

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

TUANE LIMA MILLET

MICROCRÉDITO NO BRASIL: O CASO DO CREDIAMIGO

RIO DE JANEIRO

MARÇO 2013

TUANE LIMA MILLET

MICROCRÉDITO NO BRASIL: O CASO DO CREDIAMIGO

Monografia submetida ao Departamento de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas.

Orientador: Prof. Alexis Cavichini Teixeira de Siqueira

RIO DE JANEIRO

MARÇO 2013

TUANE LIMA MILLET

MICROCRÉDITO NO BRASIL: O CASO DO CREDIAMIGO

Monografia submetida ao Departamento de Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas.

Data de aprovação: _____

Professor Orientador:

Prof. Alexis Cavichini Teixeira de Siqueira

Professor Leitor:

Prof. Henrique Westenberger

“Esses projetos de microcrédito são a prova do que podemos fazer se investimos na economia e no potencial humano de todos os nossos cidadãos. Está ficando cada vez mais óbvio que a microempresa não só transforma a vida, como também faz erguer comunidades e sociedades.”

Hillary Rodham Clinton

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus, que sempre me ajudou por meio da sua infinita bondade.

Aos meus pais que sempre acreditaram na minha vitória desde a minha concepção,
independentemente de circunstâncias.

Aos meus irmãos pela compreensão e companheirismo.

E finalmente aos amigos, que tornaram essa caminhada mais leve, com a alegria e torcida
necessárias para a realização de um sonho.

RESUMO

MILLET, Tuane Lima. **Microcrédito no Brasil: O Caso do Crediamigo**. Trabalho de conclusão de curso – Faculdade de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ. Rio de Janeiro, 2013.

Este trabalho tem como objetivo aprofundar a discussão sobre a temática do microcrédito no Brasil, avaliando o seu potencial como política de combate à pobreza, enquanto busca considerá-lo como uma das alternativas voltadas para o desenvolvimento econômico de natureza local. O trabalho aborda a discussão teórica recente sobre o microcrédito, lançando mão das principais experiências internacionais, com destaque para o Grammen Bank, na Índia, a fim de fazer um comparativo com o cenário brasileiro. Com base nesse contexto, analisa o *tradeoff* entre focalização e sustentabilidade em termos microeconômicos. O trabalho conclui que o microcrédito é um importante instrumento de inclusão social, capaz de atender simultaneamente aos objetivos de uma política de combate à pobreza e de desenvolvimento econômico local sustentado, e que, o Brasil consiste em um cenário propício para implementação desses programas. Além disso, o estudo de caso do Crediamigo permite visualizar importantes pontos críticos de sucesso para uma Instituição Microfinanceira, os quais servem de orientação para formuladores de novas políticas e programas de microcrédito, com o propósito de atingir de forma efetiva os objetivos fundamentais que permeiam a origem do microcrédito: o resgate econômico dos mais pobres.

Palavras-chave: microcrédito; instituições microfinanceiras; inclusão social; sustentabilidade.

ABSTRACT

MILLET, Tuane Lima. **Microcrédito no Brasil: O Caso do Crediamigo**. Trabalho de conclusão de curso – Faculdade de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ. Rio de Janeiro, 2013.

This study aims to further discuss the topic of microcredit in Brazil, assessing its potential as an anti-poverty policy, while seeking to consider it as an alternative aimed at local economic development. The paper discusses recent theoretical discussion about microcredit, making use of the main international experiences, especially the Grameen Bank in India, in order to make a comparison with the Brazilian scene. Based on this context, it analyzes the tradeoff between targeting and sustainability in microeconomic terms. The paper concludes that microfinance is an important tool for social inclusion, able to simultaneously meet the objectives of a policy of poverty alleviation and sustainable local economic development, and that, Brazil is in a setting conducive to implementing such programs. In addition, the case study Crediamigo enables to view important critical success points to a Microfinance Institution, which provides guidance for formulators of new policies and microcredit programs, in order to effectively achieve the fundamental objectives that permeate origin of microcredit: the economic rescue of the poor.

Keywords: microcredit; microfinance institutions; social inclusion; sustainability.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – INDICADORES DE ALCANCE.....	57
TABELA 2 – INDICADORES DE ALCANCE POR ESTADO.....	58
TABELA 3 – INDICADORES DE PRODUTIVIDADE.....	58
TABELA 4 – INDICADORES DE SUSTENTABILIDADE.....	59

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1 OBJETIVOS.....	12
1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	12
1.3 JUSTIFICATIVA.....	12
1.4 METODOLOGIA.....	13
1.5 ESTRUTURA E ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO.....	14
1.6 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	15
1.6.1 <i>Microfinanças e Microcrédito</i>	15
1.6.2 <i>As IMF's (instituições microfinanceiras)</i>	16
1.6.3 <i>Microcrédito e o Cenário Internacional</i>	17
1.5.4 <i>Microfinanças no Brasil</i>	19
1.6.5 <i>Entraves à Indústria Microfinanceira</i>	20
1.6.7 <i>Trade-off entre Lucratividade e Sustentabilidade</i>	20
1.6.7 <i>Inclusão Social</i>	21
2. ASPECTOS CONCEITUAIS	22
2.1 DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO E TERMOS RELACIONADOS.....	22
2.2 EMPREENDEDORISMO.....	24
2.3 SELEÇÃO ADVERSA E RISCO MORAL.....	26
2.4 MICROFINANÇAS E INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS – IMF's.....	27
2.5 AS ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS - ONG's.....	28
2.6 ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO – OSCIP.....	28
2.7 SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR – SCM.....	29
2.8 COOPERATIVAS DE CRÉDITO.....	30
3. EXPERIÊNCIAS MICROFINANCEIRAS	32
3.1 ORIGEM DO MICROCRÉDITO DO MUNDO.....	32
3.2 GRAMMEN BANK.....	32
3.3 ORIGEM DO MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	33
3.4 DESENVOLVIMENTO DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL.....	35
4. MICROCRÉDITO NO BRASIL	40
4.1 ECONOMIA E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR.....	40
4.2 DEMANDA POR MICROCRÉDITO E AS PRÁTICAS ADOTADAS PELAS IMF's.....	44
4.3 EXPERIÊNCIA BRASILEIRA.....	46
5. O CASO DA CREDIAMIGO	51
5.1 O CASO DA CREDIAMIGO.....	51
5.2 ADAPTAÇÃO DA METODOLOGIA, PESQUISA DE MERCADO E OUTRAS PROVIDÊNCIAS.....	53
5.3 METODOLOGIA DO PROGRAMA CREDIAMIGO.....	54
5.4 PRINCÍPIOS SOCIAIS E DE SUSTENTABILIDADE.....	56

5.5 RESULTADOS DO PROGRAMA.....	57
5.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	60
6. BIBLIOGRAFIA.....	62

1 INTRODUÇÃO

O enfraquecimento de muitas economias leva-nos a concordar que o desenvolvimento sustentável requer políticas fiscais e monetárias que induzam ao crescimento nas economias nacionais.

A ascensão do empreendedorismo no Brasil foi paralela ao processo de privatização das grandes estatais e abertura do mercado interno para concorrência externa. Apesar de seu dinamismo e senso de negócio, esses microempreendedores perdem oportunidades de crescer com segurança, principalmente porque não têm acesso a serviços financeiros adequados. Daí a grande importância de desenvolver Instituições de Microfinanças que

ajudem o país no seu crescimento e gerem possibilidade de trabalho, renda e maiores investimentos.

Nesse contexto, o microcrédito merece uma maior atenção, uma vez que se torna um importante aliado ao empreendedor, tornando por vezes comum o termo microempreendedorismo, uma forma de utilizar recursos com criatividade e inovação. Porém, conforme explicita (FREIRE, 2005) sendo um empreendedor uma pessoa que detecta uma oportunidade e que cria uma organização (ou a adquire ou é parte de um grupo que o faz) para encará-la, este por si só não é capaz de empreender. Surge uma demanda por serviços financeiros que por vezes não estão disponíveis a essa classe, fato que restringe o potencial desse grupo de baixa renda em relação à economia como um todo. O microcrédito ganha, então, espaço como instrumento na luta contra a pobreza.

À primeira vista, o Brasil parece possuir vários dos ingredientes para uma indústria de microfinanças em expansão: instituições com experiência em microfinanciamento, uma ampla base de clientes em potencial e um setor bancário que tem tradicionalmente ignorado as micro e pequenas empresas. Embora o Brasil seja considerado a sexta maior economia do mundo e esteja “na contramão de sua história pregressa e de outros países emergentes e desenvolvidos. Estamos no menor nível de nossa história em termos de desigualdade. Mesmo assim, o Brasil continua entre os 12 países mais desiguais do mundo” (FVG; 07/03/2012). Além disso, por mais que sua renda per capita ultrapasse a da maioria dos países latino-americanos, a desigualdade na distribuição da renda nacional situa-se entre as mais pronunciadas no mundo – os 10% mais ricos no País têm renda média mensal trinta e nove vezes maior que a dos 10% mais pobres. Ou seja, um brasileiro que está na faixa mais pobre da população teria que reunir tudo o que ganha (R\$ 137,06) durante três anos e três meses para chegar à renda média mensal de um integrante do grupo mais rico (R\$ 5.345,22). Esse viés na distribuição de renda significa que, apesar da sua riqueza, o Brasil é o país da América Latina que abriga o maior número de pobres. (Fonte: <http://www.dignow.org/post/censo-do-ibge-revela-um-pa%C3%ADs-ads-muito-desigual-3279786-55863.html>)

Apesar do curioso fato de que o Brasil foi o berço do primeiro programa moderno de microcrédito, em 1973, “de sua importância e do elevado nível de pobreza do Brasil, as atividades de microcrédito se encontram num estágio muito inferior ao de seu potencial, cujos demandantes giram em torno de 35 milhões de clientes¹ e com dificuldades de massificação (BACEN, 2010). Como forma de amenizar esse déficit, outras instituições que

enxergaram a demanda existente, têm focado na clientela de baixa renda. Além disso, empresas provedoras de crédito ao consumo e lojas varejistas, ao expandirem sua base de clientes, começaram a reformular as exigências em relação à comprovação de renda que, em geral, excluía os microempreendedores informais de suas carteiras de crédito.

A flexibilidade estabelecida por demais agentes da economia, citada anteriormente, indica que a microfinança no Brasil não atende a demanda atual e também não está preparada para futuramente suprir o potencial desse setor no Brasil, em especial. Sendo assim, o estudo em questão tem o propósito de investigar os fatores que inibem ou impulsionam o crescimento do setor de microfinanças, estabelecendo um comparativo com demais países em que essa modalidade de crédito encontra-se mais amadurecida, visto que o Brasil, e a língua portuguesa em geral, carecem de literatura sobre microfinanças. Além disso, pretende-se por meio de um estudo de caso apurar os fatores críticos de sucesso de uma IMF já consolidada no território brasileiro, gerando uma fonte de conhecimento para os gestores atuantes ou interessados nas Microfinanças, de maneira a catalisar institucionalmente as IMFs brasileiras para que estas possam atingir o duplo objetivo do crescimento com sustentabilidade.

1.1 OBJETIVOS

A presente pesquisa tem como objetivo geral identificar ações decisivas no setor de microfinanças, como por exemplo procedimentos quanto à análise de crédito ou alternativas de garantias. Com isso, pretende-se estimular as micro e pequenas empresas em prol do crescimento econômico e da alocação de uma parcela significativa do crédito bancário para viabilização de empréstimos voltados para esse público-alvo.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Avaliar o desempenho da indústria de microfinanças por meio de um comparativo com a mesma no âmbito internacional;
- Analisar os procedimentos bancários no mercado de crédito;
- Identificar os entraves sofridos pelas micro e pequenas empresas;
- Descrever as linhas de crédito e programas que atendem aos micro e pequenos empreendimentos;
- Comparar as microfinanças com o sistema tradicional brasileiro;
- Investigar o papel de inclusão social da indústria de microfinança;

1.3 JUSTIFICATIVA

A globalização e a abertura de mercado são fatores que ajudam a tornar o mercado de trabalho cada dia mais competitivo e a produção um ambiente dinâmico por si só. Durante o ciclo de vida, tanto grandes quanto micro empresas, enfrentam dificuldades, porém a grande diferença se dá na capacidade de se prevenir e crescer, que muitas vezes são ínfimas ou nulas, no que tange as pequenas empresas. Essas situações levam essas empresas à busca por financiamento com diversas finalidades.

Porém, o sistema financeiro tradicional não está preparado para atender a demanda dos microempreendedores, ou seja, os bancos tradicionais nem sempre podem efetuar operações de empréstimos se os clientes não se enquadrarem dentro nas políticas previamente estabelecidas pela instituição. Os projetos dos microempreendedores que naturalmente envolvem riscos altos demais, tornam tais empréstimos inviáveis, e caso aceitos, são acompanhados de taxas de juros exorbitantes.

Sendo assim, as micro e pequenas tem sua importância como objeto de estudo justificada pelo potencial de inclusão social e redução de desigualdade que possuem. Por meio da geração de emprego e, conseqüentemente de renda elas têm papel decisivo do desenvolvimento de uma localidade. Mesmo sendo recente na história das finanças, a microfinança apresenta em determinados países um estágio de maturidade - geralmente nas economias desenvolvidas - enquanto em outros casos mantém um desempenho aquém do esperado, porém em todos os países onde chegou essa prática veio para combater um mesmo entrave: a inadequação dos sistemas tradicionais ao público de baixa renda.

As Instituições Financeiras de Microfinanças (IFM) podem atuar nas duas pontas do crédito - na oferta e na captação – tornando possível um consenso entre essa parte da população e o mercado financeiro. A criação de um novo segmento e a penetração nesse novo mercado cria uma relação de ganha-ganha com o poder de contribuir para o aquecimento da economia do país, sendo, dessa forma, justificada como tema de estudo.

1.4 METODOLOGIA

Com o intuito de classificar esta pesquisa, serão utilizadas as tipologias de Gil (1996) e Vergara (2000). Com base em Vergara, podemos considerar o tipo de pesquisa aplicada, no que tange seu fim. Gil, por sua vez, denomina objetivo da pesquisa como exploratório no sentido lato do termo, uma vez que busca proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito” (Gil, 1991), utilizando aspectos descritivos e explicativos, em prol de localizar e fundamentar a exploração do caso.

Isso permitirá a o estudo profundo do setor de microfinanças no Brasil, buscando razões para o seu desenvolvimento relativamente fraco. Para tal, será realizado uma análise de uma das mais conhecidas instituições de Microfinanças no mundo, o Grammen. Em seguida, será realizado um diagnóstico do cenário brasileiro no que tange ao desenvolvimento do microcrédito. Por fim será realizado um estudo sobre o Crediamigo, Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal. O Crediamigo que faz parte do Crescer – Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal – é uma das estratégias do Plano Brasil Sem Miséria para estimular a inclusão produtiva da população de baixa renda.

