

**MICROCRÉDITO EM MOÇAMBIQUE: O  
«CASE-STUDY» DO NOVO BANCO**

**Alexandre Coutinho**

Jornalista, Secção de Economia do semanário Expresso

[alexcoutinho@sapo.pt](mailto:alexcoutinho@sapo.pt)

### Génese do microcrédito

Criado no final dos anos 70, o conceito de microcrédito nasceu no Bangladesh com Muhammad Yunus e o Grameen Bank – o «banco da aldeia», em Bangla –, pioneiros na fundação de um sistema bancário baseado no mutualismo, na confiança, participação e criatividade, concedendo empréstimos aos mais pobres dos pobres, especialmente, às mulheres. O «pai» do microcrédito afirma com frequência: *«É minha convicção que todos os seres humanos são potenciais empreendedores. Todos temos uma capacidade inata, que eu apelo de capacidade de sobrevivência. Tal como a comida, o crédito é um direito humano. O microcrédito não é uma dívida, é um empréstimo»* (Coutinho e Silva, 2005: 13).

O Grameen Bank baseia-se na premissa de que os pobres têm aptidões que permanecem inutilizadas ou subutilizadas.

*«Não é a falta de aptidão que faz pobres as pessoas pobres – sublinha Muhammad Yunus – o Grameen acredita que a pobreza não é criada pelos pobres, é criada pelas instituições e pelas políticas seguidas pela sociedade. Tenho a firme convicção de que dar subsídios de desemprego não é a melhor forma de combater o problema dos pobres. Para mim, trata-se de ignorar os seus problemas e deixá-los apodrecer. Os pobres de boa saúde não querem nem precisam de caridade: o subsídio apenas aumenta a sua miséria, retira-lhes a iniciativa e, mais importante, a auto-estima. Libertar a energia e a criatividade em cada ser humano é a resposta à pobreza»* (Coutinho e Silva, 2005: 13).

Para o fundador do Grameen Bank, os pobres são pobres porque não conseguem reter o produto do seu trabalho, que vai beneficiar os que controlam a propriedade dos meios de produção. O reembolso dos empréstimos contraídos por pessoas sem garantias revelou funcionar muito melhor do que os pagamentos de empréstimos pelos que apresentavam muitas garantias: *«Os pobres esforçam-se mais do que os ricos para pagar os seus empréstimos – revela Yunus – os nossos clientes não precisam de provar que têm muito dinheiro de poupanças ou que são ricos; pelo contrário, precisam de provar como são pobres e como são parcas as suas economias»* (Coutinho e Silva, 2005: 13).

O próprio Grameen Bank emerge como um dos raros exemplos de sucesso na exportação de *know-how* do Terceiro Mundo para o Ocidente. A sua filosofia está a ser seguida por mais de 400 instituições de 66 países da América Latina, África, Ásia, Europa e, até, nos Estados Unidos, com base nas inovações que introduziu e na verdadeira revolução que operou nas práticas bancárias tradicionais.

### **Economia informal em Moçambique**

Os sistemas informais e em pequena escala sempre existiram em muitas partes do mundo, especialmente nas zonas rurais. Encontram-se bons exemplos em países africanos como o Gana, o Quénia, o Malawi, Moçambique e a Nigéria («*esusus*», «*osusu*», «*adashi*», «*xitique*», «*club*», «*merry-go-rounds*», etc., segundo a língua ou o dialecto local). Providenciam às populações rurais o acesso a poupanças geradas localmente e funcionam como uma certa almofada em períodos de flutuação económica, encorajando a formação de cooperativas e reforçando o sentimento de comunidade. A percentagem da população moçambicana que vive abaixo do limiar de pobreza é de 54% (segundo um inquérito ao rendimento das famílias realizado entre 2002 e 2003), embora tenha decrescido nos últimos anos – era de 69% entre 1996 e 1997 (Athmer e Hunguana, 2004).

O crescimento do sector informal foi enorme depois da guerra, a partir de 1992, quer nas zonas urbanas quer nas rurais. Não existem estatísticas fidedignas, mas estima-se que 85% da população activa trabalha no sector informal, 59% da qual é constituída por mulheres. A título de exemplo, um estudo sobre a procura de crédito nos três principais mercados de Maputo (Murdoch, 2004), com um universo de 11.684 pessoas, demonstrou que apenas 10% dos vendedores tinha contraído um empréstimo – 78% dos quais de uma instituição de microfinanças; 85% não usavam quaisquer serviços bancários; 32% nunca tinha ouvido falar em microcrédito; e 27% recorriam ao «*xitique*». O estudo concluiu que existia um potencial de procura de serviços de microfinanças, cuja disponibilidade tem contribuído para a criação de mais empregos e, sobretudo, para a criação de condições propícias à geração de mais rendimentos para as famílias.

