

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

JOSÉ GENTIL SCHREIBER

**O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA:
AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO SOBRE A RENDA DOS
MICROEMPREENDEDORES, CLIENTES DO BANCO DO EMPREENDEDOR**

Curitiba
2009

JOSÉ GENTIL SCHREIBER

**O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA:
AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO SOBRE A RENDA DOS
MICROEMPREENDEDORES, CLIENTES DO BANCO DO EMPREENDEDOR**

Tese apresentada ao Curso de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico.

Orientador. Prof. Dr. Cassio Rolim

Curitiba
2009

TERMO DE APROVAÇÃO

JOSÉ GENTIL SCHREIBER

O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA: AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO SOBRE A RENDA DOS MICROEMPREENDEDORES, CLIENTES DO BANCO DO EMPREENDEDOR

Tese aprovada como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico, Curso de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador.

Prof. Dr. Cássio Frederico Camargo Rolim

Prof. Dr. Mauricio Aguiar Serra

Prof. Dr. José Benedito de Paula

Prof. Dr. Antoninho Caron

Prof. Dr. Miriam Beatriz Braun

Curitiba, 20 de julho de 2009

Dedico este trabalho a minha esposa Mila.
Foi seu estímulo que me animou a realizá-lo.

Agradeço aos meus filhos Tâmara, Fabíola, Ludwig
e Wayra que acreditaram na minha capacidade de
levar esta empreitada até o fim.

AGRADECIMENTOS

Elaborar esta tese é para mim uma realização importante. Fazem 34 anos defendi dissertação de mestrado junto ao PIMES – Programa Integrado de Mestrado em Economia e Sociologia da Universidade Federal de Pernambuco avaliando um programa de microcrédito. Na ocasião não sabíamos mas a experiência era pioneira no mundo já que o programa do Prof. Yunus em Bangladesh só foi instituído a partir de 1976.

Devo agradecimentos a muitas pessoas e corro o risco de ser injusto esquecendo de alguém. Em primeiro lugar quero agradecer ao Prof. Luiz Arturo Fuenzalida, hoje Vice Reitor da Universidad de las Américas em Santiago, no Chile que orientou minha dissertação de mestrado e sempre me estimulou a aprofundar os estudos sobre o microcrédito. Agradeço também a Bruce Tippet, ex representante da Accion InternAccional em Recife. Bruce recomendou a implantação da UNO e conseguiu as verbas necessárias à materialização do programa de microcrédito no início dos anos 70. Somos amigos desde então e várias vezes nos reunimos para discutir aspectos relacionadas com o microcrédito na América Latina.

Ao meu orientador Prof. Dr. Cassio Rolim meus agradecimentos especiais. Não fosse sua insistência e permanente apoio este trabalho não existiria.

Agradeço aos membros da banca de qualificação, José Benedito de Paula, Antoninho Caron e Mauricio Serra pelos excelentes conselhos; Graças as suas contribuições reformulei totalmente a estrutura do trabalho.

Um agradecimento especial para o Dr. Alexandre Campos Gomes de Souza e para Alessandra Von Borowski Dodl, ambos funcionários do Banco Central do Brasil. Suas sugestões foram muito importantes e boa parte foi incorporada neste trabalho.

Quando iniciei esta pesquisa minha intenção era avaliar o Bancri, Banco Popular da Foz do Rio Itajaí, gerenciado por Carlos Roberto Castilho Santos meu ex-aluno na UNIVALI, Universidade do Vale do Itajaí.. Conteí com seu integral apoio e durante uma semana trabalhei juntamente com suas Agentes de Crédito Alana Beatriz Leite, Marilete Luchtenberg, Michelle de Freitas Rostirola e Paula Cristina Polhein levantando dados nos arquivos do Banco. Infelizmente constatamos que os registros eram incompletos e tive que abandonar o Bancri como objeto de estudo. Agradeço o empenho de todo o pessoal do Bancri. O levantamento lá realizado facilitou em muito o trabalho junto ao Banco do Empreendedor.

Um agradecimento especial ao Sr. Luiz Carlos Floriani Presidente da AMCRED – Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina e do Banco do Empreendedor que colocou toda a estrutura do Banco a minha disposição para o levantamento de dados; Aos Srs. Luiz Henrique Farias, Gerente Administrativo e Wilson D. Dutra, Gerente de Crédito do Banco do Empreendedor por ter facilitado o acesso às informações, algumas delas confidenciais, e partilhado suas experiências na organização. Ao Sr. Pedro Ananias Alves, ex Diretor do BADESC que participou da implantação do programa de microcrédito de Santa Catarina e hoje é consultor do Banco do Empreendedor. O Sr. Alves teve a gentileza de ler e comentar este trabalho antes de sua versão definitiva. Ao Sr. Guilherme Cordeiro que por duas semanas mergulhou comigo nas entranhas do Banco do Empreendedor para resgatar informações essenciais a esta pesquisa. O Sr. Guilherme mobilizou o Sr. Renato Lauterjung técnico em sistemas da Credisystem Informática para gerar as planilhas sem as quais esta pesquisa não seria possível.

Finalmente o meu muito obrigado ao Prof. Alzerino José de Souza que muito me ajudou com seus conhecimentos de matemática.

Qualquer eventual erro naturalmente é de minha inteira responsabilidade.

Barra Velha, julho de 2009
José G. Schreiber

RESUMO

Neste trabalho constatou-se que a pobreza é um fenômeno multidimensional. Apesar disso, continua sendo medida por indicadores de renda. Por esta razão, muitas políticas públicas de combate à pobreza se concentram em gerar renda para os pobres. O microcrédito é uma destas políticas. Sua popularidade está associada a dois aspectos: de um lado apóia microempreendedores informais e de outro persegue a auto-sustentabilidade da Instituição de Microfinanças. Neste trabalho, investigou-se o impacto do microcrédito sobre a renda dos microempreendedores. Constatou-se que no caso do Banco do Empreendedor o impacto é negativo. Concluiu-se também que os clientes do Banco do Empreendedor, não são pobres. Verificou-se que o impacto do microcrédito sobre a manutenção e geração de empregos é positiva. Constatou-se que o microcrédito não reduz a informalidade. E, por último, registrou-se que o impacto sobre rendas não é o único critério para aferir a eficácia do microcrédito no combate a pobreza. Destaca-se que esta avaliação não leva em conta outras dimensões da pobreza.

Palavras-chave: Microcrédito, Microfinanças, Pobreza, Estudo de impacto, Banco do Empreendedor, Geração de emprego, Informalidade.

ABSTRACT

Poverty is not just lack of income but a multidimensional phenomenon. In spite of that, one usually utilizes income indicators to measure it. That is why public policies designed to fight poverty usually focus the income generation to the poor. Micro credit is one of these policies. Two reasons contribute to this procedure: a) The clientele of micro credit is usually the informal small business and b) it usually pursues the self-sustainability of the Microfinance Institution. This research investigates the impact of micro credit on the microentrepreneur's income. It concluded that on the case of Banco do Empreendedor the impact is negative. The research also found that the Banco do Empreendedor clients are not poor. Other findings are the positive contribution of micro credit on the maintenance and creation of jobs and its negative impact on the informality of the microentrepreneurs. Finally, one recognizes that the impact on income is not the only criterion to judge the effectiveness of micro credit to fight poverty. This kind of evaluation does not consider other dimensions of poverty.

Key words: Micro credit, Microfinance, Poverty, Study of Impact, Banco do Empreendedor, Jobs creation, informality.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – TEMPO DE PROGRAMA EM ANOS	131
TABELA 2 - INFORMALIDADE POR TEMPO DE PROGRAMA (%).....	143
TABELA 3 - EMPREGOS POR TEMPO DE PROGRAMA.....	143
TABELA 4 – LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO	147
TABELA 6 – RENDA FAMILIAR	150
TABELA 7 - EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS	151
TABELA 8 - FLUXO DE CAIXA DO PARTICIPANTE NO PROGRAMA.....	153
TABELA 9 - FLUXO DE CAIXA – NÃO PARTICIPANTE	154

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 -	DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA	78
QUADRO 2 -	NÚMERO DE EMPRESAS INFORMAIS E PESSOAL OCUPADO	78
QUADRO 3 -	ENTIDADES QUE APÓIAM O BANCO DO EMPREENDEDOR	108
QUADRO 4 -	INDICADORES DA REGIÃO DE ABRANGÊNCIA DO BANCO DO EMPREENDEDOR REFERENTES AO ANO DE 2007	110
QUADRO 5 -	INDICADORES DOS MUNICÍPIOS DA REGIÃO METROPOLITANA	111

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 -	CLIENTES POR MUNICÍPIO.....	132
GRÁFICO 2 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR GÊNERO	135
GRÁFICO 3 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR IDADE	136
GRÁFICO 4 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR ESTADO CIVIL	136
GRÁFICO 5 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR NÚMERO DE DEPENDENTES	137
GRÁFICO 6 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TIPO DE RESIDÊNCIA.....	137
GRÁFICO 7 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR NÍVEL DE INSTRUÇÃO.....	138
GRÁFICO 8 -	DISTRIBUIÇÃO DOS MICROEMPREENDIMENTOS POR GRANDES SETORES DE ATIVIDADE.....	139
GRÁFICO 9 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR RAMO DE ATIVIDADE	140
GRÁFICO 10 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TEMPO DE EXPERIÊNCIA NO RAMO	140
GRÁFICO 11 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TEMPO DE ATIVIDADE DA FIRMA	141
GRÁFICO 12-	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO O ANO DE ENTRADA NO PROGRAMA	142
GRÁFICO 13 -	DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO TIPO DE ORGANIZAÇÃO (FORMAL OU INFORMAL)	142
GRÁFICO 14 -	FINALIDADES DOS EMPRÉSTIMOS	144
GRÁFICO 15 -	CONDIÇÕES DE EXPANSÃO.....	145
GRÁFICO 16 -	ACESSO A BANCOS.....	146

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

A

ABA Alessandria Businessmens Association

ABCRED Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras

AMCRED-SC Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina

AIM Ano InternAccional do Microcrédito

AIMS Assessing the Impact of Microenterprises Services

AITEC Accion International Tecnológica

APC Accion Comunitaria del Peru

ASA Association for Social Advancement

B

BADESC Banco de Desenvolvimento do estado de Santa Catarina

BANCRI Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajai-Açu

BCB Banco Central do Brasil

BID Banco Interamericano de Desenvolvimento

BIDS Bangladesh Institute of Development Studies

BNB Banco do Nordeste do Brasil

BNDES Banco NAccional de Desenvolvimento Econômico e Social

BRAC Bangladesh Rural Advancement Committee

BRI Bank Rakyat Indonesia

C

CEAPE Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores

CEF Caixa Econômica Federal

CEPAL Comissão Econômica para a América Latina

CGAP Consultative Group to Assist the Poor

CIA Core Impact Assessments

CIF Centro de Inovação Financeira

CMAC Caja Municipal de Ahorro y Crédito

CMN Conselho Monetário NAccional

CODEFAT Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador

CPS Crédito Popular Solidário

CRESCER Crédito Com Educação Rural

D

DAI Development Alternatives Inc.

DBACD Dakahlya Businessmen's Association for Community Development

DESA Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais das Nações Unidas

DIM Depósito Interfinanceiro vinculado a operação de Microfinanças

E

ENCINF Economia Informal Urbana

EUA Estados Unidos da América

EXCEL Programa de planilha eletrônica da Microsoft

F

FADU Farmers Development Union

FAEP Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular

FAMA Fundacion para el Apoyo a la Microempresa

FAT Fundo de Amparo ao Trabalhador

FENAPE Federação NAccional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

FGV Fundação Getulio Vargas

FIE Fomento a Iniciativas Econômicas

FIELD-Support Financial Integration, Economic Leveraging, Broad-Based Dissemination and Support Program

FINCA Foundation for International Community Assistance

FJP Fundação João Pinheiro

FOCCAS Foundation for Credit and Community Assistance

FONDEP Foundation for Local Development and Partnership

G

GTZ Sociedade Alemã de Cooperação Técnica

I

IAF Inter-American Foundation

IBAM Instituto Brasileiro de Administração Municipal

IBASE Instituto Brasileiro de Análises Sociais e Econômicas

IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IBOPE Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística

ICC Instituição Comunitária de Crédito

IDACO Instituto de Desenvolvimento Ação Comunitária

IFC International Finance Corporation
IGVGD Income Generation for Vulnerable Groups Development
IIC Corporação Interamericana de Investimentos
IMC Instituto de Microcrédito
IMF Instituição de Microfinanças
INTERFISA Grupo InternAccional de Finanzas Sociedad Anonima
IPEA Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais
IPH Índice de Pobreza Humana
IPC Inaternationale Projekt Consult
IPO Initial Public Offer

L

LSE Levantamentos Sócio-Econômicos

M

MBB Microbanking Bulletin
ME Micro Empreendimento
MFN Microfinance Network
MIT M Institute of Technology
MPE Media e Pequena Empresa
MPO Microcrédito Produtivo Orientado

O

ODEF Organização de Desarrollo Empresarial Femenino
ODM Objetivos do Milênio
ONG Organizações Não Governamentais
ONU Organizações das Nações Unidas
OSCIP Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

P

PCPP Programa de Crédito Produtivo Popular
PDI Programa de Desenvolvimento Institucional
PEA População Economicamente Ativa
PIB Produto Interno Bruto
PNAD Pesquisa NAccional por Amostragem Domiciliar
PNMPO Programa NAccional de Microcrédito Produtivo Orientado

PNB Produto Nacional Bruto

PNUD Projeto das Nações Unidas para o Desenvolvimento

PRODEM Fundacion para Promocion y el Desarrollo de la Microempresa

PROMICRO Programa de Microcrédito

R

RAIS Relatório Anual de Informações Sociais

RITS Rede de Informações do Terceiro Setor

S

SCM Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

SCR Sistema de Informações de Crédito do Banco Central do Brasil

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEEP Small Enterprise Education and Promotion

SRI Investimentos Socialmente Responsáveis

U

UFPe Universidade Federal de Pernambuco

UNICEF Fundo das Nações Unidas para a Infância

UNO União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações

USAID United States Agency for International Development

W

WWB World Women's Bank

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	17
1 POBREZA	24
1.1 O CONCEITO DE POBREZA.....	24
1.2 POBREZA ABSOLUTA	26
1.3 POBREZA RELATIVA	28
1.4 PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS DE REDUÇÃO DA POBREZA	34
1.4.1 Políticas de combate à pobreza.....	36
1.4.1.1 Recomendações de política de combate a pobreza	36
1.5 A POBREZA NO BRASIL	38
1.5.1 A visão dos diferentes autores	39
1.5.2 Linhas oficiais de pobreza	43
1.5.3 A pobreza em Santa Catarina	45
1.6 O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA	46
1.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	50
2 MICROCRÉDITO.....	52
2.1 CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	52
2.2 CONCEITO DE MICRO EMPRESAS	53
2.2.1 O crédito e as micro empresas.....	56
2.2.2 Origem do microcrédito	59
2.2.3 O microcrédito hoje.....	63
2.2.4 Metodologia do microcrédito.....	64
2.2.5 O microcrédito e o foco nas mulheres	66
2.3 DO MICROCRÉDITO ÀS MICROFINANÇAS	68
2.3.1 A poupança	69
2.3.2 Microseguros	70
2.3.3 Transferências de dinheiro	70
2.3.4 Treinamento e assessoria	71
2.3.5 <i>Factoring</i>	72
2.3.6 Arrendamento mercantil	72
2.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	73

3 O MICROCRÉDITO NO BRASIL	75
3.1 O MERCADO ALVO DO MICROCRÉDITO.....	76
3.2 CRÍTICA À DETERMINAÇÃO DO MERCADO POTENCIAL DO MICROCRÉDITO	80
3.3 A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM MICROCRÉDITO	82
3.3.1 Ásia.....	83
3.3.2 América Latina.....	85
3.3.3 Outros países	88
3.4 HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL	88
3.5 MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL	93
3.6 PÚBLICO-ALVO DOS PRINCIPAIS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO NO BRASIL	99
3.6.1 CrediAmigo.....	99
3.6.3 Banco da mulher.....	102
3.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	103
4 AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO.....	105
4.1 PROGRAMA CRÉDITO DE CONFIANÇA.....	105
4.2 BANCO DO EMPREENDEDOR.....	106
4.2.1 Área de Atuação	108
4.3 METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO.....	114
4.3.1 Avaliação de impacto.....	114
4.3.2 Análise de desempenho	119
4.3.3 Grupos de tratamento e de controle	120
4.3.4 Críticas ao uso de grupos com novos clientes	122
4.4 APLICAÇÃO DA METODOLOGIA.....	124
4.4.1 Definição dos grupos de tratamento e de controle	126
4.4.2 Limitação ao uso de grupos de novos clientes	126
4.4.3 Definição das variáveis de controle	128
4.4.4 Levantamentos sócio-econômicos.....	128
4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	133
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	134
5.1 DADOS DO EMPREENDEDOR E SUA FAMÍLIA	135
5.2 DADOS DO EMPREENDIMENTO	138
5.2.1 Ramo de atividade.....	139

5.2.2 Tempo de experiência no ramo	140
5.2.3 Tempo de atividade da Firma	141
5.2.4 Ano de entrada no programa	142
5.2.5 Tipo de organização (formal ou informal)	142
5.2.6 Numero de postos de trabalho por tempo de programa	143
5.2.7 Finalidade dos empréstimos	144
5.2.8 Condições de expansão	145
5.2.9 Acesso a bancos	146
5.3 LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO	147
5.3.1 Vendas	147
5.3.2 Resultado Operacional	149
5.3.3 Renda Familiar	150
5.3.4 Empréstimo médio	151
5.3.5 Análise dos fluxos de caixa	152
5.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	155
CONCLUSÃO	157
REFERÊNCIAS	162
ANEXO 1 - TABELA DE PREMIAÇÃO MENSAL POR RESULTADOS	173
ANEXO 2 - LEVANTAMENTO SÓCIO ECONÔMICO - LSE	174

INTRODUÇÃO

A pobreza é um mal que acompanha a humanidade desde seus primórdios. Na antiguidade havia certa resignação quanto a sua permanência entre nós. A partir do século XIII quando a produção de bens e serviços deixa de ser destinada exclusivamente à satisfação das necessidades do produtor e de sua família e passa a ser orientada para o mercado esta resignação deixa de existir. A percepção de que a pobreza não é uma fatalidade, mas fruto de injustiças sociais se dissemina e provoca manifestações de repúdio. Apesar disso, a pobreza continua afligindo a humanidade em pleno século XXI; Por isto os governos, entidades não governamentais e Instituições multilaterais como o Banco Mundial e a ONU investem no desenvolvimento de ferramentas capazes de reduzir sua incidência.

A pobreza pode ter vários significados: carência material, envolvendo as necessidades da vida cotidiana como alimentação, vestuário e saúde. Pode também ser compreendida como carência de bens e serviços essenciais como educação, saúde e informação ou ainda como falta de capacidade para enfrentar a exclusão social e a falta de representação política. As relações sociais representam nesta abordagem os elementos chave para a compreensão da pobreza (PEREIRA, 2002).

Para estabelecer quem são os pobres é preciso determinar uma linha de pobreza e esta, por sua vez, depende da escolha de um indicador de pobreza que pode ser relativo ou absoluto. O indicador de pobreza relativa diz respeito à posição de determinada família ou indivíduo em relação ao conjunto da sociedade; assim, as famílias ou os indivíduos com renda inferior a determinado valor são considerados pobres. A pobreza relativa acontece nas hipóteses em que um indivíduo ou uma família, apesar de ter renda mínima necessária para subsistir, não possui os meios necessários para viver de acordo com a área na qual está inserido, nem com pessoas de status social comparável (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p. 4).

O indicador de pobreza absoluta, por sua vez, diz respeito a um valor necessário ao atendimento das necessidades mínimas de alimentação vestuário, habitação, educação e saúde. A vantagem de medir a pobreza de forma absoluta consiste na possibilidade de comparar de modo mais claro, níveis de pobreza ao longo do tempo, e entre regiões ou grupos sociais (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p.5).

A partir dos anos 90 o conceito de pobreza evoluiu para abranger necessidades mais amplas como acesso à capacitação profissional, ao crédito e as decisões políticas. Esta concepção vê a pobreza como fenômeno multidimensional que tolhe o pleno exercício das liberdades humanas.

Partindo dessas abordagens, desenvolveram-se três conceitos de pobreza: Pobreza absoluta como insuficiência de renda para garantir a sobrevivência, b) pobreza relativa quando a renda individual não atinge um percentual previamente estabelecido da renda per capita da região em que o indivíduo mora e c) pobreza como falta de capacidades para o exercício da plena cidadania (normalmente não expressa por um nível pré-determinado de renda).

O enfoque de sobrevivência predominou no século XIX e até meados do século XX; sua origem está no trabalho de nutricionistas ingleses apontando que a renda dos mais pobres não era suficiente para a manutenção do rendimento físico do indivíduo (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p. 4).

Na década de 1970 o conceito de sobrevivência foi ampliado e foram inseridas novas exigências como serviços de água potável, saneamento básico, saúde, educação e cultura (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p. 4).

A partir de 1980, a pobreza passou a ser vista como privação relativa, com um enfoque mais abrangente e rigoroso, enfatizando o aspecto social. Desse modo, sair da linha de pobreza significava obter: um regime alimentar adequado, certo nível de conforto e o desenvolvimento de comportamentos socialmente adequados (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p. 5).

O enfoque da privação relativa evoluiu, tendo como um de seus principais formuladores Amartya Sen (2000), que introduziu variáveis mais amplas, destacando o fato de que as pessoas podem sofrer privações em diversas esferas da vida. Ser pobre nesta concepção não implica apenas privação material. Sen (2000) rechaça a renda monetária como única medida de bem-estar e define pobreza como a incapacidade de os indivíduos terem liberdade para viver uma vida que lhes permita realização plena de suas capacidades.

Neste sentido mais abrangente, a pobreza deve ser entendida como a carência de recursos que impede as pessoas de cumprir algumas atividades básicas, como, por exemplo, permanecer vivo e gozar de uma vida saudável, integrar-se socialmente e gozar de liberdade de expressão. Sob esse enfoque, a luta contra a pobreza consiste em identificar e potencializar as capacidades das pessoas

com vistas a melhorar seu bem-estar.

Uma das maiores contribuições de Sen consiste na demonstração de que o desenvolvimento de um país está essencialmente ligado às oportunidades que ele oferece à população, de fazer escolhas e exercer sua cidadania (SEN, 2000, p.109).

Pode-se afirmar, portanto, que a pobreza não resulta de uma única causa, e sim de um conjunto de carências; falta de acesso à saúde, à educação à oportunidades, e ao crédito são alguns dos fatores que estão na sua origem.

A falta de acesso ao crédito constitui uma limitação ao exercício da cidadania. Caso precise comprar medicamentos ou providenciar um funeral o pobre pode ser obrigado a se desfazer de ativos importantes para sua sobrevivência como a vaca ou a bicicleta

O termo crédito é oriundo do latim *credere*, que significa confiança/segurança, crença/reputação, boa fama, ou seja, estabelece uma relação de confiança entre duas ou mais partes em determinada operação econômico/financeira (SECURATO, 2002). Assim, o crédito é uma situação que envolve duas partes, uma credora que entrega certa quantidade de mercadorias ou de dinheiro e outra devedora que promete devolvê-la, normalmente acrescida de juros ao fim de um período de tempo, mediante uma relação contratual.

Um sistema de crédito robusto e bem azeitado está na base do desenvolvimento econômico. Sua ausência impede a expansão da atividade econômica que fica restrita à acumulação gerada por vendas de pequena monta. Apesar de ser quem mais precisa a verdade é que os pobres não têm acesso ao crédito

Para Hulme e Mosley (1996), as razões que afastam os bancos tradicionais dos empréstimos aos pobres estão relacionadas a 4 fatores: a) os altos custos operacionais envolvidos no empréstimo de pequenas somas de dinheiro por prazos muito curtos; b) Os altos riscos envolvidos em operações com tomadores com pouca ou nenhuma tradição creditícia; c) a relutância dos tomadores em aceitar as altas taxas de juros envolvidas neste tipo de operação; e d) a existência de alternativas mais atraentes para os bancos junto aos mercados constituídos por grandes empresas.

O microcrédito pode contribuir para a redução da pobreza ao oferecer ao pobre uma oportunidade de superar eventuais dificuldades sem ter que se desfazer de bens importantes para a sua sobrevivência; Pode também viabilizar a

implantação de um negócio que seja capaz de gerar renda para ele e sua família.

O microcrédito foi concebido como alternativa ao crédito fornecido pelos bancos tradicionais; Para atingir os microempreendedores foi preciso reinventar o processo de conceder crédito. Ao invés de emprestar grandes valores para empresas de reputação ilibada passou-se a conceder créditos de pequena monta (valores entre R\$ 200,00 e R\$ 10.000,00) voltados para microempresas e trabalhadores autônomos. Os empréstimos são voltados à atividade produtiva, sem garantias, focados nos pobres, com preferência pelas mulheres, com taxas de juros de mercado e diferenciam-se dos demais empréstimos essencialmente pela metodologia utilizada (ALVES e SOARES, 2003, p.6).

O elemento essencial desta metodologia é o Agente de Crédito – profissional treinado que estabelece relação com o potencial tomador no seu local de trabalho. Enquanto o banco convencional aguarda a visita de seus potenciais clientes em ambientes sofisticados e usualmente em áreas nobres da cidade, o agente de crédito percorre as áreas pobres em busca de empreendedores, muitas vezes informais, com a finalidade de lhe oferecer pequenos empréstimos, voltados para sua atividade produtiva. É a fórmula encontrada para potencializar o desenvolvimento de pequenos negócios, por meio de crédito ágil para indivíduos que não se encontram em condições de pleitear empréstimo junto às instituições tradicionais do sistema financeiro.

Em boa parte do mundo, o microcrédito é visto como instrumento poderoso de geração de renda e redução da pobreza, desfrutando de alta relevância na agenda de políticas públicas (SALAMA, 1999). Observa-se ainda o papel estratégico do microcrédito na área das políticas de trabalho e renda, sobretudo como elemento de integração de empreendimentos populares e de desenvolvimento (ZOUAIN, 2007).

Apesar de toda esta reputação e de já existir no Brasil há quase 40 anos, o microcrédito continua sendo instrumento pouco utilizado no combate a pobreza. Embora se louve o sucesso das políticas oficiais de redução da pobreza ainda há, segundo o IBGE, cerca de 58 milhões de pobres no Brasil.

O objetivo geral deste trabalho é investigar o impacto do microcrédito sobre a renda dos microempreendedores. Presume-se que, se o microempreendedor é pobre, um impacto positivo do microcrédito sobre a renda o afastará da linha de pobreza.

Para atingir este objetivo, foi feita inicialmente uma revisão da literatura sobre pobreza e discutido o conceito de microcrédito.

Em seguida foram levantados os dados relacionadas com os microempreendedores e seus empreendimentos a partir de levantamentos sócio econômicos que estão arquivados no Banco do Empreendedor. Com os dados obtidos neste levantamento foram investigadas as correlações entre microcrédito, vendas e lucro líquido; outras variáveis como idade, escolaridade, tempo de experiência e ramo de atividade foram levantadas a fim de definir o perfil dos microempreendedores. Examinou-se em seguida a evolução dos rendimentos de grupos de empreendedores que tomaram e que pretendem tomar empréstimos junto à uma instituição de microcrédito. Finalmente comparou-se o fluxo de caixa dos empreendedores que participaram do programa com o daqueles que ainda não participaram; o objetivo foi determinar se a tomada de crédito produz impacto sobre os rendimentos do microempreendedor.

Foi a partir da década de 70 que se ensaiou a utilização do crédito em pequenas parcelas, como instrumento de mitigação da pobreza. Embora o Brasil tenha sido protagonista das experiências iniciais, desenvolvidas em Recife através da UNO – União Nordestina de Apoio às Microorganizações, foi o trabalho seminal do Professor Muhammad Yunus em Bangladesh, que chamou a atenção para as possibilidades do uso desta ferramenta no combate à pobreza. Seu hoje mundialmente conhecido Grameen Bank, começou emprestando quantias irrisórias à mulheres artesãs que exerciam suas atividades em áreas pobres próximas à universidade em que lecionava. A constatação de que tais quantias não só contribuíam para melhorar a vida daquelas mulheres, mas também eram devolvidas pontualmente, levou o Professor a expandir a experiência e a desenvolver uma metodologia própria para atingir este imenso mercado.

Além de ser importante para o processo de crescimento das micro e pequenas empresas, é preciso destacar o papel do microcrédito na preservação de empregos e na geração de novas oportunidades de trabalho. Desde a abertura comercial do início dos anos 90, observa-se uma crescente diminuição dos postos de trabalho nas empresas de grande e médio porte. O enxugamento dos quadros de trabalhadores tem levado à terceirização das atividades, antes realizadas no âmbito das empresas, dando oportunidade ao surgimento de novos negócios de pequeno porte. A geração de renda propiciada pelos micronegócios possibilita que o indivíduo

sobreviva à falta de empregos nas grandes empresas. Embora a maioria destes negócios comece de maneira informal, isto é, sem os registros junto aos órgãos arrecadadores de tributos e de taxas previdenciárias, se o empreendimento for bem sucedido poderá se formalizar, gerando benefícios para o governo, que passará a arrecadar mais impostos.

Estas características do microcrédito o tornam ferramenta útil no combate a pobreza. É necessário, no entanto, confirmar, através de testes rigorosos, a eficácia desta ferramenta. A simples disponibilização de crédito para os microempresários não garante que a renda dos tomadores aumente.

No final dos anos 90, havia duas instituições de microcrédito operando em Santa Catarina: Cresol em Blumenau e Banco da Mulher (Hoje Banco da Família), em Lages ambas fruto de iniciativas dos respectivos governos municipais. Em 1999 o Governo do Estado, através do BADESC - Banco de desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, propôs a criação de 17 novas instituições, a fim de propiciar atendimento a todas as regiões do estado. Transcorridos 10 anos desta iniciativa, as 19 instituições em conjunto emprestaram mais de R\$ 600 milhões, contribuindo para manter cerca de 200 mil empregos que já existiam e criar 20.000 novos empregos que dificilmente teriam surgido sem o apoio propiciado pelo microcrédito.¹

Para analisar o impacto do microcrédito sobre o nível de renda dos microempresários, utilizamos como estudo de caso uma das instituições integrantes da rede de microcrédito que cobre o estado. Selecionamos a primeira das Instituições então constituídas – o Banco do Empreendedor. Sua área de atuação abrange os 21 municípios da grande Florianópolis.

O Banco do Empreendedor, é muito semelhante às demais 18 organizações que integram a rede catarinense de microcrédito. Ao analisá-la pretende-se estimar a contribuição do microcrédito para melhorar o nível de renda dos microempreendedores de Santa Catarina; no entanto as conclusões não podem ser generalizadas, uma vez que as características dos mercados de cada instituição podem ser diferentes.

Esta tese é constituída de 5 capítulos; além desta introdução.

O primeiro capítulo discute o conceito de pobreza, seus indicadores, evolução histórica, linhas oficiais de pobreza no Brasil e estratégias de combate à

¹ Fonte BADESC – 10 anos do crédito de confiança

pobreza.

O segundo capítulo discute o conceito de microcrédito, suas características e metodologia, o papel do agente de crédito, o foco nas mulheres e a evolução do microcrédito para as microfinanças;

O terceiro capítulo aborda as experiências internacionais, e brasileira em microcrédito; discute o marco jurídico-institucional, o tamanho do mercado potencial e o público alvo das principais instituições de microcrédito no Brasil.

O quarto capítulo dedica-se a discutir a metodologia utilizada na avaliação e suas principais críticas. A metodologia é a recomendada pelo Banco Mundial para avaliações de impacto do microcrédito.

O quinto capítulo dedica-se a investigar o impacto do microcrédito sobre os rendimentos dos clientes do Banco do Empreendedor.

O trabalho termina com a discussão dos resultados, conclusão, sugestões e recomendações.

1 POBREZA

Como o propósito deste trabalho é discutir o papel do microcrédito no combate à pobreza, nada mais apropriado que estabelecer inicialmente o conceito de pobreza; As seções 1.1 a 1.3 se incumbem desta discussão. A seção 1.4 analisa os cuidados que devem cercar uma política de combate à pobreza; nesta seção examina-se a eficácia do microcrédito como política de combate a pobreza; A seção 1.5 examina a pobreza no Brasil e as dificuldades para a escolha de uma única linha de pobreza. Em seguida passa-se a discutir o tamanho da pobreza no Brasil e em Santa Catarina; as linhas oficiais de pobreza e o número de pobres. Finalmente na seção 1.6 chega-se às considerações finais do capítulo.

Apesar dos avanços registrados nos últimos anos, a pobreza ainda aflige 20% da humanidade. Segundo o Banco Mundial (2001), uma em cada cinco pessoas no mundo é considerada pobre, por não ter condições de satisfazer as necessidades básicas das quais qualquer ser humano precisa para viver.

Esta situação tem suscitado intensos debates na sociedade civil e em organismos nacionais e internacionais, levando as Nações Unidas a estabelecer como um dos principais objetivos do milênio, reduzir a pobreza até 2015 a 50% do que era em 1990.

No início, os estudos sobre pobreza estavam centrados na fome, que constitui seu aspecto mais visível. No Brasil, as campanhas de combate à fome nos anos 80 galvanizaram a opinião pública e abriram caminho para enfoques mais abrangentes de combate à pobreza e a indigência. Hoje não há dúvida de que pobreza significa bem mais que fome e abrange vários aspectos da vida do indivíduo e de sua família.

1.1 O CONCEITO DE POBREZA

A conceituação de pobreza é algo extremamente complexo. Desde logo é necessário esclarecer que parte-se do entendimento de que não existe uma teoria da pobreza, mas diferentes interpretações, que ao longo da história se propuseram a

explicar as causas ou determinantes da pobreza (NOBREGA, 2007).

Para Sen (2001), não estamos completamente livres para definir e caracterizar a pobreza, pois as associações existentes restringem a natureza do conceito. Barros (2002, p.1) assevera que “sequer sabemos definir exatamente o que é ser um pobre. E, mesmo se soubéssemos, não teríamos formas de identificar com precisão se uma pessoa é ou não pobre. O que há é um conjunto de aproximações que podem levar a possível definição de pobreza”.

A abordagem conceitual da pobreza vem sendo amplamente discutida na literatura no decorrer dos anos, especialmente do século XX. Desta forma, até a década de 50, a pobreza era entendida como falta de renda para suprir apenas a manutenção do rendimento físico dos indivíduos. Construído por nutricionistas, este enfoque foi chamado de sobrevivência ou biológico. Na Europa, fundamentou diversas políticas nacionais e programas do primeiro modelo de proteção social para o bem-estar, que na verdade objetivavam limitar a demanda por reformas sociais e justificar a baixa assistência a outros segmentos carentes.

Desde os anos 70, a Organização das Nações Unidas (ONU) adota uma nova concepção que amplia o enfoque da pobreza, com a inserção de outras necessidades básicas como saneamento básico, saúde, educação e cultura. (CRESPO; GUROVITIZ, 2002).

Atualmente a pobreza é vista como algo que deve ser combatido, como nos diz Schwartzman apud Nóbrega (2007, p.2):

Most people in traditional societies were poor, and this was accepted as natural and unavoidable. The current understanding, on the contrary, is that the condition of poverty is unacceptable, and that it should be possible to find the ways to eradicate it.²

Hoje a pobreza é vista como um fenômeno complexo e de múltiplas dimensões que se influenciam mutuamente. Conforme o Banco Mundial (2001), a compreensão da reciprocidade entre as várias dimensões da pobreza ajuda a esclarecer suas causas e ampliar o número de áreas de atuação das políticas públicas. Um incremento na educação, por exemplo, pode produzir bons resultados na saúde e na perspectiva de aumento de renda. Por outro lado, o melhoramento da

² Muitas pessoas nas sociedades tradicionais eram pobres e isto era aceito como natural e inevitável. Atualmente ao contrário, pensa-se que a condição de pobreza é inaceitável e que é possível encontrar maneiras de erradicá-la. (Tradução livre do autor)

saúde, além de promover bem-estar, potencializa o aumento de geração de renda dos indivíduos pobres.

Vários estudos mostram que além do baixo acesso a serviços públicos e as privações materiais, os pobres são mais vulneráveis e tem pouca influência e poder. São mais vulneráveis porque correm o risco de empobrecer ainda mais por perda total ou parcial da renda ou por motivo de doença e devido à baixa capacidade de se defender de perigos como violência, crime, catástrofes, ou abandono da escola para ajudar no orçamento familiar. A falta de influência e poder se manifesta porque, conforme Franco (1997, p.1), “lado a lado com a pobreza econômica existe, uma pobreza política. Geralmente os pobres não participam nos processos de tomadas de decisões, tem dificuldades para expressar seus interesses e serem ouvidos, tem pouca força de negociação”.

Estas concepções sobre pobreza são oriundas das abordagens do conceito de pobreza como “juízo de valor”, pobreza relativa e pobreza absoluta. De acordo com Crespo e Gurovitz (2002, p. 2), a pobreza é caracterizada como “juízo de valor” quando:

se trata de uma visão subjetiva, abstrata, do indivíduo, acerca do que deveria ser um grau suficiente de satisfação de necessidades, ou do que deveria ser um nível de privação normalmente suportável. O indivíduo expressa sentimentos e receitas, de caráter basicamente normativo, do que deveriam ser os padrões contemporâneos da sociedade quanto à pobreza. Não leva em conta uma situação social concreta, objetivamente identificável, caracterizada pela falta de recursos. Desse modo, tal enfoque não esconde sua fragilidade, embora seja bastante óbvio que mesmo uma conceituação objetiva da pobreza não se furta à presença de algum juízo de valor.

Para Sen (2001) as dimensões absoluta e relativa da pobreza não são excludentes e nem substitutivas, ao contrário, são complementares.

1.2 POBREZA ABSOLUTA

A primeira tentativa conhecida de medir a pobreza foi empreendida por Seebohn Rowtree em 1901. Rowtree, que também era industrial, pesquisou praticamente todas as famílias da classe trabalhadora da cidade inglesa de York, em 1899. O estudo consistia em colher informações sobre despesas e rendas das

famílias, definindo como pobres aquelas cuja renda total fosse insuficiente para cobrir as necessidades básicas necessárias à manutenção da eficiência física.

A partir destes estudos, a identificação e a quantificação da pobreza, através da renda e do consumo, têm passado por reformulações e atualmente é uma das mais utilizadas, inclusive no Brasil.

Construir uma linha de pobreza é o principal instrumento de mensuração da pobreza absoluta. Ela corresponde à linha divisória a partir da qual as famílias ou indivíduos com renda inferior à estabelecida são considerados indigentes.

Uma das linhas de pobreza mais conhecidas e utilizadas em comparações internacionais é a que estabelece como indicador a renda per capita de um dólar diário (Em termos de paridade do poder de compra de 1985) para definir indigência e de dois dólares diários para definir pobreza. Este parâmetro foi proposto e é amplamente utilizado pelo Banco Mundial em suas avaliações.

No Brasil, o IBGE utiliza uma linha de pobreza baseada no salário mínimo. Considera-se indigente o indivíduo que dispõe no máximo de $\frac{1}{4}$ de salário mínimo por mês e pobre aquele que não dispõe de mais que meio salário mínimo por mês para atender suas necessidades básicas. A justificativa para a adoção destas linhas de indigência e pobreza está no reconhecimento de que o salário mínimo deve suprir as necessidades básicas com alimentação, moradia, vestuário, transporte etc., de uma família de 4 pessoas.

Para determinar uma linha de pobreza, devem ser considerados fatores como o contexto de cada região, as circunstâncias sociais e econômicas, a área focalizada - rural ou urbana - e a variação de preços ou acesso a bens. Conforme adverte Rocha (2000) é necessário ainda verificar o grau de monetização da economia. Se não houver predomínio do uso de moeda nas transações econômicas a utilização de uma linha monetária de pobreza pode não ser o mais adequado

Embora a linha monetária seja muito útil, por permitir comparações tanto no tempo quanto no espaço, o próprio Banco Mundial adverte que o parâmetro da renda per capita pode subestimar a pobreza geral, pois não revela a desigualdade no âmbito familiar entre homens, mulheres e crianças.

Já a linha de pobreza baseada no salário mínimo é criticada, uma vez que seu valor através do tempo sofre variações decorrentes dos ciclos econômicos e do maior ou menor poder dos trabalhadores em negociar suas reivindicações. Referindo-se a esta linha de pobreza asseveram Del Grossi, Graziano & Maya

(2001) que existe uma grande variação no seu valor e efetivamente esta nunca chegou a suprir as necessidades dos trabalhadores

Rocha (2000) propõe a utilização de uma cesta básica para determinar a linha de pobreza. A ideia seria estabelecer uma quantidade mínima de calorias e pesquisar os alimentos mais baratos capazes de propiciá-las.

É muito difícil, no entanto, estabelecer com precisão as necessidades diárias em requerimentos nutricionais, devido às significativas variações de tipos físicos, condições climáticas e hábitos de trabalho. Além disso, as cestas obtidas pela minimização dos custos não correspondem, na maioria das vezes, às escolhas realizadas pelas famílias, mesmo com sua restrição de renda; isso ocorre porque “os hábitos alimentares não estão determinados por exercício de minimização de custos das pessoas. A proporção gasta em alimentos não somente varia com os hábitos e a cultura, senão também com os preços relativos e a disponibilidade de bens e serviços” (SEN, 1992, p. 4).

1.3 POBREZA RELATIVA

Enquanto o conceito de pobreza absoluta está relacionado com a sobrevivência, a pobreza relativa depende sobretudo da distribuição de renda. O indivíduo ou a família são comparados com outros indivíduos ou famílias que vivem no seu entorno.

Segundo Sen (2001), a análise sobre a pobreza não pode se concentrar exclusivamente na renda, pois as privações sofridas pelas pessoas impõem limitações às suas vidas, devido a utilização ineficiente de todas as suas capacidades. Por esta razão, elas não têm o direito de escolher o estilo de vida que desejam ter, e são obrigadas a viver com as privações impostas pela pobreza. Esta constatação leva Sen a tratar a pobreza em termos de deficiência de capacidades de satisfazer as necessidades básicas de mercadorias específicas.

A natureza da pobreza está diretamente ligada ao conceito de privações e esta abrange duas noções distintas e diversas que são os “sentimentos de privação” e as “condições de privação” (SEN, 1992). Esta última descreve a situação na qual as pessoas possuem menos que outras de certos atributos desejáveis, sejam eles

renda, boas condições de emprego ou poder.

Mesmo que os “sentimentos” não desempenhem um papel explícito na avaliação objetiva sobre pobreza, eles devem estar inseridos na análise, pelo menos, implicitamente.

O estudo da pobreza sob o aspecto da privação relativa, depende da escolha dos grupos de referência para fins comparativos, visto que, é essencial identificar os grupos com que as pessoas realmente se comparam, “já que o sentimento de privação de uma pessoa está intimamente ligado às suas expectativas, e sua percepção do que é justo é uma noção de quem tem o direito de desfrutar o quê” (SEN, 1992, p.7).

A pobreza relativa é explicitada segundo o padrão de vida vigente na sociedade, que define como pobres as pessoas situadas na camada inferior da distribuição de renda, quando comparadas àquelas melhor posicionadas. O conceito de pobreza relativa é descrito como aquela situação em que o indivíduo, quando comparado a outros, têm menos de algum atributo desejado, seja renda, sejam condições favoráveis de emprego ou poder. Uma linha de pobreza relativa pode ser definida, por exemplo, calculando a renda per capita de parte da população. Essa conceituação, por outro lado, torna-se incompleta ao não deixar margem para uma noção de destituição absoluta, requisito básico para a conceituação de pobreza. Também acaba gerando ambiguidade no uso indiferente dos termos pobreza e desigualdade que, na verdade, não são sinônimos.