Por outro lado, quanto aos delineamentos da pesquisa, segundo Gil (ou quanto aos meios de investigação, segundo Vergara), esta pesquisa, conforme ilustrado acima, é um estudo de caso. Com base na metodologia de estudo de caso de Yin (1996), será possível fazer uma pesquisa mais profunda dos procedimentos e diretrizes da IMF em questão, observando seus impactos em sua sustentabilidade.

No entanto, houve inicialmente uma revisão bibliográfica e documental, auxiliando a realizar um embasamento teórico e balizar a linha a ser seguida, contextualizando esse assunto relativamente novo dentro da literatura financeira. Nessa etapa, também, serão levantadas as principais contribuições de Muhammad **Yunus**, ganhador do **Nobel** da Paz de 2006. A partir daí, serão levantados dados da IMF, procedimentos de análise de crédito e garantias, público-alvo da instituição, notícias relevantes e principalmente índices financeiros, que juntos permitirão conclusões mais fiés à realidade da organização.

1.5 ESTRUTURA E ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho é estruturado em cinco capítulos. O primeiro, expõe o problema que originou a pesquisa, a justificativa, os objetivos e as técnicas de pesquisa que foram utilizados para a sua realização.

O segundo capítulo, “Aspectos Conceituais”, descreve os conceitos que foram utilizados ao longo do trabalho, mesmo que implicitamente, e que serviram de base para solucionar a problemática em estudo citada na introdução.

O terceiro capítulo expõe sobre o desenvolvimento das microfinanças no contexto internacional, desde as razões que impulsionaram a sua demanda até o caso do Grammen, primeiro banco do mundo especializado em microcrédito, considerado um marco revolucionário.

O quarto capítulo discorre sobre esse setor no contexto particular do Brasil. Nele será realizado um breve histórico da economia brasileira, seu passado fortemente marcado pela inflação e como isso afetou o comportamento dos consumidores e instituições financeiras do sistema financeiro tradicional. Em seguida, será realizado um comparativo entre os diversos tipos de IMF's e o Sistema Financeiro Tradicional. Por fim, nos últimos parágrafos deste capítulo, será realizada uma discussão sobre o trade-off entre lucratividade e sustentabilidade, inclusive por meio do levantamento de posições que questionam o papel de inclusão das IMF's.

O quinto e último capítulo contém uma análise descritiva dos dados coletados tanto na revisão bibliográfica, quanto na pesquisa – histórico, público-alvo, população, indicadores de desempenho. Em seguida, serão apresentadas “Considerações Finais” de maneira sucinta e inteligível, além recomendações aos atuais agentes de IMF’s, como também, aos interessados em ingressar no setor. E por fim são listadas as referências bibliográficas que serviram de apoio, seguindo do glossário, apêndice e anexos.

1.6 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

1.6.1 Microfinanças e Microcrédito

Desta forma podemos conceituar as microfinanças como sendo: “Prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. Nessa linha, entidades ou IMFs são entendidas como aquelas especializadas em prestar esses serviços, constituídas na forma de OnGs, Oscips, cooperativas de crédito, SCMs, bancos comerciais públicos e privados (principalmente por meio de correspondentes no País e de carteiras especializadas) e fundos institucionais” (SOARES, 2007).

Já a atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É comumente entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza pela geração de trabalho e renda (Soares, 2007, pág. 51). “Apesar de microcrédito não criar imediatamente um potencial económico, este é um meio para atingir, pois os serviços de crédito proporcionam-lhes a utilização decapital antecipado para o consumo ou para investimento em actividades produtivas,impelindo os beneficiários a utilizar o seu potencial humano em actividades mais lucrati-vas, que promovem geração de rendimentos” (Micro-Finanças em Moçambique / Março 2006).

Parece certo que alguns programas têm alcançado progressos consideráveis em termos de alcance e sustentabilidade. Isso lhes tem permitido expandir a oferta de serviços financeiros a clientela desprovida de garantias, feito que há pouco mais de duas décadas era considerado impossível. Por outro lado, o número de programas realmente bem sucedidos é bastante reduzido, uma vez que a sustentabilidade da maioria das organizações de microfinanças é muito questionável (JUNQUEIRA; ABRAMOVAY, 2003, pág.5).

1.6.2 As IMF'S (Instituições Microfinanceiras)

Uma Instituição Microfinanceira (IMF) consiste basicamente em uma organização que oferta serviços financeiros a quem não é atendido pelo sistema tradicional. Essa breve definição inclui uma vasta gama de agentes que diferem entre si quanto à estrutura legal, missão, metodologia e sustentabilidade, mas que têm em comum a característica de oferecer serviços financeiros a uma clientela mais vulnerável (e muitas vezes mais pobre) do que a clientela clássica dos bancos (CGAP).

Nos anos 60 e 70, as instituições financeiras internacionais se dividiram em dois grupos. O primeiro grupo era formado por instituições financeiras governamentais com o objetivo de ofertar crédito às classes mais baixas da população. Porém sem o empreendimento de mudanças na tecnologia financeira, as exigências permaneciam as mesmas do sistema tradicional, levando ao fracasso essa modalidade nessas décadas. O segundo grupo, formado por ONG's e entidades governamentais, possuía um enfoque social mais acentuado, fazendo com que a sustentabilidade financeira fosse deixada em segundo plano. O resultado dessas práticas foi a falência de muitas instituições e a limitação da ação dos programas devido à falta de recursos (IBAM, 2001).

Com o passar do tempo, na década de 90, muitas ONG's se transformaram em IMF's tornando, gradualmente, mais difundido esses tipos de serviços, embora tenham passado a ser reguladas e controladas por alguma autoridade monetária. De outro lado, conforme as tecnologias microfinanceiras foram se consolidando, os bancos começaram a mostrar interesse nesse nicho de mercado. Porém com a experiência adquirida nessa primeira etapa, fica claro que para alcançar-se o enfoque social citado anteriormente, o microcrédito por si só não é o suficiente.

“O financiamento à pequena firma deve ser complementado por uma política de formação de recursos humanos que permita a sua viabilização financeira e a sua integração ao setor moderno da economia” (AZEREDO E RAMOS, 1995 p.112)

1.6.3 Microcrédito e o Cenário Internacional

O auxílio dos governos, por vezes, não consegue atender a todos os necessitados e pode criar dependência da ajuda governamental. Em países como Bolívia, Indonésia e Bangladesh, a estrutura social foi transformada pela atuação de instituições que fornecem serviços financeiros para pessoas de baixa renda. A microfinança está associada a programas de benefícios a clientes com problemas de subsistência em **países em desenvolvimento**. Geralmente, os recursos tem origem de fundos doados por estados e organizações supra nacionais e também através da mediação de organizações não governamentais (MORDUCH, 1999 e 2000; LA TORRE, 2006; AGHION; MORDUCH, 2005).

Talvez o caso mais conhecido de microcrédito seja o do Grameen Bank de Bangladesh. Este se tornou notório em todo o mundo quando Muhammad Yunus, seu fundador, e a instituição foram contemplados com o Prêmio Nobel da Paz em 2006 pelo trabalho e esforço na erradicação da pobreza através dos micro-empréstimos e microfinanciamentos. Vários estudos analisam o caso como ponto de partida para as análises e exemplo a ser seguido por outras instituições (MORDUCH, 1999; BRAGA; TONETO JR, 2000; ROBINSON, 2001; SENGUPTA; AUBUCHON, 2008; SANTOS; CARRION, 2009).

Braga e Toneto JR (2000) citam a experiência do Gramem Bank ou Banco do Povo como a mais antiga e importante no contexto das microfinanças. Colocam que sua origem se deu quase que por acaso pela iniciativa de Muhammad Yunus, então professor de economia, que indignado com a situação de extrema pobreza do país e maravilhado pela vontade de empreender e iniciativa do povo, passou a emprestar de seu próprio bolso pequenas quantias a título de empréstimo, obtendo o retorno nos prazos estabelecidos. Atualmente, um décimo da população de Bangladesh, equivalente a 12 milhões de pessoas, é assistida pelo crédito concedido pelo banco sendo que 94% dos tomadores de empréstimo são mulheres que obtêm em média 150 dólares junto ao banco cada uma, havendo um índice de recuperação bancária superior a 98% (SANTOS; CARRION, 2009, p. 61. apud YUNUS, 2003).

Vários outros exemplos ao redor do mundo seguiram o exemplo do Gramem bank. Morduch (1999) cita os exemplos do BancoSol (Bolívia) e do Bank Rakyat (Indonésia) e atualmente as microfinanças passaram a ser foco de um debate internacional sobre a possibilidade de integração de comunidades carentes ou excluídas à sociedade capitalista de consumo.

Segundo Sengupta e Aubuchon (2008) as instituições vêm ano após ano aumento em número, quantidade de clientes e negócios ao redor do mundo. Estas instituições começam a buscar financiamento público e internacional para aumentar o leque de produtos e oportunidades de negócios. Hoje oferecem além de empréstimos e financiamentos, operações tais como poupança e seguros.

Desde o início de suas operações, o banco vem descartando a exigência de garantias reais para a concessão dos empréstimos por considerá-las discriminatórias contra os pequenos empreendimentos. A garantia é feita a partir de um esquema de fiança solidária, em que o empréstimo é concedido a um pequeno grupo de pessoas, sendo todos os membros do grupo co-responsáveis pela dívida.

O sucesso do Grameen Bank é refletido no crescente volume de empréstimos concedidos a cada ano e pelas reduzidas taxas de inadimplência. Analisando os dados, percebe-se, no período, uma trajetória nitidamente crescente no volume de empréstimos concedidos e número de pessoas beneficiadas. Nota-se ainda índices de inadimplência próximo de zero em quase todo o período.

O segredo desse êxito está no tipo de arranjo contratual presente em suas operações de crédito e que busca reduzir o custo de seleção e monitoração do empréstimo, além de criar incentivos ao pagamento do mesmo, contribuindo assim para reduzir o risco de inadimplência das operações. Conforme destacado anteriormente, tal arranjo é desenhado a partir de um sistema de fiança solidária, em que o empréstimo é concedido coletivamente a grupos solidários, de cinco pessoas. Inicialmente, apenas dois membros do grupo recebem o empréstimo. Condicionado ao cumprimento contratual por parte destes dois membros, é concedido, num segundo momento, o empréstimo aos demais. Em cada grupo, todos respondem pela dívida contraída e pelo cumprimento das cláusulas contratuais, particularmente com relação aos prazos de reembolso dos empréstimos. Logo, cria-se assim um sistema de auto-seleção e automonitoração dentro do grupo, que tende a reduzir os problemas de **seleção adversa** e **risco moral**, além de diminuir os custos de gestão das carteira de empréstimo pelo banco. Os empréstimos em geral são de curto prazo (12 meses

em média) e a sua renovação, inclusive com a possibilidade de uma quantia superior ao anteriormente concedido, depende da quitação das dívidas anteriores dentro dos prazos estabelecidos.

1.6.4 Microfinanças no Brasil

No Brasil os estudos relacionados à microfinanças ainda são poucos. Apesar de existir uma preocupação internacional sobre o acesso da população brasileira no mercado financeiro, internamente ainda são insuficientes as pesquisas e as discussões sobre o assunto. Recentemente, nos anos do governo Lula muito se falou em inclusão social e existe um consenso de que as microfinanças seriam o caminho ideal para a diminuição da miséria e da desigualdade, porém mesmo com este discurso quase 40% da população economicamente estão excluídos do sistema bancário (IPEA, 2010).

São várias as forma de acesso ao microcrédito, as principais destacadas no Brasil estão relacionadas às cooperativas de crédito, as sociedades de crédito ao microempreendedor, organizações não-governamentais (ONGs) e o apoio dos bancos de desenvolvimento através de programas específicos de auxílio produtivo. Sela et all (2006) destacam que a expansão recente do microcrédito no país aconteceu a partir da década de 1990 como resultado da estabilização monetária, que elevou a demanda por crédito e também pelo aumento das instituições que passaram a atuar no setor além da atuação governamental. (SELA; SELA; COSTA, 2006, p. 8).

O estudo dos autores BRAGA e TOLEDO mostra a realidade dos negócios no Brasil no qual ainda existem milhares de empresas na informalidade e também é uma das primeiras publicações nacionais a chamar atenção para o caso do Grameen Bank citado anteriormente. A preocupação dos autores não é a inclusão social dos pobres nem a erradicação da miséria, neste primeiro momento os atores destacam como objetivo entender as principais dificuldades de micro e pequenos empresários em conseguir financiamento para seus empreendimentos e analisam o microcrédito como uma possibilidade para a solução deste problema (BRAGA; TONETO JR, 2000).

1.6.5 Entraves à Indústria Microfinanceira

A regulamentação financeira no Brasil apresenta significativos controles prudenciais e é notoriamente caracterizada pela frequência com que ela muda. Leis trabalhistas e tributárias são complexas e se somam à lista de incentivos negativos e restrições operacionais enfrentados pelas IMFs. Além disso, até então, não há informações claras disponíveis ao grande público sobre tais questões.

As IMF especializadas no Brasil são proibidas de oferecer uma ampla gama de produtos oferecidos por muitas de suas equivalentes internacionais, como poupança e seguros (ver Figura 14). Embora poucas instituições locais estejam de fato preparadas para oferecer produtos como poupança, sua proibição efetivamente limita as visões estratégicas de longo prazo dos administradores e reforça o foco estreito no microcrédito.

Outra área de controle estrito no Brasil é a fonte de recursos. A proibição anteriormente mencionada de oferta de produtos de poupança é um exemplo — as IMF não podem aceitar depósitos, uma fonte de recursos de numerosas vantagens, como os baixos custos financeiros, ampla disponibilidade e relativa estabilidade [...] Os investidores estrangeiros também podem ser desestimulados de investir na indústria brasileira das microfinanças, uma vez que deparam restrições monetárias e prolongados processos de registro.

No Brasil, as instituições de crédito (de qualquer tipo) são proibidas de retomar garantias; somente representantes do sistema judiciário são autorizados a fazê-lo. As IMF também enfrentar leis trabalhistas complexas que podem criar riscos para as instituições que pretendem usar incentivos financeiros para motivar os empregados. (Entendendo Microfinanças no contexto Brasileiro, 2002)

1.6.6 Trade-off entre Lucratividade e Sustentabilidade

“Quando um programa de microcrédito é avaliado, há basicamente duas informações que são cruciais para a aferição de sua performance institucional: a sua autonomia e o seu foco. A autonomia (sustentabilidade) de uma instituição financeira é um indicador de performance que mostra se a organização é capaz de operar sem doações ou empréstimos subsidiados. A sustentabilidade financeira pode ser medida comparando-se receita operacional e despesa operacional [...] Os subsídios por sua vez podem ser divididos em duas categorias: explícitos e implícitos. Os subsídios explícitos tomam a forma de concessões ou doações diretas (soft equity), ao passo que os implícitos envolvem basicamente (a) parte dos fundos que foi constituída com base em uma taxa de juros inferior

a de mercado (soft loans), e (b) as doações destinadas ao treinamento dos funcionários e ao desenvolvimento institucional de uma organização de uma modo geral.”

