as Organizações Cooperativas. São eles:

1º Princípio – Adesão voluntária e livre. - As cooperativas são organizações voluntárias, abertas a todas as pessoas, sem discriminações de sexo, sociais, políticas, raciais ou religiosas;

2º Princípio – Gestão democrática pelos membros. - Os membros participam activamente na formulação das suas políticas e na tomada de decisões;

3º Princípio – Participação económica dos membros. - Os membros contribuem equitativamente para o capital das suas cooperativas e controlam-no democraticamente;

4º Princípio – Autonomia e independência. - As cooperativas são organizações autónomas de entreajuda, controladas pelos seus membros;

5º Princípio – Educação, formação e informação. - As cooperativas promovem a educação e a formação dos seus membros para que possam contribuir para o seu desenvolvimento. Elas devem informar o grande público sobre a natureza e as vantagens da cooperação;

6º Princípio – Intercooperação. - As cooperativas servem os seus membros mais eficazmente e dão mais força ao movimento cooperativo, trabalhando em conjunto, através de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais;

7º Princípio - Interesse pela comunidade. - As cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentável das suas comunidades, através de políticas aprovadas pelos membros.

Nas Organizações Cooperativas as orientações são tomadas num processo de baixo para cima (*button up*) e influenciam as decisões da direcção. Contudo, ao crescerem, o interesse de sócios pelas questões gerais da entidade pode eventualmente diminuir, comprometendo de algum modo a auto-gestão. As decisões passam a ser tomadas, cada vez mais, dentro da direcção, que as relata nas Assembleias, onde muitas vezes são aceites de forma passiva ou com discussões superficiais.

Para contrariar tal situação, há que investir na educação cooperativa dos associados de modo a torná-los cada vez mais comprometidos e interessados pelas questões fundamentais que determinam o futuro da sua entidade. A participação democrática dos associados nas decisões mais importantes da cooperativa, discutidas nas Assembleias, caracteriza o processo de auto-gestão e diferencia, de forma marcante, as cooperativas das demais instituições similares.

Apesar dos problemas enfrentados pelo movimento cooperativo, muitos sectores estratégicos na economia de diversos países, mesmo no mundo desenvolvido, foram, e são, impulsionados por cooperativas, e o sector agrícola é um exemplo disso, principalmente nos países em desenvolvimento.

Segundo a Associação Internacional das Cooperativas, a nível mundial mais de 800 milhões de pessoas são membros de cooperativas e estas proporcionam mais de 100 milhões de postos de trabalho no mundo<sup>6</sup>.

Alguns números segundo esta fonte (Janeiro de 2007): No Kénia 1 em cada 5 pessoas são membros de sociedades cooperativas, na Alemanha e nos Estados Unidos da América, 1 em cada 4, no Canadá, na Noruega e no Japão, 1 em cada 3. Na Argentina existem 17941 sociedades cooperativas, na Bélgica, em 2001, 29 933. Na Índia 236 milhões de pessoas são membros de uma sociedade cooperativa, na China 180 milhões, no Brasil 5,6. Em Singapura 50% da população, na Costa Rica 10%, na Colômbia, em 2001, 8,01%.

---

<sup>6</sup> Informação estatística do Movimento Cooperativo – [www.ica.coop/al-ica/](http://www.ica.coop/al-ica/)

Criadas para potenciar os esforços presentes e para servir a comunidade em que se inserem, as cooperativas deverão acompanhar as mudanças económicas e sociais que se operam no espaço onde se encontram e estar atentas não só às necessidades e novas exigências dos associados e da população local, como às mudanças macroeconómicas com incidência directa ou indirecta na região. Deve notar-se que o ideário da Economia Social se compatibiliza com vários sistemas económicos e abrange muitas áreas onde as cooperativas coexistem com empresas privadas no mesmo ramo, entrando por vezes em competição com elas. As cooperativas devem pois ter objectivos de rendibilidade, sendo necessário compatibilizar os princípios democráticos com uma gestão eficiente, o que, a partir de um certo grau de desenvolvimento, exige um esforço de organização suplementar.

Como referido anteriormente, as cooperativas proliferaram em diversos sectores. No âmbito do trabalho a que nos propusemos são as cooperativas de crédito as que mais nos interessam, por isso, nos ocupamos sobretudo do Crédito Agrícola Mútuo.

As Caixas de Crédito Agrícola Mútuo não sendo propriamente cooperativas no sentido formal, são no entanto marcadas “por esse ideal mutualista...”<sup>7</sup>.

Assim, instituições de índole cooperativa/mutualista surgiram na Europa, na segunda metade do século XIX, para tentar dar resposta às necessidades de financiamento dos agricultores e de outras classes de artesãos que à época encontravam grandes dificuldades no acesso ao crédito.

O crédito bancário era, nessa altura, direccionado para as actividades comerciais de muito curto prazo, não se coadunando com as características das actividades agrícolas. Os agricultores tinham assim que recorrer aos serviços dos prestamistas particulares, que cobravam juros muito elevados e muitas vezes exigiam como garantia a hipoteca das propriedades, com consequências desastrosas para os agricultores em anos agrícolas menos bons.

Com o objectivo de combater a sujeição aos usurários e de potenciar garantias para obtenção de empréstimos através da conjugação dos esforços dos associados, começaram a aparecer as primeiras cooperativas de crédito, visando apoiar os agricultores mais descapitalizados, concedendo-lhes crédito em condições mais adequadas à prática da actividade agrícola.

---

<sup>7</sup> Mansinho.1989.



Na Alemanha e na Holanda multiplicaram-se sob o modelo conhecido por Caixas Raiffeison e transformaram-se em organizações financeiras fortes, actualmente sólidos grupos bancários.

Em França, Caixas Durand, estas instituições tiveram um arranque diferenciado, tendo sido necessário passar por uma fase intermédia de sujeição a uma tutela administrativa estatal, para poderem desenvolver-se e consolidar as suas posições. São no entanto hoje organizações sólidas e a sua cúpula, a Caisse National, ocupou posições cimeiras no conjunto das instituições financeiras francesas e mesmo internacionais.

Portugal seguiu o modelo francês, mas só em anos recentes, em especial a partir de 1974 se começou a afirmar, sendo hoje o Crédito Agrícola Mútuo um grupo financeiro complexo que representa "... a 3ª maior rede bancária nacional...e é uma «instituição única» por ser um suporte do desenvolvimento regional e ter contribuído ao longo dos anos para travar a desertificação do país".<sup>8</sup>

As cooperativas de crédito agrícola actuaram, por vezes, em paralelo com outras instituições ou programas de apoio financeiro à agricultura. Este apoio, normalmente preferencial, através de crédito subsidiado ou bonificado veio a revelar-se ineficaz em muitas partes do mundo, dando azo a que o modelo cooperativo tenha vindo a ganhar pontos na sua penetração junto dos agricultores.

O crédito subsidiado (artificialmente barato) é, apesar das evidências apontarem muitas vezes algumas das suas contradições, uma das componentes principais nas estratégias de desenvolvimento rural.

Esta opção deu origem, no passado, à criação de diversas instituições de crédito agrícola (bancos de desenvolvimento, por exemplo) e à realização de vários projectos com o objectivo de aumentar a produção agrícola, incentivar o uso de novas tecnologias, compensar os agricultores pelos efeitos negativos de políticas de preços e investimentos, entre outros.

Os problemas relacionados com o reduzido êxito dessas iniciativas prendem-se com questões como a morosidade dos pagamentos, com a dificuldade em se chegar ao público alvo

---

<sup>8</sup> Alocução do Dr. João Costa Pinto nas comemorações do 30.º aniversário da FENACAM, 28 de Novembro de 2008.

predefinido, os pequenos agricultores, à reduzida gama de serviços disponibilizados, à dependência de recursos externos (Governo e instituições internacionais) para a manutenção das carteiras de médio o logo prazo, em vez de recursos mobilizados directamente entre os aforradores.

Muitos destes problemas persistem apesar dos esforços de alguns governos em melhorar o acesso ao crédito e de produzir regulamentação orientadora com vista a melhorar o desempenho dos mercados financeiros rurais.

Fruto de investigação recente, muitos dos aspectos tidos como adquiridos no âmbito do crédito agrícola são agora questionados. A noção do crédito como factor de produção em vez de produto de intermediação financeira, ignora uma propriedade essencial dos instrumentos financeiros que é a sua fungibilidade, que permite separar o propósito do empréstimo e o seu uso efectivo; este poderá ser um qualquer bem ou serviço de acordo com as necessidades que a situação de liquidez adicional o permita.

O bom funcionamento da intermediação, pelo contrário reorienta a avaliação para o comportamento dos aforradores e dos investidores, e em ultima análise para o funcionamento das instituições.

Assim, se o crédito barato/subsidiado como politica de crédito agrícola acabou por ser de algum modo posto em causa, por beneficiar mais os agricultores, aqueles que recorrem a empréstimos mais avultados, e porque, devido a comportamentos descritos, de selecção adversa e “moral hazard”, têm altas taxas de incumprimento, também debilita as instituições de crédito limitando seriamente a contribuição dos mercados financeiros no desenvolvimento.

Uma politica financeira direccionada para taxas nominais de juro flexíveis, mais realistas, e remetendo para uma maior liberalização do mercado parece ser uma tendência irreversível, a menos que a reforma dos mercados financeiros seja bloqueada por considerações politicas.

Em qualquer caso, a existência de instituições financeiras, bem alicerçadas nos seus locais de implantação, cultivando a “proximidade” como norma de conduta, parecer ser um forte trunfo no processo de desenvolvimento. É aí que as cooperativas de crédito tem um papel a dizer.

### Capítulo 3 – Breve referência à história do Crédito Agrícola Mútuo em Portugal

Tal como dissemos na Introdução, abordaremos brevemente a evolução do Crédito Agrícola Mútuo (CAM), em especial, nos aspectos que remetem para as mudanças institucionais verificadas em direcção à captação da poupança. Nesse processo destacam-se vários instrumentos legais e regulamentares que procuraram dar resposta a novas situações conjunturais e estruturais, sempre com a finalidade de reforçar o CAM no seio das instituições financeiras. Se inicialmente o CAM se regia por estatuto especial e bem diferenciado, esta especificidade tem vindo a diluir-se ao longo do tempo estando hoje numa situação semelhante à de outras instituições do mercado financeiro. Não obstante, as CCAM continuam a ser instituições de referência, principalmente em meio rural.

Começemos por recordar as origens do Crédito Agrícola. Foi no século XV, que surgiram as Santas Casas da Misericórdia criadas pela Rainha D. Leonor (mulher de D. Manuel I) e Frei Miguel Contreiras. Estas instituições concederam os primeiros créditos agrícolas destinados à abertura de terras incultas, estando então Portugal na vanguarda do Crédito Agrícola na Europa: “ Muito cedo entraram as Misericórdias nos caminhos do empréstimo à lavoura. Cabe mesmo a Portugal ter sido o instituidor do Crédito Agrícola na Europa. A primeira caixa de empréstimo rural que a Alemanha montou surgiu dois séculos depois da instituição portuguesa. Os bancos escoceses vieram cem anos depois” (Castro, 1967)<sup>9</sup>.

No século XVI, no reinado de D. Sebastião, foram instituídos os “Celeiros Comuns”. Estes concediam crédito à lavoura através de operações realizadas em género, posteriormente substituídas por pagamentos em dinheiro. Estas instituições perduraram mais de três séculos, vindo a ser extintas por Decreto de 1911.

Em 1867 surge a primeira lei de bases do cooperativismo em Portugal (precursora dos Códigos Cooperativos), a Lei de 2 de Julho, que previa a constituição de cooperativas de crédito.

Em 1896 o primeiro diploma legal que prevê a constituição de Caixas de Crédito Agrícola, a Carta de Lei de 3 de Abril.

---

<sup>9</sup> *Cit.* Mansinho, 2009.

Em 1911, o primeiro diploma a regular, na especialidade, a criação e o funcionamento das Caixas Agrícolas e a submeter a tutela destas à Junta de Crédito Agrícola, o Decreto com força de Lei 1 de Março.

A partir desta altura e por via legislativa, verificaram-se várias mudanças na organização, principalmente em relação à tutela das Caixas Agrícolas, sendo de destacar: a substituição, em 1918, da Junta de Crédito Agrícola pela Direcção de Crédito e das Instituições Sociais e Agrícolas; mais tarde, em 1925, pela Caixa Geral de Crédito Agrícola; em 1929, (Decreto-Lei n.º 16.666) a tutela passa para a Caixa Nacional de Crédito, anexa à Caixa Geral de Depósitos. A tutela da CGD mantém-se até 1982 quando o Decreto-Lei n.º 231/82, de 17 de Junho, lhe pôs termo. A partir daí as Caixas Agrícolas passaram então a ficar sujeitas à supervisão do Banco de Portugal, em condições semelhantes às demais instituições de crédito.

Para assegurar o refinanciamento das Caixas e dada a reduzida capacidade de captação de depósitos, limitada pelo crédito social, foi criado, em 1911, o Fundo Especial do Crédito Agrícola. De acordo com alterações legislativas e regulamentares posteriores, o refinanciamento foi assegurado em várias sedes institucionais com realce para a Caixa Geral Depósitos que acompanhou o CAM durante muitos anos, como veremos, e depois pelo IFADAP e finalmente pela Caixa Central. Deve acentuar-se que uma política de abertura e captação de depósito fez diminuir drasticamente o refinanciamento. Já em 1989 o refinanciamento tinha diminuído imenso, assentando fortemente nos recursos próprios das Caixas. Do nosso ponto de vista esta auto-suficiência progressiva do sistema marcou a sua evolução e foi um dos elementos que contribui para a sua afirmação nos mercados financeiros.

Podemos dividir esta evolução em várias etapas, considerando vários marcos temporais específicos. A cronologia que a seguir se comenta é a que está incluída no livro *Crédito Agrícola Mútuo: Percursos e Territórios*, considerando-se seis períodos.

Percorremos sucintamente estes períodos, assinalando que os acontecimentos do 25 de Abril de 1974 e período imediatamente subsequente, tiveram grande importância no movimento cooperativo e na afirmação do CAM.

Primeiro Período: até 1911

A raiz histórica do Crédito Agrícola do qual as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) foram, de algum modo, herdeiras, situa-se, como já referimos, nas Santas Casas da Misericórdia fundadas em 1498 e nos Celeiros Comuns criados no reinado de D. Sebastião, em 1576.

Os Celeiros Comuns eram instituições de base municipal ou paroquial, administrados por um eclesiástico e por responsáveis do Município que exerciam funções de representação da Coroa, do Clero e do Povo. Emprstavam sementes e outros factores de produção aos agricultores necessitados, empréstimos esses que venciam um “juro” que, juntamente com o “capital”, eram pagos por altura da colheita seguinte em géneros.

Estas instituições duraram três séculos e tiveram uma profunda reforma em 1862, passando os empréstimos e os reembolsos a ser de natureza pecuniária.

Fruto da subida das taxas de juro que dificultaram o recurso ao crédito pelos agricultores, a importância dos Celeiros Comuns foi diminuindo ao longo do século XIX, vindo a ser extintos com a implantação da República, pelo Decreto de 1 de Março de 1911. Este Decreto estabeleceu as regras da liquidação dos Celeiros, e criou o Fundo Especial do Crédito Agrícola que herdou o resultado dessa liquidação.