O enfoque da pobreza relativo-absoluta leva em conta que a abordagem relativa não estabelece uma linha acima da qual a pobreza deixaria de existir. Busca-se sanar este problema agregando a esta abordagem uma outra, de cunho absoluto. Por exemplo: ao calcular a renda per capita de parcelas da população (abordagem relativa), fixa-se a linha de pobreza na metade da renda per capita média do país (abordagem absoluta). De toda forma, a arbitrariedade continua presente nesse procedimento, posto que não existe uma razão a priori na qual uma determinada proporção da renda per capita possa ser considerada como linha da pobreza.

Analisando as dimensões absoluta e relativa da pobreza, Sen (2001) afirma que elas não são excludentes e nem substitutivas uma da outra, ao contrário, são complementares.

Assim, sair da linha de pobreza significa obter rendimentos para um regime

alimentar adequado, um certo nível de conforto, o desenvolvimento de papéis e de comportamentos socialmente adequados.

O enfoque da privação relativa evoluiu, tendo como seus principais formuladores Townsend (1979) e o indiano Amartya Sen, ganhador do prêmio Nobel de Economia (1999). As privações mudariam, segundo Townsend (1979 apud Nóbrega, 2009) no tempo e no espaço, em função daquilo que é produzido por cada sociedade. Como observado pelo próprio Townsend (RIO GROUP, 2006), os indivíduos são dependentes da maneira como as utilidades e facilidades fornecidas como condições de vida são socialmente elaboradas, de forma que a quantidade, o tipo e o custo dos mesmos dependem das regras sociais, dos costumes e da maneira como cada sociedade produz. Se as privações são de âmbito social, então a linha monetária não será suficiente para indicar a condição de pobreza.

Townsend (1979)³ formulou, assim, as ideias de que a pobreza é algo relativo e que ela se apresenta em múltiplas formas. A primeira dessas proposições contrariou o tratamento da pobreza em termos de subsistência, ou pobreza absoluta, e conseqüentemente, colocou em questão o significado da linha de pobreza; ambos aceitos de forma prevaiente, desde Rowntree. O conceito de pobreza absoluta poderia ser substituído, segundo Townsend (RIO GROUP, 2006, p.19), “pelo conceito de pobreza extrema ou severa”. Sen (1981) defende o conceito de pobreza absoluta e de sua mensurabilidade objetiva, porque haveria necessidades físicas universais dos indivíduos e só caberia se preocupar com necessidades sociais na medida em que estas necessidades básicas estivessem atendidas. Diante disso, sustenta que a discussão sobre a pobreza relativa seria um suplemento da discussão sobre a pobreza absoluta.

Seu conceito introduz variáveis mais amplas, chamando a atenção para o fato de que as pessoas podem sofrer privações em diversas esferas da vida. Ser pobre não implica somente privação material. As privações sofridas determinarão o posicionamento dos cidadãos nas outras esferas em que exercem sua humanidade.

Essa abordagem, apesar de ser mais sofisticada e abrangente, apresenta mais dificuldades de utilização, dada a necessidade de definir a extensão e a severidade da não participação das pessoas que sofrem privação de recursos.

Hoje é bastante difundida a conceituação de Sen (1999), segundo a qual a

³ Publicação de uma pesquisa da qual Townsend esteve à frente, em um trabalho muito semelhante ao que fora feito por Rowntree.

pobreza pode ser definida como uma privação das capacidades básicas de um indivíduo e não apenas como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido.

A privação de capacidades elementares pode refletir-se em morte prematura, subnutrição (especialmente de crianças), morbidez persistente, analfabetismo e outras deficiências. Essa definição não despreza o fato de a pobreza também ser caracterizada como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido, pois uma renda baixa pode ser a razão primeira da privação de capacidades de uma pessoa.

O que a perspectiva da capacidade faz na análise da pobreza é melhorar o entendimento da natureza e das causas da pobreza e da privação desviando a atenção principal dos meios (renda) para os fins que as pessoas têm razão para buscar e para as liberdades de poder alcançar esses fins.

Ambas as perspectivas, a noção de pobreza como inadequação de capacidade e a noção de pobreza como baixo nível de renda, estão vinculadas, uma vez que a renda é um meio fundamental na obtenção de capacidade. E, quanto mais capacidades, maior o potencial produtivo de uma pessoa e, conseqüentemente, maior a chance de se obter uma renda mais elevada. Nota-se porém, que uma renda mais elevada não significa necessariamente capacidades maiores.

Com uma educação básica e serviços de saúde melhores há um aumento no potencial do indivíduo de auferir renda e de poder, assim, livrar-se da pobreza medida pela renda. Quanto mais inclusivo for o alcance da educação básica e dos serviços de saúde, maior será a probabilidade de que mesmo os potencialmente pobres tenham uma chance maior de superar a penúria.

Segundo Sen (2001) é importante ter em mente que a redução da pobreza de renda não pode ser o único objetivo de políticas de combate à pobreza. É perigoso ver a pobreza segundo a perspectiva limitada da privação de renda e a partir daí justificar investimentos em educação, serviços de saúde, etc., com o argumento de que são bons meios para a redução da pobreza. Isso seria confundir os fins com os meios. A pobreza deve ser entendida como a privação da vida que as pessoas realmente podem levar e das liberdades que elas realmente têm. A expansão das capacidades humanas enquadra-se justamente nesse ponto. Não se pode esquecer que o aumento das capacidades humanas tende a caminhar junto com a expansão das produtividades e do poder de auferir renda. Um aumento de capacidades ajuda direta e indiretamente a enriquecer a vida humana e a tornar as

privações humanas mais raras e menos crônicas. As relações instrumentais, por mais importantes que sejam, não podem substituir a necessidade de uma compreensão básica da natureza e das características da pobreza.

As contribuições de Sen levaram ao consenso de que a pobreza é antes de tudo um fenômeno multidimensional que abrange pelo menos os seguintes aspectos:

a) Falta de oportunidade – geralmente está associada ao nível de distribuição de ativos tais como terra, animais, educação; bem como às oportunidades de mercado que determinam os retornos desses ativos.

b) Baixa capacitação – está relacionado com más condições de saúde e educação que afetam determinado grupo sócio-econômico.

c) Baixo nível de segurança – está relacionado à exposição do grupo aos choques de renda que podem surgir ao nível nacional, local, domiciliar e individual.

d) Escasso poder político – diz respeito a capacidade de as pessoas pobres acessarem e exercerem influência sobre os órgãos públicos na escolha de políticas que lhes digam respeito.

As Nações Unidas incorporaram esta visão multidimensional no IPH (Índice de Pobreza Humana) cuja apresentação em 1997 incluía um índice de analfabetismo abrangendo toda população adulta, um indicador de expectativa de vida e um índice de capacidade econômica que leva em conta não a renda mas três indicadores de necessidades básicas relacionadas com o suprimento de água potável, acesso à saúde e nutrição infantil.

Já o Banco Mundial, embora reconheça o caráter multidimensional da pobreza, prefere trabalhar com um critério simples e universal: o dólar norte americano medido em poder de compra de 1985. Assim, para o Banco, pobres são aqueles que não dispõem de no mínimo 2 dólares dia para satisfazer suas necessidades básicas; aqueles que não dispõem sequer de 1 dólar/dia são classificados como indigentes, isto é, pessoas cuja sobrevivência está ameaçada pela falta de alimentos (WORLD BANK, 1990).

Em complemento a sua definição, o Banco Mundial esclarece que “os gastos per capita são medida adequada do grau de pobreza desde que se leve em conta a produção para o auto-consumo que é muito importante para os pobres.” (WORLD BANK, 1990, p.26)

A CEPAL, órgão das Nações Unidas para o Caribe e América Latina,

também usa este critério em seus estudos conforme assevera Oscar Altimir em seu clássico estudo de 1979.

“Na prática, portanto, a pobreza é medida pela renda enquanto os indicadores sociais são usados lado a lado de forma não integrada”. (BOLTVINIK, 1995)

Assim, “a medida (da pobreza) tem sido dominada pela abordagem da renda” (LOK–DESSALLIEN, 1999).

O critério da renda como indicador único de pobreza, embora apresente limitações inaceitáveis em países muito pobres onde os mercados não são plenamente monetizados é aceitável para países de renda média como o Brasil, onde este fenômeno não se verifica (ROCHA, 2003).

Esta abordagem implica que indivíduos ou famílias que não atingem determinado nível de renda são pobres. Naturalmente este nível varia de lugar para lugar, mesmo dentro de um país ou no tempo, já que os hábitos de consumo não são constantes.

A ênfase é baseada no bem estar material e a renda constitui um meio adequado para indicá-la.

Alguns dos atrativos da utilização do indicador “renda” são: trata-se de um indicador agregado, isto é, incorpora múltiplos insumos; é expresso em unidades que são imediata e amplamente reconhecidos e é teoricamente objetivo, isto é, mede os insumos de bem estar de acordo com o que o mundo real os valoriza (LOK – DESSALIEN, 1999).

As principais limitações associadas com o uso do critério renda para medir pobreza são conhecidas e muito bem documentadas. Resumidamente, há diferença de preços e de qualidade da mercadoria dentro de uma mesma região; os bens e serviços que não tem preço de mercado são excluídos (bens públicos por exemplo) e há omissão de outros fatores como o tempo necessário para obter uma mercadoria.

Apesar de concordar com as limitações inerentes a esta abordagem, os pesquisadores continuam a utilizar o critério por causa da relativa abundância de dados e parcialmente por causa da sua simplicidade.

Duas observações se fazem necessárias:

a) há uma forte correlação entre os indicadores de pobreza, sejam eles medidos pela renda, educação, expectativa de vida, etc. Seja, uma pessoa definida como pobre pelo critério de renda também o será por estes critérios sociais já que os

pobres têm acesso limitado a estes serviços.

b) as várias metodologias e linhas de pobreza naturalmente estão baseadas em conceitos de pobreza. Assim, conforme observou Boltvinik, não é surpresa que elas conduzam a resultado diferente em termos de incidência da pobreza (BOLTVINIK, 1995).

Assim podemos concluir que uma análise cuidadosa dos fundamentos metodológicos de cada critério para definir pobreza, permite não só distinguir os mais úteis, mas também mostrar que pode não existir um superior aos demais. Abordagens diferentes podem ser as mais adequadas para diferentes propósitos.

1.4 PRINCIPAIS ESTRATÉGIAS DE REDUÇÃO DA POBREZA

Uma estratégia para redução da pobreza deve tratar dos vínculos intersetoriais, da interdependência entre desempenho setorial e macroeconômico e do funcionamento social e institucional.

Algumas distinções são importantes:

a) Pobreza crônica e transitória

Não é de surpreender que diferentes tipos de pobreza tenham determinantes diferentes. Entre os pobres crônicos é necessário distinguir entre os economicamente ativos (fisicamente capacitados) e os inativos (crianças, idosos, doentes). Entre os pobres transitórios convém distinguir aqueles cuja pobreza pode ser prevista (pobreza sazonal em domicílios agrícolas) e pobreza que não pode ser prevista como aquelas decorrentes de crises cambiais ou outros choques macroeconômicos.

b) Curto e longo prazo

Fatores importantes no curto prazo (oscilação de preços agrícolas por exemplo) podem não sê-lo no longo prazo.

c) Fatores diretos e indiretos

Ao analisar as causas da pobreza é preciso ir além dos estudos econométricos que tendem a concentrar suas atenções nos fatores diretamente relacionadas com a geração da pobreza e buscar os fatores indiretos, por vezes mais susceptíveis de ação política como investimentos em saúde, educação, creches previdência etc.

d) Fatores passíveis e não passíveis de ação pública

Há fatores que naturalmente permitem ação pública corretora e outros que estão fora da alçada do governo; convém, no entanto estar atentos, pois o que é passível de ação pública muda com o tempo porque, em parte pelo menos, depende da vontade política.

Em seguida é necessário estabelecer metas de curto, médio e longo prazo; estas metas de modo geral deverão se concentrar na melhoria da segurança de renda, educação, acesso a saúde e capacitação de grupos de pobres ou daqueles que correm o risco de cair na pobreza. A estratégia de combate a pobreza deve identificar as limitações ao crescimento econômico e propor ações públicas necessárias para aliviar essas limitações; além disso uma boa estratégia de combate a pobreza deve definir o conjunto de indicadores que serão utilizados para monitorar sua evolução. (KLUGMAN, 2001)

Em termos gerais, para formular uma estratégia para a redução da pobreza, deve-se procurar responder as seguintes perguntas:

“Onde estamos agora” – As autoridades nacionais devem chegar a um acordo por meio de consultas de base ampla que levem a determinação de metas e alvos;

“Aonde queremos ir?” – As autoridades nacionais devem chegar a um acordo por meio de consultas de base ampla que levem a determinação de metas e alvos;

“Como chegaremos lá?” – Esta talvez seja a questão mais desafiadora. As autoridades nacionais devem desenvolver uma estratégia global e ações públicas específicas; e... “Como saberemos que estamos chegando lá?” – As autoridades nacionais devem estabelecer um sistema de monitoramento e avaliação (KLUGMAN, 2001).

1.4.1 Políticas de combate à pobreza

Não basta ter uma estratégia de combate a pobreza; é preciso integrá-la coordenadamente ao planejamento operacional do país ou da região a que se destina. As ações previstas devem ser inseridas no orçamento e para tanto devem ser consistentes com os demais objetivos políticos dos que promovem a estratégia de combate a pobreza e os políticos encarregados de elaborar as propostas orçamentárias.

A meta consiste em identificar programas que possam canalizar de maneira eficaz, recursos que beneficiem os pobres. Para tanto é preciso:

- a) Identificar e avaliar a falha de mercado ou a preocupação distributiva.
- b) Comparar custos e benefícios de diferentes programas.

A partir daí é possível identificar combinações alternativas de política e seus resultados esperados para que sejam submetidas a apreciação do legislativo.

É necessário ter em mente que a maioria das iniciativas orçamentárias tem conseqüências setoriais que atingem os pobres de maneira diferente. Assim, é preciso analisar o impacto de qualquer iniciativa antes de implementá-la.

Mesmo políticas macroeconômicas ou reformas de caráter institucional, podem melhorar ou piorar o conjunto de oportunidades econômicas para os pobres e, por esta razão devem ser precedidas de análise dos seus impactos sobre a pobreza, tanto de forma agregada quanto dos subgrupos que a compõe (mulheres, idosos, agricultores etc.).

Este exame poderá assinalar a necessidade de reforçar redes de segurança social, antes de implementar a reforma; poderá também sugerir mudanças na seqüência das reformas para assegurar o êxito da sua implementação maximizando o impacto sobre a redução da pobreza.

1.4.1.1 Recomendações de política de combate a pobreza

A pobreza é multidimensional e abrange mais do que baixos níveis de renda. O livro de consultas do Banco Mundial sobre estratégias de combate a pobreza

(2002) baseia-se na abordagem de Sen (2001) e considera as seguintes dimensões da pobreza:

Falta de oportunidade: baixos níveis de consumo/renda, geralmente relacionadas com a linha nacional de pobreza. Isso geralmente está associado ao nível e à distribuição de ativos físicos, tais como terra, capital humano e ativos sociais, bem como às oportunidades de mercado que determinam os retornos desses diferentes ativos.

Baixas capacidades: pouco ou nenhuma melhoria nos indicadores de saúde e educação num determinado grupo sócio-econômico.

Baixo nível de segurança: exposição aos riscos e aos choques de renda que podem surgir nos níveis nacional, local, domiciliar ou individual.

Capacitação: a capacidade de acessar e influenciar os órgãos públicos que determinam as alocações de recursos e as escolhas de políticas públicas.

A utilização de dimensões múltiplas para analisar a pobreza nem sempre aumentará o número de pessoas consideradas pobres, mas destacará o fato de que os pobres sofrem múltiplas privações (KLUGMAN, 2002).

Na prática, as intervenções de redução da pobreza focalizarão a melhoria da segurança da renda, a educação e as capacidades de saúde, bem como a capacitação desses grupos da população que vivem na pobreza ou próximos da linha de pobreza e os que correm risco relativamente alto de cair na pobreza. (KLUGMAN, 2002)

Numa visão mais ampla o Banco Mundial identifica os seguintes elementos-chave de uma estratégia para a redução da pobreza (BANCO MUNDIAL, 2002):

a) Compreensão abrangente da pobreza e de suas determinantes: será necessário identificar quem são e onde estão os pobres e o que os impede de sair da pobreza, bem como considerar as diversas dimensões da pobreza, inclusive baixa renda, capacidades, segurança e capacitação.

b) Escolha de ações públicas que tenham o maior impacto sobre a pobreza: deverão ser indicadas as políticas que levam a um crescimento econômico mais rápido, inclusive estabilidade econômica, mercados mais livres e abertos e um ambiente estável e previsível para a atividade do setor privado.

c) A priorização das ações públicas na estratégia para a redução da pobreza deve basear-se no impacto previsto sobre a pobreza a curto e longo prazo. Também dependerá de prioridades específicas nacionais, regionais e de grupo,

expressas durante os processos de participação.

d) De modo geral, os programas do setor social serão componentes significativos do esforço, mas as ações com impacto mais direto sobre a renda dos pobres – com base nas ações em áreas como desenvolvimento rural, infra-estrutura local e capacitação do setor privado – normalmente também serão importantes.

e) Deverá ser discutida a disponibilidade de financiamento não-inflacionário para o programa.

f) Transparência: o processo de determinação das prioridades orçamentárias e normativas, bem como o monitoramento do progresso no sentido de alcançar as metas de redução da pobreza, devem basear-se em processos transparentes, ser submetidos ao debate público e à divulgação da informação. Uma maior transparência e responsabilização na gestão fiscal ajudarão a aumentar a eficiência da despesa pública.

g) É preciso, através de um processo participativo, estabelecer indicadores de resultados que possam ser monitorados. A identificação e a medição das metas da pobreza, bem como a avaliação do impacto das intervenções prioritárias sobre os pobres, são mecanismos cruciais para avaliação regular da formulação e implementação das políticas e programas. É preciso uma ampla participação para assegurar que sejam escolhidos os alvos mais relevantes e que haja um retorno da informação sobre o monitoramento regular dos indicadores dos resultados, a fim de aprimorar as políticas e os programas com vistas a aumentar a sua eficiência.

1.5 A POBREZA NO BRASIL

O Brasil é ao mesmo tempo, uma grande economia industrializada, dotada de razoável capacitação técnica e ampla base competitiva, e uma das sociedades mais desiguais do planeta, exibindo um número anormalmente elevado de pobres e um grau de concentração de riqueza bem superior ao de muitos países mais pobres. Vários especialistas tem se debruçado sobre o problema da pobreza buscando suas causas e pesquisando maneiras de combatê-la; Na próxima seção examinamos sucintamente a visão destes cientistas sociais.

1.5.1 A visão dos diferentes autores

Medir a pobreza é um problema sério no Brasil, uma vez que, dependendo do método utilizado, os números podem variar de 8 a 64 milhões de pessoas (SCHWARTZMAN, 2004).

No entanto, se há divergência quanto ao número de pobres a maioria dos autores concorda que a principal causa da pobreza no Brasil é a desigualdade de renda. Para (NÓBREGA, 2009), os exemplos mais recentes de associação do tema pobreza com o problema da distribuição de renda no Brasil são discutidos por Azzoni (1997), Rocha (2001), Barros *et al.* (2001) e Rocha (2003). Apesar disso a questão da distribuição de renda constitui tema politicamente sensível e não tem sido objeto de políticas públicas.

A pobreza vem se reduzindo no Brasil. Em 1970 atingia 68% da população, índice que caiu para 35% em 2003 (ROCHA, 2003). O Brasil viveu um “milagre econômico” na década de 70 e o crescimento do produto interno bruto foi muito importante para reduzir a pobreza. O “milagre” também contribuiu sobremaneira para a urbanização do país e para a melhora na taxa de mortalidade infantil, o indicador mais sintético das condições de vida. Em 1970 o índice de mortalidade infantil era de 115 por mil nascidos vivos e em 2008 havia baixado para 23,0 por mil. Barros *et al.* (2001), utilizando-se de linhas monetárias de pobreza e indigência, com base nos dados das Pesquisas Nacionais por Amostra Domiciliar (PNAD) e para um período que começa na década de 1970, chega às mesmas conclusões que Rocha (2003) e atribui a redução da pobreza ao desempenho da economia. Azzoni (1997) embora mais preocupado com a distribuição inter-regional de renda concorda em que houve redução do nível de pobreza em função do crescimento econômico registrado no período.

Quando o produto cresce a renda dos pobres aumenta, logo, o percentual de pobres tende a diminuir. Assim a distribuição de renda é tratada como elo de ligação entre o desempenho da economia e a redução da pobreza (NÓBREGA, 2009).

A partir da estabilização conquistada em 1994 com o Plano Real, cresceu muito a preocupação com a pobreza e com as políticas para erradicá-la.

As primeiras iniciativas ocorreram ainda no primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso e consistiram nos programas: Bolsa-Escola, Bolsa-Alimentação e

Auxílio-Gás. Foram iniciativas tímidas quando se leva em conta o volume de recursos envolvidos e seus efeitos sobre a redução da pobreza eram proporcionalmente modestos. Posteriormente o governo do Presidente Lula lançou um programa muito ambicioso denominado “Fome Zero” que, em menos de um ano teve que ser abandonado devido aos múltiplos (e por vezes conflitantes) objetivos a fim de dar lugar ao “Bolsa-Família” um programa melhor desenhado com foco bem definido nos pobres e que já se implantou em todos os bolsões de pobreza que ainda persistem no país. Em 2009 o orçamento da União prevê gastos de R\$ 12 bilhões com o programa que já se universalizou desde 2007 ao beneficiar 11,3 milhões de famílias pobres no país. (IBASE, 2008)

O Bolsa Família é distribuído preferencialmente às mulheres que recebem 97% dos recursos distribuídos (IBASE, 2008) e exige que as crianças frequentem a escola e que as mães as inscrevam no Sistema de Vigilância Alimentar. Pesquisa do IBASE em junho de 2008 investigou a situação de 84% das crianças e adolescentes beneficiados pelo programa e constatou que 97% delas registravam frequência escolar igual ou superior a 85%. Quanto ao Sistema de Vigilância Alimentar, cumpre destacar que apenas 7% das crianças estavam matriculadas em 2005 e em 2007 55% já estavam inscritas no programa (IBASE, 2008).

É inegável que o grau de pobreza exibiu significativo declínio nos últimos 10 anos, graças não só as políticas de combate à pobreza, mas também ao crescimento da renda per capita das famílias e a queda dos preços relativos dos alimentos. Além disso, é preciso lembrar que, segundo o BID, os trabalhadores brasileiros que foram para o exterior em busca de melhores oportunidades e também para escapar da pobreza, vem remetendo algo em torno de U\$ 5 a 6 bilhões por ano a seus familiares. Em 2004, por exemplo, esta cifra correspondeu a R\$ 17,1 bilhões, quantia superior aos gastos do governo federal com a assistência social que, naquele ano, representaram 16,2 bilhões (LAVINAS, 2005).

Não só a pobreza diminuiu no período, mas também a concentração de renda regrediu, embora em proporção ainda tímida. Segundo o IBGE 2005, o coeficiente de GINI que em 1993 era de 0,60 caiu para 0,555 em 2003. As causas da melhora na distribuição de renda estão associadas a recuperação sistemática do salário mínimo registrada a partir de 1995. Como nas regiões mais pobres do país é maior o percentual dos trabalhadores que ganha o salário mínimo, qualquer aumento do piso salarial melhora a distribuição de renda. Além disso, 62,4% dos

aposentados pelo Regime Geral da Previdência Social recebem um salário mínimo.

Convém registrar que além da redução da pobreza medida através de critérios monetários, nos últimos 10 anos houve importantes mudanças na oferta de serviços educacionais e de saúde. O relatório de 2003 do Projeto das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) mostra que em apenas 6 países o progresso educacional foi mais acentuado do que no Brasil.

É verdade que os programas governamentais poderiam registrar resultados melhores. Para isto seria necessário, antes de mais nada, focar a distribuição de renda como ferramenta para a redução da pobreza. De acordo com estudos realizados pelo IPEA com dados da PNAD (2001), para alcançar uma redução da pobreza em 10 pontos percentuais (isto é, para reduzi-la de 15% para 5%), bastaria diminuir o grau de desigualdade em 10%. Caso a mesma redução na extrema pobreza tivesse que ser alcançada apenas com crescimento econômico, sem nenhuma alteração no grau de desigualdade, a renda per capita precisaria mais que dobrar. Supondo um crescimento na renda per capita de 3% ao ano, seriam necessários 28 anos para que o objetivo fosse alcançado (IPEA, 2003). Ainda segundo o IPEA (2003), um ponto percentual de redução na desigualdade, praticamente substitui dois pontos percentuais de crescimento para combater a pobreza. A despeito desta evidência, reduções no grau de desigualdade não se constituíram em instrumento de combate a pobreza no Brasil. As reduções do grau de desigualdade foram responsáveis por pouco mais de 10% da queda na extrema pobreza na década de 90. (IPEA, 2003)

Sonia Rocha (2003) chama a atenção para a falta de disposição política para interferir de maneira efetiva na distribuição de renda (ROCHA, 2003). Segundo a autora é de amplo conhecimento que os índices de desigualdade de renda no Brasil são elevadíssimos. Sabe-se outrossim que a persistência da pobreza absoluta ao nível de renda per capita atingido no país se deve à desigualdade. Apesar dessas evidências e das reiteradas declarações de todos os segmentos sociais quanto ao combate à pobreza como prioridade nacional maior, há na prática, enorme resistência à implementação de medidas que operem, direta ou indiretamente, no sentido da redução da desigualdade de renda.

Um problema sério no que se refere a efetividade das políticas de redução da pobreza está relacionado com a falta de foco. Não basta gastar, é preciso fazer com que o dinheiro gasto efetivamente chegue aos mais pobres. As razões da má

focalização das políticas sociais são múltiplas. Ao distribuir entre os estados os recursos relativos aos vários programas sociais, na maioria das vezes não se produz uma repartição proporcional à carência de cada um. Desta forma, estados com menor grau de carência terminam por receber uma parcela de recursos muito superior a sua participação no total das carências nacionais. Assim, mesmo que cada estado focalize perfeitamente sua população mais pobre, haverá falhas na focalização em nível nacional. Um exemplo desta deficiência de foco pode ser vista na distribuição de recursos do programa “Atenção a criança de 0 a 6 anos” em 2001 (IPEA 2003). Naquele ano, segundo dados do Ministério da Assistência Social, Santa Catarina era responsável por 1,5% das carências nacionais entre as crianças de 0 a 6 anos. A distribuição de recursos do programa, segundo o PNAD destinou ao estado 7,3% dos recursos distribuídos. Por outro lado a Bahia que respondia por 13,2% das carências recebeu apenas 6,3% dos recursos.

Por vezes é o próprio desenho do programa que leva a distorcer o foco sobre os mais pobres. Um caso típico está nos programas desenhados para beneficiar empregados com carteira assinada, como o abono salarial que acaba por beneficiar muito pouco os mais pobres. (BARROS; BLANCO; TELLES, 2001)

Outro problema de foco importante se dá nos gastos da previdência social, embora parcela substancial dos recursos seja investida na previdência rural, há nesta política um nítido viés intergeracional. Enquanto se gasta com cada idoso um salário mínimo por mês, no programa bolsa família se desembolsa apenas R\$ 15,00 mensais por criança que frequenta a escola. Esta política beneficia prioritariamente a população idosa em detrimento da infantil.

Finalmente a efetividade de um programa social depende do seu impacto sobre os beneficiários, seja aumentando sua capacidade produtiva seja garantindo oportunidades para que essa capacidade possa ser utilizada.

Uma das grandes questões atuais é que, a despeito da diversidade e amplitude da política social brasileira e de alguns esforços isolados de avaliação de seus resultados, o país ainda não dispõe de um sistema de avaliação do impacto dos seus programas e políticas sociais. O mapeamento dos diversos programas do ponto de vista da sua eficácia relativa permitiria concentrar os recursos disponíveis naqueles programas de resultado comprovado aumentando assim a efetividade da política social.

1.5.2 Linhas oficiais de pobreza

As estatísticas de pobreza nem sempre são comparáveis, pois as metodologias utilizadas para definir se um indivíduo é ou não pobre podem ser diferentes. A Organização das Nações Unidas confrontada com o problema promoveu a organização de um grupo de especialistas com o objetivo de adotar um indicador único de pobreza. O Grupo RIO foi criado em 1996 e já produziu vários relatórios discutindo a seleção de indicadores de pobreza e propondo as melhores práticas para a sua construção. Como também neste grupo não há convergência a respeito de um indicador único, as várias organizações envolvidas têm adotado linhas de pobreza distintas. Por exemplo, a CEPAL, o Governo Brasileiro e o Banco Mundial adotam em seus estudos referências diferentes para traçar o limite abaixo do qual uma pessoa deve ser considerada pobre ou indigente (pobreza extrema). A Cepal utiliza o custo de uma cesta de alimentos que, geograficamente definida, contemple as necessidades de consumo calórico mínimo de uma pessoa. O Banco Mundial, por sua vez, utiliza o dólar PPC (paridade do poder de compra) que elimina as diferenças de custo de vida entre os países.

No Brasil, a metodologia oficial usa como referência o Salário Mínimo, isto é, $1/4$ do salário mínimo familiar per capita e $1/2$ do salário mínimo familiar per capita, limites abaixo dos quais se define uma família extremamente pobre (indigente) e pobre, respectivamente. Isto não significa que todos os agentes envolvidos com problemas relacionadas com a mensuração da pobreza no Brasil (IBGE, IPEA, FGV) estejam de acordo. Ao ser gestado o Fome Zero em 1994, o Governo Federal decretou que fosse finalmente estabelecida uma linha de pobreza oficial, até porque compromissos internacionais como a implementação das Metas de Desenvolvimento do Milênio implicavam dispor de um indicador claro e consistente de monitoramento e avaliação. Na ocasião produziu-se intenso debate entre os especialistas com o objetivo de definir uma linha de pobreza única.

Para Ana Lúcia Sabóia, ex-diretora do Departamento de Indicadores Sociais do IBGE, provavelmente não existiria a melhor linha de pobreza, mas boas práticas na mensuração do fenômeno. Com isto apontava sua preferência por uma linha de pobreza relativa, que levasse em consideração a desigualdade, por ser a causa maior de produção da pobreza entre nós.

Sonia Rocha, observava que dada a profunda desigualdade persistente entre áreas rurais e urbanas, regiões e localidades, seria necessário construir mais de uma linha de pobreza.

Lena Lavinas (2003) afirmava que, conviver com mais de uma linha de pobreza, em razão de virtudes específicas, como, por exemplo, diagnosticar a pobreza, ou estabelecer critérios de acesso a benefícios ou a programas sociais, parecia contraproducente.⁴ Alegava que embora a União Européia tenha definido um portfólio de indicadores obrigatórios para captar e monitorar a multidimensionalidade da pobreza e da vulnerabilidade social, também contemplou nessa lista uma linha de pobreza relativa, situada abaixo de 50% da renda mediana per capita.

Simão Schwartzman (2003) na ocasião afirmou: “Não acredito que se possa estabelecer uma linha oficial de pobreza através de uma reunião ou reuniões entre técnicos e especialistas, porque não se trata, como estou argumentando, de uma questão técnica. O problema é análogo ao de tentar definir um único índice de preços, ou uma única estatística de desemprego. O que necessitamos é de medidas múltiplas que cubram dimensões diferentes dos problemas estudados, e produzidos, se possível, por diferentes instituições de pesquisa, em saudável competição”.⁵

O IBGE (2003) adota como linha de pobreza o percentual de pessoas com renda domiciliar per capita abaixo $\frac{1}{2}$ do salário mínimo vigente em agosto de 2000. Mas este critério não é exclusivo. Em 2008, o IBGE, trabalhando em cooperação com o Banco Mundial, desenvolveu 20 linhas regionais de pobreza para o Brasil.⁶ Utilizando pela primeira vez informações do consumo per capita, o estudo resultou no mapeamento da pobreza no Brasil. A equipe trabalhou com dados do censo de 2000 e da Pesquisa por amostragem domiciliar de 2003 e o instituto elaborou um mapa que tem como diferencial o detalhamento da incidência de pobreza em cada município, levando em conta a realidade sócio-econômica de cada um.

As linhas de pobreza utilizadas em PNUD, IPEA & FJP (2003), são idênticas as do IBGE e também adotam como linha de indigência o percentual de pessoas com renda domiciliar per capita abaixo de R\$ 37,75, equivalentes a $\frac{1}{4}$ do salário mínimo vigente em agosto de 2000. Da mesma maneira a linha de pobreza passa pela metade do salário mínimo na época, R\$ 75,50 O universo de indivíduos é

⁴ <http://www.uff.br/revistaeconomica/v4n1/lavinas.pdf>

⁵ http://www.iets.org.br/article.php3?id_article=266

⁶ IBGE. Mapa de Pobreza e Desigualdade. 2008.

limitado àqueles que são membros ou que vivem em domicílios particulares permanentes.

Embora não haja coincidência nas linhas de pobreza, há pelo menos o consenso de que é necessário utilizar um indicador comum para permitir comparações tanto no tempo quanto no espaço e não há dúvidas de que esta linha deva ser expressa em termos monetários, caso contrário seria muito difícil operacionalizá-la; naturalmente a utilização de uma linha monetária pressupõe o uso generalizado de moeda, mas, conforme Rocha (2003), para o Brasil esta premissa se cumpre.

1.5.3 A pobreza em Santa Catarina

O sul do Brasil apresenta os menores graus de pobreza dentre todos os estados da federação. A avaliação do percentual de pobres, no entanto, varia de acordo com o instituto de pesquisa envolvido.

Abaixo estão tabelados as estimativas do percentual de pobres feitas em diversas pesquisas realizadas por Rocha (1993, 1997, 2000, 2003, 2004), que ganharam um status diferenciado dos demais estudos realizados no país; Os resultados calculados por Diniz (2000) e os dados do Atlas do Desenvolvimento Humano, calculado pela Fundação João Pinheiro, em parceria com o IPEA e IBGE e, dentro dos objetivos do PNUD; A Tabela 1 evidencia a grande diferença das estimativas das taxas de pobreza com base nas fontes citadas:

TABELA 1 – PERCENTUAL DE POBRES NOS ESTADOS DO SUL DO BRASIL

% de pobres	Rocha (2004)	DINIZ (2000)	ATLAS (2000)
Paraná	19,28	10,72	23,69
Santa Catarina	9,18	5,64	16,24
Rio G. do Sul	16,78	9,24	19,69

Fonte: Elaboração própria com base nas seguintes referências: Rocha (2004), Diniz M.B. e Arrae, Ronaldo A.(2006), IBGE (2003).

Embora os resultados encontrados por Rocha(2004) e pelo Atlas (2000) mostrem que Santa Catarina é o estado do sul do Brasil que tem menos pobres,

para os pesquisadores Marcelo Bentes Diniz do Departamento de Economia da Universidade Federal do Para e Ronaldo A. Arrae do Curso de Pós Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará, os dados levantados pelos órgãos de pesquisa mencionados ainda estão superdimensionados. Com a metodologia sugerida por Sala-i-Martin (2002a e 2002b) Diniz (2000) calculou o número de pobres e a taxa de pobreza a partir dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD para o ano de 2000.

Com base nesta metodologia, Diniz estimou que o número de pobres, considerada a renda domiciliar per capita em Santa Catarina, não ultrapassava 5,64% dos domicílios enquanto no Paraná o percentual era de 10,72% e no Rio Grande do Sul de 9,24%. (DINIZ e ARRAE 2006).⁷ Esta circunstância terá muita importância na definição do mercado-alvo do Banco do Empreendedor, instituição de microcrédito estudada na parte empírica deste trabalho.

1.6 O PAPEL DO MICROCRÉDITO NO COMBATE À POBREZA

Mesmo reconhecendo o caráter multidimensional da pobreza, a maioria dos governos e das agências de desenvolvimento adota uma linha de pobreza expressa em termos monetários tanto em suas análises quanto em suas políticas de combate à pobreza. É preciso reconhecer, no entanto que não há consenso quanto a aceitação da linha de pobreza expressa em termos exclusivamente monetários. Mesmo aqueles que concordam em utilizar esta definição, reconhecem que renda é uma medida inadequada de bem-estar. Chambers (1995) relacionou as muitas privações que os muito pobres declaram estar vivenciando e que não são capturados pela linha de pobreza expressa em termos monetários.

Estas privações vão desde a vulnerabilidade diante de uma dramática queda nos níveis de consumo, doenças ou fraqueza física, inferioridade social, impotência diante das adversidades, humilhação e isolamento.

Para Dreze e Sen “estas dimensões são significativas e constituem elementos analíticos essenciais para a compreensão da pobreza.

⁷ Novas Evidências para as Taxas de Pobreza dos Estados Brasileiros (http://www.bancodonordeste.com.br/content/aplicacao/Eventos/forumbnb2006/docs/novas_evidencias.pdf).

Reconhecer as dimensões não monetárias da pobreza é importante, pois tem dimensão estratégica. A adoção de uma linha de pobreza monetária está usualmente associada a implementação de políticas que levem as famílias que estão permanentemente abaixo da linha de pobreza para uma posição permanentemente acima daquela linha. Estas políticas são focadas em estratégias que tem por objetivo elevar persistentemente os níveis de renda.” (DREZE; SEN, 1989 p.60-61)

Em termos de serviços financeiros, isto implica em prover crédito direcionado à geração de renda através do auto-emprego.

Por outro lado, uma visão mais ampla da pobreza tende a identificar flutuações de renda como fonte de problemas: quando as coisas vão bem a família pode estar acima da linha de pobreza, mas, qualquer incidente a leva para um nível inferior àquela linha. (PISCHKE, 1991). A adoção de um conceito mais amplo de pobreza induz à adoção de políticas voltadas para estabilização da renda. O papel dos serviços financeiros neste caso é voltado para a proteção do nível de consumo. Neste caso dá-se prioridade à adoção de uma política de captação de poupanças, empréstimos emergenciais e financiamento de atividades de baixo risco, incapazes de gerar indesejáveis níveis de endividamento.

Hulme e Mosley (1996 p.131) chamam a atenção para um ponto importante e muitas vezes negligenciado quando se discute micro crédito e combate à pobreza: *“contrary to much recent writing, micro enterprise and/or small enterprise development should not be equated with poverty-reduction”*.⁸ Às vezes o desenvolvimento das pequenas ou micro empresas coincide com a redução da pobreza, mas isto precisa ser comprovado empiricamente e não pode ser presumido como habitualmente se faz.

Embora todo o crédito concedido a indivíduos de baixa renda seja importante para reduzir a vulnerabilidade dos pobres, este estudo concentra a atenção no micro crédito produtivo, isto é, no crédito destinado às pequenas atividades produtivas, formais ou informais, rurais ou urbanas.

Embora o termo microcrédito seja utilizado correntemente para designar pequenos empréstimos aos pobres, há certo consenso entre Nichter, Goldmark e Fiori (2002), Monzoni (2006), Hollis e Sweetman (1998) em defini-lo como o crédito concedido às pessoas de baixa renda para investimentos em atividades produtivas.

Para evitar confusão com outras ações envolvendo a difusão de serviços

⁸ Ao contrário do que se tem escrito recentemente, o desenvolvimento de pequenas e microempresas não deve ser confundido com redução de pobreza. (Tradução livre do autor)

financeiros não relacionadas com atividades produtivas (bancarização), convencionou-se denominá-lo micro crédito produtivo e no caso do Brasil adicionou-se a denominação “orientado”, para caracterizar a participação do agente de crédito, elemento de ligação entre a instituição financeira e o micro empreendedor, responsável pelo suporte *in loco* ao micro empresário. O termo micro crédito produtivo orientado, foi criado pela Associação Brasileira de Gestores e Operadores de Micro Crédito, Crédito Popular Solidário e entidades similares (ABCRED) e adotado pelo Governo Federal na lei que criou o Programa Nacional de Micro Crédito Produtivo Orientado do Ministério do Trabalho e Emprego.

No que se refere ao combate à pobreza, há estudos mostrando que o micro crédito tem potencial para ajudar quem o utiliza a superar a linha de pobreza de maneira sustentável. Isto acontece porque o micro crédito:

- a) Suaviza os efeitos das oscilações da renda sobre o consumo.
- b) Viabiliza o aproveitamento de oportunidades de investimento que na ausência de crédito não poderiam ser aproveitadas.
- c) Melhora a gestão do risco trazendo segurança para as decisões empresariais.
- d) Contribui para o acúmulo de capital tanto físico quanto humano.

O trabalho de Hulme e Mosley (1996) mediu os impactos positivos sobre a renda dos beneficiários do micro crédito através da comparação do crescimento da renda destes com o de um grupo de controle, composto por não beneficiários. O incremento de renda, em termos relativos, nas instituições estudadas pelos autores varia de 17% ao ano para o Mudzi Fund do Malawi até 444% no BRI da Indonésia.

Khandker (1998), corrobora os resultados positivos do micro crédito ao estudar a evolução da renda familiar per capita num período mais longo em Bangladesh. O trabalho de Khandker concluiu que 21% dos tomadores de crédito do Grameen Bank superaram a linha de pobreza dentro de um período de 4,2 anos. Resultados semelhantes foram registrados pelo autor para o Brac e o RD-12, instituições voltadas à concessão de microcrédito em Bangladesh. No caso do Brac a proporção de pobres entre os beneficiários do programa caiu de 81,3% para 70,4% em 4 anos e a de indigentes foi reduzida de 34,2 para 13,7% no mesmo período. O estudo mostra que os clientes do Grameen Bank tiveram um aumento médio de renda per capita de 29% e os do Brac de 33% ao longo do período analisado. Além do impacto direto sobre os tomadores de crédito é necessário levar

em conta os benefícios para os não participantes do programa. Khandker (1998) assinala estes benefícios e registra que seu impacto foi inferior àquele registrado junto aos participantes diretos do programa. Chama a atenção ainda para a possibilidade de que a melhora dos não participantes pode decorrer de efeitos distributivos e não da geração de renda.

Concluir que o microcrédito é efetivo no combate a pobreza, no entanto, depende, de acordo com Hulme e Mosley (1996), da definição que se adote para pobreza. A questão consiste em saber se pobreza está relacionada essencialmente com necessidades materiais ou se abrange um conjunto de carências mais amplo. A definição de pobreza e privação não têm apenas interesse analítico. Sua conceituação tem também uma dimensão estratégica. Caso se adote a definição de pobreza como insuficiência de renda, as estratégias utilizadas para a sua redução tendem a se concentrar em guindar as famílias de uma posição estável abaixo da linha de pobreza para outra permanente acima da linha. Isto leva a privilegiar estratégias que foquem “*raising persistently low incomes*”⁹ (DREZE; SEN 1989, 60-61). Em termos de serviços financeiros isto implica “*enphasise (often exclusively) the provision of credit for income-generation through self-employment.*”¹⁰ (HULME; MOSLEY, 1996 p.102).