1.6.7 Inclusão Social

No Brasil, Santos e Carrion (2009) colocam que o microcrédito surge como alternativa à exclusão gerada pela sociedade capitalista global, porém questionam a visão de que esta seja a quimera para os problemas relacionados à pobreza e desigualdade. Para os autores o conceito de pobreza é possui vários significados e se apresenta de formas diferentes em vários países. Não é possível, por exemplo, comparar a pobreza de um país como Bangladesh com a pobreza brasileira. Assim, surge como um problema a definição adequada do que seja exclusão social e uma visão mais realista da desigualdade social no mundo.

O pobre seria aquele que, especificamente na América latina, não teria acesso aos bens básicos de alimentação, saúde, educação, acesso a serviços públicos essenciais etc. O que enfraqueceria qualquer possibilidade de enriquecimento e desenvolvimento social de uma parcela da população. E estaria ligada a questões relacionadas a esfera público e privada e também a questão de justiça, ética e cidadania. Visto que o Estado deveria suprir o básico para a subsistência. A pobreza também pode ser vista como carência de capital social que está relacionada ao aproveitamento das relações sociais construídas e mantidas pelos grupos de forma que quem não se integra a uma rede de indivíduos determinado encontra-se alijado de

vantagens pessoais e grupais que lhe proporcionariam melhores condições de existência (SANTOS; CARRION, 2009, p.57).

A retórica existente em relação a noção de pobreza e a visão de que as microfinanças resolveriam os problemas das classes de baixa renda, levam a uma discussão mais ampla sobre a globalização do capital e a agenda neoliberal para os países pobres e em desenvolvimento. A partir daí várias críticas são traçadas em relação às microfinanças e aos seus objetivos.

2 ASPECTOS CONCEITUAIS SOBRE O MICROCRÉDITO

2.1 DEFINIÇÃO DE MICROCRÉDITO E TERMOS RELACIONADOS

A abordagem do microcrédito como tema de estudo parte da falta de clareza que esse termo traz consigo, além da diversidade de definições para o mesmo. Tal lapso de consenso quanto à sua definição é abordado pelo Banco Grammen, que alerta quanto à variedade de seus parâmetros, como valor do empréstimo, o público-alvo e as regulamentações que variam de país para país. O propósito desse estudo não é explorar os diversos contornos que o microcrédito pode adotar, mas sim, promover ao leitor uma abordagem ampla do que é compreendido como microcrédito e, conseqüentemente, microfinanças.

Partindo-se inicialmente dos significados das duas palavras que definem o termo – micro e crédito – conforme Silvana Parente (2002), é possível chamar a atenção para alguns aspectos principais desta proposta de oferta de crédito. O prefixo *micro* significa pequeno, enquanto crédito, como ressalta Parente (2002, p.14):

[...] originada do verbo latino "credere" (crer, acreditar, confiar), tem, em sentido amplo, o significado de confiança, boa reputação. Na linguagem bancária, significa empréstimo, onde [...] a soma será devolvida acrescida de juros no prazo estabelecido entre as partes".

No entanto, uma breve revisão bibliográfica é o suficiente para mostrar que a definição etimológica citada acima se distancia da proposta original do microcrédito: fortalecer empreendimentos micro e informais tocados pelos menos abastados, à medida que se apresenta aparentemente apenas como "crédito pequeno". Porém, num segundo momento, Parente contesta esta leitura e afirma:

[...] o conceito de microcrédito não se esgota na noção de valor. Ele carrega um conjunto de atributos relativos à forma como o crédito é concedido e restituído, à finalidade do empréstimo e ao público apto a figurar como tomador: [...] à camada da população de mais baixa renda, em geral excluída do sistema financeiro convencional, em especial os micro empreendedores do segmento informal da economia.

A conferência global do Microcrédito deixou também uma importante ótica sobre o esse assunto: "pequenos empréstimos à população muito pobre, para trabalhar por conta

própria, permitindo gerar renda para seu sustento e de suas famílias” (BARONE & SADER, 2008, p.1250). Toscano (2004, p. 3) salienta outro aspecto interessante a respeito desse assunto:

[...] o microcrédito transcende a mera oferta de crédito, constituindo uma filosofia de mudança capaz de desencadear mecanismos inovadores voltados o combater o “apartheid” socioeconômico [...] já que é voltado para aqueles indivíduos que não têm acesso ao sistema financeiro.

Já o economista Marcelo Neri, que define o conceito de microcrédito como “empréstimos de baixo valor concedidos a pessoas de baixa renda” (NERI, 2008, p.29), apresenta o microcrédito como uma matéria do domínio das microfinanças. As microfinanças abarcariam uma variedade de serviços financeiros dentre os quais o microcrédito está incluso, também tendo destaque as micropoupanças, os microseguros, as remessas de imigrantes e o crédito imobiliário, tendo por finalidade “aumentar a capilaridade do sistema financeiro nos seus diversos segmentos, dando ênfase especial ao crédito, e também à poupança e ao seguro” (NERI, 2008, p.30). A funcionalidade das instituições de microfinanças reside no fornecimento de serviços financeiros às pessoas marginalizadas do setor bancário formal, tendo como principais clientes os microempreendedores (NERI, 2008, p.29-30).

Sendo assim, a diferença fundamental entre o microcrédito e os demais tipos de empréstimos é a maneira como ele é concedido, além da metodologia usada no processo de aderência ao crédito. Segundo a apresentação feita no VIII Semead, Fea / Usp, (LUDKIEWICZ, ALMEIDA, MOURA, 2005, p. 2) as características do Microcrédito são: Análise subjetiva e individualista; Operação descentralizada; Grande dependência dos Recursos Humanos; Crédito mais Complexo/Demorado; Alto custo operacional; Suprimento de Funding mais restrito; Risco concentrado.

Sabendo-se dessas características, vale ressaltar o papel do agente de Microcrédito. Uma vez que a análise é individualizada, o agente de Microcrédito fica responsável por analisar economicamente o negócio do tomador do empréstimo, a partir do momento em que este demonstra interesse do pelo crédito. O procedimento abrange visita até o empreendimento do cliente, análise financeira da contabilidade de seu negócio e, até mesmo, de sua família, já que, na maioria dos casos esse empreendedor é informal, podendo haver

uma “mistura” entre as finanças do lar (pessoa física) com as de seu negócio (pessoa jurídica). No entanto, há conflitos na forma de definir o papel mais adequado para os agentes de crédito, conforme o discutido no Seminário Temático do Banco do Povo em 2010, porém sua presença foi unanimemente considerada indispensável. Uns defendem que o agente de crédito deve ter a intervenção mais associada à concessão e ao monitoramento do crédito, o que exigiria perfil e tipo de formação mais especializada, de cunho mais financeiro. Outros acreditam que é preciso haver uma preparação a fim de capacitá-los a ter uma visão holística e compreender as oportunidades de desenvolvimento do território como um todo, o que resultaria em outro tipo de formação e na seleção de profissionais com perfil menos burocrático.

É notável, então, que existe uma dificuldade maior na concessão do crédito produtivo orientado, especialmente devido ao fato de a análise precisar ser individualizada, ocasionando uma demora por parte da instituição concedente, se comparado ao crédito tradicional. Essa conclusão pode ser reafirmada com a definição de Silva (2005, p. 1): “enquanto o sistema tradicional está calçado na agência, suas normas e procedimentos de crédito, o microcrédito está baseado no agente de Crédito e na sua capacidade de avaliação do cliente”.

2.2 EMPREENDEDORISMO

Com base nas definições de microcrédito citadas anteriormente, fica fácil compreender que o público alvo desse tipo específico de serviço, isto é, os potenciais tomadores de microcrédito, sejam aquelas pessoas excluídas no sistema financeiro tradicional e que, formam uma demanda por empréstimos de pequenas quantias. No entanto, visto que a concessão desses microempréstimos representa um risco elevado para a instituição financeira concedente, as mesmas enxergaram no microempreendedor uma solução para uma melhor análise de crédito, por meio do estudo dos seus micronegócios.

Segundo Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) ao tentarmos definir empreendedorismo nos deparamos com concepções advindas da mídia e do senso comum, que deturpam algumas idéias importantes. No século XX, tem-se a definição do economista moderno, de Joseph Schumpeter: “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais” (SCHUMPETER, 1949,

apud DORNELAS, 2001, p. 37). Dornelas (2005) destaca como características do empreendedor, a iniciativa de criar um novo negócio e a utilização dos recursos disponíveis de forma criativa, além de assumir riscos, transformando o ambiente e o contexto que o cerca. Segundo Drucker (2005), o surgimento da economia empreendedora é um evento tanto cultural e psicológico quanto econômico e tecnológico, em que os empreendedores tem como principal instrumento a inovação para explorar oportunidades de novos negócios.

Dornelas (2008) propõe o momento atual como a era do empreendedorismo. Segundo ele os empreendedores são agentes de mudanças, enquanto superam barreiras comerciais e culturais, propõe novos paradigmas, renovam os conceitos econômicos e estabelecem novas relações de trabalho no processo de geração de riqueza. Seguindo esse raciocínio, temos a seguinte questão: Se o empreendedorismo é um instrumento catalizador de mudanças econômicas, como pode o governo e/ou o setor privado munir a classe menos abastada de tal instrumento?

É notório que o conceito de empreendedorismo pode assumir diferentes significados conforme o contexto social, cultural e econômico em que é discutido, porém de forma geral podem-se identificar três abordagens principais. A primeira deriva da linha comportamental e ocupa-se em definir perfis do empreendedor e compreender o seu comportamento. A segunda abordagem abrange a análise das habilidades e competências do empreendedor e sua dinâmica de interação no ambiente organizacional. A terceira abordagem refere-se à relação que se estabelece entre empreendedorismo e economia, a inovação e a disposição para correr riscos ao investir em produtos e negócios. O presente trabalho não tem o intuito de se aprofundar nas várias abordagens existentes sobre esse conceito, porém vale destacar a perspectiva de Marcelo Neri, por meio da qual, os microempreendedores são aqueles que realizam atividades econômicas independentes com pouco capital (NERI, 2008, p.30). Neri ainda afirma que esses micro negócios, por serem informais ou familiares, muitas vezes não possuem os requisitos legais como documentação ou salário regularizado, que formam a base das garantias exigidas pelas instituições bancárias do sistema financeiro tradicional. As instituições de microfinanças alcançariam esse público-alvo graças ao desenvolvimento de tecnologias de sistemas e métodos de gerenciamento de risco, uma vez que são reduzidos os custos de transação de pequenos empréstimos e os custos fixos unitários (alto quando com pequenos empréstimos), permitindo fornecer um serviço financeiro sustentável (NERI, 2008, p.30). Por fim, vale ressaltar a definição do Microcrédito Produtivo Orientado. Definido pelos autores Francisco Marcelo Barone e Emir Sader como “um crédito

especializado para um determinado segmento da economia: os micro e pequenos empreendimentos, formais e informais”, esse tipo de empréstimo destina-se a “negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda”, não sendo utilizado para financiar o consumo (BARONE & SADER, 2008, p.1250).

2.3 SELEÇÃO ADVERSA E RISCO MORAL

O vínculo entre o credor e devedor é marcado por uma assimetria de informação, gerando dois problemas principais: seleção adversa e risco moral (moral hazard) (NERI, 2008, p.30-32). A seleção adversa (Hillbrecht, 1999, p. 23) é o conceito advindo da possibilidade de que a escolha dos tomadores de recursos seja feita impropriamente devido à falta ou insuficiência de informações. Como os tomadores potenciais de empréstimos são os que mais buscam recursos, estes possuem uma maior probabilidade de causar resultados indesejáveis. Logo, conclui-se que nesse grupo podem estar além dos bons empreendedores, outros que correm grandes riscos ou, até, os maus pagadores, podendo os doadores optar por não conceder empréstimos. Nesse caso, podem até mesmo arcar com prejuízos, devido aos financiamentos com riscos elevados. A seleção adversa ocorre, então, quando há um desconhecimento total ou parcial das partes desejosas em negociar. Dessa forma, o emprestador só o fará diretamente, isto é, sem a participação de intermediários financeiros, se detiver a informação por completo, fato que o levaria a emprestar somente para pessoas conhecidas e provadas, limitando demasiadamente o seu mercado.

O risco moral, o segundo problema gerado pela assimetria de informação, surge somente após a transação ter sido efetuada e também é um empecilho a transferência de recursos. Existe então o risco de que o beneficiário dos recursos os utilize para atividades indesejáveis, ilícitas, ou ainda sem retorno adequado, diminuindo a possibilidade de concretizar o pagamento final do empréstimo. O risco moral envolve também o risco de solvência (Hillbrecht, 1999, p. 23), quando do vencimento da parte tomadora, em razão de má utilização dos recursos ou até mesmo de má fé. Uma situação que ilustra a ocorrência de risco moral é a emissão de contratos de dívidas. A exigência, nesses contratos, de que sejam pagos por uma quantia fixa pode induzir aos tomadores que se lancem em empreendimentos arriscados, além do projeto que deu origem ao financiamento, em busca de uma lucratividade maior (Mishkin, 2000). No entanto, se o agente financeiro responsável pelo empréstimo tivesse essa informação, estaria fortemente inclinado a não liberar o recurso. A

assimetria de informação presente neste caso permite que o risco moral altere os objetivos propostos: aplicar dinheiro em outros projetos mais arriscados em prol de grande lucratividade para o tomador – expondo o prestador ao prejuízo, no caso de não êxito.

2.4 MICROFINANÇAS E INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS – IMF’S

A oferta de pequenos créditos à população menos favorecida, excluída do acesso ao sistema financeiro não é recente. Há indícios da existência de fundos de caridade na Inglaterra, criados com o intuito de fornecer empréstimos a grupos específicos, com reduzidas taxas de juros, desde o século XV. No século XIX, surgiram os fundos irlandeses e as cooperativas de crédito na Alemanha (cooperativas *Raiffeisen*), que inspiraram a criação de instituições similares em outras partes do mundo [Hollis e Sweetman (1998)].

Todavia, somente no período recente o microcrédito vivenciou um ritmo de crescimento mais acelerado, com destaque a segunda metade do século XX, após o surgimento de uma série de experiências de visibilidade internacional – lideradas, na maior parte dos casos, por organizações não governamentais – ONGs.

Os precursores de sucesso serviram, então, como um incentivo à multiplicação das IMFs, que por sua vez utilizaram as tecnologias já desenvolvidas – e, muitas vezes, mediante as demandas específicas do seu ambiente, criaram outras mais adaptadas ao cenário vivenciado – com o propósito de conceder crédito a um público que, geralmente, excluído do sistema bancário tradicional. Tais instituições são nomeadas microfinanceiras devido ao fato de poderem oferecer outros serviços além do crédito, como poupança, seguros, empréstimos para habitação, cartões de crédito e troca de cheques. No entanto, este trabalho terá como foco o crédito, em detrimento dos outros serviços financeiros mencionados. Apesar disso, o termo IMF será utilizado para designar também as instituições que ofertam exclusivamente microcréditos.