Neste período assistiu-se a diferentes iniciativas no âmbito do crédito e do associativismo como foram; o aparecimento do crédito fundiário, em 1864, pela Companhia Geral do Crédito Predial Português, os bancos provinciais ou distritais criados, ao abrigo da Lei de Junho de 1866, pelas Misericórdias e outras instituições de apoio social, o aparecimento da primeira Lei de Bases das Cooperativas de 2 de Julho de 1867 (reinado de D. Luís e Governo de Andrade de Corvo), precursora dos Códigos Cooperativos, que previa, no seu articulado, a constituição de cooperativas de crédito e, em 1896, a Carta de Lei de 3 de Abril que concedeu aos Sindicatos Agrícolas a possibilidade de promoverem a constituição de Caixas de Crédito Agrícola.

No entanto, não houve registo de actividade significativa de cooperativas de crédito, o que poderá estar relacionado, já nessa altura, com a dificuldade em captar depósitos públicos. Contudo, alguns aspectos dessa Lei foram retomados na regulamentação das Caixas de

Crédito Agrícola em 1911, como por exemplo, as condições de concessão de empréstimos aos seus associados, as taxas de juro e prazos de reembolso dos mesmos.

Com base na Carta de Lei de 1896, são criadas as primeiras Caixas Agrícolas, promovidas por Sindicatos Agrícolas. Esta ligação a Sindicatos é também retomada no Decreto de 1911.

A Caixa Agrícola com registo mais antigo é a de Vila Flor e data de 1908, seguindo-se a Caixa de Elvas, criada em 1910 e que ainda hoje existe.

Nos registos da Caixa de Crédito Agrícola de Vila Flor são evidentes as dificuldades que a instituição experimentava em relação a captação de recursos públicos: "...com os limitados recursos próprios de que dispõe, não pode irmanar com os desejos que tem de ser útil à lavoura da região, nem atingir cabalmente os fins para que se estatuiu....Vem solicitar a V. Exa. a mercê de mandar que a informe a respeito do modo e meios pelos quais pode participar de tão útil benefício agrícola facultado no artigo 49 da lei vinícola de 18 de Setembro do corrente ano"<sup>10</sup>.

Esta situação que caracterizou este período, traduziu-se numa reduzida actividade das Caixas, revelando a incapacidade em se manterem sem o recurso a fundos externos e a necessidade de se estabelecer um modelo de organização e funcionamento, sob tutela governamental e estrita ligação às estruturas da Administração pública, que veio a ser consignado na legislação de 1911. Assim se assegurava o refinanciamento que permitiria dinamizar a actividade do crédito.

Segundo Período: De 1911 até 1929

Com aprovação do primeiro quadro legal específico para as CCAM, Decreto de 1 de Março de 1911, assiste-se a um desenvolvimento das CCAM, fruto das clarificações e especificações derivadas do diploma.

Durante a vigência desse regime jurídico, que durou até 1982, dois outros diplomas fundamentais para o crédito agrícola foram aprovados, a Lei n.º 215, de 30 de Junho de 1914, e

---

<sup>10</sup> Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo, C.R.L.. 2000.

o Decreto-Lei n.º 5.219, de 8 de Janeiro de 1919, seguidos por outros que introduziram algumas alterações poucos profundas, e às vezes pontuais, ao quadro regulamentar básico instituído.

Antes de abordarmos as questões que consideramos relevantes no âmbito deste trabalho, realçamos dois aspectos consignados no Decreto de 1911 que resultaram dos ensinamentos do regime francês do crédito agrícola:

- O primeiro, o tipo de modelo misto para o sistema de crédito agrícola que associava uma componente privada, mutualista, as Caixas Agrícolas, e uma componente pública que consistia na subordinação das Caixas à tutela governamental, exercida então pela Junta do Crédito Agrícola, integrada no Ministério do Fomento;
- E o segundo, ser o sistema de crédito agrícola o veículo canalizador de fundos governamentais para o fomento agrícola<sup>11</sup>.

Consideremos então alguns pormenores do quadro legal em que actuavam as CCAM.

O Decreto de 1911 definiu como “operações de crédito agrícola as que tenham por fim facultar aos agricultores, que efectiva e directamente explorem a terra, e às associações agrícolas devidamente organizadas, os recursos necessários para a constituição, aumento e mobilização do respectivo capital da exploração.” Criou o Fundo Especial do Crédito Agrícola, junto ao Banco de Portugal, gerido pela Junta de Crédito Agrícola e garantido pelo Estado. E constituiu um autêntico manual de procedimentos quanto à organização e funcionamento das CCAM.

Deste último aspecto destacamos:

- As Caixas são sociedades cooperativas com um número ilimitado de sócios, num mínimo de dez, com responsabilidade limitada ao capital social subscrito ou superior conforme os estatutos.
- O fundo social das Caixas era constituído pelo capital da sociedade representado nos títulos de capital<sup>12</sup>, por metade dos lucros obtidos nos empréstimos feitos aos associados e por quaisquer heranças, doações, legados ou subsídios recebidos a título gratuito.

---

<sup>11</sup> Esses fundos públicos constituíram a quase totalidade dos recursos utilizados nas operações de crédito, uma vez que os recursos próprios das Caixas, constituídos por depósitos dos clientes e o capital social, denominado de Fundo Social, eram muito reduzidos.

<sup>12</sup> Títulos representativos do capital social, com direito a uma remuneração fixa anual não superior a 4 1/2 %.

- Só podiam ser sócios os agricultores que trabalhassem a terra na área social da Caixa e estivessem inscritos no respectivo Sindicato Agrícola. As Associações Agrícolas poderiam ser sócias desde que estivessem inscritas no Sindicato.
- As Caixas só podiam funcionar tendo, ao lado e em actividade, o respectivo Sindicato.
- Os empréstimos eram concedidos exclusivamente para fins agrícolas.
- Podiam contrair empréstimos junto ao Estado (através da Junta do Crédito Agrícola), dos sócios ou de terceiros e captar depósitos à ordem ou a prazo, aos quais podiam ser abonados juros nunca superiores a 4%.
- Definição do carácter local e concelhio das Caixas, sendo permitido, após autorização do Governo e parecer favorável da Junta, criar Caixas Distritais.
- Previa-se a criação de uma Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo a funcionar em Lisboa, junto à Associação Central de Agricultores Portugueses, na sua qualidade de Sindicato Central.
- As Caixas tinham de ter estatutos aprovados pelo Governo e parecer favorável da Junta de Crédito Agrícola.
- A regulação das condições de empréstimos aos associados e do reembolso.
- As condições dos subsídios reembolsáveis e empréstimos concedidos pelo Estado através da Junta de Crédito Agrícola, e dos juros pagos pelas Caixas à Junta do Crédito Agrícola.
- A organização da Junta do Crédito Agrícola que, para além do papel fiscalizador das Caixa com visitas de inspecção periódicas, deveria dinamizar a promover a criação de Caixas.
- A incorporação das importâncias provenientes da liquidação dos extintos celeiros municipais e paroquiais e liquidação dos celeiros comuns de instituições particulares ainda existentes, no Fundo Especial do Crédito. Essa liquidação era feita pela Junta do Crédito Agrícola.

As primeiras alterações ao Decreto de 1911 foram introduzidas pela Lei n.º 215, emanada do Congresso da Republica. A Lei retoma todo o articulado do Decreto de 1911 e introduz alguns ajustamentos resultantes das circunstâncias, como nomenclaturas de entidades, alteração da unidade monetária de Reis para Escudo, e a enumeração dos tipos de regimes segundo as quais as CCAM se podiam constituir – responsabilidade limitada ao capital social; responsabilidade solidária e ilimitada de todos os sócios e mistas, a alteração dos prazos dos empréstimos (o prazo de um ano ampliava-se para “até 15 anos”).

Sem pretender ser exaustivo, outras alterações a reter foram as introduzidas, em 1918, à Lei n.º 215, como sejam: a aprovação dos estatutos das Caixas que passa a ser da competência da



Junta do Crédito Agrícola (Decreto n.º 4.022, de 29 de Março de 1918); a extensão do Crédito Agrícola Mútuo às Ilhas Adjacentes (Decreto n.º 4.124, de 8 de Abril de 1918); e o aumento do Fundo Especial de Crédito Agrícola (Decreto n.º 4.396, de 25 de Maio de 1918).

O Decreto n.º 5.219, de 8 de Janeiro de 1919, retoma muito do articulado da legislação anterior mas com maior detalhe. Nos seus 773 artigos regula, ao pormenor, a organização, tipos, fundos, empréstimos, depósitos, garantias, prazos, juros e liquidações das Caixas indo até aos Sindicatos Agrícolas: Provavelmente numa tentativa de prevenir práticas menos correctas, terá introduzido algumas limitações que retiraram flexibilidade à actuação das Caixas.

Foram mantidos: o exclusivo da realização de operações de crédito agrícola, as finalidades dos empréstimos aos sócios, a contratação de empréstimos do Estado, a recepção de dinheiro em depósitos, fixando, para cada caso, o juro máximo: Os três tipos de sociedades possíveis são bem explicitados – de responsabilidade limitada, ilimitada e mista – recomendando-se expressamente o segundo pela maior facilidade de acesso a crédito do Estado (baseado no valor cadastro dos prédios rústicos dos sócios – Crédito Social). O Crédito Social viria não obstante a ser, pelo seu carácter limitado, um dos travões ao desenvolvimento do sistema nomeadamente à captação de poupanças. Falaremos disso mais adiante.

O extenso articulado regulamentou de forma minuciosa matérias relacionadas com os sócios, constituindo um autêntico manual de conduta, constituição e funcionamento das CCAM, desde as Caixas locais até às caixas Distritais, sendo definidos e regulados o Fundo Social e o Crédito Social (valor limite para o montante de capitais alheios que podia receber por empréstimo ou depósito), administração e fiscalização das Caixas, sua dissolução e liquidação, e cobranças coercivas (matéria até então não contemplada).

O Decreto criou um novo fundo, o Fundo Auxiliar do Crédito Agrícola, destinado a ser aplicado nas operações de crédito agrícola e alimentado por “lucros líquidos” dos empréstimos do Estado às CCAM, e um Fundo de Reserva para cobrir eventuais prejuízos que adviessem dessas operações.

Entretanto outra legislação foi produzida durante este período com o intuito de melhorar procedimentos.

Em 1924 (Decreto n.º 9.780, de 7 de Junho), são alteradas as taxas de juro para os depósitos, empréstimos e empréstimos feitos pelo Estado às Caixas. Taxas de juro mais aliciantes poderiam ter sido uma forma de captar mais depósitos, mas tal não se verificou na prática. "...a afluência de depósitos às Caixas continuaria insignificante durante bastantes anos, ilustrando-se essa característica através do balanço de uma Caixa bastante conhecida, a de Santiago do Cacém, que em 1934, apresentava apenas um depósito."<sup>13</sup>

Em 1925 (Decreto n.º 10.634, de 20 de Março) é aprovada legislação regulamentar do sistema bancário que fixou as regras para a constituição dos bancos e casas bancárias, funcionamento, administração e fiscalização. E nesse mesmo ano (Decreto n.º 10.952, de 22 de Julho), é extinta a Direcção Geral do Crédito e das Instituições Sociais Agrícolas e criada, em seu lugar, a Caixa Geral de Crédito Agrícola.

A dependência das Caixas dos Sindicatos Agrícolas, que vinha desde 1911, acaba em 1926 com a publicação do Decreto n.º 11.797, de 25 de Junho. As Caixas passaram a ser consideradas estabelecimentos de utilidade pública.

Em 1927 registam-se novas alterações. Alarga-se o âmbito das finalidades das operações de crédito à compra de lotes de terra e o emparcelamento e institui-se a obrigatoriedade de um livro de registo dos sócios (Decreto n.º 13.734, de 6 de Junho), e passa-se para a responsabilidade das Caixas a fixação das taxas de juro dos empréstimos, desde que não excedessem as de desconto do Banco de Portugal (Decreto n.º 14.207, de 30 de Agosto). O âmbito deste último Decreto é de novo alargado as finalidades das operações de crédito, desta vez, à aquisição de quaisquer factores necessários à agricultura e à pecuária.

O alargamento das operações de crédito implicando maior volume de recursos poderia dinamizar os depósitos, mas o montante destes continuava subordinado às regras e restrições do Crédito Social que só bastante mais tarde viriam a ser modificadas.

Neste período as CCAM tiveram um rápido desenvolvimento. "Chegaram a ser 140, mas muitas delas não vingaram ou foram dissolvidas pouco depois"<sup>14</sup>. No entanto muitas das CCAM constituídas desempenharam a função de intermediação financeira nas áreas rurais

---

<sup>13</sup> *Cit.* CCAM. 2000.

<sup>14</sup> *Cit.* Mansinho. 2009.

“...facultando empréstimos de uma forma tão integrada nas sociedades locais, que eram bastante reduzidos os riscos de incumprimento e relativamente baixos os custos de transacção não financeiros suportados, quer pela instituição, quer pelos seus utilizadores. Num comentário aos resultados dos exercícios iniciais da actividade de uma Caixa de Crédito Agrícola Mútuo pode ler-se: “entre milhares de contos emprestados a juros módicos e com todas as facilidades nas operações realizados, não se verificou a perda de um centavo...”, escrevia Jaime Lopes Dias (CCAM de Idanha)<sup>15</sup>.

Apesar das alterações introduzidas nas taxas de juro, a afluência de depósitos continuou baixa. A dependência financeira das Caixas relativamente ao Estado continuou a ser um problema não resolvido por toda a panóplia de legislação produzida neste período.

Terceiro Período: De 1929 até 1974

Com o Estado Novo assistiu-se a um movimento de centralização e controle de todas as operações do Estado relativos a créditos (agrícola, industrial e de outras modalidades), até então dispersas por diferentes instituições. A Caixa Nacional de Crédito, anexa à Caixa Geral de Depósitos, Crédito e Previdência, desempenhava, nesse contexto, um papel importante. Foi criada pelo Decreto n.º 16.666, de 26 de Março de 1929, que extinguiu a Caixa Geral de Crédito Agrícola e incorporou todas as funções e fundos desta no novo organismo, ainda que só um ano depois, em 1930, tenha ficado explicitado que a Caixa Nacional de Crédito iria tutelar as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (Decreto n.º 18.135, de 27 de Março).

A Caixa Nacional de Crédito exercerá as suas funções até 1969, altura em que é extinta, e a Caixa Geral dos Depósitos passará a tutelar directamente as CCAM.

A política agrária do Estado Novo - no quadro da Organização Cooperativa da Lavoura - assentava entre outras vertentes, na defesa de certas produções como o trigo, com a Campanha do Trigo lançada em 1929, e o vinho, com as medidas de defesa do vinho do Porto em 1932, seguidas do arroz, azeite e lãs nos anos subsequentes, na fixação administrativa de preços à produção, na concessão de créditos à produção, nos melhoramentos agrícolas com a construção de grandes infra-estruturas – obras de rega – e povoamento florestal, conduziu ao

---

<sup>15</sup> *Idem* Mansinho. 2009.

fomento de cooperativas agrícolas e induziu a produção de legislação que acabou por envolver, de algum modo, as CCAM.

Desta realçamos:

- O Decreto n.º 29.063, de 17 de Outubro de 1939, que após a detecção de “inúmeras irregularidades nem elevado números de Caixas” pelos Serviços de Inspeção da Caixa Nacional de Crédito (Relatório de 1934), permitiu que a Caixa Nacional de Crédito substituísse, nos casos urgentes e justificados, as direcções das Caixas por Comissões Administrativas de sua escolha e por tempo indeterminado.
- Decreto n.º 31.507, de 15 de Setembro de 1941, que regulamentou a campanha do trigo e determinou que nos concelhos que tivessem CCAM, seria através destas que os fundos disponibilizados para a campanha seriam distribuídos.