Uma experiência bastante original no atendimento da pobreza a partir de operações de microcrédito é o Income Generation Vulnerable Groups Development do Brac. O programa extremamente bem focalizado associa ações de segurança alimentar do governo de Bangladesh (com doação de alimentos por 18 meses) capacitação (realizada pelo Brac e paga pelo governo) e crédito (realizado pelo próprio Brac). Esta abordagem reduz o risco de a clientela utilizar os recursos dos empréstimos tomados para adquirir comida ao invés de investir em atividades produtivas (HULME; MOSLEY, 1996).

⁹ Aumentar persistentemente os baixos níveis de renda (Tradução livre do autor)

¹⁰ Enfatizar (com frequência exclusivamente) a concessão de crédito para geração de renda através do auto-emprego. (Tradução livre do autor)

1.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pobreza continua sendo uma preocupação para toda a humanidade; eliminá-la ou pelo menos reduzir sua incidência, é hoje, entendido pela sociedade como um imperativo moral.

Embora a fome constitua o aspecto mais visível da pobreza, não se deve confundir pobreza com fome, já que pobreza, mesmo na acepção mais elementar do termo abrange outras necessidades básicas como vestimentas, abrigo e locomoção. Dependendo do grau de desenvolvimento da sociedade, outras necessidades como saúde, educação e capacitação fazem parte das necessidades básicas e sua falta define o indivíduo como pobre. Estudos mais recentes chamam a atenção para o caráter multidimensional da pobreza e estão centrados numa visão do homem no exercício de sua liberdade. A falta de oportunidades, de cultura e a exclusão social, ao impedir o indivíduo de usufruir plenamente de sua liberdade, constituem indicadores de pobreza.

A pobreza no Brasil vem diminuindo. No longo prazo, os estudos de Sonia Rocha mostram que o número de pobres caiu de 68% da população em 1970 para 38% em 2003. Em estudo mais recente abrangendo apenas as regiões metropolitanas, a tendência de queda continua evidente. A nova série metodológica do IBGE - Pobreza no Brasil metropolitano, iniciada no ano de 2002, abrange o conjunto das seis principais regiões metropolitanas do Brasil e mostra tendência de queda da taxa de pobreza. Era 42,5% do total da população no mês de março de 2002, e caiu para 30,7%, em março de 2009.

Além disso, o Brasil conseguiu alcançar em 2007, antes do tempo determinado, o objetivo do milênio (ODM) estabelecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) no que se refere ao combate à pobreza. Desde 1992 (quando percentual de pobres era de 11,7%), a queda acumulada já atinge 58,5%, decréscimo superior à meta fixada pela ONU para 2015.¹¹ Apesar disso ainda há, segundo o IBGE (2008) 58 milhões de pobres no Brasil.

O Banco Mundial têm se preocupado em analisar as estratégias de redução

¹¹ Miséria, Desigualdade e Políticas de Renda (link: <http://www3.fgv.br/ibrecps/RET3/index.htm>), elaborado a partir de informações da Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílios (PNAD) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE),

da pobreza e oferece recomendações sobre as boas práticas necessárias ao sucesso destas iniciativas. Para o Banco Mundial são necessárias participação, transparência e foco nas políticas de combate a pobreza.

O microcrédito é uma das políticas recomendadas. Ao prover recursos para a aquisição de ativos, capital de giro ou mesmo educação, o microcrédito contribui para a redução da pobreza já que aumenta a renda do microempreendedor. Além disso pode evitar os efeitos nefastos da sazonalidade sobre seu fluxo de rendimentos; pode também ajudar a superar crises financeiras sejam domésticas ou relativas ao negócio. Nestas circunstâncias, o crédito pode homogeneizar o fluxo de caixa, evitando a venda intempestiva de ativos em condições desfavoráveis.

O capítulo 2 discute o papel do crédito no desenvolvimento econômico, a importância das microempresas num mundo em que o trabalho formal é cada vez mais escasso e o microcrédito como instrumento adequado para suprir as necessidades dos microempreendedores e simultaneamente combater a pobreza.

2 MICROCRÉDITO

O objetivo deste capítulo consiste em descrever o microcrédito e discutir seu papel no combate a pobreza. Em particular estuda-se as características do microcrédito e suas potencialidades como ferramenta de geração de renda para os microempreendedores. A seção 2.1 discute a importância do crédito para o desenvolvimento econômico. A seção 2.2 discute o conceito de microempresa abordando a questão da informalidade e elucida a origem do microcrédito como resposta às falhas no mercado de crédito. Aborda também a preferência pela mulher na concessão do microcrédito mostrando sua importância no combate a pobreza. A seção 2.3 aborda a questão das microfinanças, uma necessária ampliação dos serviços a disposição dos microempreendedores. Finalmente em 2.4 chega-se às considerações finais.

2.1 CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

A produção requer capital. Se é verdade que, na perspectiva keynesiana, poupança e investimento se igualam ex-post, no momento em que o investimento é decidido a poupança ainda não existe. É aí que entram os bancos, concedendo crédito por conta da renda que será gerada no futuro pelo empreendimento financiado. Mesmo que o empreendedor disponha de recursos suficientes para implantar seu projeto, o bom senso recomenda que diversifique os riscos. Isto significa que o melhor para o empreendedor consiste em buscar parte do capital através tomada de empréstimo. Como habitualmente o empresário não dispõe de todo o capital necessário, o recurso ao crédito é uma necessidade. Na verdade o mercado de capitais poderia desempenhar a função de prover os recursos necessários aos novos investimentos. Infelizmente nos países subdesenvolvidos o mercado de capitais, quando existe é incipiente e não consegue mobilizar o volume de recursos necessários. A existência de um mercado de capitais ou de crédito bem desenvolvido constitui ferramenta importante para o desenvolvimento econômico. Goldsmith (1969) dividiu o total de ativos pertencentes aos intermediários financeiros

de cada país pelo respectivo PNB (Produto Nacional Bruto). Usando dados de 35 países para o período que vai de 1860 a 1963 e concluiu que:

a) Há forte correlação entre desenvolvimento financeiro e econômico quando se consideram períodos de várias décadas.

b) Há mesmo indicações (em alguns países para os quais os dados estavam disponíveis) de que os períodos de mais rápido crescimento econômico são acompanhados (embora com algumas exceções) por taxas de crescimento do sistema financeiro superiores à média histórica.

Trabalhos mais recentes¹² aperfeiçoaram e refinaram as pesquisas de tal maneira que hoje se pode afirmar que há forte evidência estatística afirmando a correlação entre um sistema financeiro forte e as taxas de crescimento econômico no longo prazo. Os estudos demonstram também que “sistemas financeiros insuficientes contribuem para armadilhas de pobreza e se constituem em severos obstáculos ao crescimento, mesmo quando o país tenha conquistado outras condições necessárias (estabilidade macroeconômica, abertura comercial, desenvolvimento educacional, etc.) ao desenvolvimento econômico sustentável.”¹³.

2.2 CONCEITO DE MICRO EMPRESAS

Conceituar pequena empresa é simples, uma vez que implica apenas em definir um parâmetro, seja pelo valor das vendas anuais, seja pelo número de empregados, como o fazem várias organizações, tanto no Brasil como no resto do mundo. Definir microempresa no entanto é muito mais difícil. O problema está na informalidade em que se desenvolvem inúmeras atividades produtivas. O conceito de informalidade remete aos trabalhos de Lewis e Todaro e foi apresentado pela primeira vez por Hart em 1971, durante uma conferência organizada pela Universidade de Sussex. (ATTALI-ARTHUS-BERTRAND, 2007).

¹² King and Levine (1993a,1993b,1993c)Gelb 1989, Gertler and Rose 1994,Roubine and Sala-i-Martin 1992; Easterly 1993 apud Meier, Gerald M and Rauch, James E. in Leading Issues in Economic Development 2000.

¹³ (Berthelemy and Varoudakis 1996) apud Meier, Gerald M. and Rauch, James E. in Leading Issues in Economic Development p.145– tradução livre do autor.

As estatísticas não conseguem capturar a informalidade, embora se saiba que ela abrange um universo de milhões de trabalhadores. Como afirma SACHS (2003), há razões para supor que as pesquisas do IBGE não incluem um contingente importante de vendedores ambulantes e em tempo parcial, sacoleiras e revendedores de produtos de fabricas de cosméticos, vigilantes que não trabalham em empresas formais, etc. Além disso é preciso ter em mente que embora quando interrogado pelos pesquisadores o microempreendedor diga que vive de biscates ou qualquer outra atividade legal, muitas vezes está omitindo o fato de que vive da renda obtida em atividades ilegais como jogo do bicho, instalação clandestina de TV a cabo ou como pequeno traficante.

A recusa dos pesquisados em admitir que extraem sua renda de atividades ilegais de um lado e a relutância oficial em reconhecer o produto deste trabalho ao calcular o PIB contribuem para que se subestime o importante papel desempenhado pelo setor informal na geração de emprego e renda. A origem deste comportamento ambíguo pode estar no significado de “informal” em inglês e em outros idiomas. Conforme nos lembram Attali e Arthus-Bertrand (2007 p.65) *le mot informel est une traduction maladroite de l'anglais informall qui peut avoir en fait trois sens: simple, dénué de formalité, non officiel, officieux ou irregulier. Or aucune de ces traductions ne semble véhiculer les connotations qui découlent du terme informel en français.*¹⁴

O debate sobre conceito de informalidade continua em aberto mas a importância da economia informal é amplamente reconhecida sobretudo no mundo em desenvolvimento. Na Índia por exemplo, 92% da população economicamente ativa trabalha na informalidade (BOILLOT, 2006 p.64). Dados oficiais mostram que as micro e pequenas empresas formais não agrícolas correspondem a 97,8% de todas as empresas existentes no Brasil e, em conjunto empregam 39,7% da força de trabalho, cerca de 10 milhões de pessoas (RAIS, 2006).

Outras bases de dados como o SEBRAE, apresentam números superiores. O SEBRAE trabalha com estimativas de 3,6 milhões de micro e pequenas empresas que absorvem 44% da mão de obra empregada formalmente e contribui com 20% do PIB (SACHS, 2003).

¹⁴ A palavra informal é uma tradução malfeita da palavra inglesa *informall* que pode ter três significados: simples, destituído de formalidade, não oficial, officioso ou irregular. Nenhuma destas traduções parece conduzir às conotações que decorrem do termo em francês .(tradução livre do autor)

Os dados relativos às atividades informais são, dadas às circunstâncias, menos exatos do que os referentes às pequenas empresas. Para STREETEN (2001) é praticamente impossível ter estatísticas exatas sobre a economia informal, sobretudo no que diz respeito a sua participação no PIB. Em 1997, por exemplo, o IBGE calculou que a economia informal era responsável por 8% do PIB (SACHS, 2003,). O conceito de informal utilizado pelo IBGE contabiliza as unidades econômicas de produção, os trabalhadores por conta própria e os empregadores com até cinco empregados. Respeitada esta definição, o Brasil possuía, em 2006 9,5 milhões de empresas informais, ocupando cerca de 13 milhões de pessoas (trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores, trabalhadores assalariados com e sem carteira assinada e trabalhadores não remunerados). O simples exame destes números coloca em evidência a importância das micro e pequenas empresas formais ou informais para a geração de emprego e renda. No que se refere especificamente à geração de emprego o papel da microempresa é muito importante sobretudo porque as taxas de desemprego nos países subdesenvolvidos é muito elevada.

Para SOTTOLICHIO (2003 p.142), *“La generación de empleo induce una externalidad que tiene carácter de beneficio social y que como tal puede ser quantificada, ponderada y valorizada. En efecto, a la hora de evaluar socialmente un proyecto o actividad bajo condiciones de alto desempleo, el salario recibe una ponderación menor que uno. En este caso estamos diante de una falla de mercado que es una externalidad positiva, que justifica plenamente un subsidio de fomento que compense esse diferencial. Esto porque la sociedad se apropia de parte del beneficio de esos proyectos, expresada en esse diferencial”*.¹⁵

Este procedimento foi utilizado por Schreiber na avaliação do Programa UNO; Na ocasião o custo social do trabalho foi calculado em 60% do seu custo privado (SCHREIBER, 1975).

Para alguns observadores as atividades microempreendedoras formais ou informais tendem a desaparecer na medida em que a economia se desenvolve e

¹⁵ A geração de emprego induz uma externalidade que tem caráter de benefício social e que, como tal, pode ser quantificada, ponderada e valorizada. Com efeito, na hora de avaliar socialmente um projeto ou atividade sob condições de alto desemprego, o salário recebe uma ponderação menor que um. Neste caso, estamos diante de uma falha de mercado que é uma externalidade positiva, que justifica plenamente um subsídio de fomento que compense este diferencial. Isto porque a sociedade se apropria de parte do benefício desses projetos, expressa nesse diferencial. (tradução do autor)

abre novas oportunidades de trabalho. Esta é uma visão otimista que não encontra respaldo na permanência do fenômeno mesmo em períodos de crescimento econômico. Afinal o problema da insuficiência de empregos aflige não só os países em desenvolvimento, mas também os desenvolvidos e o microempreendedorismo formal ou informal acaba funcionando como válvula de escape para uma situação insustentável do ponto de vista social e político.

A grande diversidade de atividades exercidas pelas microempresas adverte para a necessidade de levar em consideração sua importância social ligada, entre outras coisas, à função sócio-econômica que exercem, aos encadeamentos que promovem a jusante e a montante e aos serviços de proximidade que prestam.

Embora sejam a grande maioria, tanto em quantidade absoluta quanto em número de empregos gerados, as microempresas são muito frágeis diante da competição darwiniana que impera no mercado.

A taxa de mortalidade nesta competição é muito elevada. Conforme Sachs (2003) números do SEBRAE apontam para taxas de fechamento em menos de um ano, 44% em menos de dois, 56% em menos de três, 66% em menos de quatro e 71% em menos de cinco anos. Ainda de acordo com Sachs (2003) essa competição em condições de inferioridade nos mercados deve-se: a não geração de economias de escala, a dificuldade no acesso à tecnologia e aos conhecimentos, ao nível de formação de seu pessoal, ao acesso ao crédito, ao mercado, à mídia, ao poder público e à classe política.

2.2.1 O crédito e as micro empresas

Uma das primeiras lições que todo economista aprende em seu curso de microeconomia consiste na “Lei dos rendimentos decrescentes”. De acordo com esta lei o fator de produção escasso apresenta rentabilidade superior a do fator abundante. Desta maneira, uma empresa fortemente capitalizada registra menor rentabilidade sobre o capital investido do que outra com pouco capital. Se isto é verdade, micro e pequenas empresas, carentes de capital poderiam contar com ampla oferta de crédito já que a rentabilidade auferida em seus negócios lhes permitiria pagar taxas de juros mais elevadas aos bancos que as financiam.

Por outro lado o princípio dos rendimentos marginais decrescentes deveria levar os bancos a buscar clientes entre as empresas menores e mais descapitalizadas, pois lá estariam as melhores oportunidades de rentabilizar seus empréstimos.

Infelizmente não é isto o que acontece. A lei dos rendimentos decrescentes não leva em consideração os riscos. Empréstimo para micro empresas é muito mais arriscado do que emprestar para empresas já consolidadas. Além disso, como os empréstimos para pequenos tomadores são de pequeno porte e seus custos fixos são equivalentes àqueles concedidos às grandes empresas, o custo de emprestar é maior entre os microempreendedores.

Os bancos se defrontam com a falta de informação sobre os tomadores, uma vez que não há registros formais das transações realizadas, e com a falta de garantias. Neste caso prevalece a assimetria de informações fenômeno que ocorre quando os bancos não conseguem determinar dentre os potenciais tomadores quais são os que envolvem maior risco. Os bancos gostariam de aplicar taxas de juros mais elevadas aos tomadores mais arriscados, protegendo-se desta maneira da probabilidade de perdas. Mas não são capazes de fazer esta distinção e acabam aplicando uma taxa de juros mais elevada a todos os tomadores. Esta prática frequentemente leva à seleção adversa, isto é, afasta os bons pagadores do mercado de crédito e atrai os maus clientes que concordam em pagar taxas mais altas, porém inferiores ao que seria compatível com o risco que efetivamente representam.

Um segundo problema envolve as transações de crédito. O banco corre o risco de que o cliente simplesmente desapareça com o dinheiro; Mesmo que isto não ocorra o Banco não tem como saber se o tomador está fazendo todo o esforço para honrar seus compromissos. A estes comportamentos a literatura especializada dá o nome de “Risco Moral”. Estes problemas são agravados pelo quadro regulatório, normalmente pouco seguro para os emprestadores nos países menos desenvolvidos. De um lado limitações legais (Lei de usura) impõem um teto à taxa de juros e de outro a execução de um contrato de empréstimos sem garantia, sobretudo envolvendo tomadores de baixa renda, é muito difícil, já que visões paternalistas acabam se sobrepondo às leis que garantem a execução dos contratos.

Contornar estas situações exigiria informações mais completas sobre os potenciais tomadores de empréstimos ou a utilização de garantias reais. No entanto estas soluções são inviáveis, pois informação mais detalhada custa muito e de outro lado os micro empresários em sua maioria não dispõem de ativos para oferecer em garantia. Esta constatação levou o sistema bancário a se afastar dos pobres e das microempresas, concentrando suas atenções nos empréstimos ao governo ou a população de alto poder aquisitivo e às grandes empresas.

Como os pobres e as microempresas também tem necessidades de empréstimos para adquirir ativos fixos ou capital de giro, surgiram soluções informais, seja através de empréstimos de parentes e amigos ou mais frequentemente de agiotas.

Desta maneira é possível identificar uma dualidade na prestação de serviços financeiros, sobretudo nos países menos desenvolvidos. De um lado o sistema financeiro institucionalizado e formal, geralmente urbano, com forte atuação entre as empresas médias e grandes e de outro um sistema não institucionalizado, constituído por emprestadores individuais, e associações de socorro mútuo que tendem a responder às necessidades dos clientes excluídos do sistema institucional formalizado.

Nowac em seu livro “*On ne prête qu’aux riches*” mostra de que maneira este dualismo financeiro agravou através dos tempos o dualismo econômico: *une large partie de l’économie réelle, portée par 3 milliards d’hommes c’est-à-dire la moitié de la population mondiale, vit sans accès aux services financiers de base, qu’il s’agisse d’épargne ou de crédit. C’est une situation complètement anachronique et absurde au moment où les transactions financières dans le monde représentent cinquante fois les transactions commerciales.*”(NOWAC, 2005, p.74)¹⁶

Este dualismo financeiro não afeta apenas o desenvolvimento econômico. Frequentemente também é responsável pela instabilidade política dos países subdesenvolvidos. Além disso, a falta de crédito contribui para o subemprego nos países em desenvolvimento. Segundo Nowac (2005 p.75) *En 1850, l’écart de productivité entre un paysan travaillant à la houe et un paysan européen pratiquant la culture attelée était 1 à 5. Aujourd’hui, cet écart entre l’agriculture traditionnelle*

¹⁶ Uma grande parte da economia real integrada por 3 bilhões de seres humanos, ou seja, a metade da população da terra vive sem acesso a serviços financeiros básicos sejam eles crédito ou poupança. É uma situação completamente anacrônica e absurda quando se sabe que as transações financeiras equivalem a 50 vezes as transações comerciais. (tradução livre do autor)

*africaine et subventionnée en Europe est de 1 à 200.*¹⁷

É preciso se perguntar: como reduzir tal diferença de produtividade agrícola se não se consegue financiar sementes, fertilizantes ou equipamentos? Como desenvolver uma microempresa quando não se dispõe de crédito para adquirir máquinas, estoques ou capital de giro? Convém lembrar que o crédito tem reflexos em outras áreas importantes para o desenvolvimento humano. O trabalho infantil muitas vezes decorre da utilização de métodos de produção intensivos em mão de obra adotados em função da carência de crédito para a aquisição de máquinas e equipamentos. Como trabalhadores adicionais são importantes para melhorar os rendimentos das famílias, há aí um incentivo ao aumento da taxa de natalidade com conseqüências funestas para a superação da pobreza no longo prazo. Neste contexto, o microcrédito é visto como uma ferramenta importante para superar estes obstáculos, através da redução dos custos de transação, do aperfeiçoamento dos sistemas de informação e da obtenção de garantias.

2.2.2 Origem do microcrédito

As tentativas de vários países nos anos 50 e 60 de suprir crédito aos camponeses e aos microempresários, com o objetivo de afastá-los da linha de pobreza não foram bem sucedidas. A impossibilidade de cobrar taxas de juros compatíveis com os riscos (leis de usura) e custos mais elevados das operações para os tomadores de baixa renda, desencorajavam a expansão dos empréstimos entre os mais necessitados e erodiam os fundos alocados a estes programas. Neste contexto o microcrédito surge como alternativa promissora de levar empréstimos para os pobres e as microempresas.

É necessário inicialmente fazer uma distinção entre microcrédito e microcrédito produtivo. Microcrédito é todo crédito de pequeno montante destinado a satisfazer as necessidades das pessoas mais pobres. Não há preocupação com a destinação dos recursos que podem ser utilizados para a aquisição de bens ou

¹⁷ Em 1850 a diferença de produtividade entre um camponês trabalhando com enxada e um agricultor europeu utilizando arado era de 1 para 5. Hoje esta diferença entre a agricultura tradicional africana e a agricultura subvencionada européia é de 1 para 200. (tradução livre do autor)

serviços de consumo.

O microcrédito produtivo é direcionado ao microempreendedor formal ou informal e destina-se ao seu negócio. Pode ser aplicado em ativos fixos ou capital de giro, mas não em consumo. O objetivo do microcrédito produtivo é melhorar a renda do empreendedor e de sua família. Naturalmente é preciso reconhecer que, eventualmente o microcrédito produtivo ou parte dele pode ser desviado para outras finalidades, já que o microempreendedor pobre pode se defrontar com gastos não antecipados e neste caso tende a lançar mão do recurso disponível para atender suas necessidades (problemas de saúde ou funeral na família). Isto não significa, contudo que não haja uma diferença entre os dois tipos de crédito. Esta distinção é muito importante, permeia toda a literatura sobre microcrédito e é aceita pelo governo brasileiro que desenvolve um trabalho bastante abrangente sob a denominação de “Microcrédito produtivo orientado” através do Ministério do Trabalho. Para que o microcrédito produtivo cumpra sua finalidade é necessário que seja efetivamente investido no negócio. Só neste caso haverá impacto positivo sobre a renda do microempreendedor.

Se o microcrédito for utilizado para financiar necessidades da família que de outra maneira só poderiam ser atendidas através da venda de ativos importantes para sua sobrevivência pode-se afirmar que o microcrédito contribuiu para diminuir os riscos de redução de rendimentos da família e portanto, para a redução da pobreza. Neste caso no entanto, não haveria impacto sobre os lucros do microempreendimento. É por isto que a análise do impacto do microcrédito se dá sobre a renda do microempreendedor compreendida como tal a soma dos lucros da microempresa com a renda familiar oriunda de outras fontes. Uma análise abrangente deve levar em conta também a evolução dos ativos da família já que sem ela pode-se examinar o impacto do microcrédito sobre os lucros mas não sobre a capacidade de gerar rendimentos no futuro.

A primeira manifestação de microcrédito produtivo da qual se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha em 1846. A organização denominada Associação do Pão, foi criada pelo pastor Raiffeinsen. Após rigoroso inverno, que deixou os fazendeiros locais endividados e na dependência de agiotas, o pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro e recuperar seus rendimentos. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população

pobre (Dias 2002)

Outra experiência interessante foi registrada no Canadá. Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec, com ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às *Caisses Populaires* cinco milhões de pessoas.

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago criou os “Fundos de Ajuda” em cada departamento de suas fábricas. Cada operário participante depositava mensalmente um dólar, dinheiro destinado a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Após esta primeira iniciativa, outras se sucederam, existindo, atualmente, a Federação das Ligas de Crédito, que abrange várias subsidiárias nos Estados Unidos e também em outros países.¹⁸

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito ocorreram ao redor do planeta, mas as experiências acima relatadas são suficientes para mostrar que a preocupação em levar crédito aos mais pobres é bastante antiga.

No início da década de 70 a AITEC, como então se denominava a atual Accion International, uma ONG dedicada ao combate à pobreza, encetou uma primeira experiência de microcrédito em áreas faveladas do Recife. O programa foi analisado por Schreiber (1975) em sua dissertação de mestrado. A UNO prosperou por 16 anos, mas em 1986 encerrou sua trajetória por se recusar a praticar juros de mercado e graças a esta decisão ter que depender de subsídios e subordinar-se à decisões governamentais.

Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito em todo o mundo 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, que cobravam juros extorsivos e, mesmo assim, pagavam pontualmente seus compromissos, o professor Yunus começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo

¹⁸ Fonte: www.Planet Finance.org.br

empréstimos. O valor do investimento inicial do Prof. Yunus dá uma boa idéia da originalidade da iniciativa. Yunus emprestou o equivalente a 27 dólares para 42 artesãs (YUNUS 2000).

A ação prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank instituição que hoje empresta quantias que raramente excedem 200 dólares para cada microempreendedor. Apesar do baixo valor destas transações, a carteira de empréstimos do banco atinge hoje um total de 2,4 bilhões de dólares. O banco concede microcréditos para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte só em Bangladesh. Estes empréstimos de pequeno montante tem como objetivo a implantação ou ampliação de pequenos negócios que operam na periferia das grandes cidades, propiciando a criação ou manutenção de milhões de empregos para pessoas que, de outra forma, estariam engrossando as estatísticas de miseráveis. Os princípios, a filosofia de atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados na prática durante longos anos de gestação e atuação do Grameen Bank.

Com adaptações locais, este modelo foi adotado em diversos países, inclusive no Brasil. Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, e que pagam pontualmente seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas, o professor Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos internacionais para expandir o Banco Grameen. Com o passar do tempo, o Grameen Bank desenvolveu o modelo atual de microcrédito, definido como financiamento aos micros produtores via grupos solidários que prestam garantia mútua, dispensando a garantia tradicional requisitada pelos bancos clássicos.

Ao mesmo tempo em que o professor Yunus implantava suas primeiras experiências em Microcrédito em Bangladesh a AITEC dava seus passos iniciais, criando e apoiando instituições financeiras voltadas a concessão de micro crédito produtivo na América Latina. Além da experiência seminal em Recife acima mencionada, a Accion criou na Bolívia o PRODEM uma organização não governamental que começou emprestando pequenas somas à mulheres que vendiam frutas e vegetais em La Paz.

A maioria delas comprava de atacadistas que traziam caminhões repletos de mercadorias de dois em dois dias. Os varejistas compravam a crédito, mas tinham que pagar na próxima vez em que o caminhão voltasse. A taxa de juros embutida nas transações com atacadistas, era bem mais alta do que a taxa cobrada pela Prodem. O primeiro efeito do crédito conquistado

foi ajudar os vendedores a negociar com os atacadistas em posição mais vantajosa. Ao adquirir grandes quantidades de frutas e vegetais pagando a vista os varejistas conseguiam melhores preços além de pagar juros menores. (RHYNE, 2001 p.67-68).

Ao fim de 5 anos o programa havia emprestado mais de 27 milhões de dólares, a mais de 13.300 empresários dos quais 77% eram mulheres. A taxa de inadimplência destas operações era praticamente nula. No início dos anos 90, preocupados em oferecer um serviço de captação de poupança a seus clientes e em ter acesso ao mercado de capitais para financiar suas operações a PRODEN resolve se constituir como banco privado (Banco Sol), com fins lucrativos, vocacionado a concessão de empréstimos especializados aos pequenos e micro empresários.

O Banco Sol começou a operar em 1992, tendo a PRODEM como principal Acionista. Suas operações de empréstimo abrangem desde a construção habitacional e o consumo de bens duráveis até investimentos de capital destinados aos microempresários. Além disso o banco, excepcionalmente, oferece empréstimos garantidos por jóias para atender emergências de seus clientes. O Banco passou a aceitar depósitos à vista e à prazo, contrata microseguros e faz transferência de fundos além de emitir cartas de crédito. O Banco Sol passou a ser referência para as micro finanças na América Latina. As perdas são mínimas na recuperação dos capitais emprestados e os rendimentos sobre ativos são os maiores mesmo quando se incluem todos os bancos que operam no país.

2.2.3 O microcrédito hoje

A partir das experiências iniciais na América Latina e em Bangladesh, as instituições de micro finanças se multiplicaram e se espalharam por todos os continentes. Em 1997 já eram mais de 2000 e beneficiavam 7.6 milhões de pessoas, das quais 5 milhões em Bangladesh. Naquele ano, reuniu-se em Washington, a primeira cúpula mundial sobre microcrédito. Ao final da reunião foram fixados os objetivos para a expansão do microcrédito no mundo; em 2005 denominado ano mundial do microcrédito, 100 milhões de pobres deveriam estar se beneficiando do microcrédito. Num assomo de entusiasmo, Muhammad Yunus, fundador e

presidente do Grameen Bank declarou: *Ce sommet est réuni pour dire adieu à l'ère de l'apartheid financier. Le crédit est bien plus que des affaires. Au même titre que la nourriture, le crédit est un droit de l'homme*¹⁹.

Hoje segundo o sitio “*planet finance*”, portal especializado em microfinanças mais de 10 mil instituições voltadas para a concessão de microcrédito atendem a mais de 150 milhões de pessoas em todo o mundo.²⁰

2.2.4 Metodologia do microcrédito

A difusão de uma tecnologia específica para a concessão do microcrédito, se tornou necessária, uma vez que conceder crédito a microempresários muitas vezes operando de maneira informal, em pouco se assemelha a uma operação de empréstimo convencional. Além disso a precariedade das garantias e a fragilidade dos contratos requer abordagem diferente daquela empregada pelos bancos convencionais.

O conjunto de procedimentos abaixo relacionado foi desenvolvido através de processos de tentativa e erro. Como muitas experiências tiveram êxito em realizar créditos com altas taxas de retorno dos recursos emprestados, o conjunto mereceu ampla divulgação (MORDUCH, 1999)

Uma primeira recomendação consiste em se manter próximo ao tomador do empréstimo. Com esta finalidade as IMF empregam agentes de crédito, funcionários normalmente recrutados entre os estudantes da região e treinados em analisar as necessidades e potencialidades dos pequenos empresários. O Grameen Bank em Bangladesh, leva seus serviços diretamente aos vilarejos através dos seus funcionários, que transportam pessoalmente o dinheiro e coletam as poupanças dos seus clientes no próprio local do trabalho. Os funcionários estão ligados a uma agência do banco, mas trabalham no campo e cada um deles pode atender até 250 clientes que são visitados todas as semanas.

Em segundo lugar o crédito é concedido com base no caráter do tomador e

¹⁹ Attali, Jacques et Arthus-Bertrand, Yann Voyage au Coeur d'une revolution – La microfinance contre la pauvreté p51

²⁰ Sitio Planet Finance in <http://www.planetfinancegroup.org/FR/microfinance.php>

as garantias são examinadas com muito pragmatismo. O caráter é fundamental em qualquer operação de crédito. Afinal de nada vale o tomador poder pagar se não quiser fazê-lo. No caso de um empréstimo convencional, além do caráter do tomador, o banco examina cuidadosamente seus demonstrativos financeiros e as garantias oferecidas. No caso do microcrédito, muitas vezes só se pode contar com o caráter do tomador, já que não há balanços a examinar ou garantias reais. Para contornar esta dificuldade, foram instituídos os grupos solidários. Tanto o Grameen Bank operando em áreas rurais de Bangladesh quanto o Banco Sol, que empresta à microempresários em áreas urbanas da Bolívia, utilizam grupos de 3 a 40 pessoas que respondem solidariamente pelo pagamento dos empréstimos. Como os grupos são organizados pelos próprios tomadores, o banco não precisa se preocupar com o problema da assimetria de informações ou de risco moral.

Naturalmente a adoção de grupos solidários nem sempre é fácil. Na Bolívia, segundo Mario Usnayo,(2001), um dos primeiros agentes de crédito da Prodem, “o crédito para grupos solitários foi bem aceito e a garantia oferecida pelo grupo se adaptava bem aos valores culturais dos povos Aymara, que tinham forte tradição de honestidade e reciprocidade. Os clientes reconheceram no grupo solidário um mecanismo similar ao *pasanaku*, um tipo de associação informal de poupança e crédito comum na Bolívia” (Rocha, 2004 p.105).

Mas em Bangladesh e em outros lugares onde esta metodologia é empregada, há notícias de perseguição e até violência física envolvendo integrantes de grupos solidários. Montgomery (1996, p.297) constatou pressão excessiva dos agentes de crédito contra os mais pobres e mais vulneráveis integrantes dos grupos solidários e relata que “a casa de uma mulher que integrava o grupo solidário foi destruída em represália à sua incapacidade de pagar o empréstimo com o qual a construíra”.

Em terceiro lugar, a documentação utilizada na concessão de empréstimos é extremamente simples. No fundo é uma questão de bom senso: de que valeria um contrato sofisticado se os custos da sua execução provavelmente excederiam o valor emprestado?

Em quarto lugar, os empréstimos são sempre de pequeno montante. Todos os programas tem como objetivo atender as necessidades de microempresários, embora alguns (por exemplo: Bank Rakyat da Indonésia e PRODEM da Bolívia) eventualmente atendam alguns clientes de maior porte. No caso do Grameen é raro

encontrar um empréstimo de valor superior a U\$ 200,00.

Em quinto lugar, o sistema de pagamentos deve ser simples. Na maioria dos casos a parcela a ser paga abrange principal e encargos de tal maneira que todas as parcelas são de igual valor. No caso de empréstimos para os mais pobres dentre os pobres, o pagamento das parcelas deve ser cobrado em bases semanais ao invés de mensais. Por vezes é difícil para o microempresário acumular o dinheiro necessário para pagar uma parcela mensal.

Em sexto lugar, a aprovação dos empréstimos deve ser feita de maneira rápida e descentralizada. A renovação, normalmente em valores superiores ao do primeiro empréstimo tomado, é automática desde que o pagamento tenha sido pontual. Este incentivo é considerado muito importante e é adotado pelas melhores IMF tanto na Ásia quanto na América Latina.

2.2.5 O microcrédito e o foco nas mulheres

Emprestar preferencialmente às mulheres tem duas vantagens. Elas se mostram mais pontuais em seus pagamentos e os empréstimos tem impacto direto na melhoria da alimentação e da saúde da família, conforme têm comprovado inúmeras pesquisas.

Muitas instituições de micro finanças fazem uma clara opção pelas mulheres. Pioneiros como o Grameen Bank e Banco Sol, se desenvolveram servindo prioritariamente a elas. Hoje há instituições respeitadas no mundo das microfinanças dedicadas exclusivamente às mulheres como a FINCA, o Women's World Banking e a ONG Pro Mujer. Nem todas as instituições de micro finanças focam exclusivamente a mulher, mas um estudo recente mostra que as mulheres constituem 80% da clientela das 34 maiores supridoras de microcrédito no mundo (MODY, 2000).

Convém perguntar porque a maioria dos tomadores de microempréstimos são mulheres. A história do Grameen Bank é instrutiva. Desde o começo Muhamad Yunus reconheceu a importância das mulheres no combate à pobreza. Infelizmente como Bangladesh é predominantemente muçulmana, o Grameen Bank teve que se submeter aos hábitos culturais prevalentes, sobretudo no que se refere a prática do

pardah que respeita a modéstia das mulheres muçulmanas e limita sua mobilidade e seu relacionamento social, tornando difícil a tarefa de conquistá-las como clientes. No início Yunus lutou para ter pelo menos 50% dos empréstimos direcionados à mulheres. Hoje, com a queda das barreiras culturais 95% dos clientes do Grameen Bank são mulheres (YUNUS, 2001).

O viés a favor das mulheres foi reforçado pela experiência mostrando que, relativamente aos homens, as mulheres apresentam melhor desempenho de pagamento. Mas as vantagens das mulheres como clientes das IMF não terminam aí. Khandker (2003) encontrou um acréscimo de 5 por cento nos gastos não relacionadas a alimentação e de 1% nas despesas de alimentação para cada 100 emprestados a mulheres. Estes mesmos 100 quando emprestados a um homem implicavam em acréscimo das despesas não relacionadas com alimentação de 2% e não afetavam as despesas com alimentos. A evidência mostra, portanto, que emprestar à mulheres provoca maior nível de bem estar medido pelo impacto nos gastos das famílias.

Os bancos clássicos tendem a favorecer o homem, principalmente porque os homens administram as grandes empresas que são a prioridade destes bancos e são proprietários de ativos que são habitualmente utilizados como garantia. O microcrédito é um negócio totalmente diferente, pois destina-se a micro empresas que normalmente envolvem auto-emprego no setor informal da economia e as mulheres constituem parte importante dos negócios informais. Do ponto de vista do credor, as mulheres oferecem pelo menos 3 vantagens como tomadoras de empréstimos quando comparadas com os homens. A primeira é puramente financeira: as mulheres tendem a ser mais conservadoras que os homens em seus investimentos e no cumprimento de suas obrigações. Khandker, Khalily and Khan (1995) constataram que 15.3% dos tomadores de crédito masculinos estava com algum atraso em seus pagamentos em 1991 enquanto apenas 1,3% das mulheres enfrentavam a mesma dificuldade.

As outras duas vantagens interessam em particular às instituições voltadas para objetivos sociais. A primeira consiste na constatação de que as mulheres tendem a se preocupar mais com a saúde e a educação das crianças do que os homens. Segundo Blumberg (1989), a segunda parte do reconhecimento de que as mulheres constituem a maioria entre os pobres e são normalmente oprimidas por seus maridos e pelas normas sociais. No seu relatório de 1990 o Banco Mundial

mostra que as mulheres continuam atrás dos homens em muitos dos indicadores-chave do desenvolvimento econômico. Alfabetização é um exemplo: a taxa de alfabetização das mulheres corresponde a 52% daquela registrada para os homens na África, 57% no oriente médio, 82% no sudeste asiático e 94% na América Latina. O mesmo relatório afirma que, as mulheres em áreas de baixa renda encontram obstáculos muito maiores que os homens nos campos social, legal e econômico (BANCO MUNDIAL, 1990). Desta maneira o microcrédito constitui-se numa estrada para aumentar o poder das mulheres na sociedade e é importante instrumento de combate a pobreza entendida em sua multidimensionalidade..

É necessário reconhecer que as necessidades financeiras dos microempreendedores não se restringem ao crédito. Conforme veremos na próxima seção outros serviços financeiros são tão ou mais importantes que o microcrédito para amenizar a situação de pobreza que aflige o microempreendedor.

2.3 DO MICROCRÉDITO ÀS MICROFINANÇAS

Ao longo dos anos 90, a oferta de serviços financeiros para os microempresários se ampliou. O microcrédito já não satisfazia as necessidades dos tomadores que precisavam também de um lugar seguro para guardar suas poupanças. Embora os requisitos prudenciais tenham impedido a expansão destes serviços por parte das instituições de microfinanças, há experiências de parceria interessantes em andamento em várias partes do mundo. Seguros saúde são outro produto importante, sobretudo para os microempreendedores informais que não dispõem de acesso a serviços médicos. Arrendamento mercantil de bens de capital, auxílio funeral, transferência de dinheiro, enfim, há um amplo conjunto de produtos e serviços financeiros que começa a despertar a atenção das IMF como alternativa de expansão das atividades.

2.3.1 A poupança

A formação de poupança é uma atividade tradicional entre os mais pobres. No Brasil os chamados “montes de socorro” vigentes ainda no império, são um bom exemplo. As pessoas se propunham a depositar uma pequena parcela semanal ou mensal com a finalidade de atender às necessidades financeiras eventuais dos seus associados.

A poupança é tão ou mais importante que o crédito para os micro empreendedores. Normalmente o microempresário vive e trabalha em ambientes onde o risco de ser roubado é muito alto. Quando a empreendedora é uma mulher, o problema é ainda mais grave, já que muitas vezes é o próprio marido que se apossa das reservas da família para se embriagar, jogar ou se drogar. Além disso, através da poupança é possível reunir um montante de dinheiro suficiente para alguma aquisição importante da mesma maneira que através de um empréstimo.

Assim, nada mais natural que oferecer este serviço aos micro empreendedores. Infelizmente, como as Instituições de Microfinanças não são fiscalizadas pelo Banco Central, a maioria dos países não permite que captem poupanças. Uma saída para este problema foi encontrada por uma IMF da Bolívia, que deposita as poupanças dos seus clientes numa instituição formal (ProMujer).

A oferta de contas de poupança continua sendo um problema para a maioria das instituições e isto é lamentável, pois além de ser um serviço requisitado pelos microempresários, sua existência possibilita maior garantia para as operações de crédito, já que tais poupanças podem ser utilizadas como colateral de empréstimos. Além disso as poupanças podem ser utilizadas para lastrear os empréstimos concedidos, tornando as IMF menos dependentes dos fundos governamentais ou de entidades internacionais de apoio ao micro crédito. Por enquanto a principal solução tem sido se reorganizar como banco.

O Banco Sol da Bolívia oferece a seus clientes a possibilidade de abrir contas de poupança tanto em moeda local quanto em dólares norte-americanos. Na Índia a poupança das mulheres em áreas rurais se tornou uma prioridade para a Malai uma IMF de Mumbai. A idéia consiste em encorajar as mulheres a poupar pequenas somas semanalmente.

O Grameen Bank em Bangladesh oferece planos de poupança bastante

atraentes: o depositante pode sacar sob a forma de empréstimo o dobro do que economizou a partir do décimo ano de participação (ATTALI,2007)

2.3.2 Microseguros

Algumas instituições de microfinanças oferecem a seus clientes algumas opções de seguros. O mais comum é o seguro de vida que normalmente é compulsório para os tomadores de crédito. Há também os seguros de saúde e funeral. Normalmente as IMF se valem da experiência de seguradoras estabelecidas a fim de diluir riscos e contar com seguros bem desenhados. A Sinaf²¹ é uma seguradora que opera no Rio de Janeiro e em São Paulo oferecendo seguro funeral às famílias em áreas de baixa renda. Suas atividades tiveram início em 1984 e em 2006 a empresa já tinha uma carteira de 400 mil clientes. O campeão de vendas é um seguro que custa entre 7 e 10 reais por mês e dá ao beneficiário R\$ 10.000,00 para o funeral na hipótese de morte natural. A cobrança é feita de porta em porta e a inadimplência é mínima segundo os administradores da empresa que opera com fins lucrativos.

2.3.3 Transferências de dinheiro

Este é um serviço importante e sua demanda vêm crescendo em todo o mundo. Os imigrantes remetem suas poupanças aos familiares nos países de origem e este dinheiro muitas vezes é investido na construção ou na aquisição de imóveis com reflexos positivos sobre a economia regional. Os bancos convencionais prestam este serviço, porém cobram taxas muito elevadas, já que seus custos são fixos e os valores envolvidos muito pequenos. Para se ter uma idéia da importância deste mercado, basta dizer que o Banco Mundial estima que em 2003 o volume de transferências internacionais de recursos foi de 93 bilhões de dólares (ATTALI,2007). Os países da América Latina e do Caribe foram os principais

²¹ Fonte: www.sinaf.com.br

receptiendários destas transferências com 30% do fluxo global.

A Índia e o México são os principais receptores de fundos, enquanto os principais remetentes são os Estados Unidos e a Arábia Saudita. O mercado de transferências internacionais é dominado por empresas com grande tradição no mercado como *Western Union*, *MoneyGram* e *Vigo*, no entanto, há transferências que transitam pelo mercado informal (no Brasil os cambistas) e que correspondem a parcela substancial do mercado. Segundo estimativa do Banco Mundial (2005) estas transferências informais representam entre 40% e 100% do volume transferido formalmente. Segundo Attali (2007) Estudos recentes mostram que mais da metade das transferências da França para o Mali e 85% para o Sudão são feitas de maneira informal. Além das transferências internacionais há também um interessante mercado dentro dos países em que parte da população migra para centros mais desenvolvidos em busca de oportunidades de trabalho e remete dinheiro para as famílias que permaneceram no interior. Isto não significa que as IMF estejam preparadas para prestar este tipo de serviço que é bastante especializado. Para prestar serviços deste tipo as IMF deverão contar com a experiência de instituições já estabelecidas e utilizar seu relacionamento de proximidade para vender os serviços. O Banco Sol da Bolívia já opera neste mercado e estuda a ampliação dos seus serviços.