2.5 AS ORGANIZAÇÕES SEM FINS LUCRATIVOS - ONG’S

A primeira organização formal de Microcrédito no Brasil foi uma ONG (SEBRAE, 2005, p. 1). A diferença crucial entre ONG e as demais instituições que oferecem o Microcrédito é o fato de não possuírem fins lucrativos. Apesar de serem organizações de

direito privado, as ONG's estão sujeitas à Lei da Usura, que não permite que seus juros sejam superiores a 12% a.a.

A definição de ONG feita por Montenegro ilustra de forma sucinta o papel desse tipo de organização, como podemos ver no trecho abaixo:

“ONGs são um tipo particular de organização que não dependem nem econômica nem institucionalmente do Estado, que se dedicam de promoção social, educação, comunicação e investigação/experimentação, sem fins de lucro, e cujo objetivo final é a melhoria da qualidade de vida dos setores mais oprimidos” (MONTENEGRO, 1994, p. 10).

Somente, após a estabilização Macroeconômica, em 1994, que verificou-se o interesse dos governos municipais e estaduais em apoiar a criação de ONGs especializadas em Microcrédito. E em 1996 o BNDES começou a apoiar o fortalecimento das organizações já existentes através do Programa de Crédito Produtivo Popular (BARONE, LIMA, DANTAS E REZENDE, 2002, p. 8).

2.6 ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO - OSCIP

Há décadas, as ONGs sem fins lucrativos atuam em iniciativas microfinanceiras; porém em muitos países, isso não foi possível devido a estrutura jurídica que invalida que elas participem do setor financeiro. Um dos principais argumentos em defesa da normatização da atuação das ONGs no setor financeiro é o de que o público-alvo, isto é, as camadas menos favorecidas da população, não interessam aos bancos comerciais – uma vez que estes não estão adaptados a sua realidade – além disso, a inovação metodológica das ultimas duas décadas em matéria de serviços financeiros ocorreu primordialmente dentro das ONGs (MONZONI, 2006, p.61). Outro aspecto exposto por Monzoni é o fato de que a participação das ONG's em microfinanças tem seu aspecto positivo na medida em que ONGs têm obrigação legal de aplicar seus recursos em atividades beneficentes, e os lucros obtidos não podem ser divididos entre seus membros ou instituidores, mesmo em caso de liquidação (Idem, p.61).

Sendo assim, se faz indispensável normalizar a atuação das ONGs de modo a lhes atribuir um caráter legal em sua penetração no setor financeiro e, ao mesmo tempo, criar um ambiente propício à entrada de mais atores neste mercado. Já no caso do Brasil, o que se observa é uma adaptação do arcabouço jurídico-institucional para participar desta realidade, com destaque a Lei nº 9.790/99 e a Medida Provisória nº 2.172-32 (MONZONI, 2006, p.61-62). A Lei nº 9.790/99 rege a atuação das ONGs no campo do microcrédito e apresenta as condições que devem ser preenchidas pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos para serem qualificadas como OSCIP; e a Medida Provisória nº 2.172-32 desvinculou as Sociedades Cíveis de Interesse Público e as Sociedades de Crédito para o Microempresário (SCM) da Lei da Usura (decreto Nº 22.626 de 1933 que rege os juros nos contratos e outras providências), fato que proporciona flexibilidade na adoção das taxas de juro que pode ser empregada conforme a necessidade (Idem, p.61-62).

Em suma, o ordenamento jurídico brasileiro não reconhece a ONG uma vez que não existe uma menção desta sigla e seu significado em nosso Código Civil; o que existe de fato é um consenso sócio-cultural de que a finalidade destas entidades é de interesse público (SEBRAE, 2011). Para ser classificada como OSCIP, uma ONG precisa atender aos seguintes requisitos exigidos pela Lei nº 9.790/99: ser pessoa jurídica de direito privado sem fins lucrativos; atender aos objetivos sociais e às normas estatutárias previstas na Lei; apresentar cópias autenticadas dos documentos exigidos (Idem, 2011).

2.7 SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR – SCM

As sociedades de crédito ao microempresário, criadas pela Lei 10.194, de fevereiro de 2001, são entidades que têm por objeto social exclusivo a concessão de financiamentos e a prestação de garantias a pessoas físicas, bem como a pessoas jurídicas classificadas como microempresas, com vistas a viabilizar empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial de pequeno porte. São impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas. Devem ser constituídas sob a forma de companhia fechada ou de sociedade por quotas de responsabilidade limitada, adotando obrigatoriamente em sua denominação social a expressão "Sociedade de Crédito ao Microempresário", vedada a utilização da palavra "Banco" (Resolução CMN 2.874, de 2001).

Além de estar sujeita a supervisão do Banco Central, o setor público não pode participar como sócio direto ou indireto, ficando então, o desafio de harmonizar sua atuação com o regime estabelecido em seu Estatuto Social (MONZONI, 2006, p.62-63). Monzoni destaca a Resolução nº 2.874 responsável por dispor sobre a constituição e funcionamento da SCM e seus posteriores aperfeiçoamentos que revogam uma série de limitações. Dentre as especificidades expostas pela resolução estão: permitir a atuação da SCM em uma região diversa daquela definida em seu estatuto; permitir que uma SCM se integre ao sistema financeiro nacional; autorizar que uma OSCIP controle uma SCM; permite que uma SCM instale Postos de Atendimentos de Microcrédito (PAM) em qualquer localidade (MONZONI, 2006, p.63). O autor ainda evidencia a Resolução nº3.156, que permite que as SCM contratem um correspondente bancário, e o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO), que ampliou para além do crédito os serviços financeiros das SCM (Idem, p.63)

2.8 COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Constituída como uma sociedade de pessoas autogestionada, a Cooperativa de Crédito é tem por finalidade, proporcionar assistência financeira a seus cooperantes (SEBRAE, 2011). Assim como as demais instituições financeiras, as cooperativas de crédito estão sujeitas à fiscalização do Banco Central e, valendo ressaltar a principal restrição que lhe é imputada: atuação limitada aos cooperantes, diferentemente dos bancos que podem atuar com o público em geral (Idem, 2011).

O Brasil vivencia uma pequena mudança quanto à atuação desse tipo de instituição, permitida graças a Resolução nº 3.106 do Banco Central. Antes da resolução o modelo brasileiro de cooperativas de crédito se dividia em cooperativa de crédito mútuo (urbano) e cooperativa de crédito rural. Este era um modelo cooperativo fechado, ou seja, para poder participar, por exemplo, da cooperativa de crédito rural era necessário ser proprietário de uma propriedade rural; a cooperativa de crédito mútuo (urbano) seguia a mesma lógica, para poder participar era necessário pertencer a grupo profissional específico ou trabalhar em uma mesma empresa (Idem, 2011).

Antes da resolução o modelo brasileiro de cooperativas de crédito se dividia em cooperativa de crédito mútuo (urbano) e cooperativa de crédito rural. A mudança ocorreu justamente ao introduzir o conceito de cooperativas mistas (SEBRAE, 2011). Com isso, é

possível associar pessoas de diferentes grupos sociais; portanto, as cooperativas de crédito rural não são mais restritas àqueles possuidores de uma propriedade rural. Além disto, esta resolução também é responsável por criar a cooperativa de empreendedores, que é constituída por empresários de diferentes ramos de atividade (Idem, 2011).

3 EXPERIÊNCIAS MICROFINANCEIRAS

3.1 ORIGEM DO MICROCRÉDITO DO MUNDO

É notória a rápida expansão do microcrédito nas economias dos países de terceiro mundo, sendo por vezes considerado como uma alternativa para amenizar os graves problemas impostos pelo quadro de miséria vivenciado nestes. Esse sistema é apontado por especialistas do ramo como estímulo ao desenvolvimento econômico, além de combater a diminuição da pobreza.

A primeira experiência com o microcrédito se deu em 1846 no Sul da Alemanha, onde, numa época de inverno rigoroso, os fazendeiros da região se endividaram com empréstimos advindos de agiotas. Nessa ocasião, o pastor Raiffensem criou a “associação do pão” e cedeu farinha de trigo para os fazendeiros fabricarem e comercializarem o pão, e com o lucro pagarem as dívidas. (SILVA, 2001 apud PRADO, 2002).

Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec criou as Caisses Populaires que, com ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses com o intuito de emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às Caisses Populaires cinco milhões de pessoas, em 1,329 mil agências.

Já nos Estados Unidos, a primeira experiência de microcrédito foi verificada no ano de 1953, quando Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os “Fundos de Ajuda” nos departamentos das fábricas. Tais fundos recebiam depósitos mensais de U\$\$ 1,00 de cada operário participante, visando atender aos associados necessitados. Num segundo momento, os Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Esta iniciativa motivou várias outras, culminando, atualmente, na Federação das Ligas de Crédito, operadas nacionalmente e em outros países.

3.2 GRAMMEN BANK

Conforme citado anteriormente, muitas manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito ocorreram ao redor do planeta. Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi a experiência iniciada em 1976 em Bangladesh pelo professor Muhamad Yunus. Observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagando dentro dos prazos estipulados, o professor Yunus começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo empréstimos. (SILVA, 2005, p. 3). Yunus observou o que mais tarde foi ratificado por Abramovay: o acesso ao sistema bancário

formal tem um custo que torna preferível o recurso sistemático às modalidades informais de prestação de serviços financeiros. Tal constatação se baseia no ciclo vicioso em que essas famílias estão inseridas, isto é, quanto mais pobres as famílias e as regiões em que vivem, menos os bancos fazem parte dos círculos sociais de proximidade nos quais se apóiam os indivíduos em sua reprodução social (ABRAMOVAY, 2004).

Assim, em 1978, foi criado o *Grameen Bank* e o modelo atual de microcrédito. A experiência do *Grameen* gerou a revolução do Microcrédito no mundo e se expandiu para diversos países que ainda se espelham em seu modelo. Segundo Yunus, de início não tinha qualquer intenção de emprestar dinheiro, mas as circunstâncias de seu país o levaram a tomar essa decisão. (COUTINHO, 2005, p. 2).

Sua visão crítica e sensível à realidade de seu povo só foi possível devido à sua história de vida aliada a sua vasta formação acadêmica. Nascido na aldeia de Bathua, em Chittagong, Bangladesh, 28 de junho de 1940, foi o terceiro de uma família de 14 filhos, dos quais 5 morreram na infância. Graduou-se em economia pela Universidade de Daca em 1961 e em 1970, após cursar doutorado em economia na faculdade de Vanderblit, nos EUA, com uma bolsa de estudos da Fundação Fulbright, obteve o título de PhD. No período entre 1969 e 1972, foi professor-assistente da faculdade de economia na Universidade Médio Tennessee. Posteriormente decidiu retornar a Bangladesh, onde passou a trabalhar como professor de economia na Universidade de Chittagong, lecionando teoria econômica.

O contexto sócio- econômico de Bangladesh foi um dos principais motivos que levaram Yunus e seus alunos a investigarem a situação de pobreza extrema de seu país. Bangladesh, um pequeno e populoso país do subcontinente indiano, obteve a independência do Paquistão em 1971. No entanto, ao invés de superar os altos índices de pobreza e atingir um acelerado ritmo de crescimento econômico o país retrocedeu no que diz respeito a esses aspectos e viu sua população ficar ainda mais empobrecida. Além desses problemas, o país é altamente vulnerável a catástrofes naturais (ciclones, maremotos, terremotos e fome).

Por isso, em 1974, o ano da terrível fome que matou centenas de milhares de pessoas, o professor Yunus percebeu que, apesar de todo o seu entusiasmo ao estudar teorias econômicas, não encontrava nelas respostas para os problemas reais de seu país, onde as pessoas silenciosamente morriam de fome por toda a parte. Iniciou então, uma pesquisa com os seus alunos nas proximidades da Universidade de Chittagong, fato que o levou a concluir que a árdua luta enfrentada pelos cidadãos locais se dava devido à falta de capital de giro e impossibilidade de obter empréstimos nos bancos comerciais para

financiar suas modestas atividades produtivas, deixando como única alternativa, os abusivos juros cobrados pelos agiotas.

A primeira grande descoberta de Yunus se deu quando, emprestando de seu próprio bolso, terminado o tempo do contrato, recebeu o capital e os juros de todos os empréstimos que fizera, fato que contrariou a expectativa dominante. Isso o levou a pensar em expandir o processo institucionalizando o financiamento de atividades que gerassem renda para a parcela pobre da população.

Em 1976, a experiência transformou-se no Projeto Banco *Grammen*, com os seguintes objetivos: expandir as facilidades creditícias aos homens e mulheres pobres; eliminar a exploração dos pobres por agiotas; e criar oportunidade de autoemprego para uma vasta multidão de desempregados na região rural de Bangladesh.

3.3 ORIGEM DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

No Brasil, decorridos 10 anos do Plano Real, década em que o país conviveu com inflação baixa ao lado de uma recessão prolongada, houve uma necessidade de voltar a crescer, em prol de garantir emprego e renda para sua população. No entanto, o entendimento sobre desenvolvimento econômico local projeta-se para além dessa discussão, incorporando-se aos debates sobre o desenvolvimento em termos macroeconômicos rigorosos, voltando sua atenção para o desenvolvimento das regiões, do espaço regional ou local, reconhecendo a importância dessa esfera para o desenvolvimento do país como um todo (STORPER, 1997; Diniz, 2000; Amaral Filho, 2001).

No que tange aos modelos de implementação de arranjos de desenvolvimento local, as propostas geradas por estudiosos dão pouco destaque aos efeitos das políticas públicas de combate à pobreza. Os estudos brasileiros, em específico, privilegiam temas como novos distritos industriais, *clusters* ou arranjos produtivos locais. Todavia, tais arranjos podem não se aplicar a realidade brasileira uma vez que são baseados em economias com posição privilegiada no que tange a redução dos níveis de pobreza absoluta, nas quais alarmantes desigualdades sociais e elevados níveis de pobreza não constituem o cenário local. É dada bastante relevância à necessidade de desenvolver modelos de industrialização, sistemas ou arranjos produtivos locais, cujos diferenciais competitivos tornem possível a inserção no mercado global, abrindo a possibilidade de alavancar o desenvolvimento do espaço local. O objetivo desses modelos é a geração de impactos positivos sobre a realidade socioeconômica

das regiões onde eles são implementados (CASSIOLATO; SZAPIRO, 2000; CASSIOLATO *et al.*, 2000).

Dentre os aspectos e processos fundamentais para o desenvolvimento local e regional, destacados pela literatura, estão a inovação tecnológica e a criação de ambientes propícios ao aprendizado e aos processos de inovação (GARCIA, 2000; LUNDEVALL, 2000; ESROCHERS, 2001). Há uma concordância em relação à importância do desenvolvimento institucional do conjunto dos agentes envolvidos no processo – aí incluídos os governos, as empresas e os demais *stakeholders* (universidades, instituições de pesquisa, terceiro setor, entre outros) – tendo como objetivo comum a sinergia com produtores locais (CASSIOLATO *et al.*, 2000; BAPTISTA, 1997; CASTELLS, 2002). O capital social, por sua vez, é considerado um componente fundamental do desenvolvimento local, uma vez que é entendido como o produto da atuação sinérgica dos diversos agentes envolvidos nesse processo, em suas diversas formas relacionais (AMARAL FILHO, 2001; EVANS, 1996; GROOTAERT, 1998). Nesse contexto, vale ressaltar a importância do apoio institucional, em termos de suporte adequado de políticas e de ambiente econômico, ao empreendedorismo e às micro, pequenas e médias empresas (PME's) para o desenvolvimento das regiões. Sendo assim, é praticamente consenso, o reconhecimento do seu não desprezível potencial para a geração de empregos e desenvolvimento tecnológico (VENDOVELLO; PUGA; FÉLIX, 2001; AMARAL FILHO, 2001).