Em 1957, o Decreto n.º 41.403, de 27 de Novembro, reestruturou e regulamentou o sistema bancário. Nele as CCAM são consideradas instituições especiais de crédito e promete-se, no artigo 34.º, uma reorganização do crédito agrícola, “...com vista à sua integração na política de desenvolvimento económico, à coordenação das diversas fontes de financiamento e à extensão da rede de instituições locais de crédito”, promessa essa que só veio a concretizar-se 25 anos mais tarde, em 1982.

Durante este período assistiu-se a um estrito controlo das CCAM por parte do Estado indirectamente, e depois, directamente, através da Caixa Geral dos Depósitos.

Apesar de muitas CCAM terem sido criadas, algumas por iniciativa da Caixa Nacional de Crédito, muitas foram as extintas por decisão administrativa. “Feitas as contas, o saldo positivo no tocante à criação de Caixas Agrícolas, no período 1930-1974, terá sido da ordem de 40, o que não chega a uma Caixa por ano, em média.”<sup>16</sup>

Quarto Período: De 1974 até 1982

A partir da revolução de Abril assistiu-se a um forte crescimento cooperativo, traduzido em iniciativas como a criação da Comissão de Apoio às Cooperativas em 1975, Decreto-Lei n.º 349/75, de 4 de Julho, a quem competia "...assegurar a coordenação que se mostrar necessária entre os diversos serviços públicos encarregados do estudo e resolução dos problemas ligados ao desenvolvimento das formas cooperativas." (artigo 2.º), e à consagração do sector cooperativo na Constituição da República Portuguesa em Abril de 1976.

A liberdade levou ao voluntarismo, em muitos casos de pessoas com pouca experiência em gestão o que motivou a falência e o desaparecimento de muitas cooperativas.

No respeitante às CCAM, "Consideradas por uns como o "último reduto" das Instituições Financeiras privadas, foram vistas por outros, como meio de atingir as populações rurais de mais modestos recursos ou com menor capacidade creditícia, que qualquer banco – público ou privado – teria dificuldade em aceitar como cliente"<sup>17</sup>, multiplicaram-se não só entre as unidades de base, as CCAM, como em várias Uniões Regionais culminando na criação, em 1978, da Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (FENACAM), que representava, a nível nacional e internacional, as suas associadas.

Este desenvolvimento das CCAM deve-se, em parte, ao acesso que o crédito agrícola mútuo teve a financiamentos destinados à agricultura, em condições favoráveis, através do Sistema de Financiamento à Agricultura e Pescas (SIFAP)<sup>18</sup> gerido pelo Instituto Financeiro de Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e Pescas (IFADAP)<sup>19</sup>, e à mobilização de recursos de clientes sob a forma de depósitos à ordem e a prazo, tornada possível pela nova regulamentação do Crédito Social, 61 anos após a anterior e estabelecida desta vez em legislação própria, pelo Decreto-Lei n.º 69/81, de 7 de Abril, que veio permitir a actualização do cadastro, garante de solvabilidade das CCAM para os seus sócios e para terceiros e impedir que os valores quantitativos utilizados na sua determinação pudessem conduzir à estagnação da actividades creditícias das Caixas.

---

<sup>16</sup> *Cit.* CCAM. 2000.

<sup>17</sup> *Cit.* Mansinho. 2009.

<sup>18</sup> Portaria n.º 131-A/79, de 23 de Março.

<sup>19</sup> Decreto-Lei n.º 344/77, de 19 de Agosto, ratificado, com emendas, pela Lei n.º 14/78, de 23 de Março.

A criação do IFADAP trouxe para as CCAM a expectativa de revisão da legislação que lhes era aplicável pois figurava no articulado da Lei n.º 14/78, de 23 de Março, um prazo de cento e oitenta dias para o desempenho dessa tarefa (n.º1 do artigo 3.º). Ultrapassado que foi esse prazo, a tão aguardada revisão veio a realizar-se 4 anos depois, em 1982, muito impulsionada pela FENACAM que integrou um Grupo de trabalho sob coordenação do Banco de Portugal e de que também fizeram parte, para além do Banco, a Caixa Geral dos Depósitos e o IFADAP.

Como já dissemos neste período constituíram-se muitas Caixas, “32 ... com elevada concentração no período 1978/1981 (28 Caixas)”<sup>20</sup>.

Quinto Período: De 1982 até 1991

Com a aprovação do Decreto-Lei n.º 231/82, de 17 de Junho, que em anexo trazia o “Regime Jurídico do Crédito Agrícola Mútuo e das Cooperativas de Crédito Agrícola”, as CCAM tornaram-se em muitos aspectos semelhantes a outras instituições de crédito. Deixaram de ser tuteladas pela Caixa Geral de Depósitos para passarem a estar subordinadas à supervisão do Banco de Portugal, onde foi criado um registo especial dessas mesmas Caixas.

O Decreto-Lei conferiu-lhes o estatuto de instituições especiais de crédito sob a forma de cooperativa, e ganharam autonomia de decisão, limitada somente pelas normas legais de política de crédito aplicável a cada caso.

O regime de financiamento de crédito foi integrado no SIFAP a cargo do IFADAP, ainda que este organismo não as tutelasse.

Os requisitos para admissão de sócios continuaram a estar ligados a actividade no sector agrícola ou a actividades complementares àquela.

O Crédito Social é definido em moldes semelhantes a 1981.

As operações de crédito, definidas em função das respectivas finalidades (abandonando as taxativamente enumeradas da legislação anterior), foram alargadas às necessidades de desenvolvimento rural abrangendo as actividades que proporcionassem o aumento de bem-estar dos associados e familiares que com eles vivam em economia comum, e o progresso das comunidades rurais nos aspectos económico, social e humano.

A organização territorial continuou de base concelhia mas susceptível de correcção através de fusões (cujas as regras são igualmente definidas).

E previu-se, de novo, a criação de uma Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo com funções de gestão e coordenação de excedentes de liquidez do sistema. Foram definidas as regras para a sua criação e principais atribuições.

Relativamente à FENACAM foram-lhe atribuídas funções, normalmente desempenhadas por entidades públicas. Foi a FENACAM que foi encarregada de promover e organizar a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, criada em 20 de Junho de 1984.

Em 1985 e 1988 outra legislação alterou algumas das disposições existentes. O Decreto-Lei n.º 318/85, de 2 de Agosto, estabeleceu novas regras para a aplicação da liquidez e limites para a concessão de crédito a uma só entidade. E o Decreto-Lei n.º 87/88, de 10 de Março, alterou o enquadramento das operações de fusão.

Durante este período foram constituídas várias Caixas, cerca de 6 por ano, fruto, essencialmente, da expansão de actividades permitidas nas carteiras de crédito e da menor dependência de outras fontes de financiamento graças ao aumento de depósitos que permitiram um maior recurso ao autofinanciamento.

Nessa expansão houve alguns atropelos das regras fundamentais de boa governação, que viriam a conduzir a diversas situações de insolvência, justificando a necessidade de um programa de reforma estrutural do Crédito Agrícola e de saneamento económico e financeiro.

Sexto Período: De 1991 ao presente

O novo Regime Jurídico aprovado pelo Decreto-Lei n.º 24/91, de 11 de Janeiro, trouxe grandes mudanças ao Crédito Agrícola Mútuo ajustando-o às transformações verificadas na actividade bancária e parabancária, com vista a uma progressiva liberalização da actividade, e às exigências decorrentes da adesão de Portugal à União Europeia<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Cit. CCAM. 2000.

<sup>21</sup> Directiva n.º 77/780/CEE, de 12 de Dezembro de 1977, do Conselho das Comunidades.

O Decreto-Lei instituiu o Sistema Integrado do Crédito Agrícola Mútuo (SICAM) constituído pela Caixa Central, que é o seu órgão central, e pelas Caixas Associadas, estabelecendo-se um regime de co-responsabilidade em reciprocidade entre elas. Contudo deu-se liberdade de decisão às Caixas Agrícolas de se associarem ou não à Caixa Central. Para as não associadas, que foram poucas e são actualmente apenas cinco, as regras eram mais exigentes.

O quadro mais exigente de constituição e funcionamento para as Caixas permitiu introduzir alterações na supervisão da solvabilidade e da liquidez, acabando com o Crédito Social e submetendo-a às contas consolidadas, na adopção do sistema cooperativo de responsabilidade limitada, no aumento do capital social, no alargamento do âmbito das operações activas – ainda só a associados - a actividades agrícolas, *sensu lato*, relacionadas com o progresso e bem-estar rural e não imediatamente ligadas ao ciclo produtivo; com critérios idênticos também se alargou a base dos associados.

Em relação aos administradores e gestores requer-se capacidade, idoneidade e experiência.

Ao longo dos anos foram introduzidas algumas alterações, fruto da experiência entretanto adquirida e do desenvolvimento do quadro normativo com implicações na matéria. Assim, em 1995, o Decreto-Lei n.º 230/95, de 12 de Setembro, altera as regras de fixação do capital social mínimo para as Caixas do SICAM, as regras das fusões, estabelece regras para a distribuição de resultados aos sócios e alarga, de novo, o âmbito das intervenções, agora, às indústrias extractivas.

Com o objectivo de melhorar o nível de solvabilidade das Caixas e proporcionar o aumento dos fundos próprios, é aprovado o Decreto-Lei n.º 230/97, de 25 de Novembro, que consagra um novo aumento do montante mínimo de capital a subscrever por cada associado e elimina a exigência do exercício a título principal da actividade agrícola.

O Decreto-Lei n.º 102/99, de 31 de Março, vai permitir a concessão de crédito a não associados, nos termos do artigo 99.º do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras e nos limites fixados pelo Banco de Portugal.



Em 2000, o Aviso n.º 6, de 6 de Janeiro, do Banco de Portugal veio possibilitar um novo alargamento das actividades às que são permitidas aos bancos, e a concessão do crédito a não associados dentro dos limites estabelecidos pelo Banco de Portugal.

Recentemente e impulsionado pela FENACAM e a Caixa Central foram introduzidas alterações - o Decreto-Lei n.º 142/2009, de 16 de Junho, – com vista a adaptar o modelo de governação das CCAM às estruturas previstas no Código das Sociedades Comerciais e a alargar a base dos associados e o âmbito das concessões de crédito sem restrições até ao limite de 35% do número total de associados ou até 50% mediante autorização do Banco de Portugal, sob proposta da Caixa Central.

Tudo vai assim no sentido de tornar as CCAM mais “parecidas” com outras instituições de crédito tanto ao nível de clientela, como de operações de crédito realizadas e captação de depósitos.

O alargamento das operações realizadas possibilitou a criação de um Grupo financeiro, o Grupo Financeiro Crédito Agrícola (Grupo CA), que cobre vários segmentos do mercado de produtos e serviços financeiros e hoje é constituído pelo SICAM, Caixas Agrícolas e Caixa Central, pelas empresas: CA Vida, CA Seguros, CA Gest, CA Consult, CA Serviços e CA Informática e a FENACAM que continua a ser o braço representativo e político do Sistema.

Não é “modelo” das CAAM que nos importa reter, mas sim o “percurso” que esta estrutura cooperativa fez e que permitiu o seu desenvolvimento e transformação, e a possibilidade de estruturas análogas serem implementadas em outros contextos sócio-económicos.

De um modo genérico, parece pois possível prever, noutros contextos, uma evolução que parta de uma base mais simplificada para estruturas mais complexas, espelho a complexidade do sistema financeiro onde as instituições se inserem.

## Capítulo 4 – Da Caixa de Crédito de Santiago do Cacém à Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul

A CCAM da Costa Azul deriva por sucessivos alargamentos da sua área social da CCAM de Santiago do Cacém. Aparca hoje um vasto território (ver mapa) e neste capítulo abordaremos um pouco da sua história.

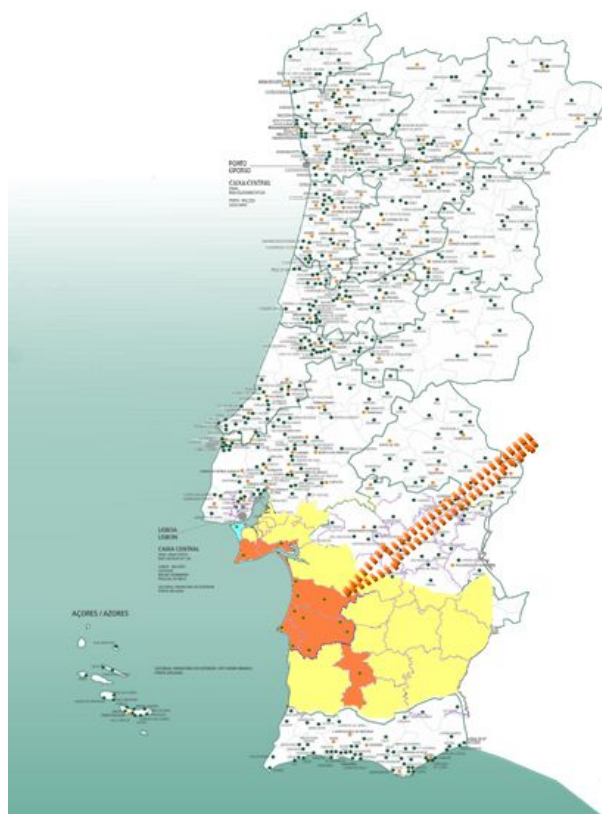


Fig. 3 – Localização da CCAM CA

Foi por alvará de 1 de Outubro de 1900 que foi criado Sindicato Agrícola dos Lavradores ao Sul do Sado. A ele está associado o aparecimento, um pouco mais tarde, da CCAM de Santiago do Cacém.

De facto, a 5 de Maio de 1916, e por iniciativa de um grupo de 10 sócios desse Sindicato foi lavrada a escritura pública da Caixa de Crédito Agrícola de Santiago do Cacém, Associação Agrícola que revestiu a forma de sociedade cooperativa de responsabilidade solidária limitada.

A 2 de Junho do mesmo ano é passada o alvará pelo Presidente da Republica, Bernardino Machado.

A CCAM de Santiago do Cacém é pois filha da 1ª Republica, seguiu um percurso ligado ao aparecimento dos Sindicados Agrícolas como estava estipulado na lei.

É curiosos notar que em 1934 a Caixa tinha apenas um depositante à parte do trabalho com os associados. A captação de poupanças era incipiente e difícil<sup>22</sup>.

Sobre a CCAM CA passaram os anos e com eles as transformações que o Crédito Agrícola Mútuo registou ao longo das suas várias etapas. Está por fazer a história desta Caixa mas sabe-se que desempenhou um papel relevante na dinamização das estruturas unificadoras do CAM. O actual Presidente da Direcção da Caixa, Jorge Nunes, é um destacado elemento desta evolução e, à data que escrevemos este trabalho, um elemento activo do SICAM (Sistema Integrado das Caixas de Crédito Agrícola Mutuo) onde a actual CCAM da CA está integrada, e Presidente do Concelho Geral e de Supervisão da CA Seguros.

A Caixa de Santiago do Cacém foi evoluindo ao longo do tempo, consolidando a sua posição na respectiva área social, hoje bastante vasta, como referimos, não só através da abertura de balcões nas freguesias mas por uma inteligente politica de aquisições de Caixas de concelhos (ou freguesia) limítrofes, adoptado hoje o nome de CCAM da Costa Azul.

Setenta e quatro anos depois de ter sido criada, a 17 de Setembro de 1980, é aberto o 1.º balcão fora da sede, em Alvalade, que representou em simultâneo a abertura da 1.ª delegação de uma CCAM em todo o país: Santiago do Cacém já então estava na vanguarda das transformações do CAM.

Não está nos objectivos do nosso trabalho fazer uma monografia exhaustiva da CCAM CA. Salientamos no entanto alguns dos seus momentos mais relevantes.