2.3.4 Treinamento e assessoria

Uma atividade frequentemente associada às microfinanças é o treinamento de empresários. Algumas instituições oferecem cursos de vendas; de administração; de fluxo de caixa e de administração de pequenos negócios. Estes cursos podem ser compulsórios para o empresário que solicita crédito. No entanto considerá-los como serviços financeiros não parece correto, pois nem sempre se trata de uma solicitação dos tomadores de crédito e sim uma preocupação das IMF.

2.3.5 Factoring

A compra de duplicatas originados pelas vendas das pequenas indústrias constitui atividade característica das empresas de *factoring*. É através deste tipo de operação que as pequenas empresas conseguem financiar suas vendas a prazo transferindo para a instituição financeira a responsabilidade de aguardar a maturação dos títulos. No universo das microempresas as duplicatas praticamente inexistem; as vendas a prazo são representadas por cheques pré datados; Embora o cheque seja uma ordem de pagamento a vista no Brasil a própria justiça o reconhece como título de crédito. A compra destes títulos é uma atividade bastante desenvolvida entre as instituições que operam microcrédito. No Brasil o cheque pré datado se tornou um título desejável para o credor, dada a facilidade de cobrança. Assim, tanto no segmento de pequenas como de microempresas, as operações de desconto de cheques pré datados se popularizou. Convém lembrar que embora o microempreendedor dificilmente tenha acesso a contas bancárias muitos dos seus clientes não tem este problema. Vender recebendo em pagamento cheques pré-datados é uma maneira de fazer caixa com facilidade.

2.3.6 Arrendamento mercantil

O arrendamento mercantil vem sendo estudado pelas instituições de microcrédito como alternativa ao financiamento. Este tipo de financiamento já é utilizado por fornecedores de máquinas e equipamentos e pode constituir boa alternativa para as instituições voltadas para as microfinanças, sobretudo em situações em que várias microempresas utilizam o mesmo tipo de equipamento (pólos têxteis ou calçadistas por exemplo).

Finalmente convém ter claro que as microfinanças não constituem um degrau na escala do microempresário em busca de serviços junto ao setor bancário formal. Há evidências, tanto no Brasil quanto em outros países de microempreendedores que têm acesso aos bancos tradicionais, mas continuam tomando empréstimos junto as instituições de microcrédito.

Conforme Labie (1999) apud Attali, (2007 p.135) *on est donc parvenu à recourir progressivement à la conclusion que le financement non institutionnel ne constituait en rien une version primitive de la finance appelé à disparaître mais bien une version spécifique qui, par ses caractéristiques propres, notamment de grande proximité entre les emprunteurs et/ou épargants et les apporteurs de fonds et/ou colecteurs de fonds, permettait que des mécanismes de financement adaptés aux réalités locales se mettent en place.*²²

O relacionamento que se estabelece entre o cliente e a IMF permite reduzir os custos transacionais envolvidos na avaliação do risco e a incorporação de novos serviços pode constituir o elemento capaz de rentabilizar as operações financeiras, contribuindo para a auto-sustentabilidade das Instituições de microcrédito.

2.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento econômico endógeno depende da disponibilidade de capitais para investir. Como nos países subdesenvolvidos o mercado de capitais é incipiente só resta a alternativa do crédito como fonte de capitais. As carências de capital são muito grandes e o volume de poupanças usualmente insuficiente para atender a todas as necessidades. Neste contexto os governos e as grandes empresas acabam levando a maior parte do crédito disponível. As microempresas em sua grande maioria informais e desestruturadas só tem acesso ao crédito informal propiciado por parentes, amigos ou mais frequentemente, agiotas. Para superar este problema surge o microcrédito produtivo, que funciona simultaneamente como importante ferramenta de combate a pobreza. Empréstimo para as microempresas requer uma metodologia totalmente diferente daquela praticada por banqueiros tradicionais. Esta metodologia vem sendo construída em todo o mundo ao longo dos últimos anos. O uso de agentes de crédito, a concessão de avais através de grupos solidários, a ênfase no microcrédito produtivo e a

²² Somos levados a concluir que o financiamento não institucional não constitui uma versão primitiva das finanças, fadado a desaparecer e sim uma versão específica que, por suas características próprias especialmente de grande proximidade entre tomadores de empréstimo e poupadores, e ofertantes e/ou cobradores de fundos permite o surgimento de mecanismos de financiamento adaptados às realidades locais.(tradução livre do autor).

preferência pelas mulheres são partes importantes desta metodologia. Finalmente conclui-se pela necessidade de expandir os serviços financeiros aos microempreendedores cujas necessidades vão além da simples obtenção de crédito para expandir suas atividades.

No próximo capítulo aborda-se a experiência concreta do microcrédito, no Brasil e no mundo, discute-se a questão do mercado potencial do microcrédito e resume-se os resultados registrados pelas principais instituições que operam microcrédito no país.

3 O MICROCRÉDITO NO BRASIL

Embora o volume de crédito como percentual do PIB venha crescendo no Brasil nos últimos anos, tendo atingido 45% em julho de 2009, ainda há uma defasagem muito grande com relação a outros países. Segundo o Banco Central do Brasil em dezembro de 2008 o crédito representava 180% do PIB nos Estados Unidos e no Japão e algo como 160% na Inglaterra e na Suíça. Na Itália e na França o percentual era de 90%. O crescimento da oferta de crédito foi expressivo no Brasil nos últimos anos, porém, segundo o FMI, a expansão foi menor do que em outros países em desenvolvimento. Na África do Sul e na Índia, por exemplo, a oferta de crédito como percentual do PIB avançou 15 pontos percentuais na última década, enquanto no Brasil este avanço foi de apenas 10.5%.

Além de escasso, o crédito, no Brasil tem sido orientado, sobretudo para o financiamento da dívida pública. As altas taxas de juros praticadas no país, fruto de vários fatores como o elevado depósito compulsório, os impostos sobre a atividade financeira e índices de inadimplência muito altos nos empréstimos ao setor privado levam os bancos a emprestar preferencialmente ao governo. As grandes empresas, sobretudo subsidiárias de multinacionais acabam absorvendo a maior parte do crédito remanescente e o restante vai para o consumo, de tal maneira que, para as microempresas e para os profissionais autônomos, pouco ou nada sobra.

É para estes excluídos do mercado tradicional de crédito que o microcrédito foi concebido. Além de proporcionar condições de expansão para os microempreendimentos, em sua maioria informais, o microcrédito constitui ferramenta eficaz no combate a pobreza. Ao permitir o acesso continuado ao crédito para o negócio com capital próprio muito pequeno, (razão pela qual os microempreendedores não conseguem empréstimos junto ao sistema financeiro tradicional e pagam juros muitos elevados a agiotas), fortalece-se o empreendimento e presumivelmente aumenta-se a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta a volta do filho à escola, a construção de novos cômodos na casa ou a melhoria da qualidade da alimentação familiar. De fato, o microcrédito vem apoiando modelos alternativos de geração de ocupação e renda para o segmento mais pobre da população, firmando-se como elemento importante de estratégias destinadas a enfrentar a pobreza e a exclusão social.

Este capítulo discute a conceituação de microempresas por parte dos diversos organismos que com elas se preocupam e o potencial do microcrédito para alavancar o seu desenvolvimento. A seção 4.1 discute o tamanho do mercado potencial do microcrédito no Brasil; Em 4.2 se faz uma apreciação crítica dos procedimentos utilizados na determinação do mercado potencial. A seção 4.3 aborda a experiência internacional do microcrédito com ênfase na Ásia e na América Latina, verdadeiros laboratórios para experiências com microcrédito. A seção 4.4 aborda a história do microcrédito no Brasil; A seção 4.5 analisa o marco jurídico institucional do microcrédito; A seção 4.6 examina os mais importantes programas de microcrédito em operação no país. Na seção 4.6 resume-se o capítulo e chega-se às considerações finais.

3.1 O MERCADO ALVO DO MICROCRÉDITO

O mercado alvo do microcrédito é constituído pelas microempresas sejam formais ou informais. Caracterizar micro empresa não é tarefa fácil. Rosa,(1998) assim descreveu as microempresas no Brasil: Os proprietários dispõem de um mínimo de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores, familiares ou assalariados na maioria das vezes não registrados, e participam diretamente da produção, sem serem caracterizados como assalariados. Para este autor as principais características das microempresas no Brasil são:

- a) Não existe uma completa divisão de trabalho e o proprietário do negócio participa na produção, desempenhando simultaneamente as funções de patrão e de empregado.
- b) Dispõem de instalações com aparência pouco sólida, semipermanentes, temporárias ou móveis (ambulantes).
- c) Não participam do sistema de crédito formal e mantêm uma relação mínima com as instituições financeiras.
- d) Dirigem e preservam sua atividade muito mais em virtude do emprego e do fluxo de renda absoluta gerados do que da busca de uma taxa de rentabilidade competitiva.
- e) As relações patrão, empregado e clientes são pessoais e a forma como

serão exercidas dependerá da cultura, experiência de vida, personalidade e condições de vida do proprietário.

- f) O processo de produção poderá sofrer descontinuidades ou intermitência, em virtude das características do próprio negócio, do mercado ou do produto.
- g) A situação financeira do negócio está fortemente vinculada à situação financeira da família, ou seja, não há uma separação clara entre as finanças do negócio e da família.
- h) A capacitação é obtida, em grande parte, através da experiência e do conhecimento do negócio e não da educação formal.
- i) A quantidade de unidades produtivas é determinada pela renda média auferida e pelo tamanho do mercado.

Não há unanimidade sobre a delimitação do segmento das micro e pequenas empresas. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.) (Ver quadro 1)

O critério de classificação das MPE's por número de pessoas ocupadas embora bastante utilizado não é o mais acurado pois não leva em conta as diferenças entre atividades com processos produtivos distintos, uso intensivo de tecnologia da informação (Internet, e-commerce, etc.) e/ou forte presença de mão-de-obra qualificada. Em algumas atividades pode-se constatar a realização de alto volume de negócios com utilização de mão-de-obra pouco numerosa, como é o caso do comércio atacadista, das atividades de informática e dos serviços técnico-profissionais prestados às empresas (atividades jurídicas, de contabilidade, consultoria empresarial, etc.) Assim, parece mais adequado limitar microempresa pelo volume de faturamento anual.

O QUADRO 1 lista os critérios mais utilizados para definir pequenas e microempresas no Brasil.

Critério de enquadramento	Receita bruta anual (Reais)	Número de trabalhadores*
Microempresas Lei Comp. 123 de 14/12/2006	Até 240 mil	
Emp. pequeno porte SEBRAE	De 240 mil até 2.400 mil	
Micro empresa Com. e serviços		Até 9
Indústria		Até 19
Emp. Pequeno porte		De 10 a 49
BNDEs (critério dos países do Mercosul)		
Micro empresas	Até 1.200 mil	
Empresas de pequeno porte	De 1.200 mil até 10.500 milhões	

*O número de pessoas inclui o proprietário do negócio.

Fontes: Brasil. Lei Comp. 123 de 14/12/2006. Institui o estatuto da microempresa e da empresa de pequeno porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 6 out.1999. p.1. Col. 1; SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. BNDES.

QUADRO 1 - DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA

Em outubro de 2003, existiam no Brasil 10.525.954 pequenas empresas não agrícolas, das quais 98%, ou seja, 10.335.962 pertenciam ao setor informal e ocupavam 13.860.868 pessoas. Em relação à pesquisa anterior, de 1997, houve crescimento de 10% no número de pequenas empresas, enquanto o número de empresas do setor informal cresceu 9%, o que indica um pequeno aumento na formalização. (Quadro 2)

Numero de empresas	1997	2003
Total	9.580.840	10.525.954
Empresas do setor informal	9.477.973	10.335.962
Pessoas ocupadas	12.870.421	13.860.868

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de trabalho e rendimentos, pesquisa Economia Informal Urbana. (2005)

QUADRO 2 - NÚMERO DE EMPRESAS INFORMAIS E PESSOAL OCUPADO

Dentre as pessoas ocupadas nas empresas do setor informal, 69% eram trabalhadores por conta própria, 10% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 6% trabalhadores com carteira assinada e 5% não remunerados. Essas

proporções pouco se alteraram em relação a 1997. Na maior parte das categorias predominava o sexo masculino (64% do total de pessoas ocupadas), com exceção de não-remunerados, onde 64% eram mulheres – o que correspondia a 3% da população ocupada.

Com base em dados atualizados para 2005, o BCB estimou o número de pequenas unidade produtivas, possíveis demandantes de microcrédito, em 16 milhões. Vale lembrar que a pesquisa não considera empreendimentos em fazendas rurais com menos de 10 hectares (BCB, 2006).

No BNDES, os critérios para MPEs são diferentes dos utilizados pela Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Assim, para o banco estatal de fomento a classificação é baseada nos seguintes níveis de faturamento: microempresas: receita bruta anual até R\$ 1,2 milhão; pequenas empresas: receita bruta anual superior a R\$ 1,2 milhão e inferior ou igual a R\$ 10,5 milhões.

Com estes critérios o BNDES contabilizou 18 milhões de microempreendimentos em 2005. Os números do BNDES coincidem com os do IPEA, uma vez que em 2005 existiam, aproximadamente, 18 milhões de ME no Brasil no setor formal (empresas registradas com menos de 5 empregados) e informal (urbanos e fazendas rurais).

Para estabelecer o tamanho do mercado potencial do microcrédito todas as instituições aplicam um desconto de 50% sobre o universo de potenciais tomadores. Este procedimento foi utilizado pela primeira vez por Christen (2001) com o objetivo de permitir comparações internacionais. A justificativa para o desconto consiste em reconhecer que nem todos aqueles que poderiam tomar um microempréstimo querem ou estão em condições de fazê-lo. Alguns são pobres demais para se habilitar a um empréstimo, outros não querem se endividar e finalmente há clientes que não conseguem aprovação por parte das IMF em função de estarem há pouco tempo no exercício da atividade ou porque tem ficha cadastral inaceitável.

Aceito o critério de um redutor de 50% sobre o universo dos microempreendimentos formais ou informais rurais e urbanos podemos estabelecer o mercado potencial do microcrédito em 9 a 11,5 milhões de microempresas.

O número de clientes ativos do microcrédito em dezembro de 2008 segundo o PNMPPO era de 640.448; Com estes números é possível calcular a taxa de penetração do microcrédito no Brasil. Para isto é suficiente dividir o número de tomadores efetivos pelo número de tomadores potenciais. A taxa resultante, 7%

caso o mercado potencial considerado seja de 9 milhões ou 6% caso se utilize a cifra de 11.5 milhões evidencia uma taxa de penetração extremamente baixa quando comparada a de outros países da América Latina. Em 2001 a Taxa de penetração era de 163% na Bolívia, 72% na Nicarágua, 69% em El Salvador, 36% no Paraguai, 30% no Peru e 27% no Chile. Na mesma ocasião a taxa de penetração no Brasil era de 2%.

3.2 CRÍTICA À DETERMINAÇÃO DO MERCADO POTENCIAL DO MICROCRÉDITO

Uma taxa de penetração tão baixa suscita a curiosidade uma vez que a queixa mais comum entre os administradores das IMFs está na dificuldade de ampliar sua clientela. Uma evidência de que o problema existe está na baixa participação dos bancos tradicionais no mercado de microcrédito. Se houvesse tantos clientes em potencial os bancos deveriam se interessar mais por este mercado. Apesar de o quadro regulatório haver evoluído com o objetivo de atrair o sistema bancário, a verdade é que os volumes de crédito até agora concedidos são modestos.

Para entender esta dificuldade convém começar por um exame mais detido sobre a definição do mercado potencial. Inicialmente calcula-se a quantidade de microempreendimentos formais e informais existentes em determinado mercado e a estes adiciona-se o número daquelas pessoas que trabalham por conta própria. A partir da quantidade de microempreendedores, Christen (2001) propõe descontar 50% por conta daqueles que não estão interessados ou não passariam pelos critérios de concessão de crédito das instituições de microcrédito. A proposta de um corte de 50% é arbitrária e o autor a justifica para efeitos de comparações internacionais. O desconto de 50% parece conservador, mas talvez não o seja. É possível que o desconto deva ser maior uma vez que:

- a) muitos microempreendedores estão fora do mercado de microcrédito porque são muito idosos e não tem interesse em expandir seus negócios.
- b) Outros microempresários são muito jovens e ainda não tem experiência

de utilizar o microcrédito em suas atividades

- c) Trabalhadores autônomos equiparados a microempresários na verdade não precisam de crédito uma vez que sua atividade depende quase exclusivamente do seu trabalho. Pintores, Instaladores de antenas, jardineiros podem até utilizar alguns equipamentos de trabalho ou de transporte, mas grande parte deles já tem estes equipamentos e não está necessariamente interessado em renová-los.
- d) Muitos microempreendedores executam trabalho esporádico, ou seja, não tem um fluxo de atividade constante ao longo do ano. Dedicam-se a Atividades sazonais típicas e só trabalham parte do ano como nas grandes festas (natal, carnaval) ou em alguma estação como os vendedores ambulantes que só trabalham nas praias durante o verão. Para estes, assumir compromissos financeiros é considerado muito perigoso, pois não há continuidade do fluxo de rendimentos.
- e) É preciso reconhecer que muitos microempresários não querem se endividar. Embora disponham de linhas de crédito junto as IMFs estes empreendedores evitam assumir compromissos, pois a lógica que move suas ações não é pautada pela maximização de lucros e sim pela estratégia de sobrevivência.
- f) É necessário expurgar os microempreendedores interessados em tomar empréstimo mas que tem ficha cadastral inaceitável para a IMF.
- g) Há ainda microempresários que não conseguem aceitação por parte dos grupos solidários ou de avalistas. Convém lembrar que os grupos solidários são muito restritivos na aceitação de novos integrantes.
- h) Algumas instituições de microcrédito costumam impor um período mínimo de exercício da atividade para qualificar o microempreendedor a tomar empréstimo. Normalmente este período é de 6 meses mas em alguns casos chega a um ano ou mais.
- i) Outro ajuste muito importante diz respeito a continuidade da tomada de empréstimos. Muitos microempresários tomam empréstimos esporádicos (por ocasião da compra de máquinas ou equipamentos ou na hora de negociar um lote de matéria prima), mas não continuamente. Em 2005 um estudo envolvendo as 4 mais importantes instituições de microfinanças de Bangladesh (Gamen, Cra,

Asa e Pashinka) constatou que apenas 75% dos clientes cadastrados nestas instituições eram tomadores de empréstimo no momento da pesquisa.

- j) É preciso lembrar ainda que muitos microempresários têm acesso a crédito junto ao mercado tradicional. Pesquisas tanto no Brasil quanto no resto do mundo mostram que muitas vezes o microempresário utiliza cartões de crédito ou cheques pessoais pré datados para financiar suas atividades empresariais de tal maneira que não precisa se utilizar das IMFs para ter acesso a crédito.
- k) Finalmente, é necessário ter em mente que alguns microempreendedores tem empréstimos contratados junto a mais de uma instituição de microcrédito.

Como a taxa de penetração é calculada dividindo o número de operações ativas pelo número de tomadores em potencial, fica evidente que a existência de mais de um empréstimo por tomador superestima a taxa de penetração

Portanto, o desconto de 50% arbitrariamente sugerido por Christen (2001) parece levar a um mercado potencial superdimensionado. Naturalmente seria necessário quantificar a ocorrência e superposição dos fatores acima relacionadas para refinar o cálculo. Infelizmente estes dados não estão disponíveis. O que se sabe é que as IMFs encontram dificuldades em expandir suas operações e os bancos privados não tem demonstrado grande interesse em aumentar sua participação no mercado de microcrédito. Estas evidências parecem mostrar que o mercado de microcrédito não é, no Brasil, tão amplo quanto se imagina.

3.3 A EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL EM MICROCRÉDITO

Foi em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo, que ocorreu a mais importante experiência de microcrédito já relatada. Em 1974, o país foi atingido pela “Terrível Fome”, que agravou a miséria e gerou imenso êxodo rural para a capital do país. Muhammad Yunus, então professor de economia numa universidade do sudeste de Bangladesh, passou a estudar a região com vistas a encontrar uma solução para o grave problema. Uma das percepções de Yunus foi que barreiras ao

acesso a fontes de recursos financeiros geravam exclusão dos mais pobres, e isto agravava a miséria absoluta. Aquele tempo foi um período fértil para os agiotas, que emprestavam dinheiro com juros abusivos para compra de matéria-prima e ferramentas (YUNUS, 2004).

Para Yunus (2004), uma dessas barreiras era a incapacidade de apresentação de garantias reais por parte da população mais pobre, o que inibia as instituições financeiras de oferecer crédito para essa camada da população. Yunus iniciou então um programa de concessão de empréstimos, começando com o valor de 856 takas, o equivalente a 27 dólares, utilizados para atender 42 pessoas que na ocasião tomavam este montante emprestado de agiotas locais a taxas extorsivas. Para ultrapassar a barreira da garantia, o modelo de negócio do professor Yunus desprezou as regras convencionais de instituições financeiras, normalmente carregadas de burocracia e exigências de garantias reais, e implantou o “aval solidário”: As pessoas eram divididas em grupos de 3 a 5 (hoje 40) pessoas, que se responsabilizavam solidariamente pelo pagamento do empréstimo. Dificuldades individuais eram resolvidas dentro dos grupos que se mantinham solventes. Outro elemento importante introduzido no modelo foi a figura do agente de crédito, profissional especialmente capacitado para análise do fluxo de caixa e acompanhamento pessoal dos empréstimos.

Aqueles poucos dólares iniciais foram se multiplicando e deram origem ao Grameen Bank que, em abril de 2006, contava 2.121 filiais e atendia 6,23 milhões de clientes, sendo 97% mulheres, em 67.670 vilarejos em Bangladesh.

3.3.1 Ásia

Inspirado por Muhammad Yunus, Bangladesh se tornou um centro de melhores práticas em novos serviços, produtos e modelos de negócios para a população de baixa renda. Várias instituições de microfinanças surgiram no país e se consolidaram no mercado, que hoje apresenta números impressionantes.

A ONG Association for Social Advancement (ASA) é uma dessas instituições. Fundada em 1979 por um grupo de ativistas políticos que lutavam contra a opressão do Paquistão, a ASA era uma entidade de ação social que

mobilizava, conscientizava e organizava a população mais carente para resistir à injustiça e lutar pelos seus direitos. Em 1985, a ASA, muda sua atuação e passa a operar programas de desenvolvimento social, com investimentos nas áreas de saúde, educação, irrigação e apoio aos camponeses marginalizados, principalmente mulheres. O programa de microcrédito começou, de fato, em 1991, e hoje é o principal foco da organização, que opera em toda a região do sul da Ásia e do Pacífico. Hoje a ASA conta com 4,2 milhões de clientes e movimenta cerca de US\$ 255 milhões. O valor médio de seus empréstimos é de 61 dólares por pessoa e 87% de sua carteira ativa de clientes é representada por mulheres.²³

Em 1972, outra importante instituição de microfinanças foi fundada em Bangladesh: o Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)²⁴. O BRAC começou como uma instituição doadora para projetos de reabilitação e alívio com o objetivo de ajudar Bangladesh a superar os traumas da devastação promovida pela luta de libertação. Só mais tarde a instituição se concentrou no microcrédito. Hoje, o BRAC é a maior instituição de microfinanças do planeta. A instituição é independente, auto-sustentável, e emprega 97 mil pessoas que trabalham com os objetivos de redução da pobreza e fortalecimento das camadas mais pobres da população e está presente nos 64 distritos de Bangladesh. No exterior o BRAC opera no Afeganistão e no Sri Lanka. Reconhecendo a mulher como a principal garantia de saúde e educação para as crianças e a consequente sustentabilidade das gerações futuras, o BRAC têm em sua carteira 4,2 milhões de clientes dos quais, 97% são mulheres. O BRAC trabalha associado a bancos, universidades e institutos de tecnologia, movimentando aproximadamente US\$ 268 milhões. O valor médio do empréstimo no BRAC é de US\$ 61.²⁵

É surpreendente que um país tão pequeno como Bangladesh tenha tantas instituições dedicadas ao microcrédito. Há, evidentemente um efeito “*spill over*” fenômeno que também pode ser constatado na Bolívia Mas sobretudo há um grande contingente de pobres e indigentes.

Fundado há mais de 100 anos (1895), na ilha de Java, o Bank Rakyat Indonésia (BRI) é a maior instituição de microfinanças da Indonésia e uma das mais importantes do mundo. O BRI é pioneiro na prestação de serviços às populações de

²³ Fonte: www.sharemicrofin.com

²⁴ Fontes: <http://www.asabd.org> e Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

²⁵ www.sharemicrofin.com

baixa renda, embora opere exclusivamente por meio de empréstimos individuais. Algumas mudanças em sua estrutura o levaram a operar como dois bancos: um de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, em sua grande maioria estatais; e outro como banco popular direcionado ao mercado de baixa renda, o BRI Mikro. O BRI-Mikro tem mais de 3,1 milhões de clientes, com um empréstimo médio de US\$ 555 por operação. Sua carteira ativa ultrapassa, hoje, US\$ 1,7 bilhão.

3.3.2 América Latina

Na América Latina o país com maior experiência em microcrédito é a Bolívia e a instituição mais importante é o Banco Sol. Criado, com fins rigorosamente sociais, o Banco Sol foi se transformando, paulatinamente, em uma organização de mercado, isto é, com fins lucrativos. A experiência do Banco Sol é a que mais se assemelha àquela desenvolvida pelo professor Yunus, em Bangladesh.²⁶

Em 1986, uma parceria entre a Accion Internacional e alguns empresários bolivianos criou a Fundación para Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM), uma ONG que fornecia pequenos empréstimos para comerciantes em zonas urbanas. Em 1992, essa ONG havia crescido tanto que criou um banco comercial, especializado no atendimento a microempresas do setor urbano formal e informal – o Banco Sol. Em 1997, o banco foi a primeira instituição de microfinanças no mundo a distribuir dividendos a seus Acionistas. Hoje, o Banco Sol é exemplo de sucesso e uma das principais instituições de crédito da Bolívia, tendo emprestado mais de US\$ 1 bilhão desde que se tornou banco, em 1992.²⁷

Atualmente, o Banco Sol possui 61 mil clientes, dos quais 48% são mulheres. A carteira ativa do banco é de US\$ 130 milhões, com empréstimo médio de US\$ 2.108. O valor do “empréstimo médio” vem crescendo anualmente (em 2000 era de US\$ 1.276), devido a mudança de estratégia do Banco Sol, que marginalmente deixa o crédito solidário e investe no crédito individual. O Banco Sol tem sedes em La Paz, e agências em 40 das principais concentrações urbanas da

²⁶ Fonte: <http://www.tski.org> e Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

²⁷ Fonte: www.micro-financial-services.com.

Bolívia. A PRODEM continua a operar com crédito rural e é uma importante instituição neste segmento do mercado²⁸

Na Bolívia, outras instituições merecem destaque: o Crédito con Educación Rural (CRESCER), uma ONG criada em 1990 que só oferece serviços de crédito acoplados a educação para mulheres e tem carteira ativa de US\$ 16 milhões e 74 mil clientes;²⁹ o Banco de los Andes Procred, que, ao fim de 2005, contava com 74 mil clientes, que juntos movimentavam US\$ 146 milhões;³⁰ o ProMujer – Bolívia, uma ONG criada em 1990 com recursos da USAID e do governo boliviano, especializada em capacitação em negócios e empréstimos de pequena monta para mulheres, e que tinha, ao fim de 2005, 64,5 mil clientes e US\$ 11 milhões de carteira ativa;³¹ e o Fondo Financiero Privado para el fomento a Iniciativas Económicas (FIE), ONG fundada em 1985 que oferece microcrédito produtivo para famílias e microempreendedores sem acesso aos instrumentos financeiros tradicionais, que contava, ao fim de 2005, com 56,4 mil clientes e US\$ 73,85 milhões em carteira.³²

Com tantas instituições dedicadas ao microcrédito não é de estranhar que a Bolívia juntamente com Bangladesh, sejam os dois países que acumulam mais experiência no atendimento creditício dos microempreendedores.

Ainda na América do Sul, os países com mais tradição em programas de microfinanças são Peru, Colômbia e Equador, seguidos pelo Chile, Paraguai e Uruguai.

No Peru, a instituição de microfinanças que mais se destaca é o Banco del Trabajo (Branta), uma organização financeira fundada em 1994, que hoje tem 450 mil clientes, que tomam empréstimos US\$ 315 milhões, por meio de uma rede de 83 agências e “miniagências”, das quais 33 na cidade de Lima. Outra instituição de importância é a Caja Municipal de ahorro y Crédito (CMAC), uma rede de agências com filiais em todo o Peru. As operações mais importantes da CMAC são em Arequipa, Huancayo, Maynas, Sullana, Tacna e Trujillo, atendendo mais de 350 mil clientes e contando com US\$ 481 milhões de carteira ativa.³³

Ainda no Peru, não se pode deixar de mencionar o MiBanco, instituição financeira criada em 1998, por meio da aquisição das operações financeiras da ONG

²⁸ www.bancosol.com.bo

²⁹ www.mixmarket.org

³⁰ Ibidem

³¹ Ibidem

³² Microfinance – The Mix Market (www.mixmarket.org).

³³ Microfinacial-services.com

Acción Comunitaria del Peru (APC), que trabalhava assistindo a microempreendedores peruanos há 33 anos. Atualmente, a instituição opera uma carteira ativa de US\$ 207 milhões e tem 154,5 mil clientes, das quais 53% são mulheres. O empréstimo médio do MiBanco está hoje na faixa de US\$ 1.342.³⁴

Na Colômbia, quatro ONG distinguem-se no mercado de microfinanças, com uma característica em comum: o atendimento preferencial à mulher. Juntas, totalizam um atendimento a 241 mil clientes e emprestam US\$ 204,5 milhões. A maior delas é a Women's World Bank, (uma subsidiária do Banco Mundial) de Cali, seguida pela Fundación Mundo Mujer, com agências em Popayán e Bucaramanga, e pela Corporación Mundial de la Mujer – Colômbia, de Bogotá.³⁵

No Equador, duas instituições destacam-se: o Banco Solidário, instituição bancária de 153,4 mil clientes e US\$ 207 milhões em carteira; e o Credi Fé, com 50 mil clientes e quase US\$ 80 milhões em crédito ativo.³⁶

No Chile, o destaque fica com o Banco Estado, que ao fim de 2005 tinha 168,8 mil clientes e operações de crédito ativas no montante de US\$ 397 milhões.³⁷

No México, algumas iniciativas promovem a agricultura e o artesanato, itens da pauta de exportação. As instituições de microfinanças mais importantes são: a Caja popular Mexicana, que têm mais de 50 anos de história em cooperativismo e movimenta quase US\$ 800 milhões para atender 554 mil clientes; e a Compartamos, uma ONG fundada em 1990 que no seus primeiros anos atendia áreas rurais das províncias de Chiapas e Oaxaca, e, hoje, tem uma base de 450 mil clientes que tomam emprestados US\$ 180 milhões. A Compartamos recentemente (abril de 2008) se transformou em banco através da primeira operação de emissão de ações em Bolsa de Valores (IPO) para este tipo de instituição. Hoje o Compartamos está entre os bancos mais lucrativos do México. A operação foi um tremendo sucesso e permitiu ao Compartamos captar US\$ 458 milhões chamando a atenção dos investidores privados para este tipo de negócio.³⁸

³⁴ www.microfinancialservices.com

³⁵ *ibidem*

³⁶ *ibidem*

³⁷ *ibidem*

³⁸ Microfinance-the miixmarket (www.mixmarket.org)

3.3.3 Outros países

Segundo a Mix Market, 217 instituições operam com microfinanças na África e no Oriente Médio. Nota-se que a distribuição de clientes é pulverizada e o volume de recursos financeiros movimentado, comparado com outras regiões do mundo, é menor.

3.4 HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL

A primeira iniciativa de microfinanças no Brasil foi realizada em 1973 (antes, portanto das primeiras experiências de Muhammad Yunus em Bangladesh), pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, em Recife, Pernambuco. O Programa contou com o apoio de entidades empresariais, bancos locais e com a assistência técnica da Accion International (na época AITEC), uma ONG com sede em Boston, especializada em programas de combate a pobreza. Além de conceder crédito, o Programa capacitava seus clientes, microempresários informais, em gestão de negócios e produzia pesquisa sobre o perfil de sua clientela. A UNO contribuiu muito 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. Esses resultados levaram o Banco Mundial e o Governo Federal a incluir a UNO no Projeto Polonordeste, uma iniciativa mais abrangente com investimentos de US\$ 120 milhões, cujo objetivo era o desenvolvimento de áreas rurais, por meio de investimentos em irrigação, serviços de extensão agrícola, infra-estrutura e crédito. Essa iniciativa levou a UNO, no começo da década de 80, a ampliar suas operações para cidades do interior de Pernambuco, principalmente Caruaru, no Agreste Setentrional do Estado. Após 16 anos de atuação e apesar de todo o sucesso técnico, metodológico e de impacto social o Programa Uno foi encerrado em 1991. Entre as razões, destaca-se a sua incapacidade de gerar sustentabilidade financeira a longo prazo, por meio de medidas que capitalizassem o Programa. (TOMELIN, 2003).

O Banco da Mulher foi a segunda organização a entrar no segmento de microfinanças no Brasil. Fundado em 1982, no Rio de Janeiro, o Banco da Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos, preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com a qualidade de vida na família. Em 1989, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), foi lançada na Bahia uma subsidiária do Banco da Mulher. O Banco oferece crédito, cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica, assim como apoio para comercialização. O banco é filiado ao Women's World Bank (WWB), e hoje, além da Bahia, opera em 6 estados (Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Amapá, Amazonas e Minas Gerais). Apesar do nome, o Banco da Mulher também empresta para homens.

Aproveitando-se de experiências brasileiras e latino-americanas, surgiu em 1987, sob a forma de uma ONG, o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), em Porto Alegre. O CEAPE contou com fundos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da *Inter-American Foundation* (IAF). Em 1989 a rede CEAPE abriu escritório no Rio Grande do Norte e no Maranhão. Em 1990, fruto do sucesso das iniciativas anteriores foi criada a Federação NAccional (FENAPE), depois CEAPE NAccional. A rede se expandiu durante a década de 90, mas deixou de existir no início de 2009. Depois do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), o Sistema CEAPE foi o ator mais relevante quando se trata de microfinanças no Brasil, com mais de 23 mil clientes e ativos de R\$ 17 milhões em 2008.³⁹ No início de 2009 a rede se desfez, uma vez que diferenças regionais exigiam respostas diferenciadas e a manutenção de políticas e estratégias comuns impedia o bom andamento das operações.

A Instituição Comunitária de Crédito PORTOSOL, associação civil de direito privado sem fins lucrativos, nasceu em 1996, a partir de uma iniciativa conjunta do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Prefeitura Municipal de Porto Alegre e de entidades da sociedade civil. Seu objetivo era fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e taxas acessíveis aos pequenos empresários, formais ou não, como forma de fomentar o desenvolvimento da região metropolitana de Porto Alegre. Hoje mais de R\$ 80 milhões já foram emprestados em 72 mil financiamentos aos pequenos empreendedores da região. Ao contar com recursos do Estado, da

³⁹ Fonte: www.ceapenac.org

prefeitura e de instituições nacionais e internacionais como o SEBRAE-RS, o BNDES, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) e da Inter-American Foundation (IAF) a Portosol foi a primeira instituição de microcrédito constituída com recursos de órgãos governamentais. A partir da sua inauguração o microcrédito passou a ser considerado como política de desenvolvimento.⁴⁰

Em 1996 foi criada no Rio de Janeiro a associação sem fins lucrativos VivaCred por iniciativa da ONG Viva Rio, com o objetivo de oferecer financiamento a micros e pequenos empresários do Rio de Janeiro, especialmente nas comunidades carentes. A instituição contou, inicialmente, com o apoio financeiro do BID, mas posteriormente firmou parceria com o Banco Fininvest que por sua vez foi absorvida pelo Unibanco.⁴¹

Fundado em 1998, o Crediamigo é o maior programa de microcrédito do Brasil. O programa é uma iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil, um banco público federal. O programa informou em abril de 2009 que conta com mais 1 milhão de clientes e carteira de empréstimos superior a 1 bilhão de reais.⁴² Além de crédito o Crediamigo oferece também assistência técnica e treinamento a seus clientes. A assistência técnica é proporcionada pela Accion⁴³, e o BNB firmou parcerias com diferentes OSCIP a fim de reduzir os custos operacionais. Na concessão do crédito o programa adota a metodologia de microcrédito produtivo orientado. O Banco mantém como sua responsabilidade o deferimento das propostas de crédito que lhe forem encaminhadas e a liberação das parcelas concedidas diretamente aos beneficiários.

Já o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) passou a operar com micro crédito apenas a partir de 1996, ao criar o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP). Sua criação foi fruto de uma série de iniciativas com ênfase em desenvolvimento social, iniciadas em 1995, e tinha o objetivo de disponibilizar linhas de crédito baratas e de longo prazo para instituições de micro crédito brasileiras.

Pouco depois, o BNDES firmou convênio de cooperação com o BID e criou o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), no qual participa como órgão executor e beneficiário. Para coordenar e prover assistência na instalação do

⁴⁰ Fonte: www.portosol.org

⁴¹ Fonte: www.vivacred.org.br

⁴² Fonte, (www.bnb.gov.br).

⁴³ Fonte(www.Acción.org)

Programa foi escolhida a Development Alternatives, Inc, instituição norte-americana especializada em micro finanças. O PDI têm o propósito de fortalecer institucionalmente a indústria das micro finanças no Brasil para que possa ofertar, de forma sustentável, serviços financeiros aos micro empreendedores, formais ou informais. Entre as atividades promovidas pelo PDI constam: sistemas de informações gerenciais para micro finanças; metodologias de auditoria e *rating* pesquisa e divulgação.

Em 2001, surgiram o São Paulo Confia, uma instituição que opera na cidade de São Paulo utilizando a metodologia de grupos solidários e o Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito, lançado pelo SEBRAE, que apóia Instituições em todo o Brasil.

Em 2002, foi instituído o programa de microcrédito de Santa Catarina. Parcerias entre o BADESC, Banco de desenvolvimento do estado e organizações civis municipais propiciaram o surgimento de 17 instituições que somadas a duas já existentes, passaram a constituir a rede catarinense de microcrédito. Estas instituições operam como Oscip's e cobrem todas as regiões econômicas de Santa Catarina. Até março de 2009, o total das aplicações das instituições participantes do programa era de 600 milhões de reais. Este montante era constituído por pouco mais de 200 mil operações. O Banco do Empreendedor de Florianópolis integra esta rede de bancos especializados em microcrédito.

Só recentemente bancos privados de varejo estão entrando no mercado de microcrédito, com destaque para quatro experiências. A iniciativa mais consolidada, embora com apenas quatro anos, é o Real MicroCrédito, do Banco REAL ABN AMRO, hoje Banco Santander. Nascida em 2002, essa iniciativa tem como objetivo oferecer microcrédito a microempresários formais e informais. Depois de Começar pela favela de Heliópolis, na Grande São Paulo, o programa se expandiu para Campinas e Baixada Fluminense. O total de operações ativas, no entanto não ultrapassava R\$ 100 milhões no final de 2008.⁴⁴

O Unibanco também opera no segmento de microcrédito desde 1998, através do banco afiliado Fininvest, cujas operações estão concentradas no Rio de Janeiro e no segmento de consumo. Uma *joint venture* com o International Finance Corporation (IFC), braço privado do Grupo Banco Mundial, deu origem à empresa

⁴⁴ Fonte: www.saopauloconfia.org.br

Microinvest. Com participação de US\$ 3,7 milhões do Unibanco e US\$ 1,25 milhão do IFC, a Microinvest⁴⁵ ampliou sua rede de distribuição, operando também em todo o Estado de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e em algumas localidades do Rio Grande do Sul. O modelo de distribuição é diferenciado, pois conta com correspondentes bancários nas lojas da rede Fininvest, Magazine Luiza, Ponto Frio e Makro.⁴⁶ A recente fusão do Unibanco com o Banco Itaú afetou as operações das duas instituições e certamente contribuiu para a desaceleração das operações.

Por último, o BankBoston, agora Itaú, repassa parte dos 2% dos depósitos à vista para uma OSCIP de microcrédito produtivo orientado, atuando como instituição de segundo piso.

Observando-se a evolução do microcrédito no Brasil, quatro momentos bastante distintos se apresentam, marcados pela presença de quatro tipos de constituição societária:

a) Em um primeiro momento, nas décadas de 1970 e 1980, as instituições de microfinanças (IMF) que se desenvolveram no Brasil estavam ligadas – ou pelo menos delas receberam assistência técnica – a redes internacionais: o Projeto Uno e o Sistema CEAPE, ligados à Accion; e o Banco da Mulher, ao Women's World Bank. Por meio dessas parcerias, as IMF conseguiram absorver metodologias e certa experiência técnica dessas redes.

b) Ao longo da década de 1980 e, principalmente, na década de 1990, aconteceu uma verdadeira “epidemia” de organizações da sociedade civil, oferecendo serviços de microfinanças, principalmente microcrédito e capacitação em gestão. Essas organizações, com raízes profundas em comunidades carentes, adotaram o microcrédito como forma de estímulo ao desenvolvimento local em suas regiões. Em alguns casos, essas IMF tiveram apoio de governos estaduais e municipais (Portosol-RS e Microcrédito de Santa Catarina-SC). Uma característica dessas instituições é que são constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos (OSCIP), de modo que o resultado operacional de sua atividade fim é inteiramente revertido para sua capitalização.

c) A partir de 2001 com o advento da Lei 10.194/01, que autorizou a criação das Sociedades de Crédito Mercantil -SCM, (instituições de microcrédito que operam com fins lucrativos) o setor privado passou a entrar nesse mercado. Decorridos cinco

⁴⁵ Fonte: www.planetfinance.org

⁴⁶ Lojas de Departamentos que integram grandes redes nacionais de lojas.

anos da implementação das SCM, foram criadas 55 sociedades, fortemente concentradas na Região Sudeste, e com grande penetração nas cidades de médio e grande porte do interior dos estados, revelando vocação de busca de nichos de mercado específicos. Boa parte destas instituições entretanto, não se dedicam ao microcrédito produtivo e sim ao desconto de cheques, atividade caracterizada como de fomento mercantil.

d) Apenas recentemente, instituições financeiras de grande porte entraram no mercado de microcrédito produtivo, entre elas o Banco do Nordeste, Unibanco, Banco Real, Santander e BankBoston. A sucessão de fusões e aquisições que marcaram o mercado bancário brasileiro nos últimos anos, certamente contribuíram para um certo abandono às operações de microcrédito por parte do setor privado. Nenhuma das instituições em operação até o momento apresenta resultados dignos de nota.