3.4 DESENVOLVIMENTO DAS MICROFINANÇAS NO BRASIL

De acordo com Monzoni, o primeiro ensaio das microfinanças no Brasil se deu em 1973 com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Programa UNO) (MONZONI, 2006, p.51). Inicialmente localizado na Grande Recife e Pernambuco, o Programa Uno contava com o apoio de uma organização não governamental internacional especializada em microcrédito, a ACCIÓN Internacional. O programa, além de conceder crédito, capacitava seus clientes (microempresários informais) em gestão; fato que contribuiu para a “formação de dezenas de agentes de crédito especializados no mercado informal e tornou-se referência para vários programas de microcrédito na América Latina” (Idem, p.51). O sucesso do programa levou o Governo Federal e o Banco Mundial a incluir o UNO no 20 Projeto Polonordeste, cujo objetivo era o desenvolvimento de áreas rurais. Apesar do êxito em termos metodológicos, técnicos e o positivo impacto social gerado, suas

atividades foram encerradas em 1991 devido, entre outros motivos, à sua incapacidade de gerar uma estabilidade financeira de longo prazo.

A segunda experiência microfinanceira brasileira se deu em 1982, com a criação da Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher (Banco da Mulher), que contou com o apoio do Women's World Bank. A organização, localizada inicialmente no Rio de Janeiro, ganhou também apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) em 1989 e se expandiu para Bahia. O Banco da Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos que visa a inserção da mulher na sociedade com qualidade de vida para família; para tanto, o Banco oferece, além do crédito financeiro, para homens e mulheres, palestras e cursos de capacitação técnica e gerencial (MONZONI, 2006, p.52).

Na perspectiva de Bittencourt, o período compreendido entre 1972 a 1988 corresponde à primeira fase do desenvolvimento do microcrédito e das microfinanças no Brasil (BITTENCOURT, 2005, p.2). Esse estágio seria, então, marcado pela entrada de redes alternativas organizadas por ONGs e pela presença de fundos rotativos com foco no meio rural cujo intuito é o financiamento e não o retorno do crédito. Farranha, por sua vez, apesar de apresentar a mesma perspectiva que Bittencourt ao referir-se às características da “fase inaugural” do microcrédito, difere quanto ao período que compreende a primeira fase, visto que para ela esta se encerra somente em 1993 (FARRANHA, 2006, p.85-86).

Segundo Bittencourt, a segunda fase, compreendida entre o período de 1989 a 1997, corresponde à entrada dos governos municipais como atores microcrediários por meio de programas ou/e organizações para operar diretamente com microempreendedores, os chamados Bancos do Povo, aliado a expansão do cooperativismo de crédito urbano e a formação de sistemas alternativos de cooperação de crédito rurais. (BITTENCOURT, 2005, p.2)

A participação do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) na fomentação do microcrédito no Brasil se deu com a criação do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) em 1996. O objetivo do programa era “disponibilizar linhas de crédito baratas e de longo prazo para instituições de microcrédito brasileiras” (MONZONI,2006,p.54). O BNDES, por sua vez, contou com a parceria do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), resultando na criação do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI). O objetivo do PDI é “fortalecer institucionalmente a indústria das microfinanças no Brasil para

que possa ofertar, de forma sustentável, serviços financeiros aos microempreendedores, formais ou informais” (Idem, p.55).

Já Farranha, caracteriza a segunda fase da experiência microfinanceira brasileira como o surgimento de ONGs especializadas em microfinanças; nesta fase o destaque é dado ao pioneirismo da PORTSOL (FARRANHA, 2006, p.86). Segundo a autora esta fase, que compreenderia os anos de 1993 a 1998, teria como contorno o envolvimento dos governos municipais e estaduais para o financiamento de seus clientes. O grande diferencial em relação à fase anterior seria a busca por taxas de juros inferiores às do mercado e a questão central seria a articulação dos “programas/ instituições vinculados a uma noção de geração de renda para a população” (Idem, p.86).

A terceira fase, descrita, tanto por Bittencourt quanto por Farranha, como o período compreendido entre os anos 1998 a 2002, é marcada pela construção de um Marco legal para o microcrédito: criação de um estatuto jurídico que viabiliza a entrada das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) e das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) (FARRANHA, 2006, p.86). Bittencourt ainda destaca a permissão para atuação dos Correspondentes Bancários e o fato das Instituições de Microcrédito voltarem sua atenção para o crédito, deixando de fornecer outros serviços bancários (BITTENCOURT, 2005, p.3).

Por fim, a quarta fase é iniciada no início do governo Lula. Para Bittencourt, essa fase é caracterizada pela Inclusão bancária, associando o crédito a outros serviços bancários para a população de baixa renda, o apoio ao Cooperativismo de Crédito e a flexibilização das regras para seu funcionamento, o acréscimo do número de correspondentes bancários e dos tipos de serviços prestados, a regulamentação do Crédito consignado e a ampliação e consolidação do Programa Crediamigo (BITTENCOURT, 2005, p.5). Em 2005, se iniciaria ainda outra fase, a quinta, devido à criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (lei N° 11.110/05), ao haver uma aproximação entre instituições financeiras e de microcrédito por meio da vinculação de outros serviços financeiros ao microcrédito produtivo, pela viabilização de fundos de aval para as instituições de microcrédito e o desenvolvimento de Projetos de Desenvolvimento Institucional que têm foco na articulação entre instituições de microcrédito e na padronização de modelos contábeis (BITTENCOURT, 2005, p.6).

Para Farranha, a quarta fase começa a partir de 2002; todavia, ao contrário de Bittencourt que atribui uma nova fase com a criação da PNMPO, a autora apenas sublinha

que a partir de 2005 a agenda do microcrédito no Brasil é redesenhada (FARRANHA, 2006, p.88). As características desta fase, em sua concepção, seriam:

- a) Inclusão bancária massificada, associando-a ao oferecimento de outros serviços bancários para a população de baixa renda;
- b) Conta simplificada;
- c) Viabilização de recursos para o crédito de uso livre e para microempreendedor;
- d) Constituição do Banco Popular do Brasil;
- e) Apoio ao Cooperativismo de Crédito, incluindo a permissão para constituição de Cooperativas abertas (livre adesão);
- f) Ampliação do número e da atuação dos correspondentes bancários;
- g) Crédito consignado em folha de pagamento para trabalhadores assalariados e, no INSS, para aposentados e pensionistas;
- h) Ampliação e consolidação do Programa Crediamigo (FARRANHA, 2006, p.88).

Já Monzoni, sintetiza o movimento geral da inserção e desenvolvimento da estrutura microcrediciária brasileira. Para o autor, o primeiro momento, compreendido entre as décadas de 70 e 80, corresponderia à vinculação do desenvolvimento das Instituições microfinanceiras (IMF) às redes internacionais; tais quais o Projeto UNO que obteve apoio da ACCIÓN e o Banco da Mulher que contou com a ajuda do Women's World Bank. Essas parcerias resultaram em um processo acelerado de aprendizado, uma vez que as IMF recém-nascidas podiam contar com a experiência e metodologia empregadas por estas redes internacionais (MONZONI, 2006, p.58-59). No decorrer das décadas de 80 e 90 ocorreu uma multiplicação das OSCIP's que passaram a oferecer serviços de microfinanças, em especial o microcrédito e capacitação em gestão. Algumas destas obtiveram o apoio de governos municipais e estaduais (BLUSOL e PORTSOL), outras fizeram parceria com o setor privado (VivaCred) (Idem, p.59). Monzoni aponta como uma característica destas IMF's o fato de serem "constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, de modo que o resultado operacional de sua atividade fim é inteiramente revertido para sua organização", sendo este totalmente capitalizado (Idem, p.59).

Finalmente, Monzoni vislumbra um momento diferente a partir do fim dos anos 90 e início de 2000. Este novo momento se caracterizaria pela implementação de medidas municipais, estaduais e governamentais; por exemplo, os Bancos do Povo (MONZONI, 2006, p.59). Monzoni apresenta que a partir da Lei nº 10.194/01, que autoriza a criação da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) o setor privado adentra este mercado –

as instituições financeiras de grande porte, como o Unibanco e o Santander só o fazem mais recentemente (Idem, p.59).

4 MICROCRÉDITO NO BRASIL

4.1 ECONOMIA E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

A fim de compreender como o microcrédito se insere e se desenvolve no Brasil é necessário entender o ambiente político-econômico vigente no país, bem como as movimentações que contribuíram para tal cenário.

No Brasil, a prática de concessão de pequenos empréstimos a pessoas físicas dá seus primeiros passos na década de 70, com destaque para o ano de 1973, que marca o fim do “Milagre Econômico” brasileiro (1968-1973). Tal período nomeado como “milagre econômico” se deu durante o regime militar (1964-1985), foi marcado por um elevado crescimento do PIB e da produção industrial brasileira, que foi possível, em parte, devido a um cenário de alta liquidez internacional. Para a consecução do plano, que teve como consequência a manutenção de taxas de crescimento acima de 10% ao ano, o Brasil iniciou um percurso de endividamento externo que, na década de 80, iria desaguar na crise da dívida (MARQUES, 2006, p.119).

Uma análise um pouco mais apurada indica que, por mais que o plano tenha proporcionado um alto crescimento da economia brasileira como um todo, verifica-se que houve um aprofundamento de questões sociais, visto que o expressivo crescimento econômico se deu de forma desigual entre os diferentes estratos sociais que compõem a sociedade brasileira, onde as classes mais abastadas concentraram grande parte dos ganhos em detrimento de um crescimento equilibrado e equitativo (MARQUES, 2006, p.119). Sendo assim, é possível afirmar que houve um crescimento econômico no período, mas não um desenvolvimento econômico, sendo este último compreendido como uma melhora qualitativa das condições de vida da maioria da população (Idem, p.125).

Um dos motivos para essa discrepância foi a abertura comercial ao capital estrangeiro que, apesar de combater a inflação e o déficit fiscal, prejudicava o desenvolvimento econômico, sendo esse último até mesmo apontado pelo governo da época como um desdobramento negativo sobre o setor produtivo nacional.

Viu-se então, um cenário altamente competitivo no qual os produtos importados forçavam a desestruturação do parque industrial, fato que ocasionou a falência de parte do parque industrial e ao mesmo tempo motivou a desestruturação de outra parte, que por sua vez se viu forçada a reduzir os custos, implicando num aumento expressivo dos índices de desemprego no país.

Como desdobramentos desse cenário macroeconômico hostil, houve um processo de precarização do trabalho (que implica na diminuição da renda e maior insegurança nas relações) e um aumento significativo da informalização de parte da economia nacional, ou

seja, uma forma de se relacionar economicamente então denominada pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) como “economia informal”.

A primeira movimentação econômica ocorrida às margens do surgimento do microcrédito no Brasil foi o II PND (II Plano Nacional de Desenvolvimento), que perdura de 1975 a 1979, lançado pelo regime militar como uma maneira de enfrentar as mudanças no campo internacional (Idem, 2010, p.66-67). O II PND foi a solução encontrada pelo regime militar para legitimar sua posição no poder, via a manutenção de altas taxas de crescimento, em um cenário em que os êxitos econômicos dependiam da superação dos estrangulamentos estruturais da economia brasileira (MARQUES, 2006, p.132-133). O plano, cujo foco era a solução da crise energética do país e a superação de sua condição de subdesenvolvimento, propunha, em linhas gerais, que fizéssemos uma “fuga para frente”: um aumento provisório dos déficits comerciais e da dívida externa seria compensado pela construção de uma estrutura industrial avançada que possibilitaria superar a crise e o subdesenvolvimento (Idem, p.133-134).

O plano, que tinha a empresa estatal como ator central, enfrentou sua limitação no fato de lidar com um curto prazo para objetivar suas pretensões, em um cenário incompatível com a realidade econômico-política do país e ainda agravado por uma conjuntura externa adversa (Idem, p.136). Além de não conseguir solucionar os problemas estruturais que afligiam a economia brasileira, durante esse período verificou-se um crescimento econômico inferior àquele constatado durante a vigência do “milagre econômico” (MARQUES, 2006, p.138). Tal plano colocou em evidência a vulnerabilidade econômica do país, onde, a partir de então, a inflação avança em uma trajetória de constante aumento. O plano de crescimento implementado pelo regime militar subestimou o desdobramento do cenário internacional em crise, fato que permitiu a sustentação do crescimento econômico e manutenção de uma alta taxa de investimento na economia incompatível com a realidade mundial, agora agravada pelo segundo choque do petróleo em 1979 e pela elevação da taxa de juros mundial propugnada pelo Federal Reserve no intento de fortalecer o dólar (OLIVA, 2010, p.67).

Já a década de 80, é conhecida como a “década perdida”, uma vez que foi caracterizada pela queda dos investimentos e da taxa de crescimento do PIB, pelo crescimento das dívidas interna e externa, e pela ascensão da inflação (MARQUES, 2006, p.142). No campo político as mudanças que transcorreram foram também um reflexo da

economia em crise, fato que culminou no fim do regime militar em 1985 e início da Nova República (Idem, p.142).

Na “década perdida”, em especial nos seus primeiros anos, o Brasil atravessou uma recessão que perdurou de 1981 a 1983, que foi agravada pela tentativa de Delfim Netto de reeditar o milagre econômico em 1979, apesar da conjuntura externa desfavorável (MARQUES, 2006, p.144). Os reflexos de sua política culminaram primeiramente, num vigoroso crescimento econômico seguido por uma brusca queda do PIB: de uma taxa de crescimento de 9% em 1980, o Brasil passou a uma recessão de 3% no ano que se seguiu (Idem, p.145). No entanto, a retomada do crescimento brasileiro ocorrerá em 1984 em função da recuperação da economia americana (MARQUES, 2006, p.150). Houve então, um aumento das exportações, bem como da renda agrícola, motivados pela alta nos preços dos produtos primários, repercutindo na compra de insumos e maquinários (Idem, p.150). Sendo assim, nos anos seguintes, de 1984 a 1986, o país voltou à rota do crescimento, mesmo que baseado no consumo, e conseguiu reequilibrar a balança comercial em função da desvalorização cambial (Idem, p.169).

Posteriormente, constatou-se que o esforço da década de 80 ficou concentrado no combate à inflação aliado a políticas que objetivavam gerar superávit comerciais (resultado da necessidade de gerar divisas em dólar em função da dívida externa), incentivando as exportações simultaneamente a contenção das importações, sendo principalmente, utilizado medidas não tarifárias (MARQUES, 2006, p.207).