Como se pode ver no Quadro 1, a estratégia de expansão com o intuito de levar a Instituição mais próxima dos associados e clientes prosseguiu e, a um ritmo de dois em dois anos

---

<sup>22</sup> CCAM. 2000.

aproximadamente, são abertos os balcões de Cercal do Alentejo a 20 de Setembro de 1982, Grândola a 16 de Abril de 1984, Sines a 3 de Março de 1986 e Carvalhal a 7 de Novembro de 1988. Depois desta data outros balcões foram ainda abertos como veremos.

<b>Balcão</b>	<b>Ano de abertura</b>
Santiago do Cacém	2 de Junho de 1916
Alvalade	17 de Setembro de 1980
Cercal do Alentejo	20 de Setembro de 1982
Grândola	16 de Abril de 1984
Sines	3 de Março de 1986
Carvalhal	7 de Novembro de 1988
Melides	20 de Novembro de 1989
Ermidas do Sado	28 de Agosto de 1989
Ourique	18 de Novembro de 1991
Porto Covo	3 de Março de 1992
Vila Nova Santo André	2 de Novembro de 1993
Setúbal - Bonfim	2007 <sup>23</sup>
Santana	2007 <sup>24</sup>
Quinta do Conde	26 de Maio de 2008
Setúbal - PPortugal	6 de Abril de 2009

Quadro 1 – Balcões da CCAM CA (fonte: CCAM CA, 2008)

Grândola representou igualmente para a CCAM, a abertura da primeira delegação num outro concelho, consolidando, com isso o alargamento da área geográfica inicial para um conselho com grande potencial de crescimento económico.

O balcão de Sines que se encontra sediado no concelho do mesmo nome, contribuiu para alargar a área de actuação para actividades distintas da agricultura, diversificando as opções de negócios da Instituição.

Um ano depois, em 1989, são abertos dois novos balcões: Melides a 28 de Agosto, no concelho de Grândola e Ermidas a 20 de Novembro, no concelho de Santiago do Cacém.

<sup>23</sup> Ano de aquisição à CCAM de Entre Tejo e Sado.

<sup>24</sup> *Idem*

O balcão de Ourique, aberto a 18 de Novembro de 1991, constituiu o 9.º balcão no 4.º concelho (com o mesmo nome), a integrar a área de actuação da Caixa. Com este balcão a Caixa estabelece-se fora do distrito de Setúbal, no distrito de Beja.

O concelho de Sines é contemplado com mais um balcão, o de Porto Covo a 3 de Março de 1992. Situado numa zona turística, prossegue-se ao alargamento das actividades económicas cobertas pela Caixa.

A 2 de Novembro de 1993 é aberto o 5.º balcão no conselho de Santiago do Cacém, na freguesia mais populosa, Vila Nova de Santo André.

Nove anos mais tarde, em 2007, a área de acção da Caixa expande-se para mais dois concelhos, Setúbal e Sesimbra, com abertura de um balcão em cada, Setúbal/Bonfim e Santana respectivamente, resultado de um processo de aquisição de 2 balcões da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo de Entre Tejo e Sado.

Em Maio de 2008 é aberto mais um balcão no concelho de Sesimbra, o da Quinta do Conde e, em Abril de 2009, Setúbal é contemplado com mais um balcão na Praça de Portugal.

Actualmente a CCAM da Costa Azul detém 15 balcões em 6 concelhos (Santiago do Cacém, Grândola, Sines, Ourique, Setúbal e Sesimbra) de 2 distritos (Setúbal e Beja), numa área de, aproximadamente, 5 724 km<sup>2</sup> e cerca de 45 000 clientes.

O que é importante acentuar na expansão da CCAM CA é que ela, respondendo às necessidades de ganhos ou economias de escala por ampliação da área onde podia captar potenciais clientes, também pensou, e de uma forma cirúrgica, na obtenção de economias de domínio por diversificação das suas carteiras e das actividades praticadas. Advém estas do facto de terem coberto áreas não só de reconhecidas potencialidades agrícolas mas também, com assinalável actividade industrial, turística, urbana e peri-urbana.

Se quiséssemos entrar um pouco mais em detalhe na caracterização dos balcões da CCAM CA, poderíamos determo-nos na análise do Quadro 2 onde, para além do número de funcionários, também se inscreve o número de clientes e o montante total de Depósito à Ordem (DO) e Depósito a Prazo (DP), à data de Dezembro de 2008.

Balcão	Número de funcionários	Número de Clientes	Depósito Ordem 10 <sup>3</sup> €	Depósito Prazo 10 <sup>3</sup> €
Santiago do Cacém	11	10262	24 048	28 345
Alvalade	5	2773	8 538	5 168
Cercal do Alentejo	7	5291	12 233	13 166
Grândola	7	4685	10 379	12 857
Sines	8	4487	10 390	9 433
Carvalhal	3	2206	6 110	3 854
Melides	3	1714	3 912	5 284
Ermidas do Sado	3	2423	5 312	3 885
Ourique	3	2052	3 171	2 740
Porto Covo	3	1361	3 846	3 946
Vila Nova Sto André	4	2807	4 953	5 070
Setúbal-Bonfim	4	2325	5 015	3 579
Santana	3	2006	1 725	2 550
Quinta do Conde	3	314	367	123
Setúbal-PPortugal	3	90	sem informação	sem informação

Quadro 2 – Indicadores associados à Caracterização dos Balcões da CCAM CA (fonte: CCAM CA. 2008)

Faremos mais tarde (Capítulo 5.3 - Resultados Obtidos) um comentário à informação nele contida. Para já é importante realçar que a Caixa surge, na sua implantação territorial num processo de ruptura com a tradicional instalação do CAM (uma Caixa um Concelho, um Concelho uma Caixa) que foi dominante durante largos anos. Esta ampliação marcada, como acabámos de referir, por ganhos de escala e domínio foi tornada possível, pela alteração do quadro legal e regulamentar do CAM, alteração para a qual a Caixa contribuiu fortemente.

Integrada no SICAM, a CCAM CA tem por objectivo não só a concessão de crédito e captação de poupanças mas também a prática dos demais actos próprios da actividade bancária, nos termos da legislação aplicável.

O Relatório e Contas de 2008, reporta a solidez financeira e económica da Instituição, que continua a ser excedentária em recursos, nos seguintes modos: “ graças ao continuado cuidado com que, ao longo de décadas, dedicamos à adequada gestão dos Recursos obtidos e à análise criteriosa e atenta que prevalece nas Aplicações e Financiamentos concedidos,

regozijamo-nos de assinalar que a nossa Instituição continua como sempre bem, recomenda-se...”.

Para isso concorreu certamente a competência e dedicação dos seus funcionários e uma a rigorosa política de concessão de crédito e de captação de recursos, bem com a expansão da actividade. E a que não é alheio, igualmente, “...o esforço dos clientes e associados para cumprirem os prazos e responsabilidades...”, como salienta o já citado Relatório e Contas de 2008.

A capacidade que a Caixa revela de ir ao encontro do seus clientes sabendo tomar decisões renovadoras, revela-se no facto singular de todos os colaboradores estarem disponíveis 24horas ao dia através de telemóveis distribuídas pela Instituição e de, a partir de Abril do corrente ano de 2009, estarem abertos e em funcionamento, na Sede e no balcão de Setúbal/P.Portugal, um balcão em cada, aos sábados.

## **Capítulo 5 – Comportamentos de poupanças em meio rural. Estudo de Casos (Caixa de Crédito Agrícola da Costa Azul)**

Neste capítulo reportamos o essencial do trabalho de campo realizado na abordagem dos comportamentos de poupança em meio rural.

Fizemos uma análise diversificada, embora não muito profunda dadas as características e limitações do nosso trabalho, utilizámos vários instrumentos metodológicos que a seguir apresentamos.

Mas é preciso dizer, à partida, que o Estudo de Casos se concentra na área social da CCAM Costa Azul, e que não permite extrapolar resultados mas simplesmente comentar orientações e tendências.

Apresentamos em primeiro lugar as abordagens metodológicas que utilizámos, para logo a seguir comentar a forma como organizámos a colheita de informação, ou seja, o trabalho de campo propriamente dito.

Por último comentamos os resultados obtidos, essencialmente decorrentes das entrevistas realizadas: quer no quadro institucional (oferta de serviços financeiros), quer ao nível das suas clientelas (procura).

### **5.1 – Fontes de informação e metodologia**

A metodologia utilizada seguiu essencialmente em três direcções diferentes que a seguir se explicitam.

Por um lado fez-se, naturalmente, uma pesquisa documental assente numa revisão bibliográfica e em informação produzida pela CCAM da Costa Azul, por vezes em resposta, expressa, a solicitações nossas. Da documentação cedida destaca-se o primeiro questionário realizado em



Abril de 2008 pela CCAM à satisfação dos seus clientes, no âmbito do projecto de Certificação do Sistema de Gestão da Qualidade<sup>25</sup>, a cujos resultados tivemos acesso.

Por outro lado realizaram-se entrevistas (com guia não rígido) aos gerentes de todos os balcões da CCAM da Costa Azul e aos prospectores existentes.

Uma análise de conteúdo foi realizada aos registos destas entrevistas depois da sua transcrição para tabelas de respostas mais ou menos tipificadas. Foi assim possível descodificar as mensagens transmitidas pelos entrevistados, com vista, essencialmente, à diferenciação dos comportamentos de poupanças (e endividamento) dos clientes usuais dos diferentes balcões. O modo como foi aqui aplicada a metodologia de análise de conteúdo seguiu pois um caminho mais interpretativo deixando de lado as descrições numéricas associadas ao corpo do texto, como por vezes se aplicam. Consegue-se assim categorizar o que foi dito a respeito de um determinado tema (Vergarra, 2005).

Por último, realizaram-se entrevistas directas (via telefone) a uma amostra aleatória de clientes com depósitos a prazo em dois balcões da CCAM CA. Estas entrevistas visavam compreender as atitudes e comportamentos dos clientes face à realização de poupanças. Dado que a amostra não era muito extensa e que o numero de recusas foi apreciável, e ainda por que na caracterização dos entrevistados faltava informação decisiva sobre a estrutura das suas respectivas poupanças, os resultados destas entrevistas foram analisados através de uma análise estatística meramente descritiva e simplificada (comparação de médias e  $\chi^2$ ).

Detenhamo-nos agora um pouco mais demoradamente sobre os instrumentos metodológicos a que recorreremos e sobre as fontes de informação utilizadas.

A nossa primeira preocupação foi realizar uma pesquisa bibliográfica sobre as questões relativas à intermediação financeira em meio rural partindo da abordagem estruturada na cadeira de Mercados Financeiros Rurais que oportunamente frequentámos<sup>26</sup>. Detivemo-nos em especial, actualizando-as, nas referências ligadas as questões da captação de poupanças.

---

<sup>25</sup> Norma NP ISO 9001:2008.

<sup>26</sup> Mestrado em Economia Agrária de Sociologia Rural. Instituto Superior de Agronomia, 1992-1993.

Como já dissemos na introdução, em todas as etapas do trabalho realizado, o objectivo era, efectivamente, analisar a dinâmica das instituições financeiras e dos clientes quanto à constituição de vários tipos de depósitos quer em meio rural (durante muito tempo domínio e prática preferencial das CCAM), quer em zonas urbanas ou peri-urbanas, onde estas instituições também estão presentes.

Na análise documental, previamente efectuada, também nos detivemos na história do Crédito Agrícola Mútuo em Portugal e dentro deste, da evolução da Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul.

No que toca ao CAM, em geral, dois trabalhos nos serviram de suporte: os Cadernos Crédito Agrícola, Volume 3 – *História do Crédito Agrícola*<sup>27</sup>, e o livro *Crédito Agrícola Mútuo: Percursos e Territórios*<sup>28</sup>.

Quanto à história da CCAM da Costa Azul, utilizamos o *Manual de Acolhimento e Integração – Novos Colaboradores* - que nos foi cedido pelos serviços da CCAM e que é utilizado pela mesma em acções de formação.

Além da informação que acabámos de referir, tivemos também acesso a listagens de depósitos a prazo por cliente em dois dos balcões da Caixa (que seriam objecto particular do nosso estudo), com absoluta reserva do sigilo bancário, ou seja listagens completamente anónimas.

E merece especial referência, como já dissemos, o acesso que nos foi facultado ao Questionário de Satisfação de Clientes e seus resultados, questionário realizado no âmbito da certificação da CCAM CA.

As entrevistas realizadas com os gerentes permitiram-nos ter uma ideia mais próxima da inserção da Caixa no meio e da sua particular relação com os utentes: “uma cultura de proximidade”, como alguns autores referenciam<sup>29</sup>.

A entrevista foi realizada sistematicamente de acordo com um guia não rígido, que continha essencialmente os seguintes tópicos:

---

<sup>27</sup> CCAM. 2000.

<sup>28</sup> Mansinho. 2009.

<sup>29</sup> *Idem*.

- Caracterização da área de actuação e clientela.
- Justificação da abertura da delegação.
- Competitividade com outras instituições financeiras existentes na proximidade.
- Principais serviços de intermediação financeira que realizam.
- Justificação da realização de depósitos por parte dos clientes contendo:
  - Identificação dos motivos que levam os clientes à criação de depósitos.
  - Caracterização dos clientes mais motivados para a realização de poupanças.

Existindo em algumas Caixas prospectores bancários, pessoas que conhecem muito bem o terreno e que têm uma relação privilegiada com as populações locais (clientes efectivos ou potenciais), completámos a informação recolhida com entrevistas a estes funcionários especiais, seguindo procedimentos em tudo semelhante ao utilizado nas entrevistas aos gerentes.

Os protectores eram questionados quanto:

- À forma e condições de trabalho;
- As tarefas específicas (preenchimento de formulários, etc) que desempenham;
- À captação de depósitos (clientes conhecidos e novos clientes);
- Outros serviços prestados.

Mais uma vez as questões eram bastante genéricas e a sua ordem arbitrária. Após uma introdução da nossa parte ouvíamos os nossos interlocutores.

Os resultados obtidos permitiram esclarecer, visto pelo lado da oferta, os comportamentos de poupanças e endividamento na região onde a instituição está implantada.

Com o objectivo de melhor esclarecer, agora do lado da procura, os comportamentos de poupança, gizou-se a realização de um inquérito por questionário que acabou por ser feito telefonicamente. Pretendeu-se inicialmente que o inquérito fosse presencial, sendo, nesse caso, conduzido por pessoal da CCAM ou por ela enviado pelo correio. Estas duas opções não puderam ser concretizadas.

Escolheram-se então dois balcões, o segundo maior e o segundo menor (em volume de negócios) de modo a evitar os efeitos da fusão e centralização de funções que ocorreria na

Sede (o maior balcão) e também a obviar à eventual imaturidade de informação no balcão mais recente, que é o mais pequeno.

É interessante notar que o balcão maior é mais antigo, 1984, enquanto o segundo é mais recente, 2008. Notar também que o primeiro opera essencialmente no quadro rural tendo os agricultores um grande peso na gestão da sua carteira. Pelo contrário, o segundo é urbano, com uma clientela mais nova a ligada ao sector terciário (comércio e serviços).

