

MAIS INICIATIVAS EMPRESARIAIS DE AJUDA AO DESENVOLVIMENTO

Correio da AESE

Software através da rede

Na Índia, a alternativa é o *software* através da rede. Os *PC* são para a maioria dos indianos demasiado caros, complicados de usar e difíceis de manter. Rajesh Jain, co-fundador da *Novatium*, criou um computador para enfrentar esse problema. O *Nova netPC* tem um *hardware* básico, uma *CPU* que inclui placa base construída com *chip* de telemóvel, mais uma porta de ligação à Internet, quatro portas *USB* (duas para rato e teclado) e uma porta para o monitor, que pode ser o televisor da casa. E sem disco rígido. A *Novatium* oferece, por 10 dólares mensais, o *software* através da rede: sistema operativo, armazenamento de até 2 *GB* e 30 horas de navegação pela Internet.

Com intenções mais solidárias nasceu a *Babajob.com*, também com origem na Índia. Manohar Laksmipathi deixou a *Microsoft* com a intenção de pôr ao serviço do desenvolvimento a sua capacidade técnica. «Na Índia, alguém como eu não pode escapar ao sentimento de que realmente é uma pessoa com sorte. Que fazer com todas as coisas que nos rodeiam? Como vamos usar todas as nossas aptidões?», declara numa reportagem do *International Herald Tribune*. A sua ideia foi criar uma rede *on-line* que facilitasse o contacto entre aqueles que procuram emprego e aqueles que procuram empregados.

Não é um simples motor de busca anónimo, pois trata-se de imitar os caminhos seguidos por aqueles que chegam na vida real indiana aos empregos: cadeias de laços pessoais. Imaginemos um homem de negócios que precisa de um cozinheiro; pergunta a um amigo seu, que certamente perguntará ao seu próprio cozinheiro se conhece alguém que possa servir para o lugar. Para construir estas redes, a *Babajob* paga a pessoas para que sejam a ligação entre empregador e empregado, e também paga a algumas ONG ou donos de cibercafés para encontrarem potenciais utentes e registá-los. Ao fim de poucos meses, mais de mil pessoas já se tinham registado na *Babajob*, todas elas pertencentes à classe baixa de Bangalore.

Banca que reduz desigualdades

A possibilidade de a banca servir os mais pobres não se reduz apenas ao conhecido caso do *Grameen Bank*, de Muhammad Yunus, impulsor do microcrédito. Uma visão também positiva do negócio bancário num contexto de liberdade de mercado surgiu numa análise patente na *The Economist*, a respeito da crescente presença de bancos em África.

Cita-se aí um relatório do *Banco Mundial* a salientar como uma prioridade o acesso dos africanos a serviços financeiros. Segundo o *FMI*, o continente esteve até 2007 no seu melhor período de expansão económica sustentada desde a descolonização. Este crescimento deveu-se à subida dos preços das matérias-primas, ao petróleo e à ajuda do estrangeiro. Mas também a uma melhor gestão económica, e a políticas mais estáveis e abertas à concorrência. A taxa de crescimento foi de 6,5% entre 2002 e 2007, de 5,5% em 2008, e baixou para 1% em 2009. Admite-se que possa crescer uns 4%, neste ano de 2010.

Aos bancos interessa-lhes o lucro, mas também - por isso - que os seus potenciais clientes sejam mais prósperos; além disso, a busca do novo cliente obriga-os a oferecer soluções adequadas para os que têm menos recursos. Tudo isso pode ajudar a reduzir distâncias entre ricos e pobres. De qualquer forma, o acesso a estes serviços financeiros é proporcionalmente limitado. Por exemplo, somente 20% das famílias africanas têm conta bancária.

A revista britânica dedica outro artigo à união entre banca e telemóveis. O director do departamento de Economia da *London Business School*, Leonard Waverman, estima que aumentar em 10% a presença de telemóveis num país em desenvolvimento acarrete um aumento de 0,5% no PIB *per capita*.

A banca por telefone melhora o acesso a serviços financeiros. Através de agentes do operador do telemóvel, permite aos clientes depositar e retirar dinheiro vivo, ou fazer envios de dinheiro instantâneos. É possível receber o salário por telefone. Taxistas e mensageiros podem aceitar pagamentos sem necessidade de levar grandes somas de dinheiro vivo. Uma utilização habitual é a de depositar o dinheiro antes de fazer uma viagem longa e retirá-lo no final do percurso, o que aumenta a segurança.

Com tudo isto, evita-se a necessidade de uma rede nacional de sucursais bancárias ou de caixas automáticas. Esta banca móvel é, além disso, facilmente combinável com iniciativas de microcréditos.