A década de 90, por sua vez, foi marcada pelo mais relevante combate à inflação, realizado pelo Ministro da Fazenda do Presidente Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso com o Plano Real. Apesar de o Plano Real ter obtido sucesso na queda da inflação, a questão do crescimento brasileiro não foi solucionada, visto que os capitais que migraram ao Brasil na década de 90 não visavam ampliar a capacidade produtiva do país, mas sim, tinham como propósito fusões e aquisições (takeover); o resultado é que qualquer medida de incentivo ao consumo foi abortada, dado o risco do retorno inflacionário (MARQUES, 2006, p.238).

Nos anos que se seguiram o Brasil trabalhou o ajuste da taxa de câmbio, com a desvalorização do real, resultado das pressões do mercado, e a adoção do sistema de câmbio flutuante, fato que permitiu um lento ajuste da balança de pagamentos; ainda que a economia brasileira continuasse a ser marcada pela instabilidade como demonstrado pelo crescimento do PIB de 4,5% em 2000 e de apenas 1,5% no ano seguinte (MARQUES, 2006,

p.240-241). Quanto aos juros, estes ainda permaneciam elevados quando comparados com a média internacional, mas apresentavam importante redução a partir da adoção do regime de metas inflacionárias implementado em 2000 (Idem, p.241).

Por mais que em 2002 tenha ocorrido uma importante mudança de governo com a eleição de Lula, passando de um governo do PSDB para um do PT, a direção da política macroeconômica segue um percurso delineado desde 1999: o tripé regime de metas de inflação, câmbio flutuante e geração de superávit fiscal primário (MARQUES, 2006, p.242). Mesmo que a adoção do sistema de metas de inflação possibilite criar um horizonte de expectativa nos agentes econômicos pela previsibilidade da oscilação da taxa inflacionária, críticos levantam a questão dos custos da manutenção da inflação nos patamares estipulados, isto é, para manter a inflação sob controle o Banco Central determina altas taxas de juros que acabam por ter como consequência: encarecimento do crédito, desincentivo ao investimento produtivo, encarecimento do financiamento da dívida pública, e valorização artificial do câmbio pela entrada de capital especulativo (Idem, p.243).

Apesar de possuírem como denominador comum a busca pela distribuição de renda e inclusão social, os dois mandatos de Lula possuem enfoques distintos: durante seu primeiro governo Lula buscou reativar a economia brasileira por meio da ampliação das exportações em um contexto de desestabilização econômica – fruto do agravamento de antigos desequilíbrios estruturais presentes na economia brasileira; o segundo governo foi marcado por perseguir um crescimento acelerado e por procurar construir bases endógenas para sua sustentação (OLIVA, 2010, p.123-124).

Finalmente, a crise econômica e financeira internacional de 2008 produziu um intervalo na concretização do crescimento almejado, culminando em importantes perdas no comércio externo; ainda assim, quando comparado com outros países, em especial àqueles de maior desenvolvimento relativo, o impacto da crise foi restrito, como pode ser observado pelo fato do país sair do ciclo recessivo no segundo trimestre de 2009 (OLIVA, 2010, p.124-125). Dessa forma, é importante destacar que o Brasil conseguiu emergir da crise mundial de 2008 com perspectivas de desenvolvimento, onde o fortalecimento do mercado interno permitiu criar as bases para sustentar o processo de crescimento (Idem, p.125).

4.2 DEMANDA POR MICROCRÉDITO E AS PRÁTICAS ADOTADAS PELAS IMF'S

Nesta seção procura-se observar alguns pontos que influenciam a demanda bem como a oferta de microcrédito. Para isso, vale destacar a influência de custos fixos, não proporcionais ao montante do crédito nas operações de baixo valor, o alto custo operacional envolvido e da influência da perda, por inadimplência, no custo final da operação.

Na última década, foi notória a mudança no comportamento do consumidor e suas condicionantes. Para a FecomercioSP, o processo tem sido gradual e contínuo, desde o início da década de 1990. Os marcos importantes desta evolução são a Abertura Comercial, o Código de Defesa do Consumidor, o plano Real e o processo de distribuição de renda.

Além disso, sabe-se também que quanto mais crédito disponível à população, mais ela está disponível a comprar. Se o consumo aumenta rápido demais e as empresas não conseguem atender à demanda, a inflação aumenta expressivamente, seguindo a lei da oferta e da procura – se a oferta é bem menor que a procura, os preços tendem a subir. Isso faz com que o investimento nas empresas seja fundamental para evitar o reaquecimento inflacionário em épocas de crédito farto.

No entanto, sabe-se que os microempreendedores são pessoas que conhecem bem seu ramo de atividade e cuja orientação é voltada primordialmente para o sustento de sua família, logo, conclui-se que não há grandes expectativas de crescimento. Por isso a maior parte da demanda por microcrédito destina-se a capital de giro para cobrir dificuldades momentâneas de liquidez ou utilizar chances de eventuais negócios favoráveis (NITSCH; SANTOS, 2001).

Sendo assim, analisar a demanda por microcrédito levanta um importante questionamento quanto as práticas adotadas por essa indústria: Porque as taxas de juros das operações de microcrédito são mais altas que as taxas de algumas operações praticadas por bancos comerciais? Isso se dá pelo fato de que os clientes no geral não possuem histórico creditício, nem garantias, e frequentemente vivem em áreas de difícil acesso, onerando as visitas de avaliação e manutenção realizadas in loco pelo agente de crédito, ator de grande importância na metodologia do microcrédito. O contato direto do agente de crédito é o grande diferencial dos programas de microcrédito produtivo orientado; entretanto essa é uma estratégia de alto custo, que vai de encontro às estratégias dos bancos, que estão reduzindo custos através do aumento da informatização e automação de serviços e redução de pessoal (VILELA; AGUIAR, 2004; GOODWIN-GROEN, 2003).

Santos, no que tange o custo total, afirma que numa operação de crédito existem fatores que são proporcionais ao montante emprestado, tais como o custo de captação dos recursos, provisão para perdas por inadimplência e impostos. No entanto, há outros componentes que são fixos e, portanto, independem do montante emprestado, fazendo com que quanto menor seja o valor do empréstimo, maior seja o seu custo (SANTOS, 2005; SANTOS et al, 2004).

Sendo assim, a taxa efetiva de juros anualizada (R) a ser cobrada nas operações de microcrédito precisa levar em consideração esses fatores, conforme apontado pelo CGAP (Consultive Group to Assist the Poorest). O cálculo da taxa pode ser realizado com base em cinco elementos, representados como percentuais da carteira média de empréstimos:

- a) Despesas Administrativas (DA)
- b) Perdas por Inadimplência (PI)
- c) Custo de Fundos de Empréstimos (CF)
- d) Taxa de capitalização desejada (K)
- e) Renda do Investimento (RI)

- a) Despesas Administrativas: Incluem todos os custos anuais recorrentes, a exemplo de salários, benefícios, alugueres, depreciação e manutenção. Devem ser inclusos, também, todas as mercadorias e serviços que a operadora disponha atualmente de forma gratuita (doações) – treinamento, assistência técnica, gestão – que, apesar de não serem pagos agora, no futuro terão de ser pagos para que a operadora possa crescer e manter-se independente de subsídios e donativos.
- b) Perda por Inadimplência: Taxa anual das perdas decorrentes de empréstimos incobráveis.
- c) Custo de Fundos de Empréstimo: Esta taxa não se refere ao custo atual dos fundos e, sim, à projeção para mercado futuro dos custos dos fundos para a operadora, que está crescendo, além da dependência de doações ou subsídios. Deve-se considerar não só o custo da captação, mas também o custo do capital próprio.

Custo de Captação: Deve ser calculado através da média ponderada dos diversos recursos disponíveis para empréstimos no futuro. Isso é, projetando uma situação de crescimento futura, através de um custo médio de captação para tomadores com mesmo nível de risco. Pressupõe a diminuição de aportes, a

baixas taxas, por parte de agentes doadores de recursos, à medida que a operadora cresce.

Custo de Capital Próprio: Para o propósito de cálculo do Custo de Fundos de Empréstimo, é a diferença entre a Carteira de Crédito e as obrigações. Em outras palavras, é a parte da carteira de crédito bancada com recursos próprios. Rosenberg (2002) sugere o uso da taxa de inflação projetada, desde que a inflação represente a perda real do poder aquisitivo do capital da operadora.

- d) Taxa de Capitalização: Representa a margem de lucro real (acima da inflação), que a operadora tem como meta, expressa como porcentagem da carteira de crédito média. O reinvestimento do lucro é fundamental para o crescimento da instituição, na medida em que o montante de recursos externos que a operadora pode levantar (emprestar) com segurança é função (depende) do volume de recursos próprios que ela dispõe.
- e) Receita de Investimentos: A receita esperada de aplicações financeiras, feitas com recursos temporariamente em caixa.

Por outro lado, apesar de no contexto internacional a maioria das IMF's praticar taxas mais elevadas que as dos bancos tradicionais em suas operações comerciais, como forma de garantir sua sustentabilidade, as instituições brasileiras geralmente cobram taxas de juros insuficientes para garanti-la (NICTER et al, 2002).

4.3 EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

Levando em consideração a história da economia brasileira, brevemente elucidada nesse texto, pode-se destacar alguns pontos apontados como causa da atual situação da indústria microfinanceira do Brasil, classificada como atrasada. Segundo Nichter, Goldmark e Fiori (2002), e Goldmark, Pockross e Vechina (2000), as razões apontadas para tal atraso são as seguintes:

- a instabilidade macroeconômica anterior a 1994;
- a tradição de crédito dirigido no país (linhas de crédito subsidiadas pelo Governo) que afasta os potenciais operadores privados de microfinanças, que também não eram estimulados pela estrutura jurídica que só mais recentemente modificou-se;

- a existência de um mercado de crédito voltado para população de baixa renda, sem no entanto, oferecer serviços específicos para este público (oferecem apenas produtos substitutos próximos do microcrédito, como o caso do cheque especial); e Este ponto tem se constituído num “mistério” para os estudiosos da área. Isto porque o Brasil é o país da América Latina que abriga o maior número de pobres (NICTER; GOLDMARK; FIORI, 2002), tem um número de pequenas unidades produtivas (incluindo os trabalhadores por conta própria) estimado em 14 milhões (BACEN, 2002) e quase 70% da população brasileira não desfrutam de nenhum serviço bancário (GOLDMARK; POCKROSS; VECHINA, 2000).

De uma maneira geral, os microempreendedores demandam agilidade no acesso aos recursos (crédito); poucas exigências de garantias; que a documentação exigida seja simples; e que as IMF's estejam localizadas adequadamente, ou seja, numa localidade próxima a seus negócios e/ou moradia. Todavia, em comparação a cases de sucesso envolvendo programas de crédito produtivo popular, na indústria de microfinanças, desenvolvidos em países como Bolívia, Peru, Bangladesh, etc, os microempreendedores no Brasil possuem uma relação diferente com produtos financeiros. O interesse em que foi observado em Bangladesh, por exemplo, pelo instrumento de microfinanciamento não se aplica ao Brasil. Observando as fases existentes entre mercados mais ou menos desenvolvidos, com atenção aos clientes, podemos perceber alguns aspectos:

- “Os mercados incipientes de microfinanças têm cobertura e alcance limitados com poucos serviços ou produtos microfinanceiros comprovados, na possibilidade de existência. Os clientes têm consciência dos produtos financeiros que poderiam estar disponíveis, porém, tem pouco contato com instituições financeiras e com produtos financeiros formais
- Os mercados em crescimento (situação meso) disponibilizam serviços microfinanceiros em tempo considerável, com serviços oferecidos de forma adequada, com uma demanda consolidada. Há métodos eficientes que possibilitam estender a oferta com relativa rapidez. Aumenta, nessa fase, a consciência da disponibilidade dos serviços financeiros, dos trâmites para obter o financiamento e das responsabilidades envolvidas por parte dos demandantes. Há uma difusão do que são os serviços financeiros em áreas ainda inacessíveis aos produtos.

- Nos mercados desenvolvidos as IMF's cobrem quase toda a demanda potencial, com a maioria das filiais desenvolvidas. Os clientes tomam conhecimento das possibilidades e diversidade de instituições e produtos microfinanceiros por elas ofertados, aumentando as relações competitivas do mercado (exigem mais qualidade do serviço, preços e vantagens mais atraentes). Nichter ainda coloca que "outros aspectos relevantes ao segmento microfinanceiro foram levantados pelos estudos de demanda urbana incluindo a falta de conhecimento sobre as IMF's existentes, a relativa importância da cultura popular influenciando o comportamento do consumidor (por exemplo, as novelas) e o fato de clientes de baixa renda estarem acostumados a comprar produtos e serviços associados a campanhas de marketing sofisticadas e redes de distribuição extensivas"

Por fim, a baixa cobertura alcançada pelas IMF's e o fato de possuímos características tanto de uma economia que reflete um mercado incipiente, como um mercado mais desenvolvido (em que os clientes sofisticados que podem exigir condições que confirmem qualidade e adequação dos produtos frente às suas preferências e necessidades) também agravam os entraves a essa nova indústria.

Antes de quaisquer conclusões a respeito da indústria microfinanceira no Brasil é válido ressaltar que há uma discussão em torno de como os programas de microcrédito podem obter êxito no combate efetivo à pobreza. No início, tal discussão teve duas correntes de abordagem: uma corrente a favor da “geração de renda”, partindo de uma perspectiva mais instrumentalista, focada no funcionamento do mercado, e uma segunda corrente, chamada na literatura de “minimalista”.

A primeira considera o microcrédito como uma estratégia de combate à pobreza, que deve ser implementada de preferência próxima aos empreendedores de baixa renda, tornando possível o financiamento de atividades privadas específicas que possibilitem geração e aumento de sua renda (UNITED NATIONS, 1998b). Defendida muitas vezes pelo Banco Mundial, essa corrente é criticada por Mick (2003), que a chama de “paradigma liberal”. Para o autor, esse paradigma enxerga as microfinanças em caráter exclusivamente compensatório, o qual busca, por meio do microcrédito, viabilizar micronegócios que, operando nas franjas do sistema capitalista, em um “capitalismo-dos-pobres”, marginalizado, o qual diluiria os confrontos gerados pelo mesmo.

Já a segunda corrente, titulada minimalista, é similar a abordagem de Yunus (2000) e Valente (2002), que defende a tese de que os programas de microcrédito deveriam atender aos mais pobres na luta contra a pobreza, concedendo crédito a quem estiver apto a honrar o pagamento da dívida, sem estabelecer restrição dos tomadores. No entanto, essa última abordagem sofre fortes críticas, principalmente por parte de um dos principais defensores do paradigma liberal, González-Vega (2001). Para o autor, o endividamento não constitui um direito, e sim, uma responsabilidade, exigindo comprometimento com a capacidade de pagamento. Seu enfoque gira em torno dos aspectos técnicos das microfinanças, e menos para a abrangência dos impactos sociais do microcrédito. Todavia, até os defensores mais radicais da perspectiva minimalista afirmam que o microcrédito é uma solução contra a pobreza, mas não a única ou definitiva.