Nestes dois balcões constituiu-se uma amostra aleatória de clientes com depósitos, tendo sido os contactos telefónicos destes sempre dados sem qualquer referência nominal; sendo para os mesmos também possível conhecer a respectiva estrutura de depósitos. Era a conjugação desta estrutura com as respostas às questões postas no questionário telefónico que permitiria esclarecer melhor, as matrizes de decisão que diferentes classes de depositantes evocam para justificar a opção feita. Tudo se passaria no mais estrito anonimato, não sendo conhecido dos inquiridores qualquer referência mais personalizada. Esta opção revelou-se, porém, também impossível, uma vez que a CCAM recuou na cedência da informação relativa à estrutura de depósitos de cada um dos anónimos a inquirir. Assim, na impossibilidade de se utilizar esta informação e sendo também impossível realizar o trabalho de inquérito por funcionários da CAM, o inquérito feito, via telefone, tem apenas um carácter prospectivo, perdendo grande parte da sua força explicativa. Ainda assim parecem-nos úteis os resultados obtidos por esclarecerem, embora de uma maneira genérica, as questões subjacentes à realização de poupanças.

A amostra delineada era de 30 clientes em cada um dos dois balcões. Para isso tivemos acesso aos contactos telefónicos de 109 clientes. 65 do balcão maior, um pouco mais do dobro do pretendido para cobrir prováveis dificuldades com os contactos, e 44 no balcão menor, que constituía o universo de clientes com depósitos a prazo desse balcão.

O inquérito por questionário visava obter a opinião expressa pelos depositantes quanto aos motivos que o levavam a “poupar”. Sendo a poupança um consumo diferido, a que futuras aplicações se destinavam os depósitos realizados?

É certo que em todos os estudos nos quais se contrapõem as preferências expressas dos utilizadores de um bem ou serviço às preferências reveladas, escolhendo as primeiras, nem

sempre se chega a resultados fiáveis: a vontade expressa pode estar bastante afastada da realidade.

Se as preferências fossem avaliadas indirectamente, a aderência à realidade poderia ser maior. Não obstante, o confronto directo com os utilizadores, questionando-os em relação a um conjunto de hipóteses orientadoras do seu comportamento, tem também virtualidades na espontaneidade das respostas e ponderação de alternativas e podem encontrar, com algumas precauções, as motivações reais.

No nosso caso era apresentada uma lista concreta de motivações possíveis, pedindo ao entrevistado que dissesse a graduação da sua importância em si mesma e da sua importância relativa.

As questões elencadas, inicialmente, recobriam os seguintes itens que esclarecem as motivações de poupar:

- Para fazer posteriormente investimentos (compra de terra, casa...).
- Para adquirir mais tarde capitais fixos (carro, tractor, gado).
- Para prevenir o desamparo na velhice.
- Para fazer face a eventuais doenças.
- Para fazer face a imprevistos.
- Para ajudar filhos e parentes.
- Para fazer face a responsabilidades de créditos se estas se agravarem.
- Para fazer um passeio ou férias.
- Outros.

Estes itens foram posteriormente agregados, para efeitos de análise, em quatro categorias a saber:

- Precaução (congregando doença e desamparo na velhice,).
- Investimento (agrupando carro, casa e regularização de empréstimos).
- Imprevistos (compreendendo desemprego, insegurança, aflição e apoio a filhos e parentes).
- Lazer (reunindo férias e passeio).

A distinção entre Precaução e Imprevisto, embora envolva alguma ambiguidade recobre duas posições relativamente diferentes. Poupa-se por precaução para precaver situações gravosas continuadas como doenças, quebra do poder de compra, alterações duradouras da situação familiar. O imprevisto remete mais para situações fortuitas e súbitas, impossíveis de prever de forma sistemática.

Este questionário tinha ainda três outros problemas. O primeiro devido ao facto de o contacto se fazer de uma forma não presencial; o segundo porque o próprio objecto das perguntas entrava num domínio do qual as pessoas são ciosas: o nível dos seus rendimentos e das suas aplicações. O terceiro problema diz respeito à grande quantidade de sondagens e inquéritos que se vêm fazendo com recurso ao telefone, que induz a uma certa “aversão” a este tipo de solicitações. O número de pessoas que não responderam é expressivo, 14 no total da amostra.

A amostra efectiva conteve assim 57 respondentes, dos quais 26 no balcão maior e 31 no menor.

No que se segue e sempre que tal se revelar necessário à análise de resultados far-se-á maior pormenorização da metodologia utilizada.

## 5.2 - Trabalho de campo

Uma vez obtida a anuência de Direcção da CCAM da CA à realização do nosso trabalho na sua área social, e com apoios pontuais dos seus serviços nos vários balcões e na Sede, foi desde o início explicitada, junto desta, a metodologia que queríamos seguir nas diferentes fases do trabalho.

Realizaram-se, assim, várias reuniões em Lisboa e em Santiago do Cacém, tendo-nos inteirado da organização, funcionamento e evolução da CCAM da Costa Azul e preparado as visitas aos quinze balcões onde iriam decorrer as entrevistas aos gerentes e prospectores. Também foram discutidos os conteúdos das entrevistas a realizar a estes funcionários. E mais tarde, a tramitação e conteúdo do próprio inquérito realizado junto aos clientes. Foi aqui que as limitações foram sendo apresentadas, condicionando, como referimos, o alcance das conclusões.

Na realidade, trabalhos deste tipo têm sido realizados noutros países e noutras instituições financeiras sem problemas. A diferença estará no facto de nestes casos o trabalho ter sido expressamente encomendado pela instituição. No nosso caso, a instituição pospõe-se apenas colaborar até onde foi possível, o que agradecemos, e não incorreu em custos adicionais, mesmo não financeiros para a instituição.

Acordados os procedimentos e tendo sido decidido fazer entrevistas presenciais nos diferentes balcões, estabeleceu-se o calendário de deslocações, que ocorrerem todas, em datas próximas, entre Maio e Junho.

As entrevistas a clientes constituíram, no tempo, a última tarefa do trabalho de campo que nos propusemos. Foram realizadas telefonicamente pelos motivos atrás apontados e sem fazer qualquer referência ao enquadramento institucional no qual nos movíamos.

Dos quinze balcões da CCAM CA a identificação de dois balcões (o segundo maior e o segundo menor), no âmbito dos quais foi definido a amostra de clientes, foi feita de acordo com o respectivo volume de negócios, como referimos, embora fossem conhecidos, para cada um, outros indicadores, como o numero de clientes, o numero de funcionários, entre outros (*vide* Quadro 2).

Um único critério de amostragem definiu a população alvo do estudo e foi o de o cliente ter depósitos a prazo.

O universo de clientes nestas condições nos dois balcões identificados era constituído por 1668 clientes. Neste universo estipulou-se uma amostra que deveria abarcar sessenta (60) inquiridos, correspondendo a uma taxa de amostragem de 4%, com o número de clientes distribuídos equitativamente pelos dois balcões. Para a sua escolha tirou-se ao acaso um número de um cliente, e, a partir daí, sucessivamente e em intervalos regulares, os restantes. Dos 109 elementos da amostra inicial, foram excluídos 38 clientes por ausência de contactos. Dos restantes 71, não foi possível estabelecer contactos com 14 clientes, telefone não operacional. No final, a amostra efectiva contemplou 57 clientes, como também já referimos.

Por cada cliente a ideia inicial era de apresentar uma lista concreta de motivações possíveis, pedindo ao entrevistado que, de alguma forma dissesse a graduação da sua importância em si mesma e da sua importância relativa.

No decurso dos telefonemas efectuados constatou-se que não era fácil abarcar todos os itens previstos na entrevista, pelo que se passou a solicitar aos entrevistados que expressassem a suas motivações (de acordo com a nossa orientação), hierarquizando-as.

A conversa telefónica era reportada imediatamente num documento escrito<sup>30</sup>.

Entretanto, estas entrevistas foram precedidas de uma reflexão sobre o Questionário à Satisfação de Clientes realizado pela CCAM, a que já aludimos. Num breve parêntesis referir-nos-emos portanto a este questionário, cujos resultados, à frente também comentamos.

O Questionário de Satisfação de Clientes foi inteiramente realizado pela CCAM CA em Abril de 2008. Os seus objectivos eram:

- Analisar como a CCAM CA é vista e reconhecida pelo Cliente.
- Identificar os pontos fortes e pontos que carecem de maior atenção.
- Medir o grau de notoriedade.
- Posicionar a CCAM CA no mercado.

O inquérito foi enviado por correio ou entregue nos balcões a 3870 clientes, e foram recepcionados 282 inquéritos, cerca de 8% dos enviados.

Ainda que comentemos à frente os resultados da aplicação deste Questionário, como acabámos de dizer, não podemos deixar de referir aqui que o questionário parece estar a ser melhorado para aplicação futura, permitindo obter resultados mais consequentes.

### 5.3 - Resultados obtidos

Neste capítulo reportaremos sucessivamente o resultado das entrevistas a gerentes e prospectores (5.3.1), as conclusões do Questionário de Satisfação de Clientes feito pela própria

---

<sup>30</sup> Todas as entrevistas foram realizadas pela autora deste trabalho.



CCAM (5.3.2) e por último, o resultado das entrevistas realizadas telefonicamente aos clientes (5.3.3).

### 5.3.1 - O testemunho dos Gerentes e dos Prospectores

Neste sub-capítulo procuramos fazer uma análise de conteúdo, relativamente simples, às respostas dadas pelos 15 gerentes e os 3 prospectores entrevistados.

Note-se que foram contactados os gerentes de todos os balcões e todos os protectores existentes.

O que nos orientou na análise das respostas pode condensar-se em três questões essenciais:

A primeira diz respeito à relação das Caixas com a ruralidade e ao posicionamento institucional face às suas clientelas (número de clientes, montante de depósitos à ordem e a prazo).

A segunda questão era a de tentar apreciar o peso relativo dos serviços de crédito e de depósitos tentando estabelecer uma tipologia de clientes com maior propensão à poupança.

E a terceira questão era a de avaliar quais as motivações implícitas na constituição de depósitos por parte dos clientes na opinião dos entrevistados, ou seja, esclarecer a percepção institucional das motivações de poupança.

Na análise de conteúdo, utilizámos descrições detalhadas do contexto de actuação dos balcões e fizemos citações directas dos entrevistados sobre as suas experiências; tentando fazer alguma categorização das respostas fizemos realçar algumas relações entre a situação envolvente do balcão, o tipo de cliente e as suas atitudes e comportamentos.

A nossa preocupação foi contextualizar a nossa perspectiva interpretativa dos resultados e atenuar o subjectivismo inerente a este tipo de análise.

Tratando-se neste ponto de apreciar os serviços de intermediação, em balcões com diferentes dimensões em termos de volumes de negócio, através da entrevista àqueles, de entre os seus

funcionários que são mais qualificados, os gerentes<sup>31</sup>, optamos por classificar os seus balcões em pequeno, médio e grande, de acordo com o numero de funcionários existentes. Será pequeno o balcão com três funcionários, médio o de três a sete e grande mais de sete, que é também o critério utilizado pela CCAM da CA.

São assim considerados quatro grandes balões (Santiago do Cacém, Cercal do Alentejo, Grândola e Sines), três médios (Vila Nova de Santo André, Alvalade e Setúbal/Bonfim), e os restantes, pequenos, a saber: Carvalhal, Ermidas do Sado, Ourique, Santana, Melides, Porto Covo, Quinta do Conde e Setúbal/P.Portugal. A ordem por que foram indicados estes balcões é, quanto ao numero de clientes, uma ordem decrescente, tendo o maior, Santiago do Cacém mais de 10 200 clientes e o menor, Setúbal/P.Portugal cerca 90. A média do número de clientes é de 2 986, estando todos os grandes balcões acima da média e os médios muito próximo dela; os pequenos estão todos fracamente abaixo.

A dominante rural ou urbana dos balcões não está tão evidentemente ligada à sua dimensão como à partida poderia parecer. Dois dos grandes balcões são ditos rurais, Cercal do Alentejo e Grândola, um terceiro é urbano, Sines, enquanto Santiago do Cacém, o maior, se assume como misto. Dos médios, dois (Vila Nova de Santo André e Setúbal/Bonfim) são considerados urbanos e um rural (Alvalade), enquanto dos pequenos apenas um, Porto Covo se diz misto, havendo quase *ex aequo*, quatro rurais (Carvalhal, Ermidas do Sado, Ourique e Melides), e três urbanos (Quinta do Conde, Santana e Setúbal/P.Portugal).

Note-se que esta classificação é atribuída pelos gerentes às suas áreas sociais de acordo com a sua própria percepção, e portanto marcadamente empírica.

Não deixa de ser interessante, no entanto, relacionar esta classificação com a data de abertura do balcão. Todos os balcões anteriores a 1991 são considerados rurais à excepção de Santiago do Cacém, a Sede, onde confluem actividades várias e que portanto é misto, e Sines por força do Pólo Industrial e Portuário que, no dizer do seu gerente, tendo começado com uma motivação rural, rapidamente passou a trabalhar com o pequeno comércio e industria e depois com um funcionalismo mais ligado à actividade portuária, sendo hoje, portanto, mais urbano e tendo agora uma posição relativa confortável na CCAM CA.

---

<sup>31</sup> Em quatro casos foram entrevistados, na ausência dos gerentes, os subgerentes: Santiago do Cacém, Ermidas do Sado, Vila Nova de Santo André e Santana.

Alvalade foi a primeira delegação a abrir fora do Concelho da Sede, constituindo mesmo uma inovação na história do CAM, e ainda aí com forte pendor rural. São as agências mais recentes que parecem dar eco às motivações urbanas que correspondem às transformações ocorridas no quadro legal e regulamentar do CAM.

O pendor mais ou menos rural ou urbano da suas áreas sociais está também ligado às diferentes faixas etárias das suas clientelas, englobando as delegações mais urbanas clientes mais novos e com diferentes motivações de poupança. Antes de entráramos propriamente nelas, consideremos de uma forma mais objectiva a importância das poupanças avaliada pela estrutura dos depósitos, Depósitos à Ordem (DO) e Depósitos a Prazo (DP), das várias delegações.

Consideremos os Depósitos à Ordem, Quadro 2 *supra*. Para uma média de 7,1 milhões de €, verifica-se que todos os balcões considerados como grandes estão acima da média, sendo o máximo Santiago do Cacém com  $24,0 \times 10^6$  €. Dos balcões médios só um, que é o de Alvalade está, a este respeito, acima da média, sendo de entre os pequenos, o mais pequeno, o da Quinta do Conde com  $0,3 \times 10^6$  €. <sup>32</sup>

Na estrutura de Depósitos a Prazo estão acima da média, que é também 7,1 milhões de €, todos os Balcões grandes com o máximo em Santiago do Cacém com  $28,3 \times 10^6$  €, estando todos os outros balcões abaixo da média, com o mínimo de  $0,1 \times 10^6$  € para a Quinta do Conde<sup>33</sup>.

Dos balcões médios o montante mais elevado de DP é de  $5,1 \times 10^6$  € e é o de Alvalade. Notando-se entretanto que Melides, um balcão pequeno, tinha  $5,2 \times 10^6$  € de DP.

As poupanças (tomando como proxy delas os Depósitos a Prazo)<sup>34</sup> parecem estar concentrados nos balcões maiores e associados a balcões rurais, à excepção de Sines, pelas razões já apontadas e certamente Santiago do Cacém, que é a Sede e um balcão considerado misto.

---

<sup>32</sup> Não há registo para o balcão de Setúbal/P.Portugal, por ter apenas 2 meses à data da realização deste trabalho.

<sup>33</sup> *Idem*.

<sup>34</sup> Seria interessante considerar a estrutura destes DP por escalões de dimensão e assim apreciar se no conjunto dominam os pequenos, médios ou grandes aforradores. Este assunto da maior relevância, será retomado no ponto 5.3.3, para os dois balcões onde se fizeram entrevistas a clientes.

Estes dados objectivos jogam, certamente, com a opinião expressa pelos gerentes que maioritariamente atribuem uma maior propensão à poupança às clientelas rurais, de profissão agrícola ou já reformados, naturalmente mais idosos.