3.5 MARCO JURÍDICO INSTITUCIONAL

Embora, segundo Dantas (2005), a atividade de microcrédito exista no país desde 1973, o ano de 1999 marca o início de grandes mudanças no setor. Primeiro, porque a Lei nº 9.790/1999 abriu para a ONG de microcrédito a possibilidade de atuar qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) e permitiu a ampliação de sua capacidade operativa mediante o acesso a recursos públicos, com a utilização do Termo de Parceria. Depois, porque foram expedidas duas Medidas Provisórias (nos 1.914 e 1.894) que estabeleceram as linhas gerais de atuação da atividade no Brasil.

Durante os estudos desenvolvidos no período de 1995 a 1999, que serviram de base para a construção do marco legal – com o apoio do Conselho da Comunidade Solidária,- foram discutidos dois modelos que, na verdade, são duas correntes de pensamento, ligadas ao escopo do atendimento ao cliente do microcrédito. A primeira, denominada desenvolvimentista, defende que os esforços dos programas de microcrédito devam estar voltados ao combate à problemática estrutural da pobreza; entende a IMF como um agente de desenvolvimento social; e estabelece que o crédito deve estar vinculado a outras formas de apoio ao pequeno

empreendedor, sem as quais não haveria como romper a linha de pobreza sob a qual este se encontra (capacitação técnico-gerencial, suporte à comercialização, experiências de vida comunitária, entre outras). A segunda, denominada minimalista, entende que uma IMF só deve cumprir sua função se atingir a sustentabilidade e, por isso, oferecer apenas serviços financeiros com a melhor qualidade possível, sem atrelá-los à capacitação prévia.

No caso brasileiro, a IMF regulada foi criada de acordo com o modelo minimalista, pelas seguintes razões: esse modelo têm mais condições de atingir a auto-sustentabilidade, já que o desenvolvimentista, para isso, teria de cortar custos com despesas administrativas e operacionais – justamente àquelas destinadas à capacitação de clientes; o modelo desenvolvimentista precisa, portanto, ser subsidiado ou sofrerá dilapidação de patrimônio. Contribuíram para esta opção a constatação de que a eficácia dos eventos de capacitação é bastante duvidosa e, na esmagadora maioria das experiências conhecidas, os tomadores participam com pouquíssimo interesse, apenas considerando a perspectiva de receber o crédito.

As IMFs brasileiras reguladas, então denominadas Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs), foram criadas pela Medida Provisória nº 1.894-24, de 23 de novembro de 1999, com o objetivo social exclusivo de conceder financiamentos às pessoas físicas e microempresas, com vistas à viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, de pequeno porte, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor. A criação dessas IMFs também atendeu à forte pressão do mercado, que buscava novas fontes de financiamento, partindo da premissa de que os investidores se sentem mais seguros para aplicar em sociedades com modelos institucionais definidos e supervisionados por entidades federais.

As SCMs foram inicialmente regulamentadas pela Resolução do CMN nº 2.627/1999, com a estratégia de partir de modelo conservador, do ponto de vista da regulamentação prudencial, para gradualmente sofrer aperfeiçoamentos, uma vez constatada qualidade na forma de atuação e aderência aos princípios que nortearam sua criação. Dentro dessa linha, em 26 de julho de 2001, a Resolução nº 2.627 foi revogada pela nº 2.874, que trouxe uma série de aperfeiçoamentos.

Em 17 de dezembro de 2003 foi promulgada a Resolução nº 3.156, que estende a faculdade de contratação de correspondente no país – de que trata a Resolução nº 3.110, de 31 de julho de 2003 – às outras instituições financeiras e

demais instituições autorizadas a funcionar pelo BCB até então não contempladas naquela regulamentação, como era o caso das SCMs.

Posteriormente, em 25 de abril de 2005, a Lei nº 11.110, que criou o PNMPO, permitiu que as SCMs prestassem outros serviços financeiros além do crédito.

Em seu art. 1º, § 6º, inciso III, esse mesmo diploma legal também inclui as SCMs no rol das instituições de microcrédito produtivo e orientado, passíveis, portanto, de participar do programa. Já o inciso II do art. 4º da Resolução nº 3.454, de 30 de maio de 2007, autoriza a aplicação em depósitos a prazo de instituições financeiras por parte das SCM, que é também a única instituição que pode fazê-lo.⁴⁷.

Aberto o caminho para mais um avanço regulamentar, pavimentado pelo bom desempenho das SCM, o CMN, atendendo reivindicações de entidade de classe e com base em análises dos setores técnicos do BCB, expediu a Resolução nº 3.567, em 29 de maio de 2008, que trouxe os comandos principais a seguir elencados: a expressão “Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte” deve constar da denominação social das sociedades referidas neste artigo, vedado o emprego da palavra “banco”, embora facultado às SCMs em funcionamento manter a denominação social atual; mantém a possibilidade de o controle de SCM ser exercido por Oscip; veda expressamente a participação societária, direta ou indireta, do setor público no capital das SCMs; aumenta o valor do capital realizado e patrimônio líquido mínimos para R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais); aumenta o limite de endividamento, que era de cinco vezes o patrimônio líquido, para dez vezes, altera a forma de cálculo de exposição por cliente, que era de R\$10 mil, para 5% (cinco por cento) do patrimônio líquido ajustado pelas contas de resultado.

⁴⁷ Em 24 de setembro de 2007, foi promulgada a Lei nº 11.524, que estabelece, em seu art. 11, a seguir transcrito, importante avanço para as SCMs, ao abrir seu leque operacional para empresas de pequeno porte.

Art. 11. O art. 1º da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, passa a vigorar com a seguinte redação: Art. 1º É autorizada a constituição de Sociedades de Crédito ao Micro empreendedor e à Empresa de Pequeno Porte, as quais:

I – terão por objeto social a concessão de financiamentos a pessoas físicas, à microempresas e à empresas de pequeno porte, com vistas na viabilização de empreendimentos de natureza profissional, comercial ou industrial, equiparando-se às instituições financeiras para os efeitos da legislação em vigor, podendo exercer outras atividades definidas pelo Conselho Monetário Nacional.

Além de atuarem na prestação de serviço de correspondente no país, nos termos da regulamentação em vigor, é permitida às SCMs, exclusivamente, a realização das seguintes operações: concessão de financiamentos e prestação de garantias às microempresas ou empresas de pequeno porte, conforme definidas no Capítulo II – Da definição de Microempresa e de Empresa de Pequeno Porte, da Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, bem como a pessoas físicas no desempenho das atividades relativas ao seu objeto social, definido em lei; aplicação de disponibilidades de caixa no mercado financeiro, inclusive em depósitos à vista ou em depósitos interfinanceiros, observadas eventuais restrições legais e regulamentares específicas de cada aplicação; aquisição de créditos concedidos em conformidade com seu objeto social; cessão de créditos, inclusive a companhias securitizadoras de créditos financeiros, na forma da regulamentação em vigor; obtenção de repasses e empréstimos originários de instituições financeiras nacionais e estrangeiras, entidades nacionais e estrangeiras voltadas para ações de fomento e desenvolvimento, incluídas as Oscips, e fundos oficiais; captação de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM), na forma da Circular nº 3.197, de 31 de julho de 2003; as SCMs devem prestar, nos termos estabelecidos na regulamentação em vigor, informações ao Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR).

Baseada em experiências de sucesso em outros países, a previsão regulamentar que permite a uma Oscip ser dona de SCM, mediante prévia autorização do BCB, cria condições para que essa Oscip controladora possa continuar atuando nas camadas mais pobres, enquanto sua SCM controlada busca nichos de microcrédito com fins comerciais, fechando-se, assim, um círculo virtuoso por sua objetividade e sustentabilidade.

Das SCMs criadas até agora, cerca de 60% são de propriedade de novos investidores, sendo as demais constituídas por empreendedores com experiência em empresas de fomento mercantil (*factoring*) que, sob o manto da estrutura formal, buscam, na maioria dos casos, melhorar sua imagem junto ao público já que suas atividades se assemelham muito àquelas desenvolvidas por agiotas.

É preciso lembrar que a atividade de microcrédito é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira pela metodologia utilizada, bastante

diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. O microcrédito é entendido como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda.

A Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, veio consolidar esse conceito, ao apresentar o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte. O MPO se utiliza de metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que o atendimento ao tomador final dos recursos deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento sócio-econômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão, voltadas para o desenvolvimento do empreendimento. O contato com o tomador final dos recursos deve ser mantido durante o período do contrato, para acompanhamento e orientação, com vistas a seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e à sustentabilidade da atividade econômica; e o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este e em consonância com o previsto na Lei nº 11.110.

Com base nas disposições da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, e da Medida Provisória nº 2.172-32, de 23 de agosto de 2001; nos aprimoramentos introduzidos pela Resolução nº 3.567, em 29 de maio de 2008; nas demais leis e normas em vigor; e nas diversas experiências surgidas no país, é possível resumir as seguintes modalidades de atuação com microcrédito no Brasil.

a) Entidades sem fins lucrativos

É constituído por pessoas jurídicas de direito privado, Organizações não Governamentais (ONG), sujeitas a restrições quanto aos juros praticados (máximo de 12% a.a.); fundos públicos estaduais ou municipais (bancos do povo), administrados por autarquias, departamentos ou outras formas previstas em lei, também sujeitas a restrições quanto aos juros (máximo de 12% a.a.)

A limitação imposta às taxas de juros foi determinante para que a forma organizacional ONG fosse abandonada pelas IMF nacionais que passaram a preferir

se organizar na forma de OSCIPs.

OSCIPs, de que trata a Lei nº. 9.790, de 23 de março de 1999, devidamente registradas no Ministério da Justiça, não estão sujeitas a restrições quanto a estipulações usurárias (taxas de juros livres).

b) Instituições que objetivam lucro

As Sociedades de Crédito Mercantil (SCM) devem ser autorizadas pelo Banco Central, e podem ser controladas por qualquer pessoa física ou jurídica, inclusive instituição financeira privada e OSCIP; O controle pode se dar de forma direta ou por intermédio de qualquer instituição financeira que trabalhe com oferta de crédito junto ao público, inclusive sob a forma de departamento ou carteira especializada. Esta disposição teve como objetivo permitir que as OSCIPs pudessem operar com o segmento mais pobre sem fins lucrativos e simultaneamente controlar uma SCM que, operando num segmento mais rico pudesse proporcionar maior rentabilidade.

Alem de prover o arcabouço jurídico o Governo apóia institucionalmente as organizações de microcrédito, fomentando entidades especializadas, como é o caso do BNDES, do Banco Popular do Brasil e de algumas agências de fomento; ou diretamente, por intermédio de banco público com carteira especializada, como é o caso do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste (FONTES, 2003).

A Resolução nº 3.109, de 24 de julho de 2003, estabelece a aplicação de recursos correspondentes a 2% dos depósitos à vista captados pelos bancos comerciais em empréstimos aos clientes de baixa renda ou ao microcrédito produtivo. A mencionada Resolução dispõe que os potenciais beneficiários das operações podem ser:

a) pessoas físicas de baixa renda, caracterizadas como àquelas que detêm contas especiais de depósitos criadas pela Resolução nº 3.104, de 25 de junho de 2003, ou titulares de outras contas de depósitos que, em conjunto com as demais aplicações por eles mantidas na instituição financeira, apresentem saldo médio mensal inferior a R\$ 1.000,00;

b) Pessoas físicas ou jurídicas microempreendedoras, aptas a contratar operações com sociedades de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte, segundo as condições estabelecidas pela Resolução nº 2.874, de 26 de julho de 2001.

Foram estabelecidos, ainda, os seguintes parâmetros financeiros para as referidas operações: as taxas de juros efetivas não podem exceder a 2% a.m.; o valor do crédito não pode ser superior a R\$ 600,00, quando se tratar de pessoa física, e a R\$ 1.000,00, quando se tratar de microempreendedor (estes valores foram atualizados pelo Conselho Monetário Nacional para R\$ 1.000,00 e R\$ 2.000,00 respectivamente em 26/03/2009).

Embora estes recursos representem um volume expressivo, e os bancos possam emprestá-los tanto para consumo quanto para investimentos dos microempreendedores, poucos são os que se dispõem a utilizá-lo. Cerca de 50% dos valores acabam permanecendo no Banco Central sem remuneração. Os bancos consideram mais prudente deixar o dinheiro depositado sem receber juros do que se arriscar a emprestar a taxas insuficientes para cobrir os custos e o risco da operação.

3.6 PÚBLICO-ALVO DOS PRINCIPAIS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO NO BRASIL

3.6.1 CrediAmigo

O Crediamigo é o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços. Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Além disso, o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste abre conta corrente para todos os seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, facilitando o recebimento e movimentação do crédito.

O Crediamigo atua de maneira rápida e sem burocracia, graças à metodologia de aval solidário. Em um grupo solidário todos respondem pelo crédito,

sendo cada empreendedor avalista do outro. E quem escolhe os componentes do grupo são os próprios empreendedores.⁴⁸

O Crediamigo é hoje o principal provedor de microcrédito no Brasil. Entre seus beneficiários estão microempreendedores do Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo, além de Belo Horizonte e Distrito Federal. Desde sua criação, em 1998, o Crediamigo liberou em torno de 5,3 milhões de operações, o que representa um montante de R\$ 4,9 bilhões. Em abril de 2009 o Crediamigo registrou seu milionésimo cliente (pouco menos da metade ativos)⁴⁹

A esmagadora maioria dos clientes do Crediamigo, 92%, atua no setor do comércio, contra 5,3% do setor de serviços e 2,7% do setor industrial. Verifica-se, portanto, que o foco do programa é o fornecimento de crédito comercial. O Programa apóia principalmente o setor informal da economia, através de empréstimos que vão de R\$ 100 a R\$ 10 mil, entre capital de giro, compra de máquinas e equipamentos e modernização e reforma das atividades dos microempreendedores.⁵⁰

O Crediamigo não empresta particularmente para os mais pobres dentre os pobres, mas seus clientes são essencialmente pessoas que trabalham por conta própria (14,2%) e pequenos empreendedores; 26,5% empregam uma pessoa e a maioria, 42,8%, duas pessoas – que atuam geralmente no setor informal da economia. Apenas 2,3% dos clientes do programa têm negócios que possuem cinco ou mais empregados. Quase metade dos empreendimentos, 44%, realiza atividades de subsistência - vendas mensais inferiores a R\$ 1.000,00 - e 93% dos negócios têm vendas inferiores a R\$ 5.000,00 mensais. A maioria, 33,7%, realiza sua atividade na sua própria casa. No que se refere à educação, prevalecem os clientes com ensino fundamental completo (61,8%), seguidos dos que têm ensino médio completo (30%).⁵¹

⁴⁸ www.bnb.gov.br

⁴⁹ Banco do Nordeste/ambiente de microfinanças

⁵⁰ *Ibidem*

⁵¹ *Ibidem*

3.6.2 CEAPE Maranhão

O CEAPE, é uma rede de instituições de microfinanças afiliada a Acción InternAccional e atualmente está presente em 11 estados do Brasil. O primeiro Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) criado no Rio Grande do Sul, em 1987, por iniciativa da Accion Internacional e do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF). A iniciativa contou com a cooperação do setor empresarial local.

A partir do êxito do CEAPE/RS, o UNICEF e a Accion decidiram expandir a experiência para os estados do Nordeste. As entidades criadas neste segundo momento foram o CEAPE do Maranhão e o CEAPE do Rio Grande do Norte. Posteriormente, em 1990, os três CEAPEs existentes decidiram criar a Federação NAccional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), que a partir de 2000 passou a se chamar CEAPE/NAccional, que tinha como objetivo coordenar e prestar assistência técnica aos vários Centros da rede. Assim, com apoio do UNICEF e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), foram criados os outros oito Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos, nos Estados de Pernambuco, Sergipe, Goiás, Paraíba, Pará, Bahia, Piauí e Espírito Santo.

Todos os CEAPEs, apesar de serem entidades independentes, possuíam diretrizes e metodologias semelhantes. No início de 2009 a CEAPE nacional deixou de existir. Hoje cada entidade opera de forma independente. O CEAPE do Maranhão foi o segundo a ser criado e foi a maior instituição da extinta rede do sistema CEAPE.

O público-alvo do CEAPE/MA são os trabalhadores por conta-própria e os donos de pequenos negócios (até cinco empregados). Esse grupo representa mais de 32% da população ocupada do Maranhão. 87% destes microempreendedores são trabalhadores por conta própria e 13% empregadores com até cinco empregados⁵².

O perfil dos microempreendedores é majoritariamente masculino, entretanto, a participação das mulheres vêm crescendo nos últimos anos. A faixa etária dos microempreendedores se concentra entre 25 a 49 anos. Em termos de escolaridade,

⁵² Fonte: www.ceapema.org.br

os trabalhadores por conta própria possuem em média 4 anos de estudo, enquanto a escolaridade média dos empregadores é de 7,5 anos. A grande maioria dos microempreendedores completaram no máximo o ensino fundamental. O analfabetismo ainda é uma barreira a ser vencida pelos trabalhadores por conta própria. Cerca de ¼ dos trabalhadores por conta-própria são analfabetos. Já a taxa de analfabetismo entre os empregadores é de 2,7%.⁵³

Menos de 1% dos clientes do CEAPE-MA trabalham na indústria. 36% são comerciantes, 25% trabalham na agricultura e 7% se dedicam à construção civil. Apenas 22% dos microempreendedores havia se tornado empresário por opção. O restante o fazia por falta de opções no mercado de trabalho (Instituto de Estudos do Trabalho e da Sociedade, 2003).

3.6.3 Banco da mulher

O Banco da Mulher,⁵⁴ fundado em 1984, é a mais antiga instituição de microcrédito sem fins lucrativos em atividade no país. Com sede na cidade do Rio de Janeiro, a instituição, vinculada ao Women's World Banking, e com apoio do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e da GTZ (Agência Alemã de Cooperação Técnica), opera por meio de uma rede de oito afiliadas, localizadas em Manaus (AM), Pelotas (RS), Caxias do Sul (RS), Uberlândia (MG), Salvador (BA), Curitiba (PR) Lages (SC) e Rio de Janeiro (RJ).⁵⁵

Desde sua fundação, o Banco da Mulher já emprestou R\$ 60 milhões para 45 mil clientes, principalmente mulheres (88%), para desenvolverem seus próprios negócios. Atualmente o Banco gerencia 1.400 contratos que totalizam R\$ 1,8 milhão, o que significa, em média, empréstimos de R\$ 1.286. A faixa etária das pessoas está entre 21 e 56 anos, e dois terços concentram-se entre 31 aos 50 anos. A atividade econômica predominante entre “as empreendedoras” é o comércio (50%), seguido pela produção (29%) e serviços (21%). Outras características importantes dos clientes do Banco da Mulher são médias elevadas de tempo de

⁵³ www.ceapema.org.br

⁵⁴ www.bancodamulher.org.br

⁵⁵ Ibidem

atividade e de escolaridade, se comparadas a outros programas: a maioria (68%) tem mais de 2 anos no negócio e 89% tem até o segundo grau. Três quartos dos empreendimentos financiados pelo Banco são informais.⁵⁶

3.6.4 Real Microcrédito

Apesar de relativamente recente a experiência do Real Microcrédito, braço do Banco Real é animadora. A Instituição é privada e, portanto, tem fins lucrativos; foi criada em 2002 e segundo seu diretor superintendente⁵⁷ já conta com 100 mil clientes ativos e uma carteira de R\$ 105 milhões, inferior apenas à do Crediamigo

3.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crédito é escasso e caro no Brasil; Isto deveria estimular a expansão do microcrédito no entanto o que se vê é uma atuação tímida por parte das instituições que operam neste mercado. Os bancos privados ostentam carteiras raquíticas quando comparados com seus congêneres em outros países da América Latina. Mesmo as instituições que operam sem fins lucrativos se queixam da demanda insipiente. Aparentemente há um superdimensionamento do mercado potencial; Há muitos microempreendimentos porem uma grande parte não está interessada em obter créditos ou porque não precisa ou porque não quer assumir os riscos de uma expansão.

A falta de empregos leva muitos indivíduos a constituir microempreendimentos capazes de gerar renda para suas famílias. Estas microempresas absorvem o excedente de mão de obra e em sua grande maioria operam na informalidade. Seus titulares no entanto não são empreendedores movidos pela ambição de crescer. Buscam simplesmente uma fonte de renda capaz de substituir o emprego formal inexistente.

⁵⁶ Fonte: www.bancodamulher.org.br

⁵⁷ Folha de São Paulo 29/07/2009 pg. B6

As micro empresas constituem a maioria das empresas em todos os países. Sua participação na geração de renda e emprego é muito importante, sobretudo num mundo em que o emprego formal cresce de maneira insuficiente para acomodar o crescimento da população.

Há experiências internacionais em microcrédito em muitos países porém em dois se destacam pelo número de instituições, volume de negócios e variedade de experiências: Bangladesh na Ásia e Bolívia na América Latina são hoje considerados verdadeiros laboratórios do microcrédito.

O Brasil foi pioneiro na adoção do conceito de microcrédito produtivo ao implantar o programa UNO em Recife-PE em 1972. Apesar disso o volume de empréstimos concedidos pelas instituições brasileiras de microcrédito desde aquela data ainda é incipiente e as experiências bem sucedidas são muito esparsas.

Finalmente é preciso destacar que a demanda que nos interessa é a demanda por microcrédito produtivo, a única capaz de gerar renda para a família do microempreendedor. Há certamente uma demanda por microcrédito orientado para o consumo de bens e serviços. Este tipo de crédito embora útil e necessário não gera renda nem emprego para os microempreendedores e por esta razão não está incorporado em nossa análise da demanda por microcrédito.

No próximo capítulo aborda-se o Programa de microcrédito produtivo de Santa Catarina e o Banco do Empreendedor cuja análise se fará no capítulo 6; A maior parte do capítulo expõe a metodologia a ser utilizada e discute suas principais críticas.

4 AVALIAÇÃO DO IMPACTO DO MICROCRÉDITO

O objetivo deste capítulo consiste em apresentar o programa Crédito de Confiança, espécie de guarda chuva instituído pelo Governo de Santa Catarina através do BADESC para abrigar as 19 Instituições de Microcrédito que operam no Estado. 17 destas instituições começaram a operar há 10 anos e são muito semelhantes tanto no que se refere a estrutura quanto a estratégia de atuação. Em seguida apresentamos com mais detalhe o Banco do Empreendedor que é uma Instituição pioneira deste programa; sua clientela é objeto de estudo de impacto sobre renda que empreendemos no capítulo 5.

O restante deste capítulo é dedicado à discussão da metodologia a ser utilizada na análise de impacto. Para finalizar abordam-se as principais críticas que se fazem ao uso desta metodologia.

4.1 PROGRAMA CRÉDITO DE CONFIANÇA

Crédito de Confiança é uma denominação comum nas operações de microcrédito. A fragilidade das garantias oferecidas neste tipo de empréstimos obrigam os emprestadores a basear a concessão do crédito no caráter do tomador, daí o crédito de confiança. O microcrédito em Santa Catarina surgiu no final dos anos 90 sob esta denominação. O Governo estadual promoveu o surgimento de uma rede de Instituições coordenada pelo BADESC com o objetivo de apoiar os microempreendedores de Santa Catarina. O modelo consolidou-se com a implantação de 17 Organizações Não-Governamentais que se somaram as duas já existentes para operar um modelo alternativo de crédito para micro e pequenos empreendimentos formais e informais.

A partir do ano 2000, essas mesmas organizações foram certificadas como OSCIPs (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público) pelo Ministério da Justiça e passaram a integrar o Programa NAccional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO) coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego. O Programa de Microcrédito catarinense completa este ano uma década de atuação,

beneficiando pequenos e micro empreendedores, principalmente os informais. A iniciativa, que surgiu de um convênio entre o Governo do Estado, Badesc, Sebrae/SC e Fampesc, já liberou mais de R\$ 600 milhões neste período (AMCRED, 2009). A maioria das organizações que integram o programa Crédito de Confiança faz parte da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (AMCRED, 2009).

Segundo a AMCRED o valor liberado pelo Crédito de Confiança nos últimos dez anos garantiu a manutenção de 227 mil postos de trabalho e proporcionou a geração de mais de 20 mil empregos. Fazem parte do programa Crédito de Confiança as seguintes organizações regionais: Acredite (Rio do Sul), Banco da Família (Lages), Banco do Empreendedor (Florianópolis), Banco do Planalto Norte (Canoinhas), Banco do Povo (Chapecó), Banco do Vale (Blumenau), Bancri (Itajaí), Bapem (Caçador), Blusol (Blumenau), Casa do Empreendedor (Joinville), Casa do Microcrédito (Tubarão), Crecerto (Concórdia), Crediamai (Xanxerê), Crediconfiança, em processo de fusão com o Banco do Empreendedor (São José), Credioeste (Chapecó), Credisol (Criciúma), Extracredi (São Miguel do Oeste) e Profomento (Brusque).

4.2 BANCO DO EMPREENDEDOR

A organização iniciou suas atividades em novembro de 1999, com sede inicialmente, no centro de Florianópolis e com a responsabilidade de atender a toda região que compõe a Associação dos municípios da Grande Florianópolis. Foi a primeira organização criada e instalada pelo Programa Crédito de Confiança.

Posteriormente, com adesão de outras entidades, representantes de segmentos da sociedade organizada entidades e de comunidades que compõe a Região da Grande Florianópolis foi fundada uma organização não governamental denominada Banco do Empreendedor, certificada em Julho de 2002 pelo Ministério da Justiça, como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), nos termos da lei 9.890/99.

O pioneirismo do Banco do Empreendedor dentro do Programa de Microcrédito de Santa Catarina foi importante para o estabelecimento de padrões de

administração do modelo que estava sendo criado para operar esta modalidade de crédito no estado de Santa Catarina.

O esforço inicial contou com a participação de diversos parceiros, os quais disponibilizaram espaço físico, móveis, equipamentos e recursos a fundo perdido, como foi o caso da Prefeitura Municipal de Florianópolis, BADESC e SEBRAE.

Através da parceria com o SEBRAE foi disponibilizada uma unidade móvel para atendimento descentralizado dos empreendedores nas varias cidades e bairros que compõe a região de abrangência da organização. Alguns meses depois de constituído o Banco do Empreendedor foi transferido para o bairro Estreito, onde opera atualmente.

A partir de 2001 foi iniciado o processo de descentralização do atendimento, através da criação de postos avançados, redefinição da região de atendimento e criação de programas de metas que garantiram melhor desempenho da organização.

Atualmente, além da sede no Estreito o Banco do Empreendedor mantém postos avançados nos municípios de Baguaçu, Palhoça, Tijucas , São João Batista, e São José e está implantando nova agência em Palhoça.

Durante o exercício de 2006 foi implantado um novo posto de atendimento avançado no município de São João Batista para desenvolver um trabalho de apoio a uma aglomeração produtiva existente naquele município, abrangendo o setor de calçados, cintos, bolsas e demais acessórios de couro.

Recentemente, o Banco obteve aprovação de projeto no âmbito do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) do (BNDES) para melhoria das instalações físicas atuais, além da ampliação da rede de postos de atendimento avançados, com a previsão de mais uma unidade no centro de Florianópolis.

A partir da decisão do Conselho de Administração do Banco do Empreendedor e da Crediconfinança que tinha sede em São José, iniciou-se em janeiro de 2008 o processo de unificação das duas instituições, o que deve culminar com a extinção da Crediconfinança, em 2009. Com a unificação está emergindo uma organização mais robusta com a denominação de Banco do Empreendedor, com uma carteira ativa projetada superior a R\$ 8 milhões, que se posiciona como a terceira maior organização de microcrédito do estado de Santa Catarina, superada apenas pelo BLUSOL de Blumenau e Banco da Família (antigo Banco da Mulher) de Lages.

Desde os primeiros investimentos com capacitação de pessoal e pequenos gastos necessários ao início das atividades, duas entidades sempre estiverem presentes com aporte de recursos e apoio técnico: BADESC e SEBRAE-SC.

Atualmente não são repassados recursos para manutenção da estrutura operacional tendo em vista o porte alcançado, o que garante condições de auto-sustentabilidade. Entretanto, a organização conta ainda com apoio destas instituições para realização de eventos de divulgação do programa, produtos e serviços e capacitação de pessoal.

Tendo em vista a grande área de abrangência, a mobilização de clientes, principalmente aqueles mais distantes das estruturas de atendimento, não seria possível sem o apoio de entidades como: Associações comerciais e industriais, Associações de micro e pequenas empresas e Secretarias municipais (Quadro 3), as quais prestam suporte técnico para divulgação das modalidades de crédito e triagem de clientes, a partir de uma orientação inicial complementada com a visita do agente de crédito.

INSTITUIÇÃO	PAPEL	INSTRUMENTO DE FORMALIZAÇÃO
BADESC	Provedor de funding	Termo de parceria e contratos de financiamento
SEBRAE	Assistência técnica e apoio a capacitação	Convenio
MTE	Suporte financeiro	Termo de Parceria
ENTIDADES ASSOCIADAS	Apoio a divulgação e mobilização de clientes	Parcerias não formalizados, mas que funcionam de fato
AMCRED-SC	Assistência técnica	Participação no quadro de associados

QUADRO 3 - ENTIDADES QUE APÓIAM O BANCO DO EMPREENDEDOR

Fonte: Banco do Empreendedor

4.2.1 Área de Atuação

A área de abrangência do Banco do Empreendedor é composta por 21 municípios que integram a microrregião da Grande Florianópolis, cuja população se aproxima de 1 milhão de habitantes, conforme dados do IBGE referente ao ano de 2007. De um total de R\$ 11,9 bilhões referentes ao Produto Interno Bruto da região de abrangência cerca de R\$ 10,3 bilhões estão concentrados nos principais

municípios que formam a região metropolitana (Florianópolis, São José, Biguaçu e Palhoça).

De característica extremamente heterogênea a região contempla atividades econômicas de todos os setores, com predominância do setor de serviços e comércio na capital Florianópolis e indústrias de pequeno e médio porte em São José, Biguaçu e Palhoça.

Nos outros municípios predomina a atividade agropecuária; Em São João Batista há uma aglomeração produtiva do setor de calçados; Maricultura e serviços ligados ao turismo receptivo são importantes nos municípios litorâneos.

O quadro 4 apresenta alguns indicadores da região de abrangência, (IBGE, 2007): Em 2007 o Brasil entrou pela primeira vez para o grupo de países com elevado desenvolvimento humano com um índice de 0,80 (dados de 2005) (PNUD 2007). Os Estados do Sul do Brasil registravam os seguintes IDH na mesma ocasião: Paraná 0,82, Santa Catarina 0,84 e Rio Grande do Sul 0,83. Conforme se depreende do quadro 4 os municípios atendidos pelo Banco do Empreendedor têm IDH no entorno da média nacional. Com relação a população Florianópolis, São José, Palhoça e Biguaçu que constituem o cerne da região metropolitana são cidades relativamente grandes; Os demais municípios tem população inferior a 30 mil habitantes. Com exceção de Antonio Carlos em que a renda per-capita ultrapassa 25 mil reais os municípios atendidos pelo Banco do Empreendedor exibem renda per capita igual ou inferior a nacional que era, em 2007 de 13,5 mil reais (IBGE,2008)

Classif./PIB	Municípios	população	PIB - milhões	IDH	PIB per capita
14	Águas Mornas	4.410	42,50	0,78	9.637,19
15	Angelina	5.322	38,90	0,76	7.309,28
07	Antonio Carlos	7.087	178,90	0,82	25.243,40
12	Canelinha	9.696	58,90	0,79	6.074,67
16	Leoberto Leal	3.589	34,00	0,74	9.473,39
08	Garopaba	16.399	132,28	0,78	8.066,35
13	Paulo Lopes	6.830	47,50	0,75	6.954,61
09	Sto. amaro Imperatriz	17.602	130,01	0,84	7.386,09
06	São João Batista	22.089	205,30	0,81	9.294,22
21	São Pedro Alcântara	4.765	25,19	0,79	5.286,46
10	Alfredo Wagner	9.754	88,44	0,77	9.067,05
17	Anitápolis	3.175	28,20	0,77	8.881,89
03	Biguaçu	53.444	815,71	0,81	15.262,89
01	Florianópolis	396.723	6.259,39	0,87	15.777,73
11	Gov. Celso Ramos	12.175	77,21	0,79	6.341,68
20	Major Gercino	2.842	25,26	0,79	8.888,11
04	Palhoça	122.471	719,01	0,81	5.870,86
19	Rancho Queimado	2.772	26,16	0,77	9.437,23
18	São Bonifácio	3.178	27,82	0,78	8.753,93
02	São José	196.887	2.611,10	0,84	13.261,92
05	Tijucas	27.804	372,09	0,83	13.382,61
TOTAL		929.014	11.943,87	0,79	12.856,50

QUADRO 4 - INDICADORES DOS MUNICÍPIOS QUE COMPÕE A REGIÃO DE ABRANGÊNCIA DO BANCO DO EMPREENDEDOR REFERENTES AO ANO DE 2007.

Fonte: Banco do Empreendedor

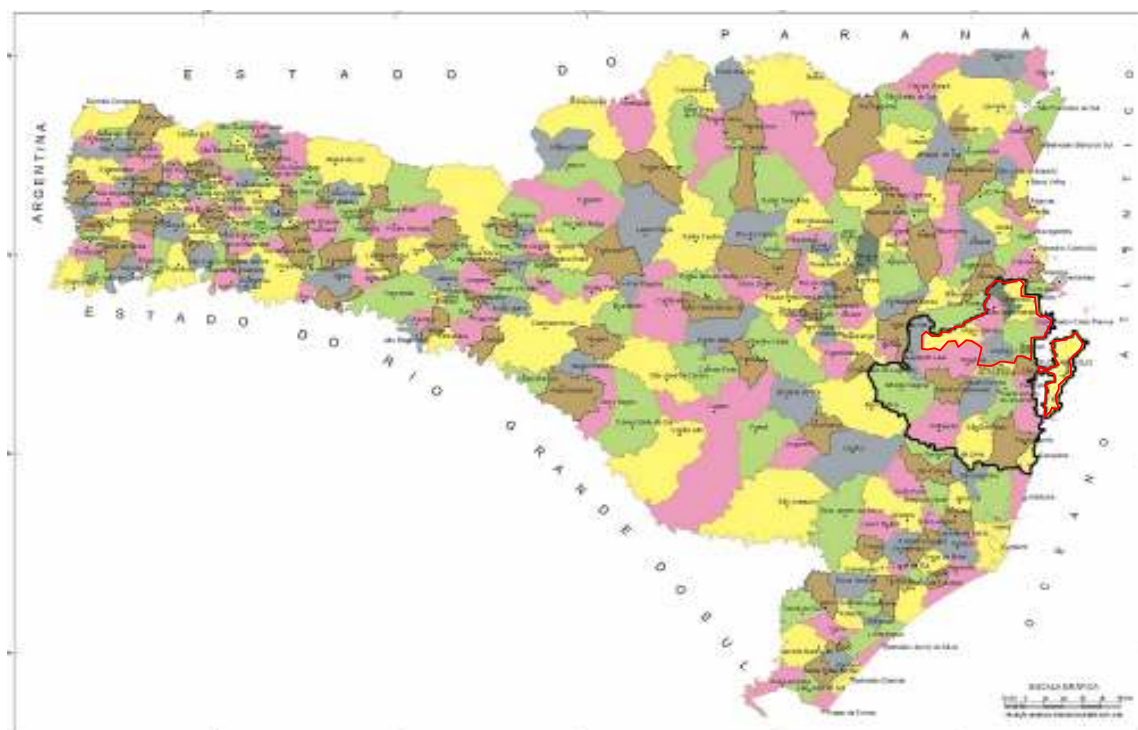
O quadro 5 apresenta alguns indicadores demográficos e de situação de emprego dos municípios da região metropolitana; Com estes indicadores procura-se estimar o mercado potencial para o microcrédito na região de abrangência do Banco do Empreendedor. Conforme se depreende desta análise cerca de 10% (83.109 /760.525) da população é constituída por microempreendedores.

Municípios	Florianópolis	São José	Biguaçu	Palhoça	Total
População total	396.723	196.887	53.444	122.471	769.525
População economicamente ativa	198.362	98.444	26.722	61.236	384.763
População ocupada	158.689	78.755	21.378	48.988	307.810
Trabalhando por conta própria	34.912	17.326	4.703	10.777	67.718
Empregadores	7.934	3.938	1.069	2.449	15.391
Totais empreendedores	42.846	21.264	5.772	13.227	83.109
Mercado potencial (R\$)	85.692.168	42.527.592	11.543.904	26.453.736	166.217.400

QUADRO 5-INDICADORES DEMOGRÁFICOS DOS MUNICÍPIOS DA REGIÃO METROPOLITANA DE FLORIANÓPOLIS

Fonte: Banco do Empreendedor

Para uma melhor visualização apresentamos a seguir (Figura 1) um mapa com a identificação da área original (fronteira em linha vermelha) e com a área de abrangência posterior à fusão com o Crediconfiança, (fronteira em preto).



— Área de abrangência anterior

— Área de abrangência expandida

FIGURA 1: ÁREA DE ABRANGÊNCIA

Fonte Banco do Empreendedor

A Diretoria Executiva do Banco do Empreendedor é composta por um Diretor Superintendente e dois Gerentes Executivos, todos contratados.

O funcionamento da organização é de responsabilidade do Diretor Superintendente, que conta com uma estrutura operacional para atendimento das demandas inerentes ao funcionamento. Sob a coordenação de 2 gerentes funcionam os principais setores: Crédito, cobrança e controles internos.

A carteira de empréstimos segmentada por região é gerenciada pelos Agentes de Crédito com a supervisão do gerente de operações.

O principal elemento de interação com o microempreendedor é o agente de crédito, cujo conhecimento das peculiaridades da comunidade ou região de atuação é imprescindível para o gerenciamento adequado de sua carteira. Compete aos agentes o processo de identificação de novos clientes, as renovações e a estruturação das operações a serem submetidas ao comitê, órgão indispensável para todas as decisões relacionadas com crédito.

O Banco do Empreendedor contava em 30 de junho deste ano com 9 agentes de crédito; O total de clientes ativos era de 2.487 e a carteira ativa era de R\$ 8.147.411,72. Cada agente de crédito, portanto gerenciava em média, uma carteira de 276 clientes no valor de R\$ 905.267,96 (Banco do Empreendedor, 2009). Como as operações de crédito têm prazo médio de 15 meses, cada agente é responsável pela cobrança de R\$ 60.351,19 por mês.

O acompanhamento do crédito e orientação ao cliente fica a cargo dos agentes de crédito, o que envolve o monitoramento da operação até o final do contrato através do controle da cobrança, medidas administrativas para recuperação do crédito, renegociações e a recomendação de medidas judiciais e seu desdobramento.

Os agentes de crédito são estimulados a buscar novas operações, renovar as antigas e evitar os atrasos nos pagamentos (Anexo 1: Tabela de Premiação Mensal por Resultados).

A inadimplência total, isto é a soma das parcelas em atraso a partir de 1 dia como percentual da carteira ativa correspondia em 30/6/09 a 3,70%; Deste total, 1,92%, portanto mais da metade correspondia a atrasos inferiores a 30 dias.

A Figura 2 abaixo mostra o fluxograma das operações de crédito no Banco do Empreendedor.

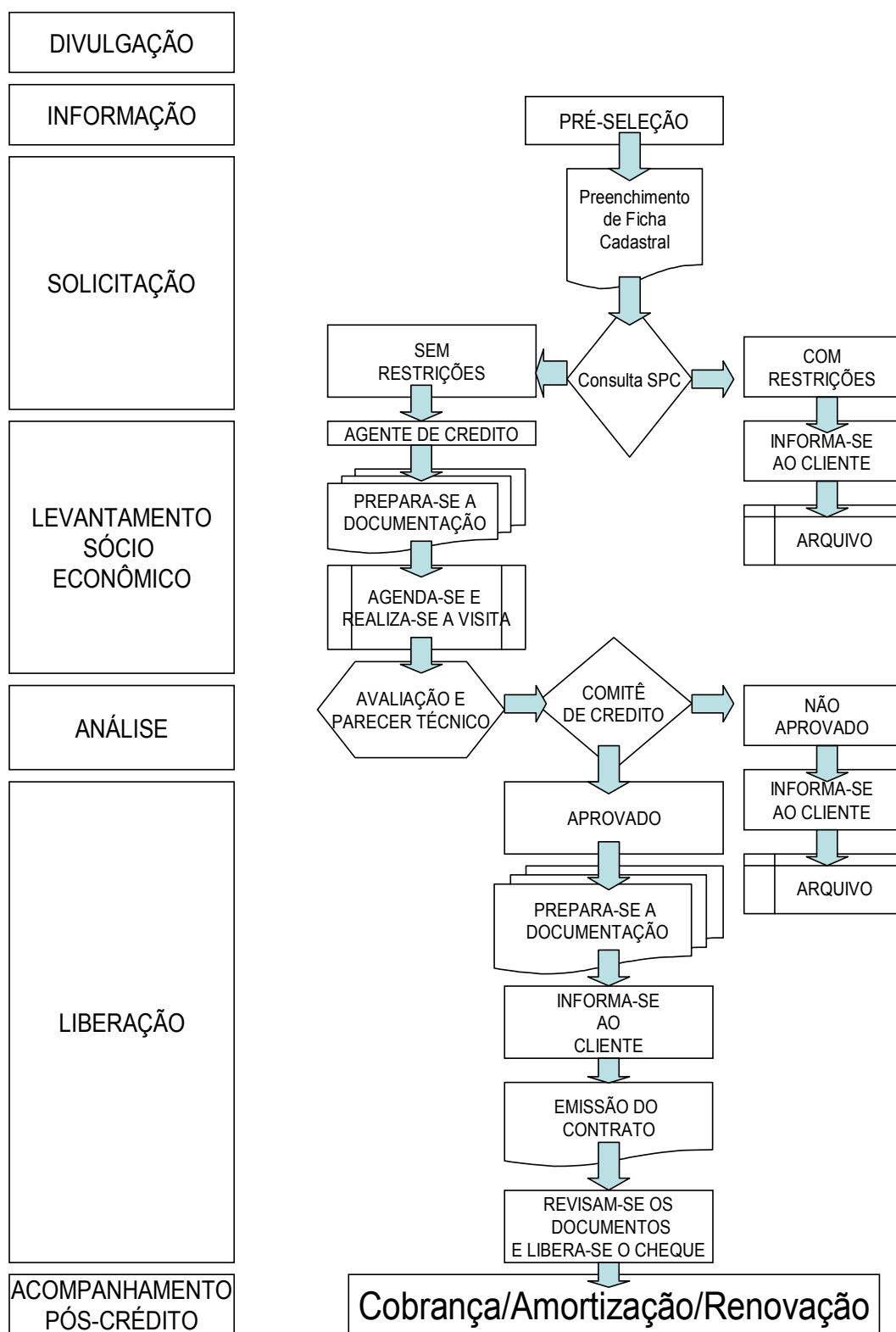


FIGURA 2 - FLUXOGRAMA DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO
 Fonte: Banco do Empreendedor

4.3 METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

A despeito das inúmeras pesquisas sobre microcrédito no Brasil, ainda não há suficientes estudos que avaliem o impacto de programas de microcrédito sobre a renda dos microempreendedores. A grande maioria dos estudos e artigos analisa o desempenho e a sustentabilidade financeira das Instituições que operam estes programas, assumindo que o desenvolvimento de uma indústria de microfinanças por si será condição suficiente para geração de renda para famílias pobres.

Escolher programas bem sucedidos no campo do microcrédito requer, inicialmente, a definição de dois aspectos: a demarcação da unidade de pesquisa/análise e a valorização das diferentes metodologias de avaliação. No primeiro caso devemos destacar que, em geral, as avaliações de impacto sobre o nível de renda e o emprego dos mais pobres, privilegiam dois objetos de pesquisa: domicílios e pequenos empreendimentos, embora, nesse último caso, haja dificuldade de definição e identificação dessas empresas, bem como da extrapolação dos resultados para além do próprio empreendimento.