A segunda questão que merece destaque a respeito dos impactos sociais do microcrédito aborda a focalização nos mais pobres. O sucesso do microcrédito no combate à pobreza exige que os programas desenvolvidos pelas IMF sejam desenhados de forma que atinja os mais pobres (PASSOS et al., 2002; VALENTE, 2002; YUNUS, 2000; 2002; PAIVA; GALIZA, 2002). Essa estrutura deve abranger uma adequada definição do público-alvo, notadamente o chamado núcleo duro da pobreza, com o intuito de evitar o acesso de grupos não pobres aos programas (NAVAJAS et al., 2000).

A literatura destaca alguns modelos de focalização que obtiveram sucesso, dentre os quais se destacam: empréstimos a famílias chefiadas por mulheres (com destaque para viúvas e divorciadas); famílias da área rural que sejam funcionalmente sem terra; famílias cuja renda familiar esteja abaixo de um certo mínimo estabelecido ou que apresentem déficits alimentares crônicos. Contudo, somente um desenho adequado não é o suficiente para assegurar a focalização. Conforme destacam Constanzi (2002) e Passos et al. (2002), o foco nos mais pobres entre os pobres pode exigir ações de caráter mais assistencial. Já as Nações Unidas apontam a necessidade complementar de serviços básicos como educação, programas de moradia, saúde e nutrição (UNITED NATIONS, 1998b). Yunus (2002), por sua vez, aceita a possibilidade da utilização de programas de renda mínima, contanto que sejam implementados de forma estritamente temporária. Por fim, Navajas et al. (2000) propõem que o microcrédito deve ser avaliado vis-à-vis com outros programas de combate à pobreza, em termos de eficácia e eficiência nos resultados desejados, com o objetivo de se verificar se é válida a sua implementação, frente às outras possibilidades.

5 O CASO DA CREDIAMIGO

5.1 O CASO DA CREDIAMIGO

Esse capítulo apresenta o desenho do Programa Crediamigo, política de microcrédito do BNB, descrevendo sua gênese e trajetória, como se deu sua formatação na dinâmica institucional, seu crescimento e expansão. A pesquisa teve como base dados primários e pesquisa documental.

A fim de permitir a análise do programa em questão, foi utilizada como metodologia a pesquisa exploratória, buscando-se revelar a história do Crediamigo, e não ignorar o fato de que parte das informações podem não ter sido impressas em papel, mas saber que fazem parte da experiência inovadora do microcrédito no Brasil.

Criado com a função de banco de desenvolvimento, o Banco do Nordeste tem como propósito fundamental reduzir a desigualdade socioeconômica existente entre o Nordeste e as regiões mais desenvolvidas do país. Seu raio de atuação abrange os 9 estados nordestinos e também a região norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo, totalizando 1.985 municípios.

Essa iniciativa pode ser justificada como tema de estudo por ser referência entre as instituições financeiras da América Latina voltadas para o desenvolvimento regional, graças ao empenho em cumprir sua missão. Além disso, nessa mesma época o tema microcrédito ascendeu, devido à experiência desenvolvida em Bangladesh desde 1976, com resultados positivos. Sendo assim, dentre muitas experiências influenciadas pelo Grammen Bank em outros continentes, como as ocorridas no Chile, Bolívia e Indonésia, no caso do Brasil, a IMF em estudo configura um claro exemplo do potencial desse mercado. Paralelamente, começaram a surgir publicações técnicas e acadêmicas sobre o assunto, editadas por agências internacionais, trazendo respaldo para as práticas microfinanceiras em diversos continentes.

O Banco do Nordeste estava atento aos estudos sobre implantação de iniciativas tituladas Banco do Povo, discutidas com frequência por membros do Conselho da Comunidade Solidária, Instituto de Pesquisa Aplicada (IPEA) e a Cooperação Técnica Alemã (GTZ). Nesse contexto, o Banco do Nordeste, notou essa experiência do microcrédito em regiões com problemas similares aos enfrentados no nordeste brasileiro e decidiu replicá-las. Em seguida contou com o apoio do Banco Mundial (BIRD), devido ao interesse que essa instituição tinha em financiamentos que permitissem o acompanhamento dos resultados por meio de indicadores específicos e que também configurasse um modelo no combate à pobreza.

O primeiro importante passo para implantação de um programa de desenvolvimento local no Nordeste foi a reunião que se deu com o Banco Mundial em Washington (EUA). A proposta defendida pela BNB abrangia um diagnóstico dos aspectos econômicos, sociais e ambientais e pretendia combater os problemas identificados por meio de ações de capacitação e financiamento. Chamada “esforço do desenvolvimento”, tal perspectiva

apontava o desenvolvimento local como única solução viável para o favorecimento dos municípios mais humildes.

A fim de absorver melhor o conceito de programa de microcrédito, a instituição enfrentou um processo de colaboração, que incluiu em 1996 um encontro de três dias com o Banco Mundial, na sede do BNB. No encontro, foram abordados detalhes das experiências desenvolvidas em outros países, incluindo uma visita a um município próximo – Tejuçuoca, Ceará - com o intuito de avaliar a metodologia até então adotada pelo BNB na capacitação e organização das comunidades em favor de projetos empresariais.

O BNB optou então pela criação de uma Coordenação Executiva, motivado pela necessidade de informações que alimentassem o processo decisório. Essa coordenação, juntamente com uma equipe de técnicos, ficou responsável por formular o desenho da nova política de crédito. Em um segundo momento, conforme as ações foram se expandindo, esse projeto pode ganhar, então, o status de programa.

Em 1997, a instituição intensificou as ações de modelagem da nova política de microcrédito, incluindo uma viagem para conhecer *in loco* algumas instituições financeiras que vinham desenvolvendo experiências de microcrédito consideradas bem-sucedidas, como o Porto Sol, no Rio Grande do Sul-Brasil, o Banco Sol, na Bolívia, o Banco do Estado do Chile, no Chile, o Mi Banco, no Peru, e o Bank Rakyat, na Indonésia. Essa ação mostrou algumas deficiências da iniciativa do BNB em termos de tecnologia e metodologia mais adequadas a sua linha de microcrédito, considerada específica e diferenciada. Quanto à questão metodológica, foram identificadas algumas diferenças essenciais entre aquela adotada pelos países latino-americanos e pela Indonésia. Verificou-se que a primeira conta com a formação de grupos solidários e, já a segunda, tem como base o microcrédito individual, por conta dos rígidos valores morais. É válido destacar que o único aspecto comum às duas metodologias é a precariedade no controle operacional interno, fato que motivou o Crediamigo a desenvolver sistemas informatizados apropriados e metodologia específica..

5.2 ADAPTAÇÃO DA METODOLOGIA, PESQUISA DE MERCADO E OUTRAS PROVIDÊNCIAS

Em seguida a viagem mencionada anteriormente, a Coordenação Executiva tomou algumas medidas com o propósito de finalmente dar início ao desenho da nova política, dentre as quais:

- a) Metodologia de microcrédito adequada: A adaptação da metodologia ao cenário foi possível graças a uma parceria com uma instituição brasileira com expertise, que até então ainda não existiam no Brasil. Na época, a consultoria Accion foi escolhida com esse propósito, com a missão de tecnologia apropriada para uso no programa de microcrédito do BNB, principalmente devido a sua expertise em empréstimos a grupos solidários.
- b) Pesquisa de mercado: Foi necessária para obter-se o retrato da demanda potencial do microcrédito para a região, bem como fazer com que o desenho da política fosse mais adequado ao público de baixa renda do Nordeste brasileiro. São Luís, no Maranhão; Teresina e Picos, no Piauí, Fortaleza e Limoeiro do Norte, no Ceará; e Recife Timbaúba, em Pernambuco, estão entre os municípios onde a pesquisa foi conduzida com o propósito de mapear o mercado potencial, a identificar os nichos e a sua segmentação, a fim de compreender melhor o comportamento e as necessidades dos consumidores.
- c) Estrutura física: Tal estrutura foi alcançada por meio da abertura das unidades de negócio, suprindo-as com a tecnologia e capital humano necessários. Essa equipe abrangia assessores (profissionais contratados para assumir as tarefas de campo ou administrativas) e o coordenador, funcionário do BNB, indicado pelo superintendente estadual, que “teria que ser uma pessoa dinâmica, capaz de trabalhar com novos processos e nova metodologia”.

A implementação de políticas e processos de concessão de crédito constituíram um diferencial para o êxito do Crediamigo, assim como a incorporação da metodologia e sua transmissão aos assessores de crédito, conforme apontam gestores do banco:

“O Crediamigo foi se expandindo no mercado, mas muitos dentro do banco não entendiam o que se passava, porque aquela era uma forma não convencional de conceder empréstimos (...). A cultura de conceder crédito

já fazia parte do dia-a-dia dos funcionários. Por ser um banco era muito fácil lidar com o rito de concessão de crédito. Os resultados chegaram porque já havia a cultura de emprestar o dinheiro, só foi preciso apropriar-se da metodologia, que era nova, diferente, inusitada.”¹

5.3 METODOLOGIA DO PROGRAMA CREDIAMIGO

O Crediamigo é um programa que operacionaliza microcrédito urbano, na Região Nordeste, voltado para um público-alvo de trabalhadores informais. Conta com uma metodologia específica microcrédito produtivo orientado, prevendo não somente a concessão do crédito, mas também, a assessoria empresarial. Vale ressaltar que essa última tem destaque, uma vez que faz o banco ir até o cliente, em seu próprio local de trabalho, proporcionando um atendimento diferenciado que inclui a implantação de uma cultura educativa, com noções de gestão, contabilidade, princípios de solidariedade e educação financeira.

Para adaptar-se ao contexto local o BNB adotou uma metodologia que pode ser dividida em três etapas, dentre as quais:

- pré-venda, que permite a identificação de potenciais clientes e possíveis parceiros locais;
- captação de clientes, sem acesso ao mercado de crédito oficial, mesmo aqueles que não possuem tradição na tomada de empréstimos. Assim, calcula-se o crédito de acordo com a necessidade de cada atividade, levando em consideração a **capacidade de pagamento de cada integrante do grupo.**
- pós-venda, que abrange administração de crédito, no que tange o acompanhamento do crédito, bem como a orientação empresarial em campo e

¹ Entrevista concedida por um técnico do BNB em 21/07/2008.

por meio de capacitação, em sua maioria realizadas em parceria com entidades do ramo.

“Um ponto que merece destaque nessa metodologia é o aval solidário, ferramenta que se utiliza da solidariedade e compromisso com a palavra para compensar a falta de garantia em contrapartida ao crédito. No caso do

Crediamigo, “a garantia do grupo solidário substitui a garantia real, impossibilitada pela pobreza dos microempreendedores²”.

Apesar da simplicidade da idéia, a utilização do grupo solidário foi potencializada pelo aprimoramento técnico iniciado pelo próprio Banco do Nordeste, em parceria com Banco Mundial e a consultoria da Accion Internacional, motivados pelas visitas realizadas a outras experiências de microcrédito no mundo. Esse rompimento de paradigma, mostrou que absorveram a educação financeira, fato que pode ser percebido pelo compromisso do reembolso dos valores emprestados nas datas estabelecidas, levando-nos a conclusão de que os clientes da economia informal são bons pagadores e que, por sua vez, seus negócios são eficientes para gerar as receitas. Isso é possível pois nesses tipos de contratos a decisão do grupo é soberana, como por exemplo, na definição de valores dos empréstimos.

Um segundo fator de sucesso que merece destaque no programa é o apurado trabalho de “pós-venda”. Havia uma preocupação por parte da instituição em transmitir aos assessores a importância do acompanhamento no combate à inadimplência. Além disso, o foco deveria estar no princípio de solidariedade, o que também ficava claro na inadmissão de pagamentos individuais, como relata uma das gestoras responsável pela implementação do Crediamigo:

“O cliente deveria entender que o pagamento da parcela (dívida) deve vir da receita gerada pelo próprio negócio. Não era aceita a idéia de que pode atrasar que depois negocia. Isso nunca existiu. O programa preferiu assumir a perda para formar na educação financeira e não enfraquecer o princípio da solidariedade, exigindo o pagamento rigorosamente em dia. O aval solidário era feito com muita responsabilidade e de modo acurado, quase como o lema “um por todos e todos por um”. O cliente deveria se acostumar seus próprios clientes a comprar à vista. Evitar o “fiado” e também não vender “fiado”, porque a atividade precisa gerar a renda para pagar o capital de giro que tomou emprestado. Então o princípio da solidariedade é possível com a educação financeira. Não colocar em risco a política de crédito nem

² Depoimento de um gestor do BNB, durante o lançamento oficial do Programa Crediamigo, 23/01/1998.

fragilizar os conceitos que permeiam essa política. Aprender que o estoque é a riqueza do proprietário e com esse estoque gerar a receita para honrar integralmente o compromisso assumido fazendo retornar o capital ao banco para que possa ser emprestado a outro cliente e assim aquecer a economia da base da pirâmide (gestora do BNB que participou da implementação e operacionalização do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste³).”

5.4 PRINCÍPIOS SOCIAIS E DE SUSTENTABILIDADE

O Programa Crediamigo, quanto à sua premissa social, tem o propósito de geração de trabalho e renda, além de, por meio do acesso ao crédito e inclusão bancária, tornar viável a o crescimento da atividade produtiva. Isso é ratificado em sua missão que abrange “contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante oferta de serviços financeiros de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda⁶⁶”. Com um caráter não assistencialista, o programa chegou a inserir-se na política de desenvolvimento nacional da época, compondo a estratégia do Governo Federal para a região com a premissa de reduzir a pobreza urbana do Nordeste.

Por outro lado, a política desenhada precisava ser rentável, de maneira a ser coerente com o direcionamento de auto-sustentabilidade do BNB, e para isso, os recursos aplicados deveriam retornar aos cofres públicos e, dessa forma, se tornarem disponíveis para serem aplicados na região. Para tal, o cliente deve possuir uma condição de partida inicial, como ~~medida de reduzir o risco, o que do ponto de vista do Crediamigo, é fundamental para a~~ saúde financeira da política de crédito.

Entende-se que o aspecto de sustentabilidade possui grande importância nesse contexto, sendo tão relevante quanto a focalização nas atividades de sobrevivência ou subsistência. Desenhado com base na corrente do microcrédito desenvolvimentista, o programa não foge do caráter social próprio das políticas de microcrédito, ao mesmo tempo em que parte de uma visão de sustentabilidade. Com uma política de alto custo benefício,

consegue estabelecer um equilíbrio entre o econômico e o social, sem pesar nos cofres públicos.

5.5 RESULTADOS DO PROGRAMA

Os resultados demonstram o crescimento do Crediamigo, com excelentes indicadores de alcance, produtividade e sustentabilidade. Com índices de inadimplência e perda entre os mais baixos do setor, o Crediamigo se destaca como política de inclusão social e financeira.