São os mais velhos, dizem-nos em Grândola, os que “têm mais o vício de poupar...”, enquanto os “mais novos não poupam e por vezes gastam as poupanças dos pais...” nos dizem de Alvalade.

Apesar do dinamismo que confere à intermediação financeira com recurso a novos instrumentos de intermediação (cartões de crédito, net bank, etc), e por estar mais ligada a actividades de sector industrial e dos serviços, a clientela mais nova tem maior apetência pela obtenção de empréstimos e pouca margem de poupança, realça-nos Sines e Quinta do Conde.

Em Sines o gerente considera que há uma charneira aos 40 anos, a partir da qual a atitude dos clientes tende a mudar – “... ligado à constituição da família há um movimento para a poupança”.

Ainda assim convém ter também em conta, a competição a que estão sujeitos os balcões que temos vindo a apreciar. Alguns deles são as únicas instituições financeiras nas suas freguesias como é o caso de Ermidas do Sado, Melides, Carvalhal e Alvalade. Naturalmente esta inexistência de competição local joga a favor de uma concentração de poupanças na única instituição financeira existente. Mas é de realçar que estes balcões são também fortemente rurais.

Em conclusão como nos diz o Subgerente de Santiago “... a poupança tem a ver com as gerações, a vivência e os valores. Poupam mais os idosos e fazem-no por precaução”.

Também é generalizada a ideia de que são as populações rurais as que mais poupam. Os campos assumem-se, aqui também, como o grande fornecedor de poupança ao investimento nas cidades.

Este investimento concretiza-se, talvez, predominantemente, na construção (de casa própria e não só), aquele que é considerado pelas gerências o mais frequente destino do crédito.

Porém, num dos balcões rurais, Cercal do Alentejo, é também expressivo o crédito agrícola normalmente associado a projectos subsidiados com auto financiamento obrigatório, em regra avançado pela Caixa e de forma por vezes intercalar. E também em Ourique onde há um protocolo de crédito preferencial com uma organização de produtores - a Associação dos Criadores do Porco Alentejano.

Saliente-se, a terminar, que a Caixa de Crédito Agrícola Mútuo, fiel às suas raízes, dispõe de serviços técnicos de apoio à elaboração de projectos de carácter agrícola, agro-pecuário, agro-industrial ou florestal.

A opinião dos prospectores confirma e desenvolve algumas conclusões que decorreram da análise das entrevistas aos gerentes.

A existência de prospectores atesta, justifica e ilustra a cultura de proximidade que é apanágio do CCAM, e em especial da CCAM da CA. Um dos prospectores (Cercal do Alentejo) fala na grande família que se estabelece entre ele e os clientes, com partilha de preocupações a muitos níveis que não só financeiros. Considera que a prospecção tem mais sentido no meio rural que no urbano sendo também aí levado acabo com mais segurança.

Em Ourique onde a vertente rural é também acentuada, o prospector diz mesmo uma frase – quase um slogan - que define esta proximidade aos clientes - ” Ganhando a confiança, está ganha a poupança”.

Em Santiago do Cacém onde o trabalho de prospecção é rotativo, o prospector fala num “balcão móvel com uma maior facilidade de atingir o publico alvo”. Se em certos casos o contacto é feito num local específico (pequenos escritórios em Abela e S. Domingos), noutros casos fala-se com o cliente numa casa comercial, num café ou até junto ao carro.

Todo o trabalho de balcão pode ser realizado pelo prospector excepto o preenchimento de candidaturas ou pedidos de subsídio ou projectos que têm de ser validados em terminal.

Todos, Gerentes e Prospectores sublinharam que os vectores de poupança são mais fortemente identificados na população idosa e agrícola, e que, pelo contrário, os mais novos ao saírem da região são fonte de esvaziamento dos fluxos até então canalizados para a Caixa.

Para reflexão fica então o facto de as zonas rurais serem conhecidos pólos de poupança animados pelos mais idosos, mas a situação tem necessariamente perigos: envelhecimento da população pode acarretar o esvaziamento das funções de poupanças que os mais novos se encarregaram de utilizar. Ciente desta necessidade, a Caixa institui a campanha Cresce Connosco<sup>35</sup> destinada a fomentar e fixar a poupança para as novas gerações. Mas aí a inelutável tendência de envelhecimento manda mais. O prospector de Ourique dizem-nos "...a campanha teve pouco impacto. Aqui não há bebés".

### 5.3.2 - Questionário de Satisfação de Clientes

Como já referimos, comentamos aqui os resultados do trabalho feito pela CCAM da Costa Azul, em Abril de 2008, no âmbito do projecto de Certificação da Gestão da Qualidade.

A certificação da qualidade tornou-se um requisito fundamental para as empresas modernas e competitivas e reguladora do acesso a mercados cada vez mais exigentes.

O interesse crescente em produzir com Qualidade e demonstra-lo é uma diferenciação positiva a que a CCAM CA não se furtou, como aliás tem sido um pouco a história desta CCAM que em vários momentos se posicionou na vanguarda de muitas iniciativas.

Este exercício tem por finalidade avaliar a aptidão da organização para ir ao encontro dos requisitos do cliente e aos requisitos da própria organização. Impôs mudanças de rotinas, de alguma forma com um acréscimo de trabalho burocrático por vezes internamente contestadas.

As exigências referidas na ISO 9001 têm em vista a eficácia da instituição na satisfação do cliente e o seu reconhecimento externo através de Certificação por uma entidade terceira.

Propomo-nos tecer alguns comentários às conclusões do Questionário de Satisfação de Clientes sempre na óptica do nosso trabalho.

Na "Caracterização dos Clientes entrevistados" verificou-se que a quase totalidade são particulares (94%), a maioria é cliente há mais de 10 anos e raramente vai ao balcão (56%).

A faixa etária mais representada é a dos 31 a 44 anos (48%). Trata-se pois de um segmento muito particular de clientes. Dito por outras palavras isto pode traduzir que os respondentes estão no grupo dos economicamente activos e são relativamente fiéis à instituição. Na interpretação dos resultados isto tem de ser tido em conta.

De entre os entrevistados só uma minoria, 6%, disse ter tido algum problema com os serviços da CCAM. Destes, quase metade apresentaram reclamações, em grande parte respondida.

Embora neste Questionário haja referência à escolaridade dos entrevistados e à identificação da sua situação profissional, não há qualquer referência a ligações dos clientes à actividade agrícola. Facto que se estranha na medida em que os grandes balcões em termos de DO e DP estão implantados em áreas de cariz essencialmente rural, à excepção da Sede que é m balcão considerado misto e de Sines dado o seu enquadramento particular.

Sem entrar no detalhe da análise dos resultados, e sendo que no geral são pontos fortes da instituição, a boa imagem e acolhimento da CCAM CA na região, o atendimento personalizado, a localização dos Balcões e a rapidez no serviço, foi na diversidade dos produtos e serviços e no seu peso relativo que nos detivemos.

De facto, se no que toca ao crédito concedido os serviços da CCAM não parecem ter uma implantação espectacular entre os entrevistados (com 3% dos inquiridos com crédito à habitação, 2% com crédito pessoal/consumo e apenas 1,4% com crédito ao investimento), a CCAM CA revela-se assim, entre estes entrevistados, como uma instituição muito virada para a poupança. 23% dizem ter depósitos à ordem, 17% depósitos a prazo/poupança enquanto 18% deles utilizam o Cartão Multibanco.

A captação de poupanças pela Caixa é assim claramente referenciada entre os inquiridos, o que do nosso ponto de vista é de realçar. Não obstante tratar-se aqui de um grupo de clientes relativamente jovem.

Sendo o trabalho envolvido na aplicação do Questionário bastante considerável, parecer-nos-ia importante que os procedimentos fossem revistos, não só na amostra dos clientes considerada (mais abrangente), mas também em relação à sua forma de aplicação e o próprio conteúdo do

---

<sup>35</sup> Conta Cresce Connosco – Oferta especial bebés. Maio 2009.

Questionário. Pareceu-nos que haveria, na própria CCAM, receptividade e desejo de alterar as coisas nesse sentido.



### 5.3.3 - Motivações expressas de poupanças em meio rural e peri-urbano e urbano

O recurso a entrevista ao cliente depositante da CCAM CA seria uma das maneiras mais fiáveis de perceber, efectivamente, o que justifica o comportamento das pessoas relativamente à utilização do seu rendimento. No entanto, tal como já referimos, algumas limitações fortes prejudicaram o alcance do nosso trabalho.

Resultados mais interessantes poderiam ter surgido se as respostas dadas ao questionário nas entrevistas efectuadas fossem confrontadas com as aplicações financeiras efectivamente realizadas pelo entrevistado, o que, como referimos, foi impossível.

As respostas ao questionário são aqui analisadas com recurso a uma análise tabelar e descritiva, sendo consideradas as seguintes variáveis: a idade e género do entrevistado; classe profissional; balcão e motivações de poupança. Naturalmente esta última variável, considerada como variável dependente, deveria, de algum modo, ser explicada com recurso às primeiras.

Começemos por caracterizar a constituição da amostra.

Dos inquiridos, quase 50% situa-se acima dos 56 anos. Consideramos várias classes etárias que podem visualizar-se no Quadro 3. Entre 56-70 anos há 24,6 % dos inquiridos, igual percentagem, 24,6%, com mais de 71 anos. Com menor importância temos os indivíduos com menos de 25 anos (10,5%). Entre os 26-40 anos encontram-se 22,8% dos inquiridos, e entre 41-55 anos, 17,5%. No geral poderemos dizer que os diferentes escalões etários estão suficientemente representados (Fig. 4).

<b>Idade</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem absoluta</b>	<b>Percentagem acumulada</b>
1 - ≤ 25	6	10,5	10,5
2 - 26 – 40	13	22,8	33,3
3 - 41-55	10	17,5	50,9
4 - 56-70	14	24,6	75,4
5 - 71+	14	24,6	100,0
Total	57	100,0	

Quadro 3 – Distribuição da Idade dos Inquiridos

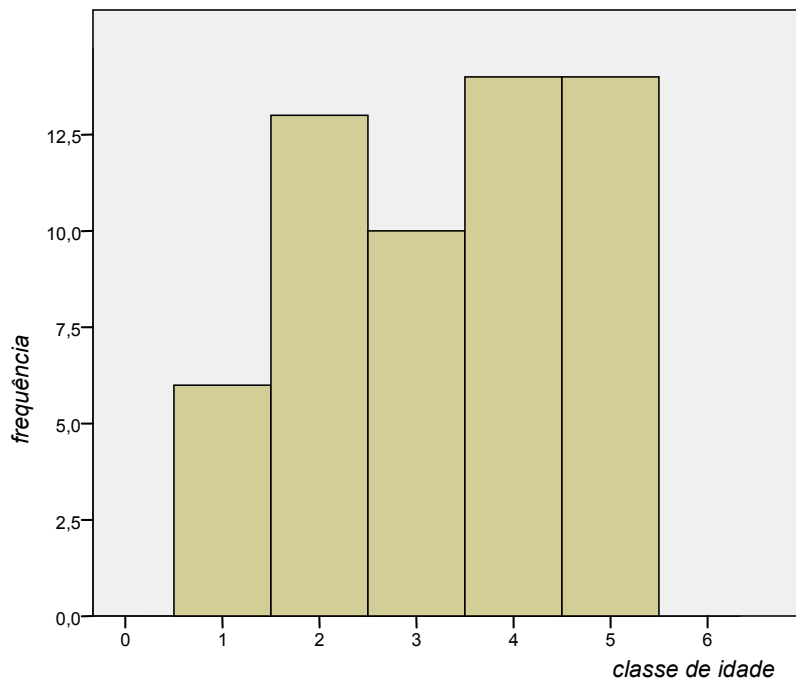


Fig. 4 – Distribuição da Idade dos Inquiridos

Contudo, é de assinalar uma certa diferenciação entre os dois balcões. Os inquiridos com menos de 40 anos e entre os 56-70 anos estão mais representados na Quinta do Conde, balcão peri-urbano próximo de Setúbal (capital de distrito) e de Lisboa, servido por boas acessibilidades.

Em contrapartida, em Grândola, balcão rural, há muitos mais idosos, comprovando o envelhecimento do mundo rural. (Fig. 5)

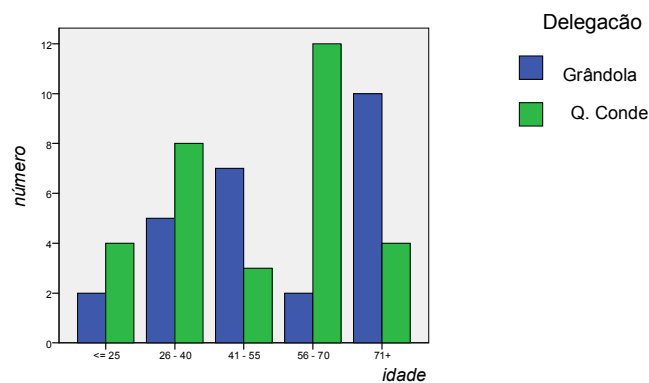


Fig. 5 – Distribuição da Idade dos Inquiridos nos dois balcões

Relativamente ao género, predominam os homens com 70% (Fig. 6).

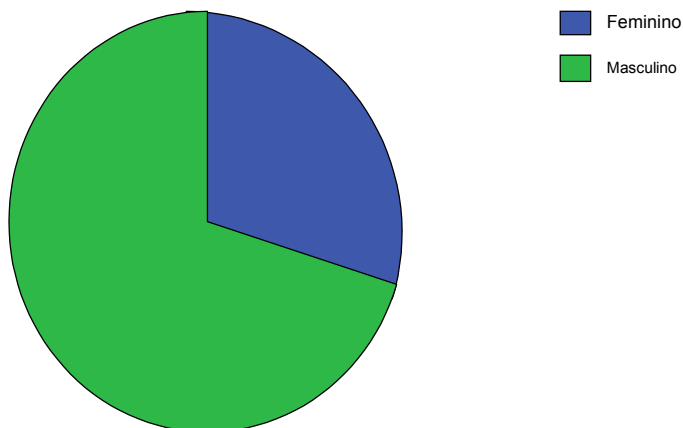


Fig. 6 – Distribuição do Género dos Inquiridos

Ao nível dos balcões a predominância masculina mantém-se com 65% em Grândola e 74% na Quinta do Conde (Quadro 4).

		Delegação		Total
		Grândola	Q. Conde	
Género F	número	9	8	17
	% na Delegação	34,6%	25,8%	29,8%
M	número	17	23	40
	% na Delegação	65,4%	74,2%	70,2%
Total	número	26	31	57
	% na Delegação	100,0%	100,0%	100,0%

Quadro 4 – Distribuição do Género dos Inquiridos nos dois balcões

Apesar de maioritários, os homens mostraram-se menos disponíveis para responder às nossas questões (Fig. 7).