No que tange à valorização que se deve atribuir às diferentes metodologias de avaliação para selecionar resultados que definam as *boas práticas*, entende-se que as avaliações de impacto, sejam experimentais e/ou quase experimentais, originam resultados mais robustos do que as avaliações de desempenho. Isto porque as primeiras possibilitam aferir se as alterações observadas nas características das unidades de pesquisa avaliadas se devem diretamente a ação do crédito ou a fatores exógenos ao programa. Nesses termos, classificam-se os estudos em avaliação de impacto (Tipo I) e análises de desempenho (Tipo II) que passaremos a apresentar.

4.3.1 Avaliação de impacto

As pesquisas de avaliações de impacto visam captar os efeitos diretos do microcrédito sobre as variáveis em análise a partir de instrumentos que confrontam dados de um grupo de tratamento, constituído por microempresários que tomaram

empréstimo, em relação a um grupo de comparação ou grupo de controle, constituído por microempreendedores com características idênticas, mas que não tomaram empréstimo. Uma das principais dificuldades de se formular uma avaliação de impacto apropriada se deve ao viés de seleção da amostra, isto é, a formação inadequada de um grupo de controle que poderia acarretar distorções dos resultados estimados e, conseqüentemente, induzir a conclusões errôneas.

Portanto, tornam-se vitais os esforços na formação de um grupo de controle que se aproxime o máximo possível do ideal, dados os custos e os prazos compatíveis com o projeto de avaliação.

Um exemplo de viés de seleção é dado pelo estudo de Coleman apresentado em 1999. O autor realizou um experimento para verificar a importância do grupo de controle nos resultados obtidos. Analisando programas de microcrédito para empreendimentos rurais da Tailândia, Coleman conclui que a estimativa usualmente empregada para as avaliações de impacto são incorretas quanto ao impacto positivo do crédito sobre os indicadores. Para evitar o viés de seleção, o autor compôs um grupo de controle com os próprios tomadores do empréstimo há um ano do recebimento do crédito.

O estudo verifica que não há impacto sobre ativos, poupanças, vendas ou gastos em educação dos empreendimentos e das famílias pesquisadas, respectivamente, enquanto para os gastos com saúde os efeitos são negativos. Apesar dos resultados, o autor adverte que o caso tailandês é peculiar, uma vez que o programa avaliado empresta valor médio superior ao dos outros programas da região.

Uma maneira de evitar o viés de seleção é proposta pela *Assessing the impact of microenterprise services da United States Agency for International Development (Aims/Usaid)* que recomenda comparar antigos clientes com novos clientes, mas que ainda não receberam crédito ou receberam-no há pouco tempo, de modo a eliminar características não mensuráveis, como o espírito empreendedor.

Karlan (2001) contesta a validade dessa comparação, pois as instituições de crédito originalmente poderiam ter iniciado o serviço com um tipo diferente de cliente, por exemplo, de melhor qualidade ou menor risco, limitando as conclusões dessas análises.

Frente a essas críticas, os estudos recentes da AIMS se valem de dados longitudinais e de grupos de controle formados por amostra de não-clientes

elegíveis, isto é, que apresentam características similares ao grupo de tratamento, sendo a tomada de crédito a única diferença entre eles. Quanto aos resultados das avaliações, esse tipo de análise abarca uma ampla diversidade de indicadores que podem ser agrupados em virtude da escolha da unidade avaliada – família ou microempreendimento.

Assim, as principais contribuições dos estudos de avaliação de impacto se referem à qualidade de vida das famílias pobres. Diversos estudos (Khandker, 2005, Pit et al. 2001, Barnes, Gaile e Kimbombo, 2001) mostram o impacto positivo do microcrédito sobre a renda familiar, nível de poupança, gastos de consumo, ativos familiares, elevação da frequência escolar das crianças e a redução da taxa de desemprego, especialmente entre as mulheres. Contudo, a contribuição fundamental proporcionada por esses trabalhos é apresentar evidências de que os programas de microcrédito alcançam seu principal objetivo, isto é, a redução do nível de pobreza das famílias tomadoras de empréstimo. Segundo Todd, verifica-se forte correlação entre o valor do empréstimo oferecido e o impacto na redução da pobreza (TODD, 2000).

É preciso mencionar, no entanto, que os estudos realizados por Sebstad (1993) e Walsh (1991) sobre o Kenya, que se utilizou de procedimentos similares, chegaram a conclusões opostas. Coleman, conforme vimos, também constatou que o impacto do microcrédito sobre a renda de microempreendedores nas Filipinas era negativo. Por outro lado Churchill ,(1995), alerta que não se pode desconsiderar, na formação do grupo de controle, os clientes desistentes, visto que a sua ausência pode levar à sobre estimação dos resultados.

Com relação aos estudos que avaliam a influência do microcrédito sobre os pequenos empreendimentos em geral, observa-se o impacto positivo do crédito sobre o faturamento, vendas, lucro bruto, margem de lucro, expansão e ingresso do negócio na formalidade. Outro aspecto observado é que o impacto sobre os indicadores, em especial o faturamento e lucro do empreendimento, é maior para os clientes mais antigos e/ou que tomaram empréstimo mais de uma vez.

É possível, no entanto que pelo menos parte dos empréstimos sejam utilizados para outras finalidades. Este comportamento tem sido detectado mesmo em instituições experientes e é muito difícil de evitar conforme se depreende desta observação de Hulme:

Independent fieldwork showed that Grameen Bank clients used their loans for many different purposes – business, food consumption, health, education and even dowry. Grameen loans did not go to microfirms for a single, specific investment; rather, they went into the complex financial portfolios of low-income households (HULME, 2008, p. 7).⁵⁸

Quando isto acontece o impacto do microcrédito sobre a geração de renda do microempreendedor pode ser nula ou até negativa já que não há acréscimo nos ingressos mas sim nas despesas com os juros. Conforme veremos no capítulo 6 os resultados da nossa investigação sugerem que algo semelhante acontece com os empréstimos concedidos pelo Banco do Empreendedor.

Os efeitos do microcrédito na produção são distintos dependendo do setor de atividade econômica, ou seja, verifica-se impacto positivo ou negativo do crédito sobre a produção, dependendo do ramo de atividade em que se encontra o empreendimento. Segundo estudo de Nelson e Bolnick, o microcrédito para pequenos empreendimentos na Indonésia apresentou impacto negativo ou não significativo para 8 dos 29 ramos analisados, enquanto para os demais, apesar de positivo, observa-se um impacto de baixa magnitude para diversos ramos (NELSON, BOLNICK, 1986).

Tais resultados fornecem indícios da relevância que deve ser atribuída à focalização e a fiscalização sobre a efetiva aplicação dos empréstimos quando do desenho dos programas de microcrédito, atentando se às especificidades dos potenciais devedores. Os impactos sobre o nível de emprego também são distintos dependendo do ramo de atividades. Frequentemente não se observa o impacto direto do microcrédito sobre a geração de emprego, e quando este ocorre, é positivo mas pouco significativo. Novamente destacamos o estudo sobre o microcrédito na Indonésia de Nelson e Bolnick, no qual se verifica o impacto positivo sobre geração de postos de trabalho nos setores agrícolas e industriais, enquanto no setor de Construção o impacto é negativo (NELSON; BOLNICK, 1986).

Apesar de pequena a taxa de crescimento dos postos de trabalho entre os tomadores de empréstimo é superior a dos empreendimentos do grupo de controle. Creevey et al (1995) na Guiné e Montgomery (1996) em Bangladesh, encontraram

⁵⁸ Trabalho de campo independente mostrou que os clientes do Grameen Bank utilizam seus empréstimos para diferentes propósitos – negócios, consumo de alimentos, saúde, educação e mesmo dotes. Os empréstimos do Grameen não foram aplicados num investimento específico; Ao invés disso foram utilizados para financiar o complexo portfólio financeiro das famílias de baixa renda. (Hulme, 2008, p.7) Tradução livre do autor.

correlações positivas entre microcrédito e nível salarial além do aumento do número de horas e de dias trabalhados.

Outra contribuição relevante encontrada por Nelson e Bolnick (1986) é que, em alguns setores, a redução do subemprego é ainda maior que a geração de emprego. Esses estudos mostraram ainda que o efeito positivo sobre o nível de emprego é maior quando o crédito é acompanhado de assistência técnica e quando a magnitude do empréstimo é capaz de elevar o nível de produção a um patamar mais eficiente.

Os programas latino-americanos, assim como a maioria dos seus congêneres de outras regiões do globo, apresentam avaliações positivas. Estudo quase experimental, realizado por Mosley, em 1996, para a Bolívia, mostrou que, 91% dos tomadores de empréstimo registraram aumento na renda, especialmente, os mais pobres. A renda elevou-se mais para os devedores do que para grupo de controle, além disso, entre os que receberam crédito, 39% aumentaram a contratação de empregados, sobretudo os empreendimentos mais ricos, e 26% aplicaram o empréstimo em novas tecnologias (MOSLEY, 1996b).

A Organización de Desarrollo Empresarial Femenino (ODEF) de Honduras foi avaliada, em 1998, contrastando 76 tomadores de empréstimos com 70 empreendedores elegíveis que não tinham recebido crédito e 23 que haviam tomado crédito anteriormente (EDGECOMB, GARBER, 1998). Os resultados indicaram que os tomadores de empréstimos apresentaram lucros 75% maiores que os componentes do grupo de controle, além de maiores aumentos na poupança, na renda e nos investimentos em ativos.

O programa peruano *Mibanco* foi avaliado em pesquisa quase experimental que comparou tomadores de empréstimos com não clientes de características similares em 1997; O impacto positivo do crédito entre os empreendimentos se mostrou elevado e significativo. A participação no programa criou nove dias adicionais de emprego por mês, inclusive 3,26 dias para trabalhadores não domiciliares. Os autores estimam que 17.414 postos de trabalho foram gerados pela ação do crédito (DUNN; ARBUCKIE, 2001).

4.3.2 Análise de desempenho

O procedimento mais simples para se verificar os efeitos de um programa de microcrédito é através de análises de desempenho que comparam a evolução pós-crédito de uma série de indicadores dos tomadores de empréstimo. Diversos trabalhos (Goldberg 2005, Copestake et al. 2001) seguem esse procedimento tanto pela indisponibilidade de dados necessários para uma análise mais profunda, como pelo elevado custo e pela dificuldade de se realizar uma pesquisa ao longo do tempo e/ou com um grupo de controle adequado. Apesar de suas limitações, as análises de desempenho, em um primeiro momento, apresentam indícios sintéticos e pontuais dos efeitos verificados entre os tomadores de empréstimo do programa, ainda que não se possa afirmar que tais variações são contribuições diretas da utilização do crédito.

Freqüentemente, os estudos desse tipo apresentam resultados positivos sobre os indicadores analisados. Estudos que tomam como referência a unidade domiciliar mostram redução do grau de pobreza assim como a elevação da renda média familiar.

Efeitos positivos também se tem registrado nas avaliações do microcrédito em unidades produtivas. Nesses estudos analisa-se a elevação de vendas, o lucro bruto, a margem de lucro, os ativos, o valor adicionado, a geração de emprego assalariado direto e indireto, distinto entre setores da economia, o número de horas trabalhadas, e o salário real.

Outro aspecto observado refere-se à ocorrência de mudanças técnicas na produção, especialmente em atividades agrícolas (SUTORO, 1990); a maior rentabilidade do empreendimento beneficiado com capitais de terceiros (GRABNER, 2003); e a verificação de distribuição significativa de recursos para um elevado número de beneficiários (CARDOSO; FAÇANHA; MARINHO, 2002).

Apesar de escassas, algumas análises de desempenho também oferecem evidências de efeitos negativos de programas de microcrédito, como o caso da *Alexandria Businessmen's Association* (ABA) no Egito, que apresentou uma redução do emprego de 3,0 para de 2,8 em micro e pequenos estabelecimentos que tomaram empréstimos. Por outro lado, neste mesmo caso, verificaram-se outros efeitos que são positivos, como por exemplo, 70% dos tomadores aumentaram o

volume de vendas, (OLDHAM,1994).

Um cuidado a ser observado neste tipo de avaliação está na cumplicidade que normalmente se estabelece entre a IMF e o microempreendedor. Esta cumplicidade pode se dar porque ao longo do tempo o microempreendedor se torna amigo do agente de crédito que periodicamente o visita; pode também acontecer em função do uso indevido do crédito para fins de consumo. O microempreendedor, neste caso, a pretexto de investir no negócio, paga taxas de juros muito mais baixas do que teria que pagar caso tomasse empréstimos para consumo ou crédito pessoal. Quando perguntado se o crédito beneficiou suas vendas naturalmente o microempreendedor responderá que sim, pois assim continuará tendo acesso a este crédito de custo mais conveniente. Mesmo que não haja desvio de finalidade no empréstimo contratado o microempreendedor poderá dizer que o empréstimo foi muito importante para o seu negócio e para o bem estar de sua família simplesmente para agradar o agente de crédito que ao longo do tempo se tornou seu amigo.

4.3 3 Grupos de tratamento e de controle

Por trás dos programas e instituições de microfinanças está a premissa de que qualquer intervenção irá produzir mudanças no comportamento e práticas dos atores envolvidos de maneira a atingir os objetivos desejados que são: redução da pobreza e promoção do micro e pequeno empreendedorismo. Avaliações de impacto devem medir justamente se isto acontece e em que magnitude. O impacto é medido pela variação, estatisticamente significativa, entre valores de microcrédito e variáveis que sofreram impacto do programa como vendas e lucro líquido (HULME, 1999).

Em outras palavras a avaliação de impacto deve procurar responder à seguinte pergunta: qual seria a situação dos microempreendedores participantes do programa se eles não tivessem dele participado? Para responder é necessário comparar o desempenho dos participantes do programa com o daqueles que, apresentando as mesmas características, dele não participaram. Para isto, é necessário estabelecer um grupo de controle. O ideal é que se o faça desde o início do programa, porém os custos financeiros envolvidos tornam esta estratégia difícil

de realizar. Assim é preciso procurar um procedimento que permita estabelecer um grupo de controle *a posteriori*. A eficácia deste procedimento depende da nossa capacidade de selecionar um grupo tão similar quanto possível ao grupo analisado que é denominado grupo de tratamento. A validade desse exercício depende da capacidade do segundo grupo em representar bem o primeiro (HULME, 1999).

O procedimento mais freqüentemente utilizado para escolha deste grupo de controle consiste em selecionar aqueles não-clientes que seriam elegíveis, mas que não participam do programa. As dificuldades para encontrar um grupo de controle que tenha características idênticas ao grupo de tratamento, problema conhecido como viés de seleção, é um dos maiores desafios na maioria das pesquisas em ciências sociais, de uma maneira geral, e em avaliação de impactos em microfinanças, em particular. Ferramentas estatísticas até conseguem reduzir bastante a possibilidade de viés e verificar se os grupos são de fato parecidos, mas pode haver variáveis não observadas de difícil mensuração que podem comprometer os achados da pesquisa, sobre ou subestimando resultados.

Uma das maneiras de resolver esse problema, embora sempre com limitações consiste em comparar clientes atuais (“veteranos”) com clientes entrantes, pois assim se anulam variáveis não observáveis como, por exemplo, “espírito empreendedor”, uma vez que esta característica está presente nos dois grupos. Além disso o grupo de entrantes não fará objeções em fornecer as informações necessárias para comparar o desempenho dos dois grupos uma vez que está interessada em obter o empréstimo. A USAID recomenda esse procedimento, por meio da chamada AIMS-Assessing the impact of microenterprise services (Aims/Usaid). Para atender as necessidades das Instituições na aplicação desta metodologia foi desenvolvido um manual denominado SEEP/AIMS Practitioner-Oriented Methodology, no qual 5 ferramentas de avaliação e de pesquisa de mercado são propostas e discutidas (NELSON, 2004). Estas cinco ferramentas são:

a) Pesquisa de impacto: principal ferramenta quantitativa do conjunto, essa pesquisa é realizada através de instrumento que aborda 37 questões referentes tanto ao grupo de tratamento quanto ao grupo de comparação. A inovação apresentada pelo AIMS para seleção do grupo de comparação foi a decisão de usar uma amostra aleatória de clientes entrantes, ou seja, daqueles que optaram por entrar no programa, mas que não receberam nenhum crédito ou serviço até o momento da pesquisa, ou ainda que receberam crédito recentemente e ainda não

reportaram o impacto do crédito sobre seus negócios.

b) Pesquisa com clientes desistentes: “curta entrevista” semi-estruturada feita com clientes que acabaram de sair do programa, com o objetivo de saber por que esses clientes deixaram o programa e qual o sentimento que nutrem quanto aos impactos do microcrédito, descrevendo prós e contras do processo.

c) Análise do uso do empréstimo, dos lucros e da poupança gerada ao longo do tempo: entrevista qualitativa centrada em como o cliente usou seu empréstimo, os lucros e a poupança por ele gerados com o propósito de saber como as decisões de alocação de recursos mudam ao longo do tempo, assim como documentar mudanças, na sua microempresa, no domicílio, na família, e na comunidade associadas à participação no programa.

d) Satisfação do cliente: ferramenta qualitativa de discussão de grupo focal que explora as opiniões dos clientes sobre características específicas do programa, assim como recomendações de melhoria.

e) Fortalecimento do cliente: ferramenta qualitativa que observa clientes do sexo feminino e se utiliza de uma entrevista profunda sobre se e como as mulheres foram fortalecidas pela participação no programa. Elas são perguntadas sobre elas mesmas, seus negócios, domicílios e famílias, e sobre a comunidade em diferentes momentos no tempo (NELSON, 2004)

Essas ferramentas podem ser usadas individualmente ou em combinação entre si, e devem ser adaptadas às circunstâncias sob análise.

4.3.4 Críticas ao uso de grupos com novos clientes

Para KARLAN (2001), avaliações de impacto que usam painéis que comparam participantes veteranos com novos entrantes estão cada vez mais “populares” por serem mais baratas, já que não é necessário pesquisa com não participantes. Trata-se de metodologia de fácil implementação e é frequentemente encorajada por doadores de recursos para as IMFs. No entanto Karlan identifica três tipos de problema que podem afetar a neutralidade deste procedimento:

1) Às desistências ou abandonos no meio do programa: podem gerar dois problemas:

(a) Viés de amostra incompleta: pode ocorrer quando aqueles que deixam o programa são diferentes dos que ficam. A razão da saída pode estar relacionada ao sucesso (o empresário não necessita mais de crédito) ou ao fracasso (o cliente geriu mal os recursos e não cumpriu seus compromissos)

(b) Viés de atrito: acontece quando as desistências se dão acompanhadas de uma característica em comum, como por exemplo, desistência dos mais pobres, ou dos mais ricos, em conjunto.

2) Viés de seleção: pode ser ocasionado por dois problemas:

(a) O problema de *timing* de decisão se refere a um viés de seleção que capta os motivos que levam o microempreendedor a escolher um determinado momento para entrar no programa. A questão é: por que um novo entrante não se tornou cliente antes? Podemos não saber, mas os motivos podem ser significantes. (o microempreendedor pode ser menos audacioso que seus colegas ou mais cauteloso em suas decisões)

(b) o problema de seleção de colegas em grupos solidários decorre do fato de que os primeiros grupos formados – que agora são veteranos – podem ser os grupos dos “mais fortes” ou mais ricos, uma vez que seus integrantes foram os primeiros a ser escolhidos. Os grupos de novos entrantes, outra vez hipoteticamente, seriam integrados por indivíduos mais fracos, mais pobres, mais receosos etc.

3) Viés de dinâmica institucional: pode se dar também por dois motivos:

(a) estratégia de locação espacial inicial do programa: pode acontecer se, no período coberto pela pesquisa, uma IMF muda a estratégia de abertura de novas filiais. Uma IMF pode, por precaução, iniciar suas operações em uma comunidade mais rica, para depois operar em áreas mais pobres. O grupo de veteranos poderá revelar, dessa maneira, um viés de seleção e apresentar virtualmente um desempenho melhor.

(b) mudanças na economia podem restringir ou liberar políticas de crédito, o que pode ocasionar viés na medida em que os veteranos podem ter sido recrutados em época de recessão (ocasião em que a seleção é mais restritiva), enquanto os novos entrantes foram selecionados em momento de expansão da economia, ou vice-versa. (KARLAN, 2001)

Uma maneira de se evitar o viés de seleção é por meio de seleção aleatória, em que os integrantes dos grupos de tratamento e de controle são escolhidos aleatoriamente. Esse tipo de pesquisa tem se tornado freqüente, sendo o Poverty Action Lab, laboratório do MIT que trata de questões ligadas ao tema da pobreza, uma das grandes referências nesta área. Esse laboratório trabalha com pesquisa nos temas de desenvolvimento e pobreza, baseado em experimento aleatório (*randomized trials*); Seu objetivo consiste em “melhorar a efetividade de programas de redução de pobreza”, oferecendo aos gestores de políticas públicas modelos de amostra sem viés de seleção.

Antes de iniciar a análise é preciso definir o tipo de impacto que se pretende avaliar. Segundo HULME (1999), indicadores econômicos têm prevalecido nos estudos em microfinanças, com variações na renda sendo o indicador mais usado. Outros indicadores são padrões de gastos, consumo da família e evolução de ativos. Os indicadores sociais têm crescido em atenção ultimamente, sobretudo, o acesso à educação, a serviços de saúde e nível nutricional. Há ainda sofisticações como tentar medir se microfinanças pode promover “empowerment”, através de um conjunto de indicadores sócio-políticos de maior complexidade.

Torna-se evidente que, ao se sofisticar a análise, maior é a necessidade de recursos para financiar a pesquisa. Além disso, não é evidente que o acompanhamento de grupos de controle ao longo de toda a vida do programa seja mais eficaz para analisar seus resultados do que o uso de grupos de novos entrantes.

4.4 APLICAÇÃO DA METODOLOGIA

Esta metodologia será aplicada na avaliação que se faz dos clientes do Banco do Empreendedor.

Neste trabalho pretende-se analisar o impacto do microcrédito sobre a renda do empreendedor. Conforme se verá, esta renda é constituída pelo lucro líquido da microempresa e pelos rendimentos da família oriundas de outras fontes. Como a análise se restringe a determinar o impacto do microcrédito sobre os lucros, a parcela de rendimentos oriunda de outras fontes tem importância secundária; só é

importante na medida em que afeta o nível de consumo da família e evidencia as sobras que podem ser utilizadas para investir. Presume-se que impactos positivos sobre a renda contribuem para afastar o microempreendedor da linha de pobreza.

As hipóteses nulas deste trabalho são:

a) O impacto do programa de microcrédito sobre lucro líquido dos microempreendedores que participam do Programa de microcrédito não é estatisticamente significativo;

b) o impacto de um programa de microcrédito sobre a renda disponível de microempreendedores que participam do Programa de microcrédito é estatisticamente significativo.

Para testar estas hipóteses, tomamos como grupo de controle todos os microempreendedores que tiveram crédito liberado pela primeira vez em 2009. Como grupos de tratamento os microempreendedores que se enquadram em uma das seguintes categorias:

- a) Todos os microempreendedores que tomaram empréstimo em 2008 e renovaram em 2009
- b) Todos os microempreendedores que tomaram empréstimo em 2007 e renovaram suas operações em 2008 e 2009.
- c) Todos os microempreendedores que tomaram empréstimo em 2006 e renovaram seus empréstimos em 2007, 2008 e 2009.

Os clientes que entraram no programa em 2009 ainda não reportaram o reflexo do microcrédito sobre suas vendas ou lucro líquido. Como as informações só são transmitidas ao Banco do Empreendedor no momento da renovação dos empréstimos, só em 2010 os dados destes clientes referentes ao exercício de 2009 serão reportados.

O grupo de clientes que entrou no programa em 2008 já tem um ano de experiência e pode reportar o efeito do microcrédito sobre seus resultados. O mesmo acontece com os grupos que entraram no programa em 2007 e 2006 que tem respectivamente dois e três anos de experiência com o microcrédito.

O levantamento e análise de dados se deram conforme metodologia definida no próximo subitem deste trabalho.

4.4.1 Definição dos grupos de tratamento e de controle

Nesta pesquisa, define-se como grupo de controle aquele constituído por microempresários que tomaram crédito em 2009. Estes empreendedores fizeram seu cadastro e preencheram o Levantamento sócio econômico - LSE ao tomarem este primeiro empréstimo.

Estes microempreendedores nunca participaram de um programa de microcrédito e, em teoria, são idênticos em características à média daqueles que participam do programa há algum tempo, a não ser pelo fato de estes últimos participarem do programa. Desta maneira, qualquer variação em renda e gastos deve-se à participação no programa.

4.4.2 Limitação ao uso de grupos de novos clientes

Antes de iniciar a análise, convém discutir as limitações enumeradas por KARLAN (2002) a esta metodologia. Em primeiro lugar as desistências ou abandonos podem gerar problemas de viés de amostra incompleta e viés de atrito. Desta forma, evidencia-se a importância da realização de entrevistas para a análise das razões da desistência dos empreendedores que não renovaram seus empréstimos através de pesquisa de campo. No entanto, as limitações impostas pelo cronograma de execução deste trabalho não viabilizaram sua realização.

É possível que os desistentes já não necessitem dos empréstimos das IMFs seja porque se capitalizaram ou porque já tem acesso ao mercado financeiro tradicional. Neste caso os clientes remanescentes seriam mais fracos que a média e, caso mostrem resultados positivos do microcrédito poderíamos considerar que o efeito total seria mais pronunciado do que o da amostra.

Uma inspeção visual mostra que a maioria desistiu não por não reconhecer as virtudes do programa e sim porque atrasou o pagamento das parcelas ou não conseguiu avalista para renovar a operação. Isto pode decorrer de fragilidade econômica, falta de capacidade gerencial, ou problemas familiares.

Caso se confirme a hipótese de desistência por fragilidade econômica,

ocorrerá um viés de amostra, pois os clientes veteranos estariam representados por unidades mais fortes economicamente, uma vez que os mais fracos teriam sido expurgados ao longo do tempo.

De qualquer maneira o número de desistentes é muito pequeno e não deve acarretar maiores impactos sobre a análise.

O viés de seleção pode ser ocasionado pelo problema de *timing* da decisão de participar do programa. Considera-se que os clientes são idênticos, no entanto, é possível que os mais arrojados ou mais bem informados tenham decidido participar do programa antes daqueles que entraram mais recentemente. Neste caso os clientes mais antigos seriam “melhores” que os mais recentes.

Caso estivéssemos analisando um programa em sua fase inicial este problema poderia preocupar; no entanto, a instituição analisada está operando há 10 anos e só está sendo analisada em seus 3 últimos anos de existência. É razoável supor que qualquer diferença significativa, se existiu, tenha se materializado nos primeiros e não nos últimos anos do programa. Portanto, não se acredita que a questão de *timing* da entrada no programa constitua viés de seleção nesta pesquisa.

Por fim, resta discutir o viés de dinâmica institucional. Este viés ocorre quando ao longo do tempo coberto pela pesquisa mudam a política de concessão de crédito ou de abertura de filiais da IMF. Ocorre também se no mesmo período mudam as regras estabelecidas pela autoridade monetária para as operações de microcrédito.

No caso em análise, não há evidência de que tais mudanças tenham ocorrido no período correspondente aos três últimos anos, período coberto por esta pesquisa. Poderia ocorrer também um viés de atrito, caso a análise abrangesse diferentes momentos do ciclo econômico. É preciso reconhecer que este viés pode se produzir, uma vez que a análise abrange um período de forte flutuação da atividade econômica. É possível que os integrantes do grupo de controle (novos clientes) sejam diferentes dos grupos de tratamento.

A probabilidade de que isto ocorra, no entanto é remota uma vez que as últimas vendas reportadas tanto para o grupo de controle quanto para os grupos de tratamento se referem ao exercício de 2008; embora a crise já houvesse começado, seus efeitos mais severos só se materializaram a partir de 2009.

Há, no entanto, um possível viés de seleção que deve ser abordado. Observa-se que a venda média do grupo que entrou no programa em 2008; é, em

valores corrigidos, inferior em 7,5% à venda média dos microempreendedores que ingressaram nos demais anos.

Investigou-se a razão desta discrepância com os administradores da IMF sem resultado satisfatório. É possível que a diferença nas vendas médias dos dois grupos se deva à diferente composição da carteira de clientes. Ramos de atividade distintos na composição dos dois grupos podem explicar vendas médias diferentes. Como não se está trabalhando com amostra e sim com a totalidade das observações, acredita-se que esta discrepância não afete as conclusões deste trabalho. Fica, no entanto, a advertência de que os resultados não devem ser generalizados para os demais programas de microcrédito.

4.4.3 Definição das variáveis de controle

Neste trabalho foram utilizadas informações individuais, domiciliares e do empreendimento como variáveis de controle.

Entre as informações individuais e domiciliares, as variáveis coletadas foram gênero, idade, estado civil, número de dependentes, tipo de residência, número de moradores e escolaridade.

As informações do empreendimento coletadas foram vendas, custos variáveis, custos fixos, lucro líquido ramo de atividade e tempo de funcionamento da firma, tempo de experiência no ramo de atividade, formalidade, ano de entrada no programa e finalidade do empréstimo.

4.4.4 Levantamentos sócio-econômicos

Para analisar o programa de microcrédito do Banco do Empreendedor utilizamos os dados registrados nos Levantamentos Sócio-Econômicos-LSE, (Anexo 2) formulários bastante abrangentes preenchidos pelos agentes de crédito em entrevistas com os microempreendedores. Os LSE estão arquivados eletronicamente e são atualizados a cada renovação de empréstimos.

Os LSE representam uma “fotografia” sócio-econômica do empreendimento e da família do cliente e como o objetivo deste estudo é fazer uma análise tanto quanto possível dinâmica cada um desses LSE representa uma observação individual. O que se extraiu dos LSE foram os dados das vendas, dos custos fixo e variável e do lucro líquido dos empreendimentos.

De posse destas informações para cada grupo de microempreendedores (grupo que está ingressando agora e grupos que participam do programa há um, dois ou três anos) calcularam-se as médias para chegar a um empreendedor tipo para cada grupo. Em seguida, aplicaram-se os índices de correção da inflação aos dados do fluxo de caixa a fim de poder compará-los no tempo.

O próximo passo foi comparar os fluxos de caixa dos diversos empreendedores tipo atribuindo eventuais diferenças à utilização do microcrédito.

As vendas médias superiores ou inferiores por parte daqueles que já tomaram empréstimos foram atribuídas ao microcrédito já que as demais características dos microempreendedores são teoricamente idênticas.

O passo seguinte foi pesquisar se maior tempo de participação no programa representava maiores incrementos sobre as vendas e os lucros. Inicialmente selecionaram-se todos os empreendedores que tomaram empréstimo junto ao Banco do Empreendedor no primeiro semestre de 2009; Adicionamos todos os clientes que entraram no programa em 2006 e renovaram seus empréstimos até 2009; Em seguida somamos os clientes que entraram no programa em 2007 e 2008 e também renovaram suas operações até 2009.

Ao invés de selecionar uma amostra e correr os riscos da não aleatoriedade, julgou-se mais apropriado trabalhar com o universo dos clientes que participam do programa nos períodos escolhidos. Esta decisão foi facilitada pela existência de dados já digitalizados na Instituição pesquisada.

Em seguida excluíram-se 2 tipos de cliente.

- a) Empresas com faturamento superior a R\$ 240.000,00 por ano: Estas empresas correspondem ao conceito de empresas de pequeno porte de acordo com a Lei complementar 123 de 14/12/2006.

Foram Computadas 72 empresas nesta categoria. Seu faturamento médio é de R\$ 508.221,23 anuais e o crédito médio a elas concedido foi de R\$ 7.549,76. Em 30.06.2009 o valor total emprestado a estas empresas era de R\$ 2.140.325,06 que correspondiam a 26,27% das operações ativas do Banco do Empreendedor.

Os microemprendimentos incluídos na análise ostentam números bem menores; seu faturamento médio é de R\$ 80.912,29 anuais e cada um recebeu, em média um crédito de R\$ 3.843,86.

Não é razoável supor que a evolução das vendas, custos e lucros das empresas de maior porte seja integralmente atribuível ao microcrédito. Por isto foram excluídas do estudo.

b) Empreendimentos em fase inicial de atividades. O Banco do Empreendedor, ao contrário de muitas outras instituições de microcrédito, empresta para empresários que estejam iniciando um negócio. Podem-se separar nesta categoria dois tipos de empreendimentos:

b-1) Negócios novos geridos por microempreendedores com experiência no ramo. Nesta categoria encontramos 40 microempresas com vendas médias projetadas de R\$ 102.618,45 anuais, às quais foi concedido um crédito médio de R\$ 3.917,50. Excluímos estes empreendimentos porque, como estão em seu primeiro ano de atividades não há ainda uma experiência concreta de vendas. Os números que aparecem no LSE são projetados pelo microempreendedor e não podem ser comparados com os demais que são caracterizados por vendas efetivamente realizadas.

b-2) Negócios novos geridos por microempreendedores sem experiência no ramo. Foram identificados 48 microempreendimentos nesta categoria. Estes empresários não forneceram sequer uma projeção de vendas e o crédito lhes foi concedido com base em garantias ou experiência prévia em outro ramo de atividade.

Após estes expurgos ficamos com um conjunto de 547 clientes do Banco do Empreendedor que se distribuem da seguinte maneira (Tabela 1) por tempo de participação no programa.

ANOS	NÚMERO DE PARTICIPANTES
0	346
1	99
2	72
3	30
TOTAL	547

TABELA 1 – TEMPO DE PROGRAMA EM ANOS

Fonte: Elaborado pelo autor

Conforme já era esperado o grupo mais populoso (346) é o dos novos participantes, isto é aqueles que entraram no programa este ano e que ainda não reportaram vendas após a tomada do crédito. Só quando estes clientes renovarem suas operações em 2010 poder-se-á saber se houve impacto do microcrédito sobre suas vendas, custos e lucros. Por ora as vendas informadas por este grupo se referem ao ano de 2008.

O segundo grupo mais populoso (99) é o dos que entraram no programa em 2008 e informaram vendas de 2007 ao entrar no programa. As vendas deste grupo em 2008 foram reportadas quando cada microempreendedor renovou seus empréstimos em 2009. O grupo menor é o dos que entraram em 2006 (30) e renovaram seus empréstimos em 2007, 2008 e 2009.

Os 346 que entraram no programa este ano constituem nosso grupo de controle. Os 547 (que incluem os 346) vão proporcionar os dados relativos a vendas, custos e lucros de todos os que entram no programa.

A distribuição destes clientes pelos municípios em que seus empreendimentos estão localizados pode ser visualizada no gráfico 1.

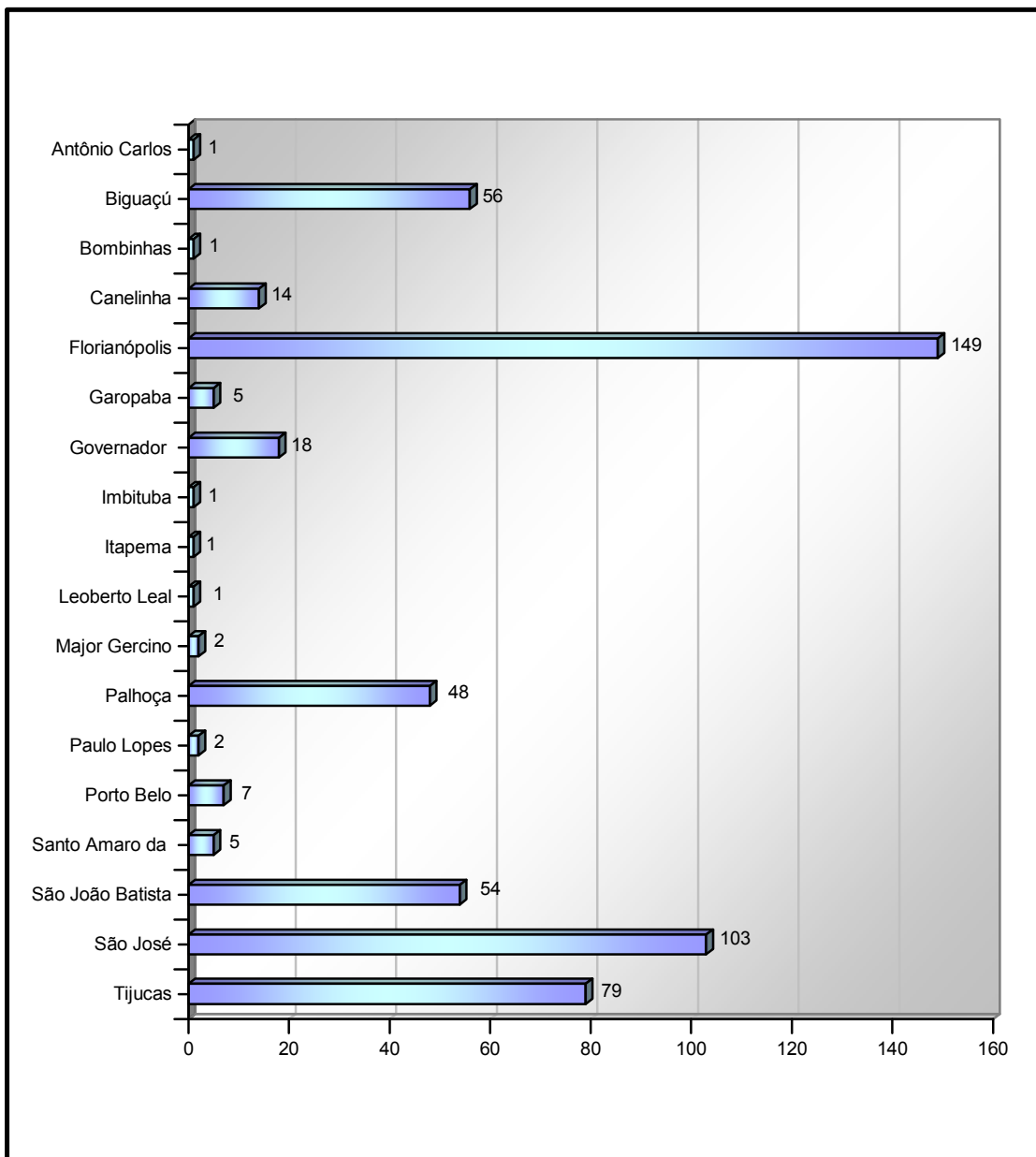


GRÁFICO 1 – CLIENTES POR MUNICÍPIO

Fonte: Elaborado pelo autor

Os municípios de Florianópolis, Biguaçu, Palhoça e São José fazem parte da região metropolitana de Florianópolis e concentram 64% dos clientes abrangidos nesta análise. Os demais estão concentrados em três cidades do vale do rio Tijucas: Canelinha, Tijucas e São João Batista. Nestes três cidades relativamente afastadas de Florianópolis estão outros 27,12% dos clientes do Banco do Empreendedor.

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar da abundante evidencia sobre os efeitos positivos do microcrédito como ferramenta no combate a pobreza não se pode presumir a priori que qualquer operação de microcrédito produtivo atinja este objetivo. Embora escassos há registro de programas de microcrédito cujos impactos foram negativos

O Banco do Empreendedor , parte do programa Crédito de Confiança do Estado de Santa Catarina vem operando há 10 anos com microempresas e sua reputação junto a clientela, segundo nossas entrevistas com os agentes de crédito é muito positiva. Apesar disso e dos relativamente pequenos empréstimos que outorga não se pode afirmar que esteja contribuindo para o aumento da renda dos seus clientes. Para isso é necessário comparar o desempenho daqueles que receberam o microcrédito com o de outros microempreendedores que sejam em tudo semelhantes aos primeiros exceto pelo fato de que ainda não foram contemplados com o microcrédito.

A metodologia desenvolvida pelo Banco Mundial através da AIMS propõe constituir grupos de controle com base nos candidatos à tomada de microcrédito ou em clientes que recentemente entraram no programa e ainda não registram os efeitos do microcrédito sobre seus negócios. Esta metodologia comporta algumas críticas, que não parecem afetar a pesquisa que aqui se empreende. A única ressalva se refere ao grupo em microempresas que entraram no programa em 2008 e que registram uma média de vendas inferior à dos demais grupos. A metodologia AIMS vem sendo amplamente utilizada em estudos de avaliação de impacto, uma avaliação mais rigorosa do que as avaliações de desempenho; estas ainda são utilizadas, sobretudo porque algumas instituições de microcrédito não dispõem de registros confiáveis para permitir uma avaliação de impacto.

O capítulo 5 apresenta os dados do microempreendedor, cliente do Banco do Empreendedor, sua família e seu negócio. Com base nestes dados colhidos dos LSE aplicamos a metodologia AIMS para determinar o impacto do microcrédito nos lucros da microempresa e, portanto, na renda do microempreendedor.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O objetivo deste capítulo consiste em avaliar o impacto do microcrédito sobre os rendimentos dos clientes do Banco do Empreendedor. Presume-se que um impacto positivo eleve os rendimentos do microempreendedor afastando-o da linha de pobreza. A seção 5.1 analisa os dados do empreendedor e de sua família; A seção 5.2 dissecar os dados da microempresa. A seção 5.3 faz uma avaliação dos levantamentos sócio econômicos; com base nestes dados se constrói um cliente tipo a partir da média das vendas, custos e lucros dos microempreendedores que participam do programa a fim de compará-lo com um microempreendedor tipo que ainda não participa.

Os dados registrados nos levantamentos sócio econômicos do Banco do Empreendedor já estavam digitalizados. Desta forma, as solicitações dos dados em LSE foram fornecidas em planilha EXCEL (Planilha eletrônica da Microsoft®). Alguns dados mostraram inconsistência e tiveram que ser pesquisados com o auxílio de funcionários da Instituição. Por exemplo, os dados referentes a receitas operacionais estão representados por dois quadros do formulário. No primeiro o empreendedor é solicitado a informar suas vendas mês a mês (histórico de vendas) no outro suas receitas operacionais mensais. Confrontadas estas informações observou-se que em grande número de casos não havia coincidência. Optou-se por utilizar como base para esta pesquisa as receitas operacionais mensais. Tomou-se esta decisão com base no maior grau de detalhamento no cálculo das receitas operacionais mensais.

Esta escolha foi ratificada pelo funcionário designado pela Instituição para acompanhar nosso trabalho. Também houve discrepâncias menores no registro de outras rendas, mas todas as divergências foram satisfatoriamente resolvidas com a boa vontade dos agentes de crédito.

Todas as informações foram colhidas do LSE que se divide em três partes:

- 1 - Dados do Empreendedor e sua família.
- 2 - Dados do empreendimento.
- 3 - Levantamento sócio econômico.