Indicadores de Alcance								
Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Carteira Ativa (R\$ Milhões)	106,7	136,3	170,6	234,7	362,2	501,7	742,6	1.144,88
Clientes Ativos	162.868	195.378	235.729	299.975	400.413	528.792	737.826	1.046.062
Clientes Novos Atendidos	81.564	90.197	107.216	142.593	194.700	294.626	335.330	483.131
Clientes Atendidos (Acumulado)	425.898	516.095	623.787	766.582	961.563	1.211.722	1.547.587	2.034.525
Empréstimos Desembolsados (Quantidade)	507.807	595.742	690.415	824.782	1.009.236	1.259.594	1.632.482	2.246.905
Empréstimos Desembolsados (R\$ Milhões)	440,9	548,2	639,6	794,3	1.087,5	1.499,2	2.066,3	2.975,86
Valor Médio dos Empréstimos (R\$)	868,28	920,26	926,41	962,99	1.077,59	1.190,23	1.265,75	1.324,43

Indicadores de Alcance por Estado

	Cientes Ativos	Carteira Ativa (R\$)	Cientes Atendidos (Acumulado)	Empréstimos Desembolsados (Quantidade)	Empréstimos Desembolsados (R\$)
AL	54.201	59.382.281,51	118.940	127.513	158.294.193,37
BA	128.762	137.492.677,60	284.823	263.326	366.438.055,21
CE	330.584	344.688.176,84	537.536	744.019	897.695.143,18
DF	1.649	3.109.713,50	3.963	3.129	7.673.020,54
ES	2.368	2.693.924,23	5.101	4.136	6.333.335,45
MA	92.597	115.059.639,97	206.727	212.241	348.933.255,77
MG	45.392	41.844.384,31	86.536	79.419	101.210.197,77
PB	82.754	91.814.734,89	164.145	174.927	216.227.802,71
PE	81.711	90.054.448,35	200.791	164.664	228.723.717,91
PI	117.442	131.293.229,64	196.034	255.178	330.815.353,92
RJ	4.557	5.191.447,67	7.337	8.236	12.504.216,24
RN	55.216	67.434.213,20	119.541	115.154	165.738.339,69
SE	48.829	54.822.723,67	103.051	94.963	135.273.889,34
TOTAL	1.046.062	1.144.881.595,38	2.034.525	2.246.905	2.975.860.521,10

Indicadores de Produtividade

Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Assessores de Negócio	502	547	587	735	931	1.044	1.504	1.987
Total de Assessores	839	941	1.060	1.327	1.691	2.027	2.999	3.759
Cientes Ativos/ Assessor de Negócio	324	357	402	408	430	507	491	526
Carteira Ativa/ Assessor de Negócio (Mil - R\$)	212,6	294,1	290,7	319,2	389,1	480,5	493,8	576,2
Cientes/ Unidade	964	1.149	1.387	1.765	2.355	3.092	4.315	6.047
Média de Clientes Atendidos por dia	1.924	2.257	2.773	3.312	3.942	5.038	6.530	8.952

Indicadores de Sustentabilidade

Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Carteira de Empréstimos e Financiamentos* (Mil - R\$)	120.471	153.516	189.579	260.606	403.602	562.181	820.452	1.076.574
Índice de Inadimplência**	0,84%	0,84%	0,73%	0,81%	1,13%	1,16%	0,72%	0,81%
Índice de Perda***	1,30%	0,85%	0,89%	0,73%	0,73%	1,00%	0,52%	0,74%

* Consideram-se no cálculo da Carteira de Empréstimos e Financiamentos as operações sem atraso e com atraso de até 360 dias;

** Valores em atraso de 1 a 90 dias em relação à Carteira Ativa do mês na posição de 31 de Dezembro de cada ano;

*** Valores em atraso superior a 90 dias, apresentados no ano corrente, em relação à Carteira de Empréstimos e Financiamento do mês na posição de 31 de Dezembro de cada ano.

5.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O surgimento do microcrédito produtivo no país contribuiu para o processo de democratização do crédito para a faixa da população mais pobre, mesmo que de forma lenta e gradual. Esse tipo de serviço refletia uma possível alternativa para o cenário que se montou nas últimas oito décadas, porém com destaque para década de 1980, marcada pela urbanização, ocorrida de forma irreversível, o fenômeno da informalidade, decorrente das dificuldades econômicas. Assim, a instituição em estudo, o BNB, representou um desafio devido às especificidades dos métodos, conceitos e processos envolvidos, além de configurar uma metodologia de trabalho ainda exótica para a realidade institucional.

Com a missão de solucionar os problemas da Região Nordeste de forma sustentável, o BNB se aperfeiçoou no conhecimento específico sobre a região, por meio da capacitação de pessoas resultando, ao longo dos anos, numa valiosa experiência com a implementação de políticas públicas com foco no desenvolvimento local. A instituição, através do programa Crediamigo, tornou-se importante para a região, uma vez que permitiu o acesso ao crédito aos integrantes da base da pirâmide social, isto é, cidadãos que até pouco tempo atrás eram excluídos do mercado de crédito formal. Isso foi possível graças a um ambiente macroeconômico favorável marcado pela estabilização da moeda, crescimento da economia, atenção do governo a problemas sociais e uso da metodologia de grupo solidário, que permitiu o adensamento do capital social e facilitou a obtenção de informações. Tais pilares de sustentação para o sucesso da política são listados a seguir de forma sucinta:

a) Banco do Nordeste do Brasil S.A:

- Equipe de técnicos;
- Modelo de downscaling;
- Credibilidade;
- Capilaridade;
- Operacionalizar o microcrédito produtivo orientado, em primeiro piso;
- Decisão de vincular o sucesso às pessoas;
- Fonte de recursos permanente;

b) Modelo sustentável:

- Metodologia específica de microcrédito urbano;
- Baixo risco das operações;
- Unidade de negócio independentes;

c) Grupo Solidário

- Grupo de 3 ou mais pessoas conhecidas entre si;
- Residirem ou trabalharem próximos;
- Escolher um coordenador como líder do grupo;

d) Atendimento personalizado

- Presença do assessor de crédito;
- Atuação através de mandato via OSCIP;
- Trâmite fácil;
- Prazo curto;
- Crédito adequado ao ciclo de negócios;
- Criação de produtos conforme o perfil dos clientes;

Todavia, o esforço que foi feito no passado, no momento da implantação, poderá ser feito agora no sentido de incluir o maior número possível de pessoas mais próxima da linha da pobreza. Por fim, pesquisas futuras poderão investigar o impacto do Programa Crediamigo do ponto de vista do cliente, focalizando o indivíduo, o domicílio ou estabelecimento comercial, utilizando indicadores de impacto da esfera social como ferramenta para descobrir como o acesso ao crédito pode afetar o modo de vida e o consumo, permitindo uma melhor compreensão e percepção das prioridades dos clientes, viabilizando, pela leitura dos resultados, a inovação de produtos e serviços.

6 BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, R. A densa vida financeira das famílias pobres. In: ABRAMOVAY, R. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2004b. p.21-70.

ABRAMOVAY, R. Entre Deus e o Diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social**, São Paulo, v.16, n.2, p.35-64, 2004a.

AMARAL FILHO, Jair do. **A endogeneização do desenvolvimento econômico regional e local**. In.: *Planejamento e Políticas Públicas*, n.º 23, Rio de Janeiro: IPEA, 2001, pp. 261-286.

BACEN – BANCO CENTRAL DO BRASIL. Democratização do crédito no Brasil - Principais Desafios - Atuação do Banco Central. Nota Técnica, Dinor – fev. 2003.

BARONE, F. M. et al. Introdução ao microcrédito. Conselho de Comunidade Solidária, Brasília: 2002. 168 p.

BARONE, Francisco Marcelo; SADER, Emir. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. *Rev. Adm. Pública*, Rio de Janeiro, v. 42, n. 6, Dez 2008. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S003476122008000600012&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 01 de Agosto de 2012.

BITTENCOURT, Gilson. **Microcrédito e microfinanças no governo Lula**, Brasília: DF, 2005. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2005/Microcredito_Microfinan%C3%A7as_do_Gov_Lula_01-09-05.pdf>. Acesso em 29 de Julho de 2012.

CASSIOLATO, José E. SZAPIRO, Marina. Novos objetivos e instrumentos de política de desenvolvimento industrial e inovativo em países selecionados. Rio de Janeiro:BNDES; IE/UFRJ (Nota Técnica 13), 2000.

CONSTANZI, R. N. Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise**, Ipea/MTE, n. 19, 2002, p. 21-25.

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

DESROCHERS, Pierre. Local diversity, human creativity, and technological innovation. In.: *Growth and Change*, Vol. 32, 2001, pp. 369-394.

DINIZ, Clélio C. *Global-Local: interdependências e desigualdades ou notas para uma política tecnológica e industrial regionalizada no Brasil*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ (Nota Técnica 9), 2000.

DORNELAS, José Carlos Assis,. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. 2. ed. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2005. 293 p.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. *Empreendedorismo Estratégico: Criação e gestão de pequenas empresas*. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FARRANHA, Ana Claudia. *Olhares sobre a pobreza: entre o global e local: a experiência de microcrédito no município de Vitória*, 2006. Tese (doutorado em sociologia) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

GARCIA, Cristiane M. D. *Sistemas locais de inovação na economia do aprendizado: uma abordagem conceitual*. In: *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, Vol. 7, n.º 14, 2000, pp. 351-366.

GOLDMARK, L., POCKROSS, S.; VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

GOODWIN-GROEN, Ruth P. Making sense of microcredit interest rates. Donor Brief – CGAP, n. 6, September, 2002 – Reissued January, 2003. Disponível em: <http://www.cgap.org>>. Acesso em: 13 dez. 2004.

GONZÁLEZ-VEGA. C. Visão geral das microfinanças. *In: SEMINÁRIO*

HILLBRECHT, R. . Economia Monetária. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas S/A, 1999. v. 1. 256 p

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur. Microcredit: What can we learn from the past? World Development, Elsevier, v.26, n.10, pages 1875-1891, Agosto 2012.

INTERNACIONAL BNDES DE MICROFINANÇAS. **Anais...** Rio de Janeiro: BNDES, 2001, p. 24-35.

LUNDVALL, Bengt-Ake. Políticas de inovação na economia do aprendizado. In: Parcerias Estratégicas, n.º 10, 2001, pp. 200-216.

MARQUES, Rosa Maria (Org.); REGO, José Márcio (Org.). Economia Brasileira. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MICK, J. O caráter social do microcrédito. In: SEMINÁRIO LATINO-AMERICANO DE MICROCRÉDITO. **Anais...** Blumenau, SC: 2003. Mimeografado.

MISHKIN, Frederic S. Moedas, Bancos e Mercados Financeiros. Rio de Janeiro. 5 ed. LTC. 2000.

MONTENEGRO, Thereza. O que é ONG. São Paulo. Editora Brasiliense. 1994. Coleção primeiros passos

MONZONI Neto, M. P. Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo. São Paulo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2006. 195 f

NAVAJAS, S. *et al.* Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia. **World Development**, v. 28, n. 2, p. 333-346, 2000.

NERI, Marcelo (Org.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen brasileiro: Perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. 1.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NERI, M. Você tem sede de quê?: microcrédito e garantias. *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, Ipea/MTE, n. 19, p. 27-29, 2002.

NERI, M.; GIOVANNI, F. da S. Empresários nanicos, garantias e acesso ao crédito. Rio de Janeiro: EPGE/Fundação Getúlio Vargas, 2003 (Texto para Discussão, n. 518).

NITSCH, Manfred; SANTOS, Carlos A. Da repressão financeira ao microcrédito. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 4 (84), out./dez. 2001.

OLIVA, Aloizio Mercadante. As bases do Novo Desenvolvimentismo no Brasil: Análise do Governo Lula (2003-2010), 2010. Tese (doutorado em ciências econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

O QUE É O MICROCRÉDITO. 2005. Capturado em 10 de novembro de 2005.

On-line .Disponível na Internet.

<<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html>>

PAIVA, L. H.; GALIZA, M. Microcrédito: alternativas em evidência no país.

Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise. Ipea/MTE, n. 19, p. 44-50, 2002.

PARENTE, S. Microfinanças: saiba o que é um banco do povo. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002. 192 p. (Coleção Prazer em conhecer; v.1)

PARENTE, S. Microfinanças: saiba como implantar e gerenciar uma organização demicrocrédito. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2006.

PASSOS, A. F. dos *et al.* Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise**, Ipea/MTE, n.18, p. 41-61, 2002.

SANTOS, Carlos A. dos. Microfinanças. Microcrédito, Revista Temática. n. 4. SEBRAE, 2005.

SANTOS, Carlos Alberto dos et al. Microfinanças, microcrédito e a oferta de serviços financeiros para os microempreendimentos. In: SANTOS, Carlos Alberto dos (Org.). Sistema Financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas. 2. ed. rev. Brasília: SEBRAE, 2004.

SCHUMPETER, Joseph Alois. Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985. 169 p.

SEBRAE. Boletim estatístico de micro e pequenas empresas. 2005. Disponível em: http://www.sebraemg.com.br/arquivos/parasuaempresa/boletimestatisticompe/boletim_e_statistico_mpe.pdf Acesso em 20 de julho de 2012.

SEBRAE. Fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas do Brasil 2003 - 2005. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBA D3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/8F5BDE79736CB99483257447006CBA D3/$File/NT00037936.pdf) Acesso em 20 de julho de 2012.

SILVA, Hélio Eduardo da. Microcrédito: Alguns conceitos básicos. O que é o Microcrédito - 2005.

Disponível em <http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html>. Acesso em 15 julho 2012.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. Disseminação de Programas Públicos de Microcrédito: o caso da Região Metropolitana de São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2007. 186 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo – apresentada à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo).

STORPER, Michael. Territories, Flows and Hierarquies in the Global Economy. In.:COX, Kevin. Spaces of Globalization: reasserting the power of the local. New York: The Guilford Press, 1997, pp. 19-44.

VALENTE, M. Do microcrédito às microfinanças. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise**, Ipea/MTE, n. 19, p. 9-10, 2002.

VALENTE, R. Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social. **Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise**, Ipea/MTE, n. 19, p. 15-20, 2002.

VENDOVELLO, Conceição; PUGA, Fernando P. FÉLIX, Mariana. Criação de infraestruturas tecnológicas: a experiência brasileira de incubadoras de empresas. In: Revista do BNDES, Rio de Janeiro, Vol. 8, n.º 16, 2001, pp. 183-214.

VILELA, Roberto; AGUIAR, Luiz J. B. de. Impacto da taxa de juros para empreendimentos da economia popular. In: CONGRESSO LATINO-AMERICANO DE MICROCRÉDITO, 2, 2004, Blumenau (SC). Anais... Blumenau, ago. 2004.

UNITED NATIONS. **Resolution 1998/28**. New York: UN. 1998a.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

Site **COMITE DA PAZ**

<http://www.comitepaz.org.br/>

Site **GRAMMEN FOUNDATION**

<http://www.grameenfoundation.org/>

Site **VITAE CIVILIS**

10 Perguntas para Yunus : <http://www.vitaecivilis.org.br/>