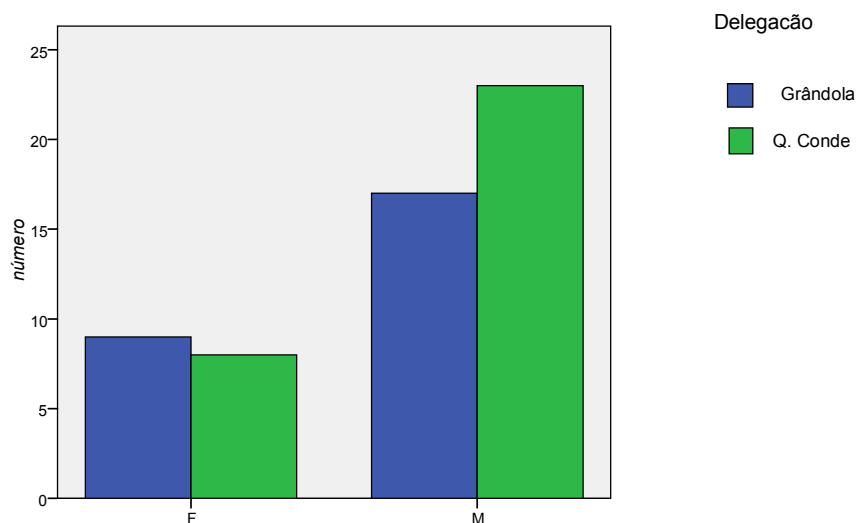


Fig. 7 – Distribuição do Género dos Inquiridos nos dois balcões

Dado a dispersão das situações profissionais indicadas pelos respondentes e o reduzido tamanho da amostra, procedemos à agregação das diferentes situações profissionais nas seguintes quatro “Classes”:

- Activo
- Desempregado
- Estudante
- Reformado

Gostaríamos de assinalar aqui quais, de entre os respondentes, são agricultores. Acontece porém que no computo geral são poucos, são apenas 5 os activos ligados à agricultura. É certamente possível encontrar ligações à agricultura entre os reformados, mas a referência a actividade agrícola nem sempre foi, nestes casos, explicitada. Fica a ressalva desta deficiente documentação num trabalho do tipo do que empreendemos e sobretudo no contexto em que nos situamos, incorrendo na mesma deficiência assinalada para o Questionário de Satisfação de Clientes. Em trabalhos futuros deverá ser acutelada esta situação. A questão está em saber qual o peso da actividade agrícola nas clientelas actuais das CCAM.

Quase metade dos inquiridos (47,4%) está no activo e um número muito significativo (31,6%) já está reformado. 7% são estudantes e 5% encontrava-se desempregado (Quadro 5. e Fig. 8).

Classe Profissional	Frequência	Percentagem absoluta	Percentagem acumulada
Activo	27	47,4	47,4
Desempregado	5	8,8	56,1
Estudante	7	12,3	68,4
Reformado	18	31,6	100,0
Total	57	100,0	

Quadro 5 – Distribuição da Classe Profissional

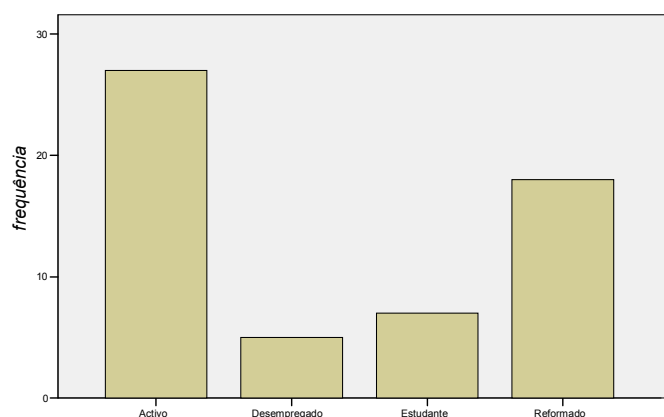


Fig. 8 – Distribuição da Classe Profissional

No que diz respeito às motivações expressas, Precaução (Fig. 9) é a mais invocada pelos inquiridos, seguida de Imprevistos (Fig. 10). A maior parte dos inquiridos não refere o Investimento (Fig. 11) e os que o referem fazem-no em segunda opção. Lazer não é praticamente referido. Poucos o fazem em primeiro lugar e só alguns em terceiro (Fig. 12). Note-se desde já que a análise tabelar efectuada, numa tentativa de “explicar as motivações subjacentes á poupança, não deu resultados estatisticamente significativos. As respectivas tabelas estão incluídas em anexo. Assim as conclusões tiradas desta análise são como referimos, meramente indicativas embora possam ser interessantes.

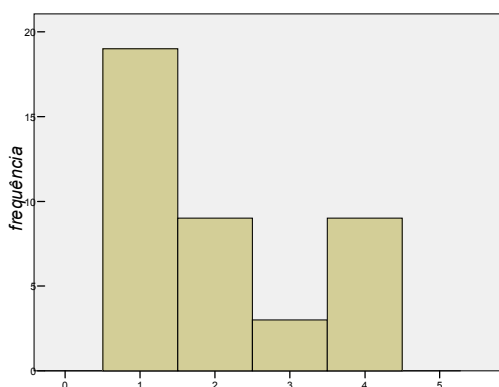


Fig. 9 – Distribuição da Motivação Precaução

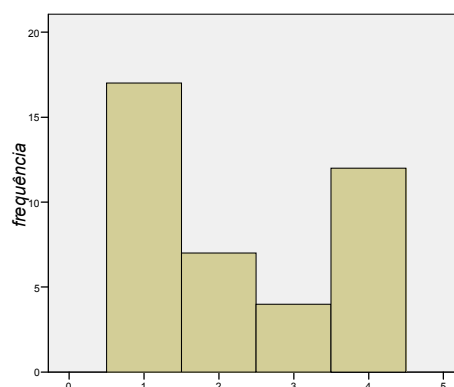


Fig. 10 – Distribuição da Motivação Imprevistos

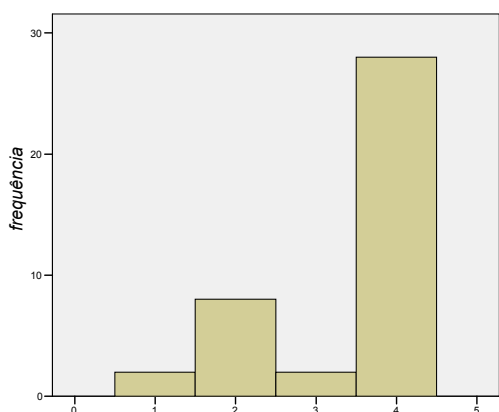


Fig. 11 – Distribuição da Motivação Investimento

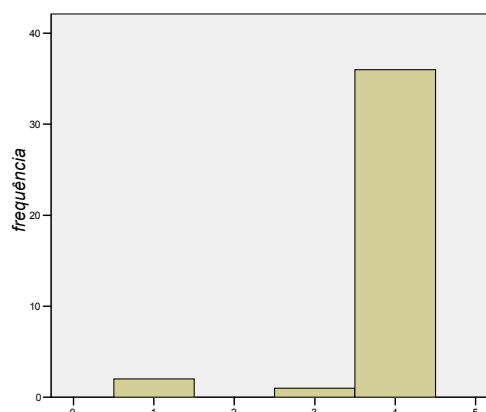


Fig. 12 – Distribuição da Motivação Lazer

Como se comportam os inquiridos classificados por género, idade e balcão, quanto às motivações expressas? É o que apresentaremos de seguida.

Em relação ao género, não se registaram diferenças significativas entre homens e mulheres. Ambos invocam a Precaução e o Imprevisto, por esta ordem (Fig. 13 e 14), e o Investimento e o Lazer, quase nunca invocados, não figuram entre as motivações femininas (Fig. 15 e 16).

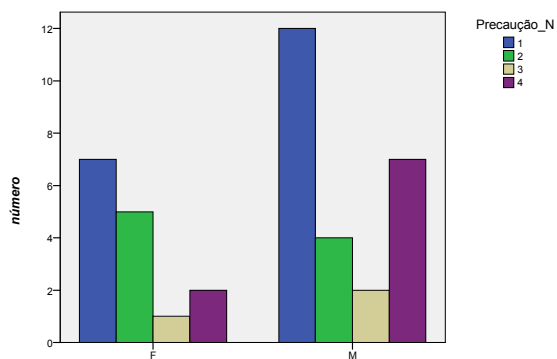


Fig. 13 – Distribuição da Motivação Precaução por Género

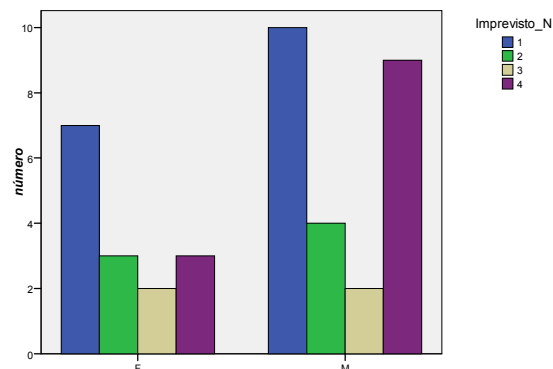


Fig. 14 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Género

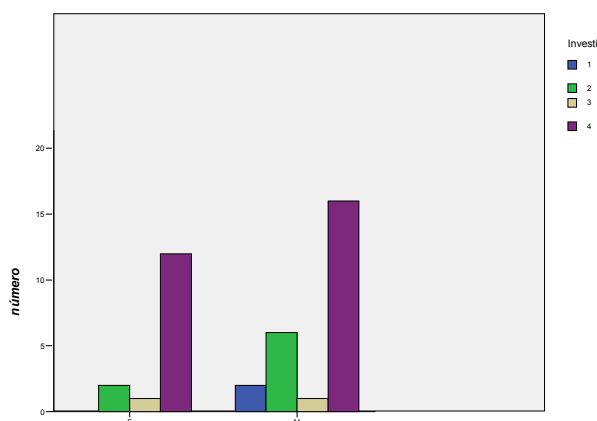


Fig. 15 – Distribuição da Motivação Investimento por Género

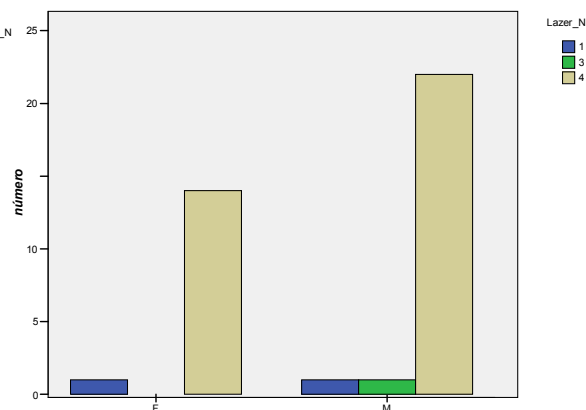


Fig. 16 – Distribuição da Motivação Lazer por Género

Relativamente à idade, Precaução é a primeira motivação invocada pelos inquiridos com mais de 56 anos (68,4%), como seria de esperar, na medida em que, as incertezas do futuro que possam vir a afectar o bem estar e o desejo individual de manter um padrão estável de consumo ao longo da vida foram ensinamentos correntes dessa geração. (Fig. 17). Esta motivação é igualmente (66,7%) invocada, mas como 3ª opção, pelos mais jovens ( $\leq 25$  anos), talvez porque no início da vida as preocupações estarão mais dirigidas para a aquisição de

bens duradouros de algum vulto económico, não deixando margem para “imobilizar” recursos financeiros a médio e longo prazo.

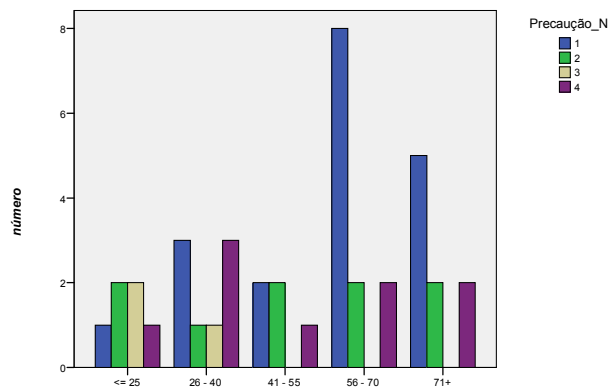


Fig. 17 – Distribuição da Motivação Precaução por Classes de Idade

São os novos ( $\leq 40$  anos) que falam em poupar para fazer face a Imprevistos (figura 18), enquanto que o Investimento, apesar de menos referido - os que o evocaram como 1ª opção foram os respondentes com idades compreendidas entre 41 e 70 anos - está presente como 2ª opção, em todas as faixas etárias (Fig. 19).

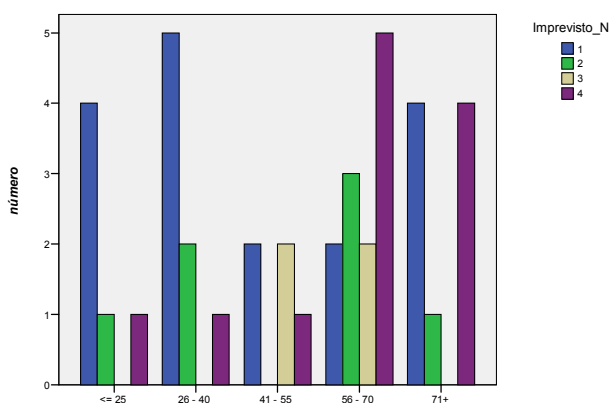


Fig. 18 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Classes de Idade

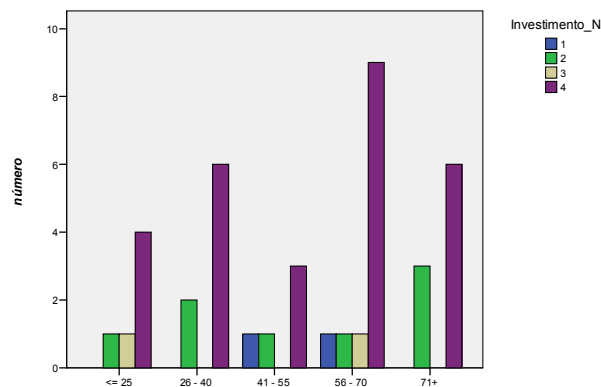


Fig. 19 – Distribuição da Motivação Investimento por Classes de Idade



O Lazer não foi praticamente evocado (Fig. 20). Dois jovens ( $\leq 25$  anos) fizeram-no, um como 1ª opção e outro como 3ª; porém um inquirido na classe de 56-70 anos, colocou como 1ª opção.