### **Criação do Novo Banco**

Não foi só em Portugal, com o apoio à Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), que o Millennium BCP se empenhou na criação de um sistema de microcrédito. No ano de 2000, respondendo a um desafio do então presidente de Moçambique, Joaquim Chissano, nasceu o Novo Banco, uma instituição vocacionada para a microfinança<sup>1</sup>. A experiência foi tão bem sucedida que o Novo Banco já obteve números maiores do que a actividade de microcrédito do Millennium BCP em Portugal: mais de 5,8 milhões de dólares (4,8 milhões de euros) de crédito concedido. É, hoje, a maior instituição de microfinanças a

<sup>1</sup> O Novo Banco tem como accionistas o BIM – Banco Internacional de Moçambique (controlado pelo Millennium BCP), com 30%; o IMI – Internationale Micro Investitionen, uma sociedade de investimento alemã orientada para o desenvolvimento (25%); o IFC – International Finance Corporation, uma instituição norte-americana ligada ao Banco Mundial, a Stichting Doen, criada para distribuir parte dos lucros da lotaria postal holandesa e a FMO, uma sociedade ligada ao governo holandês (cada um com 13,3%); e o Fundo para o Fomento da Habitação moçambicano (5%).

operar em Moçambique, com 38% do volume de empréstimos concedidos neste segmento e 58% da carteira de crédito (volume de crédito concedido).

Em Moçambique, existem dez instituições financeiras no segmento da microfinança, com cerca de 60 mil clientes, com empréstimos concedidos que variam entre os 50 dólares (no estrato mais baixo) e os 375 dólares (estrato médio).

Tendo começado pelo microcrédito, orientado sobretudo para os pequenos comerciantes dos mercados informais de Maputo, Beira, Nampula e Chimoio, o Novo Banco evoluiu progressivamente para a prestação de serviços à imagem de um banco comercial tradicional: contas correntes, depósitos de poupança, crédito à habitação, crédito ao consumo, depósitos em moeda estrangeira (dólares), pagamentos de serviços e transferências bancárias. Além dos comerciantes (45% da carteira de clientes), o Novo Banco está a orientar a sua actividade para o tecido de PME dos mais diversos sectores de actividade: materiais de construção, panificação, confecções, mobiliário, cabeleireiros, aviários e cafés.

O montante mínimo de crédito concedido é de 110 dólares, por um máximo de 24 meses, sujeito a prestações fixas constantes, pagas semanalmente, quinzenalmente ou mensalmente. O juro varia entre os 5,5 e os 5,9% mensais. Em Junho de 2004, a sua carteira de clientes regulares de crédito já se aproximava dos 10.000, enquanto o número de depositantes ultrapassava os 18.400, financiando por esta via mais de 70% da sua carteira de crédito. A instituição dispõe de um efectivo de 176 funcionários, 80 dos quais são analistas de crédito.

O Novo Banco é uma instituição financeira de direito moçambicano, um banco comercial, que disponibiliza produtos e serviços de microfinanças e se define a si próprio como uma «instituição financeira orientada para o desenvolvimento»: o enfoque é colocado no crédito para micro, pequenas e médias empresas, porque o banco está convicto de que são estes negócios que criam o maior número de postos de trabalho e mais contribuem para o desenvolvimento da economia. O Novo Banco defende, igualmente, valores como «salário igual para trabalho igual», «igualdade de acesso às oportunidades» e «não discriminação de pessoas com base em raça, sexo ou etnia».

Umas das vocações do Novo Banco é, também, a de «educar» as pessoas que não estão habituadas a trabalhar com um banco, procurando trazê-las da economia informal para a economia formal.

Sendo uma das mais novas instituições de microfinanças no mercado moçambicano, o Novo Banco tornou este segmento mais competitivo, estimulando a diversificação de produtos das outras instituições, e provou que o microcrédito pode ser uma operação sustentada. O sucesso do Novo Banco, num terreno tão difícil como o de um país africano, foi decisivo para o recente lançamento, em

Portugal, de uma operação de microcrédito em larga escala do Millennium BCP.

**Bibliografia citada**

Athmer, Gabrielle, e Hunguana, Henriqueta (2004), «*Poverty Outreach and Impact Assessment in Mozambique*», *Characteristics of the Microfinance Sector & of the Three Institutions Involved in the Impact Assessment*, Netherlands Platform for Microfinance.

Coutinho, A., e Silva, P. (2005), *Microcrédito em Portugal: Uma Nova Oportunidade*, Lisboa, Millennium BCP.

Murdoch, Katie (2004), *Study of the Demand for Credit in Markets in Maputo*.