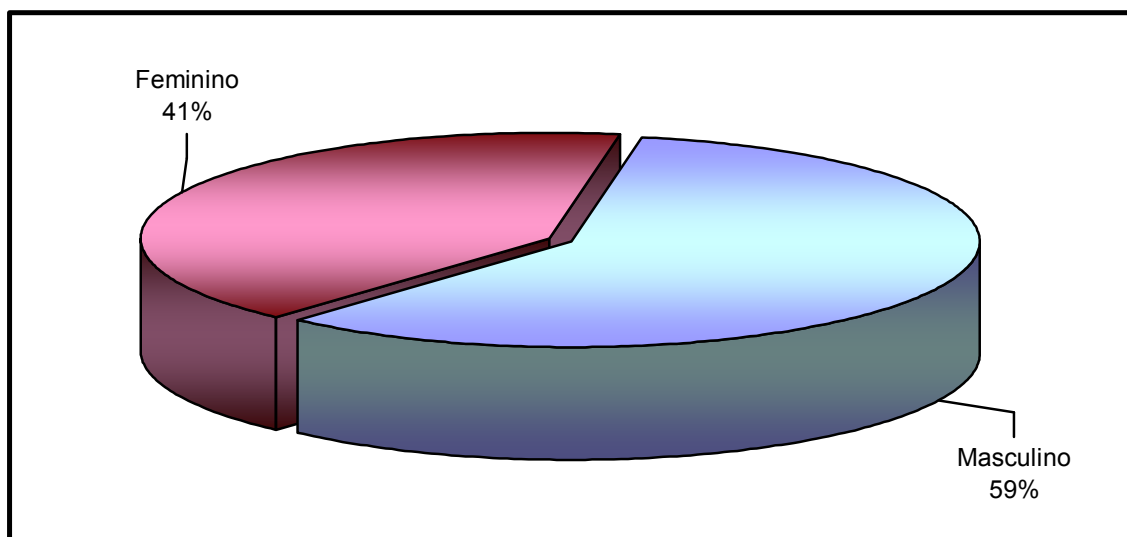
Para o grupo dos que estão entrando no programa em 2009 só há uma

observação. Para os grupos de clientes que entraram há um, dois ou três anos há pelo menos duas observações. A primeira informação foi obtida quando da entrada no programa e a última correspondente à renovação feita em 2009. Foram registrados, portanto, $346 + 2 (547 - 346) = 748$ LSE.

5.1 DADOS DO EMPREENDEDOR E SUA FAMÍLIA

Estes dados são extraídos do formulário “Cadastro de Clientes” e representam o perfil do cliente no momento em que entra no Programa do Banco do Empreendedor. As variáveis analisadas foram:

1. Gênero
2. Idade
3. Estado Civil
4. Numero de Dependentes
5. Tipo de Residência
6. Nível de instrução

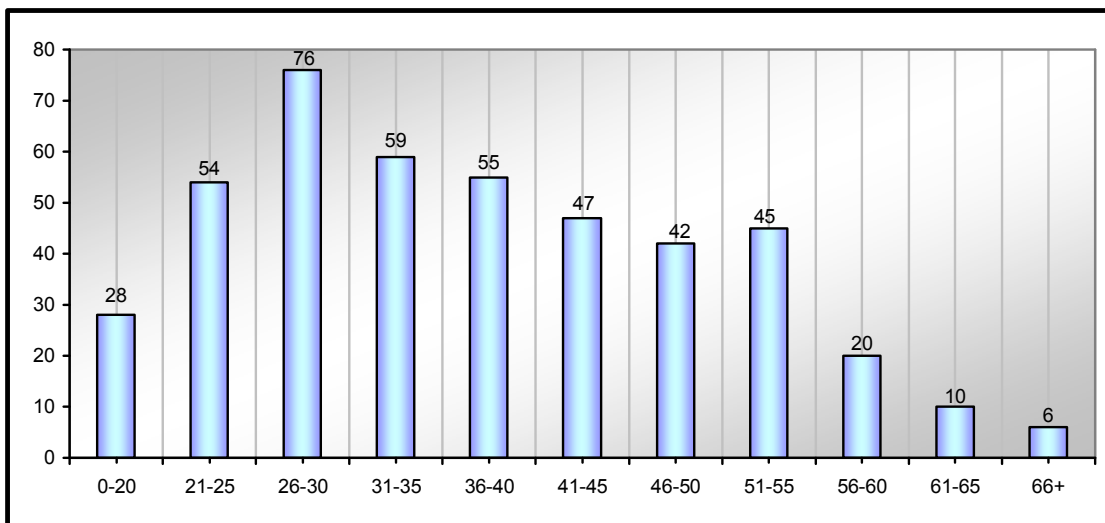


* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 2: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR GÊNERO

Fonte:Elaborado pelo autor com base nos LSE.

O levantamento mostra (Gráfico 2) que 325 ou 59% dos microempreendedores pesquisados eram do sexo masculino. Fica claro que o programa do Banco do Empreendedor não prioriza o crédito para as mulheres. Esta informação foi confirmada em entrevista com os gestores da Instituição.

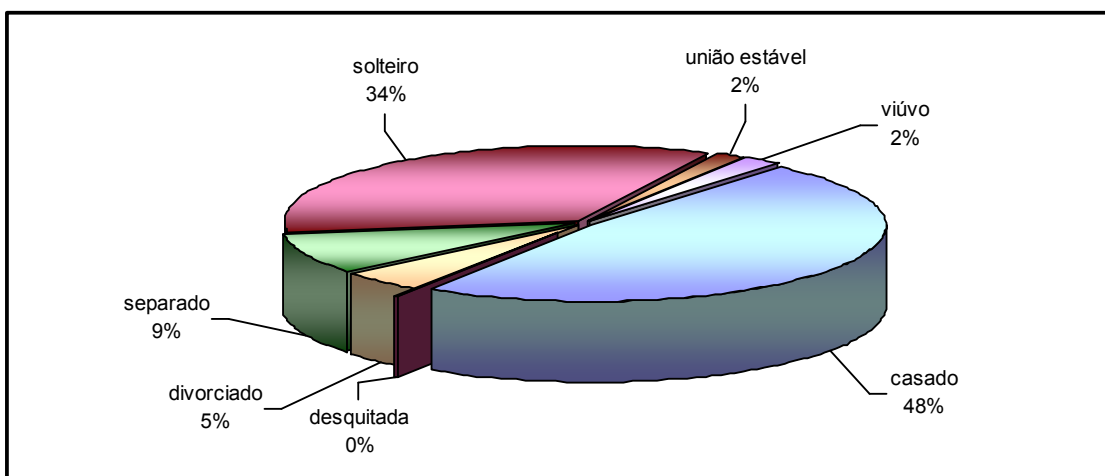


* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 3: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR IDADE

Fonte: Elaborado pelo autor

A maior parte dos empreendedores pesquisados (Gráfico 3) é constituída por jovens: 62% têm menos de 40 anos e apenas 3,59% têm mais de 60 anos de idade.

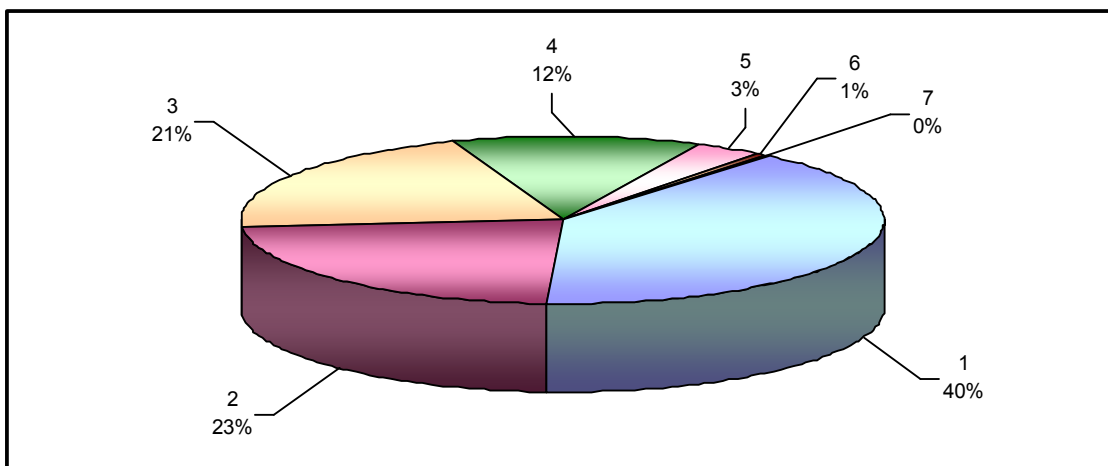


* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 4: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR ESTADO CIVIL

Fonte: Elaborado pelo autor

Praticamente a metade (49,55%) dos pesquisados são casados (Gráfico 4) ou mantém uma união estável; 36,77% são solteiros ou viúvos e apenas 13,68% são separados, desquitados ou divorciados.

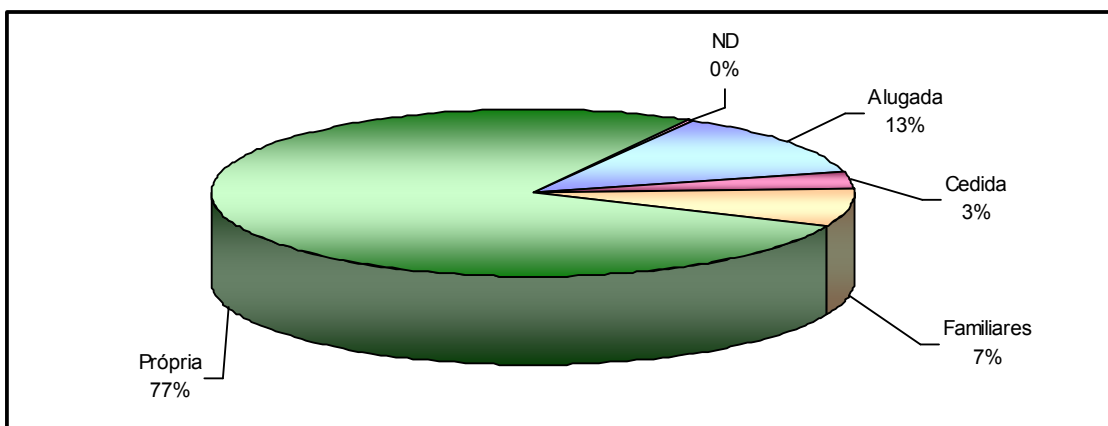


* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 5: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR NÚMERO DE DEPENDENTES

Fonte: Elaborado pelo autor

A maioria dos clientes pesquisados (Gráfico 5) é constituída por indivíduos que não tem dependentes (solteiros, divorciados, desquitados, separados ou viúvos) 39,60%; Os casais sem filhos representam 22,97% e os casais com até 1 filho 20,80%. Apenas 16,64% tinham dois ou mais dependentes. Trata-se, portanto, de famílias pequenas.

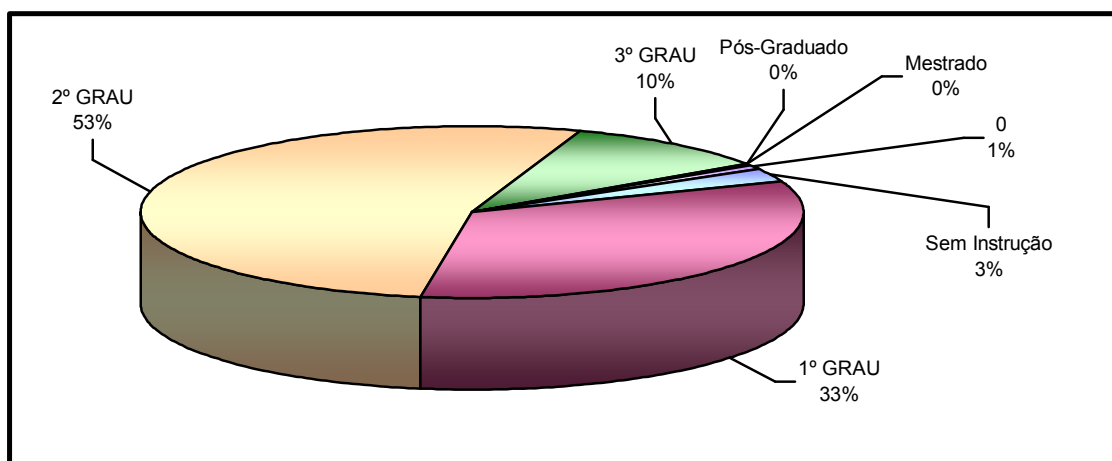


* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 6: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TIPO DE RESIDÊNCIA

Fonte: Elaborado pelo autor

Mais de três quartos dos pesquisados tem residência própria.(Gráfico 6)
Muitos jovens empreendedores residem com os familiares ou em casas cedidas.
Apenas 12,30% pagam aluguel.



* N: 442 (105 são pessoas jurídicas)

GRÁFICO 7: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR NÍVEL DE INSTRUÇÃO

Fonte: Elaborado pelo autor

São relativamente poucos (2,89%) os empreendedores analfabetos. Cerca de um terço 40,72% tem o primeiro grau e 65,46% o segundo grau. Há ainda 10% com educação universitária. Infelizmente não se pode precisar se a informação se refere ao primeiro ou segundo grau completos ou incompletos, pois o formulário não faz este tipo de discriminação. (Gráfico 7)

5.2 DADOS DO EMPREENDIMENTO

Os dados relacionadas à atividade do microempreendedor estão no formulário denominado Cadastro de Clientes. Estes dados são registrados quando o empreendedor entra no programa do Banco do Empreendedor e não são atualizadas.

As informações colhidas na pesquisa foram:

1. Ramo de atividade.

2. Tempo de Experiência no ramo.
3. Tempo de atividade da firma.
4. Ano de entrada no programa.
5. Tipo de organização (formal ou informal).
6. Empregos por tempo de programa.
7. Finalidade do empréstimo.
8. Condições de Expansão.
9. Acesso a bancos.

5.2.1 Ramo de atividade

Inicialmente dividimos os microemprendimentos por grandes áreas de atuação. (Gráfico 8)

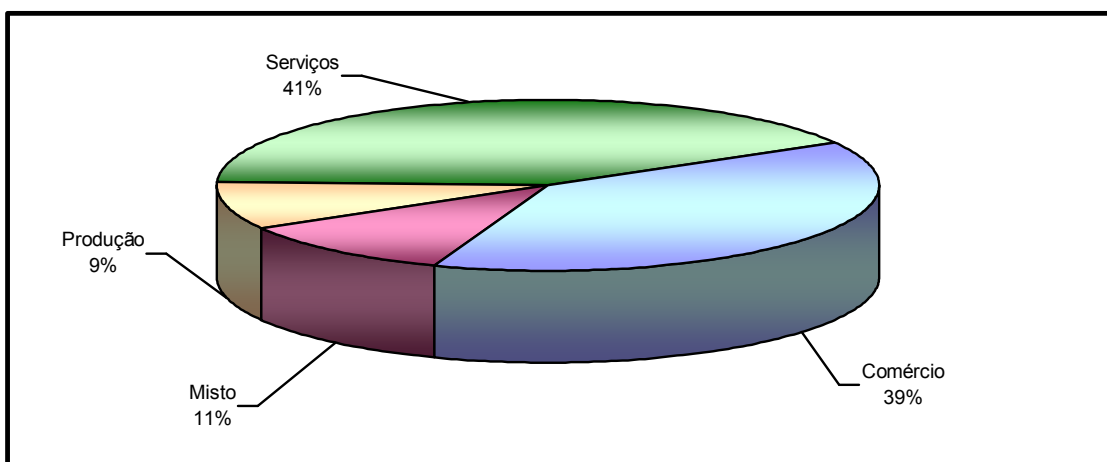


GRÁFICO 8 - DISTRIBUIÇÃO DOS MICROEMPREENDEIMENTOS POR GRANDES SETORES DE ATIVIDADE
Fonte: Elaborado pelo autor

Comércio e serviços abarcam 80% dos microemprendimentos analisados. Para entender melhor as atividades do microempreendedor reordenamo-las de acordo com a descrição utilizada pelo agente de crédito. O resultado deste trabalho está no gráfico 9.

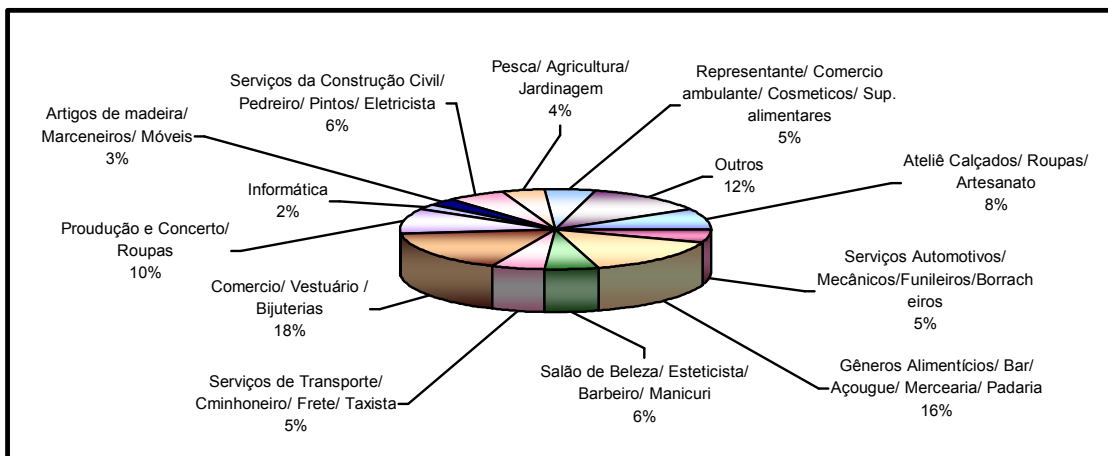


GRÁFICO 9: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR RAMO DE ATIVIDADE

Fonte: Elaborado pelo autor

Observa-se (Gráfico 9) uma predominância de atividades ligadas ao comércio e serviços tradicionais; 13% dos empreendimentos estão voltados para a produção e comercialização de alimentos, 14% se dedicam ao comércio de roupas, acessórios e bijuterias e os demais se dedicam a uma infinidade de pequenos comércios ou a prestação de serviços. Apenas 2% trabalham no comércio ou na prestação de serviços no setor de informática, único setor moderno identificado na pesquisa.

5.2.2 Tempo de experiência no ramo

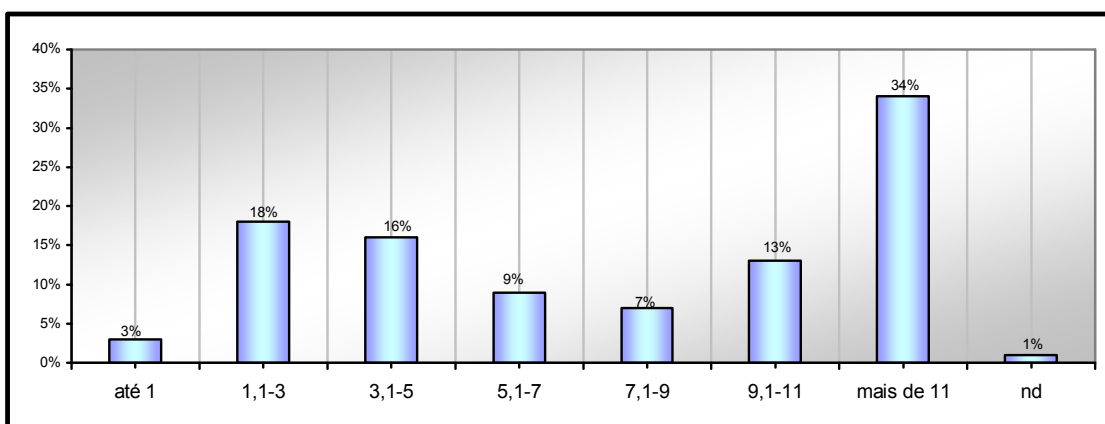


GRÁFICO 10: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TEMPO DE EXPERIÊNCIA NO RAMO

Fonte: Elaborado pelo autor

Os empreendedores que participam do programa do Banco do empreendedor não são neófitos já que 62,93 % têm mais de 5 anos de experiência na área em que atua (Gráfico 10); 46% seja quase a metade dos pesquisados atua a mais de 9 anos no mesmo ramo de atividade.

5.2.3 Tempo de atividade da Firma

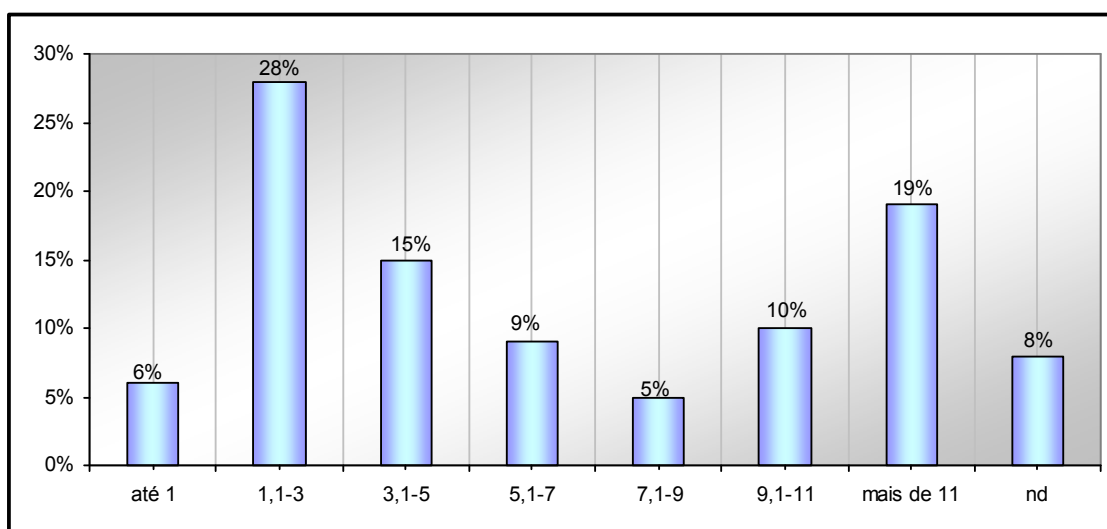


GRÁFICO 11: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES POR TEMPO DE ATIVIDADE DA FIRMA

Fonte: Elaborado pelo autor

Os empreendimentos atendidos pelo Banco do Empreendedor são estáveis. Mais da metade (50,64%) deles tem mais de 5 anos de atividade e mais de um quinto 20,25% tem mais de 9 anos de existência (Gráfico 11); convém lembrar que as pesquisas do SEBRAE mostram que a maior parte dos microemprendimentos tem vida muito curta e apenas 20% dentre eles sobrevivem por mais de 5 anos. A razão da longevidade pode ser atribuída de um lado a longa experiência dos microempreendedores e de outro à predominância do comércio e serviços tradicionais entre as atividades financiadas. Não há grandes riscos nesta conjugação e talvez por isso a taxa de sucesso seja superior a média do mercado.

5.2.4 Ano de entrada no programa

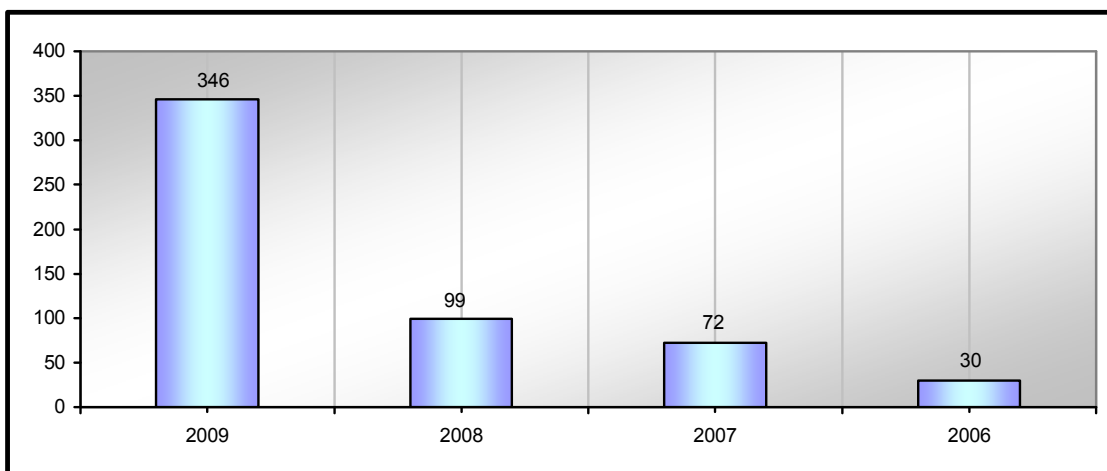


GRÁFICO 12: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO O ANO DE ENTRADA NO PROGRAMA

Fonte: Elaborado pelo autor

A grande maioria dos pesquisados, 62,57%, entrou no programa em 2009 (Gráfico 12). O número de participantes diminui com o tempo já que selecionamos apenas os empreendedores que renovaram consecutivamente suas operações desde a entrada no programa até 30/06/2009.

5.2.5 Tipo de organização (formal ou informal)

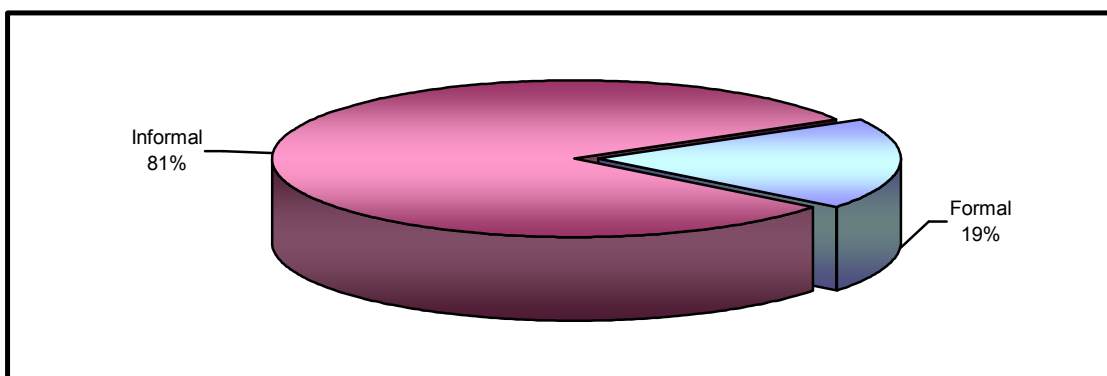


GRÁFICO 13: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO TIPO DE ORGANIZAÇÃO (FORMAL OU INFORMAL)

Fonte: Elaborado pelo autor

Ao entrar no programa a maioria (80,80%) dos empreendimentos atendidos pelo Banco do Empreendedor é informal. (Gráfico 13)

TABELA 2 - INFORMALIDADE POR TEMPO DE PROGRAMA (%)

Tempo (anos)	0	1	2	3
Formal	19.20	16.16	6.94	13.33
Informal	80.80	83.84	93.06	86.67

Fonte: Elaborado pelo autor

Na pesquisa fica evidente que a informalidade só aumenta com o tempo. Depois de 1 ano de participação no programa o percentual de empreendimentos informais aumenta para 83,84, depois de 2 anos aumenta mais uma vez para 93,06. (Tabela 2) Ao final de 3 anos registra um pequeno decréscimo e cai para 86,67. Não se deve atribuir ao microcrédito o aumento da informalidade. É possível que esta seja condição de sobrevivência que vai ficando mais clara para o microempreendedor na medida em que sua experiência aumenta. Mas também não se pode supor que a participação no programa de microcrédito leve os microempreendedores a formalizar seus negócios.

5.2.6 Numero de postos de trabalho por tempo de programa

TABELA 3 - EMPREGOS POR TEMPO DE PROGRAMA

Tempo permanência no programa	Início	Final	Variação Percentual
1 ano	1,12	1,17	4,50
2 anos	1,28	1,32	3,26
3 anos	1,67	2,07	24,00

Fonte: Elaborado pelo autor

A grande maioria dos empreendimentos analisados emprega apenas o microempreendedor. Na média, ao entrar o programa de microcrédito cada empreendimento registra de fato, incluindo o dono do negócio 1,12 empregados por microempreendimento. (Tabela 3) Ao final de um ano no programa registra-se um aumento para 1,17, um crescimento de 4,5%; este percentual cresce para 3,26% nos empreendimentos que permanecem no programa por dois anos e para 24,00% para aqueles que permanecem por 3 anos. O crescimento de 24% surpreende, mas

deve ser visto com cautela já que está baseado num grupo de apenas 30 empreendimentos. Por outro lado, é possível que empreendimentos mais longevos registrem aumento mais expressivo na contratação de empregados. O importante é constatar que em adição aos empregos já existentes há uma geração modesta, mas positiva de empregos.

5.2.7 Finalidade dos empréstimos

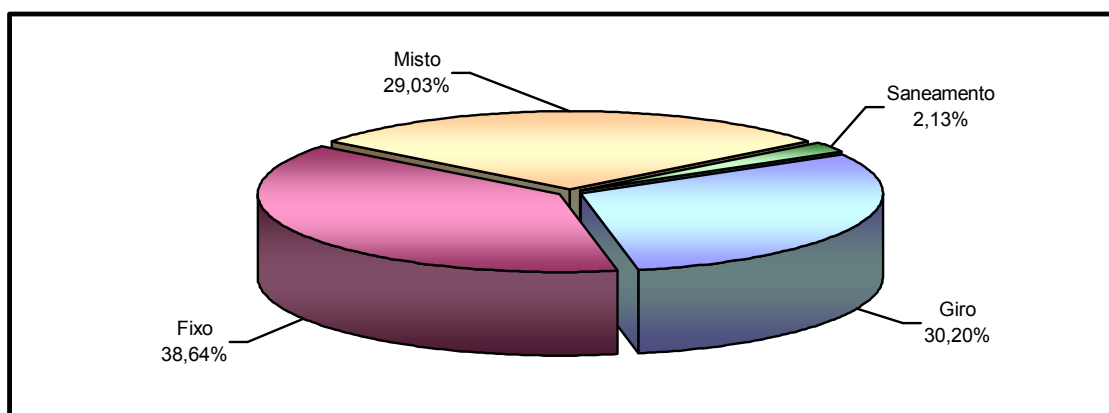


GRÁFICO 14: FINALIDADES DOS EMPRÉSTIMOS

Fonte: Elaborado pelo autor

A maior parte dos empréstimos concedidos (38,64%) se destina à aquisição de ativos fixos. (Gráfico 14) Os principais equipamentos adquiridos são máquinas de costura e equipamentos de informática. Há vários parceiros do Banco do Empreendedor que encaminham seus potenciais clientes ao Banco para a obtenção de financiamento.

Os empréstimos para capital de giro correspondem a 30,20% do total emprestado e o restante (29,03%) é destinado a uso misto; Apenas 2,13% são utilizados para saneamento financeiro. Nas aplicações em ativo fixo o Banco costuma exigir dos clientes a nota fiscal correspondente aos equipamentos adquiridos. Nas operações de capital de giro ou de uso misto no entanto não há como controlar a destinação do dinheiro. O microempreendedor pode solicitar empréstimo para capital de giro e usar os recursos para pagar a prestação da faculdade, do automóvel ou para qualquer outra finalidade. Conforme veremos mais

adiante há razões para suspeitar que este tipo de desvio de finalidade tenha ocorrido.

5.2.8 Condições de expansão

Os agentes de crédito de todas as Instituições de Microcrédito de Santa Catarina separam os microemprendimentos em três categorias de acordo com sua capacidade de expansão. As categorias utilizadas são assim definidas:

a) Acumulação Ampliada:

São microunidades que ao longo do tempo conseguem aumentar seus investimentos em máquinas e equipamentos, o número de trabalhadores e o volume de produção.

b) Acumulação Simples:

São as microempresas que conseguem reter e investir uma pequena parte dos lucros com pequeno aumento do volume de produção.

c) De Sobrevivência:

São microemprendimentos situados abaixo dos níveis de acumulação, remunerando apenas o trabalho do seu proprietário.

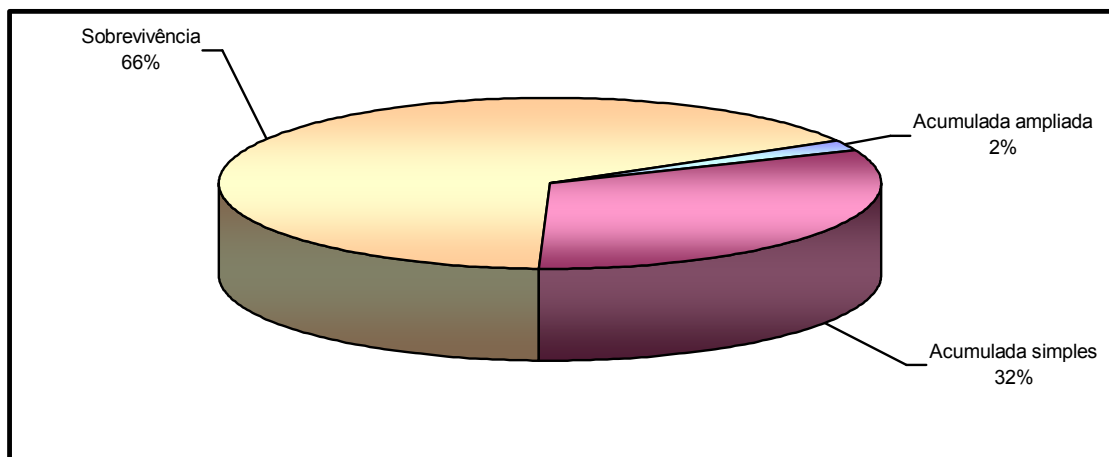


GRÁFICO 15 - CONDIÇÕES DE EXPANSÃO
Fonte: Elaborado pelo autor

Embora estas categorias sejam muito subjetivas é preciso lembrar que os agentes de crédito são submetidos a rigoroso treinamento e tem larga experiência nas regiões em que atuam. A observação continuada permite avaliar as perspectivas de expansão do microempreendimento. Constata-se que a grande maioria dos clientes atendidos pelo Banco do Empreendedor é constituída por empreendimentos que lutam pela sobrevivência (Gráfico 15); Só 2% são classificados como empreendimentos de acumulação ampliada. Aparentemente os microempresários não ambicionam ou não crêem ser possível expandir seus negócios; mantém o volume de vendas que conquistaram, extraem da atividade um complemento de renda necessário para manter o padrão de vida mas evitam as preocupações e os riscos envolvidos em ambiciosos projetos de crescimento.

5.2.9 Acesso a bancos

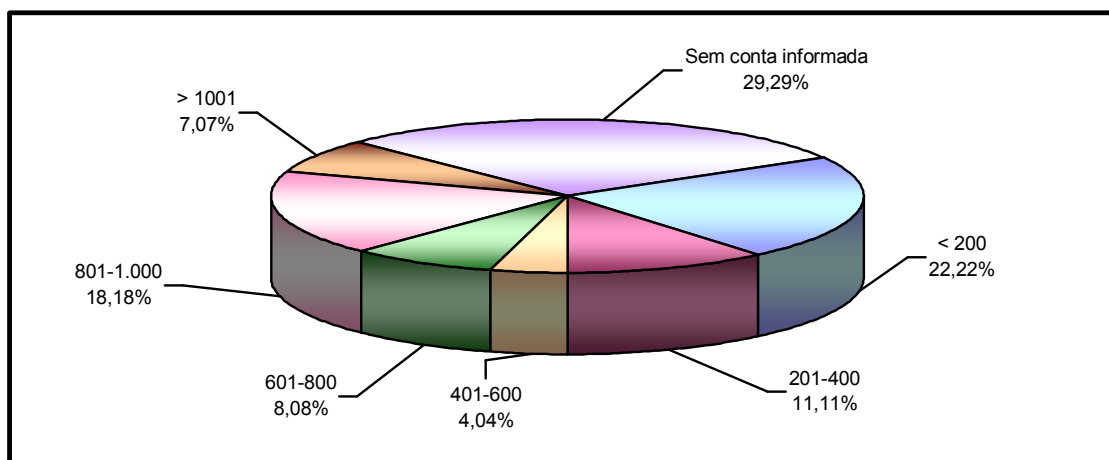


GRÁFICO 16 – ACESSO A BANCOS

Fonte: Elaborado pelo autor

Apenas 29% dos clientes do Banco do Empreendedor não tem conta corrente em bancos (Gráfico 16). Este percentual é menor que o pesquisado pelo IBOPE e divulgado em 24/07/2009. A pesquisa constatou que 49% da população brasileira com idade superior a 16 anos não dispõe de conta em banco. No sul do Brasil, segundo a mesma pesquisa 48% não tinham conta em bancos; fica evidente que se está trabalhando com uma clientela acima da linha de pobreza. Quanto aos

saldos bancários 7% dos pesquisados declararam manter saldo médio superior a R\$ 1.000,00 e apenas 22% informaram manter saldos médios inferiores a R\$ 200,00.

5.3 LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO

Os levantamentos socioeconômicos contêm informações sobre as operações realizadas pelos microempreendedores no ano precedente à solicitação do empréstimo e em suas renovações. Como o prazo médio dos empréstimos do Banco do Empreendedor é de 15 meses muitas vezes não se dispõe dos dados sobre as vendas, custos e lucro ano a ano. Para a presente pesquisa é suficiente dispor destas informações no momento da entrada no programa e em sua última renovação ocorrida em 2009. Com estes elementos pode-se analisar a evolução destas variáveis no período sem levar em conta os dados intermediários. A tabela 4 mostra as vendas, custos e lucro médio dos participantes do programa de acordo com o tempo de participação.

TABELA 4 – LEVANTAMENTO SOCIOECONÔMICO

Período	Vendas	Custo variável	(%)	custo fixo	(%)	lucro líquido	(%)
0	80.258.77	34.279.21	42.71%	14.894.28	18.56%	31.085.28	38.73%
1	74.394.77	37.103.80	49.87%	10.342.42	13.90%	26.948.55	36.22%
2	81.044.38	27.197.38	33.56%	18.232.87	22.50%	35.614.14	43.94%
3	88.146.38	31.682.29	35.94%	18.342.77	20.81%	38.121.32	43.25%

* Correção IGPM/DI – FGV

Fonte: Elaborado pelo autor

5.3.1 Vendas

Os dados relativos às vendas de cada microempreendimento foram obtidos através da multiplicação de receitas operacionais mensais por 12. Este dado é bastante confiável porque é construído em conjunto pelo empreendedor e o agente de crédito no momento da solicitação do empréstimo ou da sua renovação. O empresário indica o número de unidades vendidas de cada produto por mês e os

respectivos preços; as somas destes produtos constituem a receita operacional do mês. Para obter as vendas anuais multiplicamos este número por 12. O agente de crédito toma muito cuidado com esta informação, pois é a partir dela que o crédito é concedido.

As vendas no momento 0, isto é reportadas pelo microempreendedor quando entrou no programa, são o resultado da soma de todas as vendas reportadas pelos 547 integrantes da pesquisa somadas e dividida pelo número de participantes. As vendas no momento 1 são as registradas, pelos participantes do programa depois de um ano de permanência e assim sucessivamente.

A Tabela 4 mostra que ao entrar no programa o microempreendedor registra vendas médias anuais de R\$ 80.258,77. Depois de um ano os empreendedores que tomaram microcrédito reportaram vendas médias de R\$74.394,77 uma queda com relação as vendas médias iniciais. Questionamos esta queda com os administradores do Banco do Empreendedor, porém não encontramos explicação satisfatória. Uma inspeção abrangendo 10 LSE escolhidos aleatoriamente entre os integrantes deste grupo mostrou que 3 empreendedores tiveram queda nas vendas, 3 repetiram os valores do ano anterior e 4 registraram modestos aumentos nas vendas.

Os empresários que entraram no programa em 2007 e tem, portanto 2 anos de experiência com o microcrédito registraram vendas médias de R\$ 81.044,38, um resultado pouco superior às vendas médias do empreendedor ao entrar no programa.

Já o grupo que entrou em 2006 e tem 3 anos no programa apresenta vendas médias maiores que a média dos que pela primeira vez tomaram crédito. É necessário ter cautela com estes dados, pois foram obtidos a partir de um grupo de apenas 30 empresários. É possível que este grupo sofra do viés de amostra incompleta. Só as análises dos que saíram do programa pode lançar alguma luz sobre este resultado. Se aqueles que saíram o fizeram por não mais necessitar os serviços do Banco do Empreendedor poder-se-ia argumentar que o grupo remanescente conservadoramente representa as vendas daquele grupo de empreendedores. Se, por outro lado, os que não renovaram suas operações não o fizeram porque não conseguiram pagar pontualmente suas prestações e, por isto, não tiveram seus créditos aprovados então as vendas deste grupo estariam superestimadas, pois na média de remanescentes e desistentes as vendas devem

ter sido menores do que as registradas pelo grupo dos que permaneceram no programa.

5.3.2 Resultado Operacional

O custo variável dos microempreendedores que entram no programa corresponde a 42,71% das vendas. No caso da nossa análise depois de um ano de programa este custo sobe para 49,87%. Não há razão para que isto ocorra. O fenômeno está relacionado com o grupo que entrou no programa em 2008 e que registrou vendas iniciais inferiores a média dos que ingressam no programa. Ao final do segundo ano de permanência o custo variável passa a representar 33,56% e ao final do terceiro ano 35,94% de vendas. Os reduzidos percentuais de custo variável /vendas para os empreendedores com mais tempo de programa pode explicar sua longevidade num mundo em que dificilmente uma microempresa sobrevive por muito tempo.

Os custos fixos, com exceção do grupo que entrou em 2008 oscilam entre 18,56% e 22,50% das vendas. Mais uma vez o grupo que está há um ano no programa se mostra diferente ostentando um custo fixo equivalente a 13,90% de vendas.

O lucro líquido médio de cada microempreendedor é de R\$ 31.085,28 ao ingressar no programa. Ao final de um ano tendo tomado o microcrédito o lucro passa para R\$ 26.948,55; Ao final de 2 anos de programa seu lucro líquido anual passa para R\$ 35.614,14 e ao final de 3 anos R\$ 38.121,32.

O lucro líquido representa 38,73% das vendas dos que entram no programa. Depois de um ano, no caso desta análise, este percentual cai para 36,22%; Os empreendedores que estão há dois anos no programa registram lucros de 43,94% e os que estão há três anos 43,25% das vendas.

Este lucro líquido não leva em conta as despesas de juros com o financiamento; para elaborar o fluxo de caixa dos que participaram do programa seria necessário adicionar o empréstimo tomado e sua respectiva amortização.

5.3.3 Renda Familiar

TABELA 6 – RENDA FAMILIAR

Tempo de Programa	Renda Familiar	Gasto Familiar	% Renda familiar	Outras Rendas	% Renda familiar	Disponível	% Renda familiar
0	44.489,38	21.831,39	49,07	13.731,92	30,87	22.657,99	50,93
1	39.848,07	21.030,27	52,78	14.739,83	36,99	18.817,80	47,22
2	49.285,83	23.400,70	47,48	18.097,63	36,72	25.885,12	52,52
3	55.352,61	24.364,25	44,02	19.554,25	35,33	30.988,36	55,98

Fonte: Elaborado pelo autor

A renda familiar na tabela 6 corresponde à soma do lucro líquido com outras rendas. O lucro líquido é utilizado para atender tanto as necessidades do negócio quanto da família. Conforme veremos adiante apenas 60% do lucro líquido em média é distribuído na forma de pró-labore. No entanto não se pode ignorar que, diante de uma necessidade o microempreendedor lança mão do lucro para atender a emergência seja ela da família ou do negócio. Outras rendas é a soma de rendimentos do empreendedor ou dos familiares que vivem no mesmo domicílio e que não são oriundas do microempreendimento. É constituído por aposentadorias, aluguéis, participação nos lucros de outros negócios ou mesmo o salário do microempreendedor ou seus familiares em outra atividade. Observa-se que o lucro líquido é a principal fonte de renda das famílias dos microempreendedores. Seja qual for o tempo de participação no programa o lucro líquido representa no mínimo 63% e pode chegar a 69,13% da renda familiar. Os gastos familiares compreendem as despesas normais de uma família e abrangem alimentação, higiene, limpeza, saúde, educação, vestuário, aluguel, água, luz, telefone, transporte, lazer e outros.