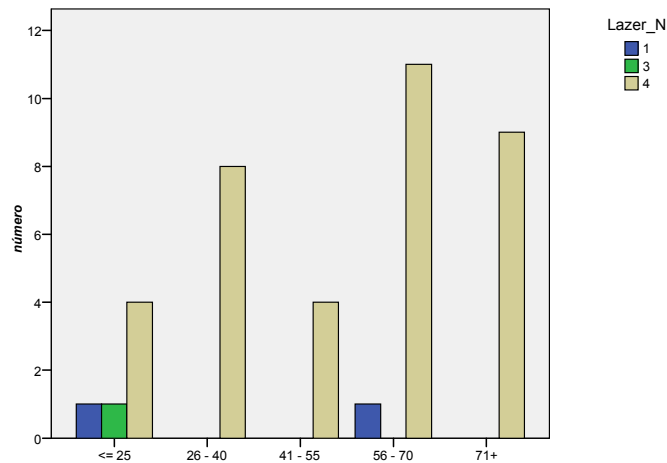


Fig. 20 – Distribuição da Motivação Lazer por Classes de Idade

No que respeita às motivações evocadas e a sua conexão com os balcões, verifica-se que não há grandes diferenças em relação à Precaução. Como 1ª opção, 47,4% dos respondentes em Grândola e 52,5% na Quinta do Conde invocam-na. Praticamente as mesmas proporções, mas invertidas, ou seja 55,6% em Grândola e 44,4% na Quinta do Conde indicam a Precaução como 2.ª opção. (Fig. 21)

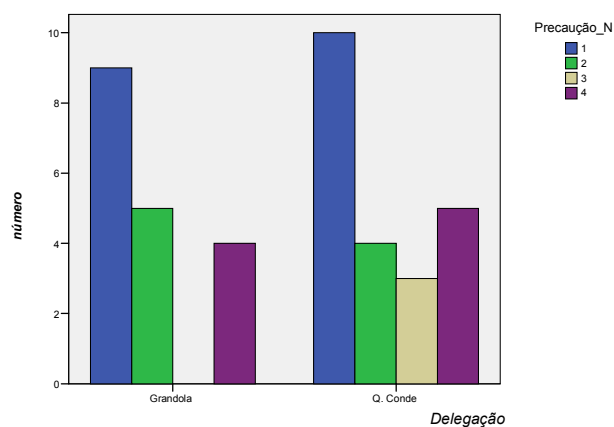


Fig. 21 – Distribuição da Motivação Precaução por Balcão

Em relação a Imprevisto e a Investimento, a situação é idêntica entre os balcões. 47,1% de inquiridos em Grândola e 52,9% na Quinta do Conde evocaram o Imprevisto como 1º opção.(Fig. 22). E igual proporção, quer em 1ª opção, quer em 2ª e 3º opções para o Investimento (Fig. 23)

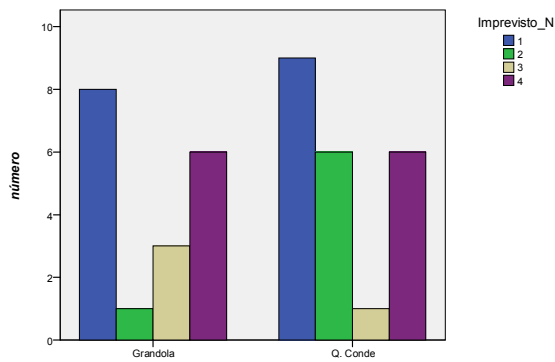


Fig. 22 – Distribuição da Motivação Imprevisto por Balcão

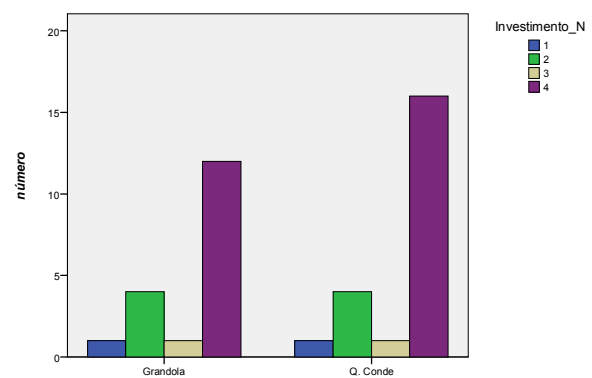


Fig. 23 – Distribuição da Motivação Investimento por Balcão

O Lazer não tem expressão. É evocado uma única vez como primeira opção na Quinta do Conde (Fig. 24).

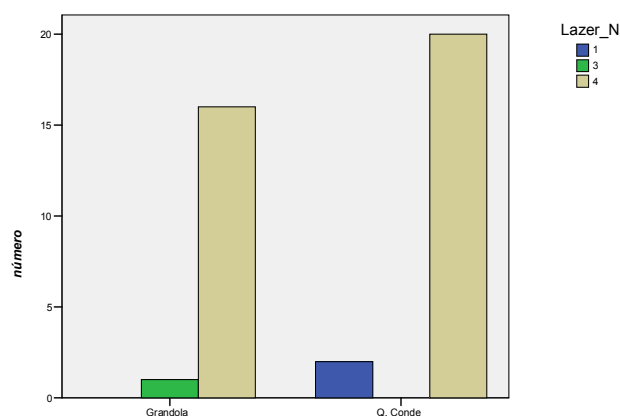


Fig. 24 – Distribuição da Motivação Lazer por Balcão

Os motivos que levam alguém a poupar (isto é a abster-se de algum consumo imediato com vista a melhorar o consumo num momento futuro) são vários e dependem, por sua vez, de uma multiplicidade de factores. São escolhas individuais e privadas onde nem sempre é fácil entrar. Falar para estranhos sobre as aplicações possíveis e programadas dos rendimentos próprios, não é com certeza o assunto mais desejado. Ainda por cima, como já referimos, telefonicamente, e numa altura em que se multiplicam inquéritos e sondagens anonimamente feitas pelo telefone. "Fugimos desses inquéritos" disse-nos um dos inquiridos justificando a sua recusa. Foi significativo o número de não respondentes e os homens estiveram menos disponíveis que as mulheres.

Os estudos sobre estas questões são porém necessários. Eles ganharão outro protagonismo com um enquadramento mais evidente, permitindo criar um "ambiente" confiável e de alguma cumplicidade entre os intervenientes.

Fica a sugestão às Instituições Financeiras interessadas, pois "conhecer" melhor o cliente permite sempre servir melhor e ter mais eficiência.

Não podemos contudo terminar este capítulo sem fazermos alguns comentários às estruturas dos DP dos dois balcões estudados como anunciámos no ponto 5.3.1. Para tal subdividimos em 5 classes de amplitude diferente, de tal forma que a distribuição dos depositantes fosse sensivelmente a mesma por classe de montante, sendo a menor inferior ou igual a 2000€, e a maior superior a 20000€.

No conjunto verificámos que 1/5 das poupanças são detidas pelos pequenos aforradores, Quadro 6.

<b>Classes de montantes</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem absoluta</b>	<b>Percentagem acumulada</b>
≤ 2000,00	244	21,1	21,1
2000,01 – 5000,00	218	18,8	40,0
5000,01 – 10000,00	195	16,9	56,6
10000,01 – 20000,00	232	20,1	76,9
20000,01 +	267	23,1	100,0
Total	1156	99,9	

Quadro 6 – Classes de montante de depósitos no conjunto dos dois balcões (fonte: CCAM CA, 2008)

Esta proporção mantém-se em Grândola - balcão grande - (20,3%), mas quase que duplica na Quinta do Conde (40%), considerado balcão pequeno. Os grandes aforradores mantêm uma posição idêntica ao do conjunto em Grândola (23,4%). Na Quinta do Conde estão significativamente em menor número (15,6%). Quadros 7 e 8.

<b>Classes de montantes</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem absoluta</b>	<b>Percentagem acumulada</b>
≤ 2000,00	226	20,3	20,3
2000,01 – 5000,00	210	18,9	39,2
5000,01 – 10000,00	185	16,6	55,9
10000,01 – 20000,00	230	20,7	76,6
20000,01 +	260	23,4	100,0
Total	1111	99,9	

Quadro 7 – Classes de montante de depósitos no balcão de Grândola (fonte: CCAM CA, 2008)

<b>Classes de montantes</b>	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem absoluta</b>	<b>Percentagem acumulada</b>
≤ 2000,00	18	40,0	40,0
2000,01 – 5000,00	8	17,8	57,8
5000,01 – 10000,00	10	22,2	80,0
10000,01 – 20000,00	2	4,4	84,4
20000,01 +	7	15,6	100,0
Total	45	100,0	

Quadro 8 – Classes de montante de depósitos no balcão da Quinta do Conde. (fonte: CCAM CA, 2008)

Teria sido, como já amplamente referimos, interessante correlacionar a estrutura dos depósitos de cada cliente com a respectiva idade e as motivações de poupanças expressas, com vista a evidenciar algumas das constatações anteriormente retidas das entrevistas com os gerentes e com os respondentes.

Na impossibilidade de o fazermos podemos sublinhar a dominância dos pequenos aforradores tanto no balcão estabelecidos já há muito tempo, Grândola, como num de instalação recente, a Quinta do Conde. Este será porventura um dos públicos alvo da CCAM.

O facto de ser mais significativo o número de depósitos nos escalões mais elevados em Grândola talvez se possa relacionar com o facto de este ser um balcão de clientelas mais idosas e mais ligadas às actividades agrícolas. Na Quinta do Conde são os utentes em idade activa as entre 41 e 55 os que dominam na amostra constituída, sendo portanto plausível que estes, com maiores responsabilidades imediatas e uma ideia mais longínqua de futura precauções, tenham poupanças menores.

## Capítulo 6 – Conclusão

A terminar gostaríamos de acentuar algumas conclusões de ordem geral decorrentes das reflexões efectuadas ao longo do nosso trabalho.

Uma primeira consideração vai para a importância que as cooperativas podem vir a ter na organização económica. Elas podem ser ponto de passagem, nomeadamente no campo da intermediação financeira, entre os sistemas informais e formais do mercado.

O CAM revelou a sua capacidade de penetração nas zonas rurais e a possibilidade de, sem descorar as suas raízes, reforçar a sua presença nos espaços urbanos e peri-urbanos.

No seio duma organização cooperativa virada para o crédito promove-se efectivamente uma mediação financeira completa que pode mobilizar depósitos para atingir agentes interessados na realização de investimentos que precisem de financiamento. É neste sentido que as cooperativas de crédito podem ser extremamente úteis na dinamização dos mercados financeiros nos países em desenvolvimento.

Para fechar o ciclo desta intermediação, assegurando-lhe maior eficiência, é necessário saber identificar as fontes de poupanças, ou seja, identificar os agentes económicos a ela mais propensos.

Compreende-los é também importante: que motivos têm para poupar e que projectos lhes estão associados?

O nosso trabalho realizado na área social da CCAM da Costa Azul mostrou que as zonas rurais são ainda uma importante fonte de poupanças, e que são os mais velhos e os reformados os mais sensíveis a elas. Não pensam estes directamente na realização de investimentos produtivos. Que no conjunto, só em pequena escala, são nomeadas como das suas poupanças. Falam em precaução e imprevisto, em protecção da velhice e da doença.

É o intermediário financeiro que pode fazer, jogando com a sua solvabilidade, uma correcta alocação dos recursos canalizando-os para os investimentos mais capazes de dinamizar a economia e gerar o progresso nas populações.

Os investimentos mais citados são os que se relacionam com uma agricultura mais produtiva, na construção civil e outras actividades ligadas ao sector terciário, estando longe das motivações da poupança. Ela parece ser, no entanto, o motor da actuação dos serviços financeiros que, sem ela não podiam afirmar-se cabalmente.

De tudo que aprendi ao longo deste trabalho não saio, com certeza, com a “solução” para a minha aspiração de “contribuir, ainda que numa expressão ínfima, para a dinamização dos mercados financeiros e o desenvolvimento da Guiné-Bissau, país que me viu nascer”, mas alertou-me para pormenores dessa caminhada. Conhecer quem queremos servir, seus recursos e motivações, é o pilar estruturante e a garantia da sustentabilidade da iniciativa.

## **Bibliografia**

Cabo, P. Matos, A. Fernades, A. Ribeiro, M. Isabel. **O Desempenho Social das Cooperativas de Crédito Portuguesas**.2009. Consulta a 30 de Agosto de 2009, disponível em: [http://www.inscoop.pt/Inscoop/comunicacao/5Coloquio/Comunicacoes/O\\_Papel\\_da\\_Economia\\_Social\\_numa\\_Logica\\_de\\_Proximidade/O\\_Desempenho\\_Social\\_das\\_Coops\\_de\\_Credito\\_Portuguesas\\_P\\_Cabo\\_,\\_A\\_Matos\\_,\\_A\\_Fernandes\\_e\\_M%C2%AA\\_I\\_Ribeiro.pdf](http://www.inscoop.pt/Inscoop/comunicacao/5Coloquio/Comunicacoes/O_Papel_da_Economia_Social_numa_Logica_de_Proximidade/O_Desempenho_Social_das_Coops_de_Credito_Portuguesas_P_Cabo_,_A_Matos_,_A_Fernandes_e_M%C2%AA_I_Ribeiro.pdf)

Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo, C.R.L.. **Cadernos Crédito Agrícola – O capital Social das Caixas Agrícolas - Volume 1**. Lisboa: CCAM, 1999.

Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo, C.R.L. **Cadernos Crédito Agrícola – História do Crédito Agrícola - Volume 3**. Lisboa: CCAM, 2000.

Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul. **Questionário de Satisfação de Clientes – Análise**. 2008.

Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul. **Manual de Acolhimento e Integração – Novos Colaboradores**. 2008.

Caixa Central do Crédito Agrícola Mútuo da Costa Azul. **Relatório e Contas de 2008**. 2009.

Carvalho, Fernando Cardim de et al.. **Economia monetária e financeira – Teoria e Política**. Rio de Janeiro: CAMPUS, 2000. ISBN 853520679-5.

Dias, Cláudia. **Pesquisa qualitativa – características gerais e referências**. Disponível em: [www.geocities.com/claudiaad/qualitativa.pdf](http://www.geocities.com/claudiaad/qualitativa.pdf)

Diniz, Francisco. **Crescimento e Desenvolvimento Económico. Modelos e Agentes do processo**. 2006. Lisboa: Sílabo, Lda, 2006. ISBN 972-618-407-X. pt 1, 2 e 3.

Escola Profissional de Agentes de Serviço e Apoio Social. Textos de Apoio – Módulo 7: **Famílias e Poupanças**.



Guerrero, Jose Alfredo. **Determinates de una Movilizacion de Depósitos Rurales Exitosa: Banco Agrícola de la Republica dominicana.** Programa Servicios Financeiros Rurales. Santo Domingo: Division de Impresos y Publicaciones del Departamento Administrativo. Banco Central de la Republica Dominicana.1992.

IPQ. Sistemas de Gestão da Qualidade, NP, EN ISO 9001:2008.

Neri, Marcelo. Carvalho, Kátia. Nascimento, Mabel. **Ciclo de Vida e Motivações Financeiro.** 2000. Consulta a 3 de Junho 2009, disponível em:  
<http://virtualbib.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/744/1241.pdf?sequence=1>

Mansinho, Maria Inês de Abrunhosa. **Políticas de Crédito Agrícola: Atribuição e Recuperação de Fundos. Melhoramentos Agrícolas 1946-1979.** Lisboa: Instituto Superior de Agronomia, 1989. Tese de doutoramento.

Graham, Douglas: Mansinho, Maria Inês; Pinho, Ezequiel. **As Caixas de Crédito Agrícola Mútuo e, Portugal, Da Visão Mutualista à Dinamização dos Mercados Financeiros Rurais.** Lisboa: Instituto Superior de Agronomia (ed. Limitada), 1989.

Mansinho, Maria Inês Abrunhosa. **Crédito agrícola Mútuo: percursos e Territórios.** Lisboa: ISAPRESS, 2009. ISBN 978-972-8669-40-9

Marques, Walther. **Moeda e Instituições Financeiras.** Lisboa: Don Quixote/Instituto Superior de Gestão,1991.ISBN 972-20-0908-7

Observatório do Endividamento das Consumidores. **Inquérito sobre os comportamentos e os valores económicos dos jovens.** Consulta e 13 de Abril de 2009, disponível em:  
[http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf\\_estudos\\_realizados/inquerito\\_a\\_jovens.pdf](http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/inquerito_a_jovens.pdf)

Vásquez, Archibaldo. **Depósitos Financeiros y la Familia Rural.** Centro de Estudios Monetarios y Bancarios. Série Estudios. Santo Domingo: La Palabra, 1991.

Vega, Claudio Gonzalez. **Mercados Financeiros y Dedarrollo.** Centro de Estudios Monetarios y Bancarios. Série Estudios. Santo Domingo: La Palabra, 1986.

Vogel, Robert C. - Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance. In Dale W Adams, Douglas H. Graham, and J. D. Von Pischke - **Undermining Rural Development with Cheap Credit**. Colorado: Westview Press, Inc. 1984. ISBN 0-8822531-768-2. p. 248-265

## **Anexos**

**Anexo I – Resumo das entrevistas com os Gerentes**

**Anexo II – Resumo das entrevistas com os Prospectores**

**Anexo III – Dados / Análise estatística**