Os gastos da família ao ingressar no programa são em média de R\$ 21.831,39 por ano e correspondem a 49,07% da renda familiar. Depois de um ano de programa os gastos são de R\$ 21.030,27 representando 52,78% da renda; Dois anos depois do ingresso aumentam para 23.400,70 (47,48%) e depois de três anos 24.364,25 (44,02%) da renda da família.

Quanto a renda disponível é constituída pela diferença entre a renda familiar e os gastos da família. A renda disponível dos microempreendedores ao entrar no programa é de R\$ 22.657,99 anuais que correspondem a 50,93% da renda familiar.

Ao final do primeiro ano de programa este percentual cai para 47.22% e ao final do segundo e terceiro anos passa para 31.94% e 35.16% respectivamente. É importante notar que não fosse a renda do micronegócio a família média não teria como arcar com seus gastos familiares, seja a renda de outras fontes não seria suficiente para garantir seu padrão de consumo.

5.3.4 Empréstimo médio

TABELA 7 - EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS

Tempo de Programa	Empréstimo médio (R\$)	%
0	3.848,86	-
1	3.819,41	0,00
2	4.738,98	19,35
3	5.179,49	9,30

Fonte: Elaborado pelo autor

O valor médio dos créditos concedidos aos empreendedores que participam do programa pela primeira vez é de R\$ 3.843,86. O grupo que renova seus empréstimos, depois de um ano de programa normalmente receberia um crédito maior porem, no caso desta pesquisa, o valor encontrado é levemente inferior ao valor do contrato inicial. Aqueles que renovam suas operações depois de dois anos recebem um crédito de RS 4.738,98 19,35% maior do que o valor contratado no ano anterior; Já os empreendedores que renovam suas operações ao final do terceiro ano de programa recebem um crédito 9,30% maior que o contratado ao final do segundo ano. (Tabela 7)

O empréstimo usualmente concedido pelo Banco do Empreendedor tem prazo médio de 15 meses e é pago em parcelas mensais iguais e sucessivas abrangendo principal e encargos. O prazo mínimo é de 6 e o máximo de 24 meses. Note que se o prazo do empréstimo for de 1 ano o valor médio com que contam os microempreendedores ao longo do ano corresponde à metade do valor do empréstimo tomado, pois o principal é amortizado juntamente com os juros a partir do final do primeiro mês em que o empréstimo é liberado.

R\$ 3.843,86 é um valor relativamente alto para microcrédito quando comparado com o de outras IMFs do país, porém compatível com o volume de negócios dos clientes e tendo em vista que as parcelas mensais facilitam a absorção por parte do cliente.

A análise que empreendemos a seguir compara os fluxos de caixa de um empreendedor tipo que participa com o daquele empreendedor médio que não participa do programa.

5.3.5 Análise dos fluxos de caixa

O fluxo de caixa da tabela 8 foi construído com base nas seguintes hipóteses:

- a) O lucro líquido médio gerado no primeiro, segundo e terceiro anos é disponível no final de cada ano.
- b) que o microempreendedor toma um empréstimo médio de R\$ 1.921,93 (que equivale a metade do empréstimo médio do programa) no início de cada ano pelo prazo de 12 meses; que o principal e encargos deste empréstimo são liquidados no final do ano; Que no início do ano seguinte o microempresário toma novo empréstimo de valor equivalente porém corrigido pelo IGPM-DI e o paga com encargos ao final do ano repetindo este procedimento nos anos seguintes.
- c) Que o empresário paga em dia o empréstimo tomado de forma que não incorre em juros de mora.
- d) Que a taxa de juros efetiva praticada pelo Banco do Empreendedor é de 53,52% a.a.

Com estas premissas construiu-se o fluxo de caixa da tabela 8.

TABELA 8 - FLUXO DE CAIXA DO PARTICIPANTE NO PROGRAMA

Tempo no programa	Lucro Líquido	Juros*	Lucro líquido menos Juros	Crédito (R\$)	Amortização	Caixa Líquido	Fluxo de Caixa Descontado
0	0	0	0	1.921.93	0.00	1.921.93	1.921.93
1	26.948.55	1.028.62	25.919.94	2.206.76	1.921.93	26.204.77	17.069,28
2	35.614.14	1.181.06	34.433.08	2.294.21	2.206.76	34.520.52	11.613,60
3	38.121.32	1.227.86	36.893.46	0.00	2.294.21	34.599.24	9.562,50
Taxa de juros média efetiva:		53,52 a.a.					40.167,31

Fonte: Elaborado pelo autor

A coluna lucro líquido (Tabela 8) mostra o lucro médio de um empreendedor que participa do programa. O lucro no momento 0 é nulo pois corresponde ao registrado quando o microempreendedor entra no programa. Os lucros 1,2 e 3 correspondem ao lucro ao final do primeiro, segundo e terceiro ano de participação no programa.

A coluna dos juros é resultante da aplicação da taxa de 53,52% a.a. sobre o empréstimo médio de 1.921,93 que o microempreendedor toma ao entrar no programa. As cifras de juros para os períodos subseqüentes são calculadas sobre o valor dos empréstimos tomados nos anos 2 e 3.

A coluna crédito informa o valor do crédito tomado no momento em que o empreendedor entra no programa e nos sucessivos anos de participação. A coluna amortização mostra o pagamento dos empréstimos no início de cada período subsequente à tomada do microcrédito.

A coluna caixa líquido mostra a resultante da soma de cada linha. Assim a linha 1 reporta lucro líquido de R\$ 26.948,55 obtido no final do primeiro período; deduzida a saída correspondente aos juros de R\$ 1.028,62 sobra R\$ 25.919,94; A esta cifra se adiciona o valor de R\$ 2.206,76 entrada correspondente ao novo empréstimo tomado e deduz-se R\$ 1.921,93 que se refere ao pagamento do empréstimo tomado no início do período 0. Com isto se chega ao caixa líquido de R\$ 26.204.77 que é quanto o microempreendedor tem disponível depois de pagar o principal e os juros do empréstimo tomado.

O procedimento se repete para os demais anos. Para poder comparar a situação deste empreendedor com a daquele que não tomou empréstimo é necessário trazer este fluxo de caixa a valor presente. A taxa pertinente neste caso é o custo de capital para o empreendedor que corresponde à taxa anual de juros que

está pagando pelo empréstimo tomado, seja 53,52%a.a. O valor presente encontrado é de R\$ 40.167,31. O fluxo de caixa do empreendedor que não participa do programa está demonstrado na tabela 9.

TABELA 9 - FLUXO DE CAIXA – NÃO PARTICIPANTE

Tempo no programa	Lucro Líquido	Juros*	Lucro líquido menos Juros	Crédito (R\$)	Amortização	Caixa Líquido	Fluxo de Caixa Descontado
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1	32.639.54	0.00	32.639.54	0.00	0.00	32.639.54	21.260,77
2	34.271.52	0.00	34.271.52	0.00	0.00	34.271.52	11.529,80
3	35.985.09	0.00	35.985.09	0.00	0.00	35.985.09	10.344,57
Taxa de juros média efetiva: 53,52%a.a.							43.135,14

Fonte: Elaborado pelo autor

Para construir este fluxo de caixa Teve-se que estabelecer uma hipótese sobre o crescimento dos lucros dos empreendedores que não participaram do programa. Qualquer que seja o método utilizado a escolha desta taxa será sempre arbitrária. Optou-se por uma taxa de crescimento dos lucros de 5% a.a.

Como não há empréstimos, amortizações e juros o fluxo de caixa dos não participantes é constituído apenas pelo lucro líquido ao fim de sucessivos anos. Trazendo este fluxo de caixa a valor presente na mesma taxa utilizada no caso dos que participaram do programa, 53.52%a.a. chega-se ao montante de R\$ 43.135,14 valor maior que os R\$ 40.167,31 que é o valor presente para os que participaram do programa de microcrédito. Seja, a participação no programa de microcrédito do Banco do Empreendedor ao longo de 3 anos gerou impacto negativo sobre a renda da microempresa. Se ao invés da taxa de juros efetiva houvéssimos utilizado a taxa nominal de 43,20% a.a. que favorece o participante do programa por representar despesas financeiras menores, o VPL para os participantes seria de R\$48.838,01 e o dos não participantes R\$ 51.760,14; a diferença de R\$ 2.922,14 evidencia o impacto negativo do microcrédito sobre o lucro daqueles que participaram do programa.

5.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O cliente típico do Banco do Empreendedor é do sexo masculino, jovem, casado, tem poucos dependentes, mora em casa própria e tem bom nível educacional; opera predominantemente nos setores de comércio e serviços tradicionais, tem longa experiência no ramo em que opera e seu empreendimento existe há mais de 5 anos. Sua microempresa é informal e ele é simultaneamente patrão e frequentemente único empregado do seu estabelecimento. Seu negócio visa sobretudo a subsistência; tem conta em banco embora não necessariamente acesso a crédito e os empréstimos que toma são para aquisição de máquinas e equipamentos ou, mais frequentemente, capital de giro.

Este cliente toma um empréstimo que, em média é de R\$ 3.843,00 e o paga em 15 parcelas iguais mensais e consecutivas. Como o valor do empréstimo se destina à expansão do negócio espera-se que tenha impacto positivo sobre o lucro da microempresa. Não só isso. Espera-se que o impacto seja superior àquele registrado por outro empreendedor com características idênticas que não tenha tomado crédito.

No entanto, não é este o resultado encontrado. A análise mostra que o impacto do microcrédito sobre a renda do microempreendedor é negativo, isto é, seu lucro é menor do que se não houvesse tomado o crédito.

Este resultado, embora inesperado, não é inusitado. Há, conforme vimos na revisão da literatura, algumas evidências de resultados semelhantes em outros programas de microcrédito.

Uma das razões para este resultado poderia estar no fracasso do investimento realizado com apoio do microcrédito. Se o projeto fracassa resta ao microempreendedor o impacto negativo do pagamento de principal e encargos sem o resultado positivo do incremento nos lucros. Não parece ser este o caso dos clientes do Banco do Empreendedor. Seu perfil mostra microempreendedores bastante experientes e conservadores, pouco inovadores e avessos ao risco.

Outra possibilidade consiste na não aplicação dos recursos na expansão dos negócios e sim na solução de problemas financeiros domésticos. Se não há investimentos o impacto do microcrédito sobre o fluxo de caixa se restringe, mais uma vez, ao pagamento de principal e encargos. Esta parece ser a situação

predominante junto aos clientes do Banco do Empreendedor. Embora não se possa afirmar, há indícios de que não só os recursos do microcrédito são desviados para outras finalidades como também os lucros retidos não são direcionados para expandir os negócios. Embora declare só retirar um pró-labore equivalente a cerca de 60% do lucro auferido, não há evidência de que os 40% remanescentes sejam efetivamente investidos no negócio. Caso isto ocorresse certamente as vendas se expandiriam mais e os lucros superariam o dos microempreendedores que não tomaram microcrédito.

CONCLUSÃO

Quando se iniciou este trabalho pretendia-se analisar o Bancri, instituição semelhante ao Banco do Empreendedor que opera atendendo vários municípios da foz do rio Itajaí Açu. Infelizmente teve-se que interromper a pesquisa depois de 10 dias de trabalho porque os dados dos levantamentos socioeconômico haviam sido eliminados para reduzir o espaço utilizado pelos arquivos. É lamentável, pois o microcrédito ainda depende de muitas pesquisas e estas só podem se dar caso se preservem as informações.

Sofreu-se problema idêntico quando, antes de iniciar este trabalho pretendeu-se analisar a trajetória de empresários atendidos pelo programa UNO nos anos 70. Bruce Tippet ex-representante da Accion International para a América Latina esteve em Recife em 2006 com o objetivo de verificar o estado dos arquivos da organização e concluiu que quase nada foi preservado.

É necessário que se estabeleça uma política de manutenção de dados para permitir que outros pesquisadores possam ter acesso a estas informações que são cruciais para o futuro do microcrédito no Brasil.

Quanto aos resultados da pesquisa, Inicialmente é necessário reconhecer que o cliente do Banco do Empreendedor tem características que o diferenciam dos clientes dos tradicionais programas de microcrédito tanto no Brasil quanto no exterior. Enquanto a grande maioria dos clientes de instituições de microcrédito em todo o mundo é pobre, o cliente do Banco do Empreendedor exibe atributos característicos dos não pobres; Dividindo a renda familiar pelo número de pessoas que dela se beneficiam chega-se à renda per capita média anual dos integrantes das famílias que é de R\$ 20.112,14. Este valor está bem acima da renda per capita do Brasil que ao final de 2008 era de R\$ 15.240,00⁵⁹ e muito acima da sua linha oficial de pobreza (meio salário mínimo por mês) que corresponde a R\$ 2.790,00 ao ano. Além disso a grande maioria mora em casa própria, tem razoável grau de instrução, muitos anos de experiência na atividade que exerce e seus negócios existem, em sua maioria há mais de 5 anos. Suas famílias são pequenas e a maioria recebe rendas de outras atividades e mais da metade tem conta em bancos.

⁵⁹ Fonte IBGE

Este microempreendedor não mostra ambições de crescer e se expandir. Em sua esmagadora maioria seus negócios são de subsistência ou de acumulação simples, isto é negócios onde os investimentos se restringem a reposição dos equipamentos depreciados e a pequenos incrementos de capital. Para este empreendedor, conforme vimos, o microcrédito não acarreta impacto positivo sobre a renda. Mesmo que a taxa de juros paga pelo microempreendedor que participa do programa fosse reduzida o impacto continuaria sendo negativo. Note que a redução da taxa de juros redundaria em menos despesas financeiras para o tomador do empréstimo resultando em fluxo de caixa mais robusto na comparação com os empreendedores que não tomaram empréstimos. Para testar a sensibilidade dos resultados reduzimos a taxa de crescimento do faturamento daqueles que não tomaram empréstimo e, mesmo assim o impacto sobre a renda dos que participaram do programa se mostrou inferior quando comparada com a daqueles que não participaram.

Embora surpreendente o resultado não é inédito. Conforme visto na discussão sobre a aplicação desta metodologia resultados semelhantes foram encontrados por Coleman em 1999.

Apesar dos resultados, Coleman adverte que o caso tailandês é peculiar, uma vez que o programa avaliado empresta valor médio superior ao dos outros programas da região. Coincidentemente o autor atribui o impacto negativo do microcrédito sobre a renda ao valor elevado dos créditos concedidos característica similar a encontrada junto aos clientes do Banco do Empreendedor..

Uma explicação possível está na destinação dos créditos liberados. Em nossa pesquisa constatamos que 30% dos empréstimos do Banco do Empreendedor são destinados a capital de giro e 30% são para uso misto (ativo fixo e capital de giro). Isto deveria impactar vendas já que só se necessita capital de giro caso as vendas aumentem. É possível, no entanto que pelo menos parte destes empréstimos seja utilizada para outras finalidades. Conforme vimos este desvio de utilização foi detectado junto aos clientes do Grameen Bank em Bangladesh. Nada há de errado em emprestar para outros fins, afinal o microempreendedor necessita de financiamentos para os bens e serviços que consome, porém neste caso, não deveria ter acesso à taxas de juros tão baixas. Segundo informações dos agentes de crédito do Banco do Empreendedor empréstimos para consumo são disponíveis em lojas de departamentos como Magazine Luiza e Angeloni a taxas de 15%a.m., bem

superiores aos 3,60%a.m. cobrados pelo Banco do Empreendedor. Ao recorrer ao Banco do Empreendedor para financiar bens de consumo o microempreendedor está agindo racionalmente, mas não se está praticando o microcrédito produtivo que é o único capaz de gerar renda. Caso parte importante do crédito esteja sendo aplicada em outros usos estaria explicado o impacto negativo do microcrédito sobre a renda do empreendedor detectado nesta pesquisa, pois neste caso, o único impacto no fluxo de caixa seria o pagamento dos encargos financeiros.

Outra possível razão para o impacto negativo do microcrédito sobre a renda do microempreendedor está na retirada de recursos da empresa. O valor médio do pró-labore declarado pelos microempreendedores corresponde a 56,49% dos lucros. Se isto for verdade ainda restariam em média pouco mais de 40% dos lucros para investimentos no negócio. Neste caso as vendas deveriam apresentar taxas de crescimento mais elevadas. Embora declarem investir em seus negócios já que é isto que deles se espera, sabe-se que, o microempreendedor pode lançar mão da totalidade do lucro líquido para atender necessidades familiares. Nesta hipótese o crescimento modesto das vendas e dos lucros seria apenas consequência da falta de investimentos na microempresa.

A concentração das atividades econômicas em setores tradicionais e pouco dinâmicos também explica, pelo menos em parte, o baixo crescimento das vendas e dos lucros. Os clientes do Banco do Empreendedor operam, sobretudo em comércio e serviços negócios que apenas sobrevivem por proporcionar comodidade aos vizinhos do entorno em que operam. Com raras exceções não há evidência de dinamismo ou ímpeto de crescimento entre os microempreendedores estudados.

No que se refere à criação e manutenção de empregos nossa pesquisa mostra que, embora modestos, os resultados encontrados são positivos. Supõe-se que o microcrédito foi essencial para a manutenção de postos de trabalho uma vez que se não fosse o microcrédito, a empresa possivelmente sucumbiria eliminando os empregos existentes. Além de manter os empregos, o microcrédito permitiu um crescimento modesto, mas consistente na geração de novos postos de trabalho. Esta talvez seja a contribuição mais importante do microcrédito. Numa sociedade incapaz de gerar novos empregos na velocidade necessária para absorver o crescimento da população, os microempreendimentos são uma válvula de escape imprescindível para manter a estabilidade social.

Normalmente se presume que o microcrédito contribui para reduzir a informalidade; Não foi encontrada nenhuma evidência de redução da informalidade entre os participantes do programa. Na verdade a tendência é de aumento da informalidade com o passar do tempo. Isto certamente não é provocado pelo microcrédito. É possível que, se manter na informalidade, seja condição de sobrevivência para estas microempresas. Em entrevista com agentes de crédito obtivemos informações de microempreendedores que haviam formalizado seus negócios e foram aconselhados pelo contador a voltar à informalidade. Naturalmente não faz sentido para o microempreendedor formalizar seu negócio quando seus concorrentes não o fazem. A leniência das autoridades fiscais de certa forma induz o indivíduo a permanecer na informalidade. Embora a fiscalização aja desta maneira com base na baixa relação custo benefício de uma atividade fiscalizadora mais efetiva não há dúvida de que este comportamento induz o microempreendedor a se manter na informalidade.

É importante lembrar que o presente trabalho restringiu-se a estudar o impacto do microcrédito sobre a renda do empreendedor e não sobre a pobreza num sentido mais amplo. Conforme se viu no capítulo 1, a pobreza não se restringe à insuficiência de renda já que é um fenômeno multidimensional; ao constatar que o impacto do microcrédito sobre a renda é negativo não se está deixando de reconhecer o importante papel desta ferramenta de combate à pobreza e de inclusão social.

O microcrédito contribui para que o empreendedor e sua família mantenham sua renda mesmo que esta não se expanda. Sem a renda do microempreendimento dificilmente o empreendedor conseguiria manter seu padrão de vida atual. Além disso, caso não pudesse contar com o microcrédito o microempreendedor teria dificuldades para manter-se em situações de crise. Conforme vimos no capítulo 1 a pobreza também se caracteriza pela vulnerabilidade do cidadão à oscilação de suas rendas seja ela provocada pela sazonalidade ou por situações de crise. Neste caso sua alternativa consistiria em desfazer-se de ativos importantes com riscos de ver seus rendimentos caírem para patamares muito próximos ou mesmo inferiores aos da linha de pobreza. Não é difícil imaginar o que aconteceria caso o microempreendedor não pudesse contar com o microcrédito para pagar a prestação da faculdade do filho ou mesmo do carro da família.

O microcrédito também é importante para manter os empregos de pessoas que teriam poucas alternativas no mercado de trabalho.

Finalmente espera-se que este trabalho sirva de reflexão para os envolvidos em operações de microcrédito, sobretudo para aqueles que julgavam que emprestar pequenas quantias aos pobres automaticamente gera renda; Conforme constatamos para que isto seja verdadeiro é preciso que os microempreendedores efetivamente utilizem o crédito para alavancar seus negócios. Esta é a idéia sobre a qual se construiu o conceito do microcrédito produtivo. Caso o crédito seja utilizado para outra finalidade poderá contribuir para reduzir a pobreza, mas não será eficaz para gerar renda para o microempreendedor.

REFERÊNCIAS

ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. **Carta de Blumenau**. ABCRED, 2000. Disponível em: www.abc Cred.org.br

ABCRED, Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Popular Solidário e Similares. **Política Nacional de Microcrédito Produtivo**. Brasília: CUT e CSN, 2004.

ABRAMOVAY, R. **Razões e ficções do desenvolvimento**. São Paulo: EDUNESP, 2001.

AGHION, Beatriz and MORDUCH, Jonathan, **The economics of Microfinance**, Cambridge The MIT Press, 2005

ALEXANDER, Gwen. An Empirical Analysis of Microfinance: Who are the Clients?. Paper presented at 2001 Northeastern Universities Development Consortium Conference. In: GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know**. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.21. Disponível em: <http://www.bu.edu/econ/ied/neudc/papers/Alexander-final.doc> Acesso em 08/03/2009.

ALTIMIR, Oscar. **Measuring levels of living in Latin America**: An overview of the main problems. Buenos Aires, El Cid Editor, 1979.

ALVES, Darcy da Silva Rogério, SOARES Marques Marden. **Democratização do Crédito no Brasil**: Atuação do Banco Central. BCB. 2003. Disponível em: www.bcb.gov.br/?DEMOCRED . Acesso em 09/04/2009

ATTALI, Jacques et ARTHUS-Bertrand, **Voyage au Coeur d'une Révolution**: La microfinance contre la pauvreté, Paris, JCLattès, 2007.

ASA, site corporativo. Disponível em: www.asabd.org. Acesso em 08/04/2009.

ASIAN DEVELOPMENT BANK, site corporativo disponível em www.adb.org. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/ESSDNETWORK/1105722-1115888526384/20645252/WhereIsTheWealthofNations.pdf> Acesso em 08/03/2009.

AZZONI, C. R. Concentração Regional e Dispersão das Rendas Per Capita Estaduais: análise a partir de séries históricas estaduais do PIB, 1939-1995". **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 27, n. 3, IPE/FEA/USP, 1997.

BADESC, site corporativo disponível em www.badesc.gov.br. Vários acessos entre março e julho de 2009.

BANCO DA MULHER, site corporativo. Disponível em: w.bancodamulher.org.br. Acesso em: 06/04/2009.

BANCO DO NORDESTE, site corporativo. Disponível em: www.bnb.gov.br. Acesso em: 08/03/2009

BANCO SOL, site corporativo. Disponível em www.bancosol.bo. Acesso em 06/03/2009.

BARNES, Carolyn. **Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe**. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims> Acesso em 08/03/2009

BARNES, Carolyn, GAILE, Gary and KIMBOBO, Richard. **Impact of Three Microfinance Programs in Uganda**. Washington, D.C.: AIMS. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims> Acesso em 14/03/2009

BARONE, Francisco Marcelo, LIMA, Paulo Fernando, DANTAS, Valdi e REZENDE, Valéria. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: www.comunitas.org.br/docs/CS-37Result_Selec.pdf Acesso em 12/03/2009

BARROS, R. *et al.* **"Demographic changes and poverty in Brazil"**. In: N. BIRDSALL; A.C. KELLEY; S. W. SINDING (orgs.) *Population matters: demographic change, economic growth and poverty in the developing world*. Oxford, Oxford University Press, 2001: Cap. 11.

BARROS, BLANCO e TELLES. **Desafios para a Política Social Brasileira**, IPEA Textos para Discussão nº 985 2001, disponível em www.ipea.gov.br/pub/td/2003/td_0985.pdf acesso em 18/03/2009

BERTHELEMY and VAROUDAKIS 1996 apud MEIER, Gerald M. and RAUCH, James E. In: **Leading Issues in Economic Development**. New York, Oxford University Press 2000.

BLUMBERG, Rae Lesser. **Gender family and Economy: The triple Overlap**, N.York, Sage editions, 1989

BOILLOT, Jean-Joseph **L'économie de L'Inde**, Paris Collection Repères, Editions La Découverte, 2006.

BOLTVINIK, J. "Poverty in Latin America: A Critical Analysis of Three Studies". **International Social Science Journal**, v.148, p.245-260, 1996.

CALCUTTA PROJECT. **Could "microfinance" institutions make a significant contribution towards poverty alleviation?** Disponível em: http://www.calcuttaproject.org/documenti_microcredito/essay_theory_of_institution.pdf Acesso em 14/03/2009

CARDOSO, Larry; FAÇANHA, Luis Otávio, MARINHO, Alexandre. **Microcrédito e Desenvolvimento Territorial**. São Paulo, USP, 2000.

CHAMBERS, R. **Poverty and livelihoods: whose reality counts?**: IDS Discussion papers nº 347 Brighton: Institute of Development Studies 1995

CHRISTEN, Robert. **Commercialization and Mission Drift: The transformation of Microfinance in Latin América**. 2001. CGAP. BANCO MUNDIAL.

COLEMAN, Brett. *The impact of group lending in Northeast Thailand.* Journal of Development Economics. 1999. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p20. Disponível em: [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00038-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00038-3) Acesso em 09/03/2009

COLEMAN, Brett. *Microfinance in Northeast Thailand: Who Benefits and How Much?* Manila: Asian Development Bank. 2002. *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.20. Disponível em: http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp009.pdf Acesso em 09/03/2009

CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR – CGAP, site corporativo, disponível em www.cgap.org. Acessado em 04/05/2009.

CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR - CGAP. **Scaling Up Poverty Reduction**. Case Studies in Microfinance. Washington, D.C, 2004.

COPESTAKE, James, BHALOTRA Sonia, and JOHNSON, Susan. Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study. Journal of Development Studies, 2001. Disponível em:<http://dx.doi.org/10.1080/00220380412331322051> *apud*: GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005. p.26. Disponível em:<http://www.odi.org.uk/publications/dpr/> Acesso em 10/05/2009

COSTANZI, Nagamine Rogério. **Microcrédito no âmbito das políticas públicas de trabalho e renda**. Opinião dos Atores. 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br> – Acesso em 10/04/2009

CREEVEY, Lucy E. et al. **Evaluation of the impacts of PRIDE/VITA (The guinea rural enterprise development project)**. GEMINI Technical Report, Bethesda,MD, n. 94, 1995. *Apud* SEBSTAD, Jennefer; CHEN, Gregory. **on the impact of microenterprise credit**. AIMS Project Overview of studies Working Paper. Washington, D.C.: USAID Office of Microenterprise Development, 1996.

CRESPO, Antonio Pedro Albernaz, GUROVITZ, Elaine. **A pobreza como um fenômeno multidimensional**: ERA-Eletrônica., São Paulo-SP Fundação Getulio Vargas 2002

DREZE, J.; SEN, A. **Hunger and Public Action**, Oxford: Oxford University Press.,1989

DINIZ, Marcelo Bentes e ARRAE, Ronaldo A. **Novas evidências para as taxas de pobreza dos Estados Brasileiros** disponível em: (http://bancodonordeste.com.br/content/aplicacao/Eventos/forumbnb2006/docs/novas_evidencias.pdf) acesso em 08/06/2009

DUM, E.G.; ARBUCKLE, J.G. Jr.; PARADA, M.R. de C. Extending microfinance approaches into the agricultural sector. **A review of key concepts**. Columbia: University of Missouri, 1998.

DUNN, Elizabeth. Research Strategy for the AIMS Core Impact Assessments. Washington, DC. AIMS, 2002. apud: GOLDBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.28. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims> Acesso em 12/03/2009

DUNN, Elizabeth; ARBUCKLE JR, J. G.. **The Impacts of Microcredit: A Case Study from Peru**. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims> Acesso em 16/03/2009

FONTES, A. et al **A Expansão do setor das microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: IBAM/Fundação Ford 2003.

GOLDBERG, N. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What We Know Grameen Foundation USA Publication series Washington DC, 2005

GOLDMARK, L., et al. **A Situação das Microfinanças no Brasil**. Versão preliminar para o Seminário Internacional BNDES Microfinanças: Projeto BNDES-BID de Microfinanças, Rio de Janeiro, maio 2000.

GOLDSMITH, Raymond W. **Financial Structure and Economic Grow**. Cambridge, M.A. 1969, MIT press.

GONZALES-VEGA, C.; PRADO, F.; MILLER,T. **El reto de las microfinanzas en America Latina**: la vision actual. Finance Against poverty, London, 1996.

GRÄBNER, Selia. **Avaliação do desempenho das empresas financiadas pelo PROGER - na região de Santa Maria, RS. São Paulo, 2003**. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA/USP, 2003.

GREEELEY, M. **Measurement of poverty and poverty of measurements**, IDS Bulletin, 25 (2), 50-8 ,University of Sussex, Brighton, UK . 1994.

HOLLIS, Aidan; SWEETMAN, Arthur, **Microcredit: What can we learn from the past?** World Development, **Elsevier**, v.26, n.10, p.1875-1891, Oct. 1998. Disponível em www.ideas.repec.org/e/c/pho163.html acesso em 13/05/2009.

HULME, David. **Impact Assessment Methodologies for Microfinance**: A review. University of Manchester: CGAP Discussion paper, 1997. Disponível em: www.ids.ac.uk/impact/resources/introduction/Hulme_IA_meth_review.pdf - Acesso em 16/03/2009

HULME e MOSLEY P. **Finance Against poverty**. London Routledge, 1996.

Hulme, D.. **'Client exits (drop-outs) from East African microfinance institutions'**. Kampala:MicroSave 1999

HULME, David. **The Story of the Grameen Bank**: From Subsidised Microcredit to Market-based Microfinance –BWPI Working Paper 60. The University of Manchester – Brooks World Poverty Institute, 2008

IBGE. **Censo Brasil – 2000**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.

IBGE. **Pesquisas de Municípios – 2002**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005.

IBGE. **Elaboração**: Sebrae Nacional/UED. 2003. Rio de Janeiro: IBGE 2005.

KARLAN, Dean. **Microfinance Impact Assessments**: The Perils of Using New Members as a Control Group. Journal of Microfinance, 2001. Disponível em: <http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>

Khandker, S. R., B. Khalily, and Z. Khan. **Grameen Bank: Performance and Sustainability**. World Bank Discussion Papers No. 306. Washington, D.C. 1995

KHANDKER, Shahidur. Fighting Poverty with Microcredit. Dhaka, Bangladesh: UniversityPressLimited.1998. Disponível em: <http://www.amazon.com/gp/product/0195211219> Acesso em 08/03/2009

KHANDKER, Shahidur. **Micro-Finance and Poverty**: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. Forthcoming, World Bank Economic Review, 2005. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1093/wber/lhi008> Acesso em 14/03/2009

KING; LEVINE. In: MEIER, Gerald M.; RAUCH, James E. in **Leading Issues in Economic Development** 7.edition, New York Oxford University Press 2000. Acesso em 08/03/2009

KLUGMAN, Jeni.(Ed.) **Estrategias para a redução da pobreza; Introdução**. Livro de Consultas sobre estratégias para a redução da pobreza, 2001. Washington DC, Banco Mundial, 2001

LAVINAS, Lena. **Pobreza e Exclusão**. Traduções regionais de duas categorias da prática, 2003,disponível em <http://uff.br/revistaeconomicav4u1lavinas.pdf>

LEE, Norman. **Strategic Impact Assessment and Enterprise Development**. Institute for Development Policy and Management University of Manchester, 2002. Disponível em: www.enterprise-impact.org.uk/overview/index.shtml Acesso em 14/03/2009

LOK-DESSALIEN, R. **Review of poverty**: concepts and indicators. New York: Poverty Elimination Programme/ UNDP, 1998.

MACHADO, Tânia. Microcrédito. IPEA/ Publicações. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf: Acesso em 18/03/2009

MANROTH, Astrid. **How Effective is Microfinance in CEEC and the NIS? A Discussion of Impact Analysis to Date**. Washington, D.C.: AIMS, 2001. Disponível em: <http://www.usaidmicro.org/pubs/aims> Acesso em 14/03/2009

MARTINS, P. H. **A regulamentação da área de microfinanças**. 2002. Disponível em: http://www.rits.org.br/legislacao_teste/lg_testes/lg_tmes_abril2002.cfm. Acessado em 05.05.2009.

MINISTÉRIO DO TRABALHO, site corporativo. Disponível em: www.mte.gov.br/pnmpo. Acesso em 10/05/2009.

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA, site corporativo. Disponível em: www.mj.gov.br/snj/oscip/default.htm. Acesso em 10/05/2009.

MICRO FINANCIAL SERVICES, site corporativo. Disponível em: www.micro-financialservies.com. Acesso em 20/05/2009.

MIX MARKET, site corporativo. Disponível em: www.mixmarket.org. Acesso em 05/03/2009.

MKNELLY, Barbara and Christopher Dunford. **Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition**: Lower Pra Rural Bank Credit with Education Program in Ghana. Davis, California: Freedom from Hunger, 1998. Disponível em: http://www.ffhtechical.org/publications/pdfs/CwE_R4_GhanaImpact.pdf. Acesso em 08/03/2009

MODY, Priti **Gender Empowerment and Microfinance**. Washington, Washington University Evans Scholl, 2000 (working paper)

MONTGOMERY, Richard, 1996. **Disciplining or protecting the poor?** Avoiding the social costs of peer pressure in micro credit schemes. Apud ARMENDARIZ de MONZONI, Mario. **Impacto em Renda do microcrédito**. São Paulo-SP edit. Peirópolis, 2006 .

MONZONI NETO, Mario .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, 2006. Tese (Doutorado) - Escola de Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, 2006.

MORDUCH, James. The Microfinance Promise. **Journal of Economic Literature**. V.XXXVII. 1999.

MORDUCH, Jonathan. **Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh**. Princeton University working paper, 1998. Disponível em: http://www.wws.princeton.edu/~rpds/downloads/mordu_microfinance.pdf Acesso em 08/04/2009

MORDUCH, Jonathan and HALEY, Barbara. **Analysis of the Effects of icrofinance on Poverty Reduction**. NYU Working paper, 2001. Disponível em: http://www.nyu.edu/wagner/public_html/cgi-bin/workingPapers/wp1014.pdf. Acesso em 14/03/2009

MOREIRA, Sérgio. Microcrédito, ocupação e renda. **Coleção Opinião do Autor**. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf Acesso em 06/03/2009

MOSLEY, Paul. **Metamorphosis From NGO to Commercial Bank**: The Case of BancoSol in Bolivia, pp. 1-31 in David Hulme and Paul Mosley (eds.) **Finance Against Poverty: Volume II**. Routledge: London and New York. 1996

NAISBITT, J. **Paradoxo global**: quanto maior a economia global, mais poderosos são seus protagonistas menores nações, empresas e indivíduos. Rio de Janeiro, Campus, 1994.

NELSON, Eric; BOLNICK, Bruce R. **Survey methods for assessing small credit programs evaluating impact KIK/KMKP credits**. Jakarta: 1986.

NELSON, Candace. **Learning from Clients Assessment Tools for Microfinance Practitioners**. AIMS, 2004.

Disponível em: http://hdr.undp.org/docs/network/hdrstats_net/Jordan_Microfinance_Seep_Manual.pdf Acesso em 12/04/2009

NEPONEN, Helzi. **ASA-GV Microfinance Impact Report 2003**. Trihcirappalli, India: The Activists for Social Alternatives, 2003. Acesso em 14/04/2009

NERI, Marcelo. **Você tem sede de que?**: Microcrédito e garantias. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf Acesso em 13/03/2009

NICHTER, Simeon, Lara Goldmark e Anita Fiori. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. PDI/BNDES, 2002.

NÓBREGA, Wagner, Identificação. **Caracterização e Mapeamento da Pobreza**. Tese de doutorado em Desenvolvimento Economico, UFPR, Curitiba, 2009

NOWAC, Maria On ne prête qu'aux riches, Paris J.C.Lattés 2005 apud ATTALI, Jacques et ARTHUS-BERTRAND. **Voyage au coeur d'une revolution**: La microfinance contre la pauvreté, Paris JC: Lattés 2007

OLDHAM, Linda et al. **Measuring socioeconomic impact of credit on SMI**: assessment of the monitoring system used by the Alexandria Businessmen's Association, Egypt. GEMINI Technical Report, Bethesda, MD, n. 76, 1994.

PASSOS, Alessandro Ferreira dos; PAIVA, Luiz Henrique; GALIZA, Marcelo; CONSTANZI, Rogério Nagamine. **Focalização, sustentabilidade e marco legal**: uma revisão da literatura de microfinanças. Nota Técnica. IPEA Publicações, 002. Disponível em: www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_018i.pdf Acesso em 06/03/2009

PEREIRA, S.E. **Implicações da evolução do conceito de pobreza para a luta contra a pobreza: uma reflexão**. 2002. Disponível em: <http://pascal.iseg.utl.pt/~Socius/coloquio/esp.html>. Acesso em 4/3/2009

Pitt, M., Shahidur R. Khandker, Omar Haider Chowdhury and Daniel L. Millimet **Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh 2001**: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/health.pdf>

PITT, Mark. **Reply to Jonathan Morduch's Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh**. USA: Brown University, 1998. Working paper. Disponível em: <http://www.pstc.brown.edu/~mp/reply.pdf> Acesso em 13/03/2009

PLANET FINANCE disponível em: <http://www.planetfinancegroup.org/FRmicrofinance.php>. Acesso em 08/04/2009

PORTAL DO MICROCRÉDITO. Disponível em:
www.portaldomicrocredito.com.br. Acesso em 20/05/09.
 POVERTY ACTION LAB, site institucional. Disponível em:
<http://povertyactionlab.com>. Acesso em 01/05/2009.

PRAHALAD, C.K. **A fortuna na base da Pirâmide**: Erradicando a pobreza através do lucro. Wharton School Publishing.2004.

RIO GROUP (Expert Group on Poverty Statistics). **Compendium of best practices in poverty measurement**. Cap. 1, p.15-34, Rio de Janeiro, setembro de 2006.

ROCHA, Angela da; MELLO, Renato Cotta de. **Marketing para as Microfinanças Programa de Desenvolvimento Institucional**. PDI/BNDES, 2002.

ROCHA, S. **On Statistical Mapping of Poverty**: social reality, concepts and measurement. Rio de Janeiro, IPEA, Texto para Discussão, n. 553, 1998.

ROCHA, S. **Opções metodológicas para estimação das linhas de indigência e pobreza**, Rio de Janeiro, IPEA, 2000

_____. Pobreza no Brasil: o que há de novo no limiar do século XXI?. Niterói, **Revista Economia**, v. 2, n. 1, p. 73-106, jan./jun. 2001

_____. **Pobreza no Brasil: afinal de que se trata?** Rio de Janeiro, Editora FGV, 2003.

ROLIM, C. F. C **Um Índice de Pobreza Humana Municipal para o Brasil**. Curitiba: CMDE/UFPR. Texto para Discussão n. 17, 2005.

ROSA, Antonio Lisboa Teles da **Demanda por microcrédito em Fortaleza**: Uma análise do método de avaliação contingente. Fortaleza CAEN/UFC, Texto para discussão n. 174, 1998.

ROUBINE, N. SALA-i-MARTIN, X, **A grow model of inflation, tax evasion and financial repression**. Yale University Economic Grow Center. Paper nº 658, New Haven Conecticut 1992

ROWNTREE, B. S. Towards Exchequer Subsidies for Housing 1906-1914. In: **Social Policy & Administration**, n. 6, vol. 1, pp. 3–18, janeiro de 1972.

_____. **The human needs of labour**. Londres: Thomas Nelson and Sons, 1918.

_____. **The Human Factor in Business**. Londres: Longmans, Green, and Co., 1921

RUTHERFORD, S. **The Poor and Their Money**. An Essay about Financial Services for Poor People. UK: Oxford University Press, 2000.

SACHS, Ignacy, **Inclusão social pelo trabalho** Sebrae e PNUD, Rio de Janeiro, Garammond, **2003**

SALAMA, P.; DESTREMAU, B. **O tamanho da pobreza: economia política da distribuição de renda**. Rio de Janeiro, Garamond, 1999
 SANDERS, Arie; MUSSELDER, Hans. **Microfinanzas en Nicaragua**, Amsterdã: CEDLA, 2003

SCHREIBER, José G. **Análise de custo benefício do programa**. UNO-União Nordestina de Assistência à pequenas Organizações (Dissertação de mestrado). Curso de Mestrado em Economia. PIMES da Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 1975 .

SCHWARTZMAN, S. Estatísticas da Pobreza. **Revista Brasileira de Estatística**, v.58, n.209, p.78, jun. 1997. Disponível em:
<http://www1.ibge.gov.br/poverty/pdf/brasil1.pdf>

_____. **Vantagens e Desvantagens das Linhas de Pobreza**. 2003, Disponível em <http://www.schwartzman.org.br/simon/linhas.htm>, acessado em 01.05.09

SEBRAE, site corporativo. Disponível em: www.sebrae.gov.br. Acesso em 15/03/2009

SEBSTAD, Jennefer; LOZA, Sara. **Lending and learning: formal banks and microenterprise in Egypt**”. Relatório para Ford Foundation Cairo. Community Economics Corporation. Washington, D.C, 1993.

SECURATO, J.R. **Crédito: análise e avaliação de risco**. São Paulo: Saint Paul Institute, 2002

SEMINÁRIO BNDES DE MICROFINANÇAS ENSAIOS E EXPERIÊNCIAS. BNDES/BID, 2000. Disponível em: www.oit.org.pe/ipecc/documentos/rel_oit_versfin170302.pdf
 Acesso em 14/04/2009

SEN, A. K. **Poverty and Famines: an essay on entitlement and deprivation**. Clarendon Press, Oxford, U.K., 1981.

_____. **Inequality reexamined**. Nova York, Russel Sage, Foundation, 1992.

_____. **On Economic Inequality**. New York, Clarendon Oxford Press, 1997.

_____. **Sobre ética e economia**. São Paulo, Companhia das Letras. 1999

_____. **Desenvolvimento como Liberdade**. Trad. Laura Teixeira Motta. São Paulo: Companhia das Letras, 2001.

_____. **Desigualdade Reexaminada**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

SNODGRASS, Donald R., SEBSTAD, Jennefer. **Clients in context: the impacts of microfinance in three countries – Sinthesis Report**. USAID AIMS 2002. Disponível em: http://www.microlinks.org/ev_en.php?ID=7198_201&ID2=DO_TOPIC. Acesso em 08/03/2009

SOARES, Mardem Marques, ALVES, Sérgio Darcy da Silva. Microfinanças: Democratização do Crédito no Brasil Atuação do Banco Central. BCB. 3.ed, **Revista Ampliada**. São Paulo, 2006.

SOTTOLICHIO, F., **La agonía de la PYME**: Crônica de la pequeña empresa chilena, 50 años. Fundación Konrad Adenauer, Santiago, 2003

STREETEN, P. **Globalização: ameaça ou oportunidade**. In: ARBIX, G. ZILBOVICIUS, M. Development Ideas in historical perspective, Boston University, 2001

SUTORO, Ann Dunham. KUPEDES **Development impact survey**: briefing booklet. Jacarta, BRI, Planning, Research and Development Department, 1990.

STIGLITZ, J.; WEISS, A. **Credit rationing in markets with imperfect information**. American Economic Review, vol. 71, pp. 393-410. 1981.

TODD, Helen. **Poverty Reduced Through Microfinance: The Impact of ASHI in The Philippines**." Washington, DC. AIMS, 2000. apud: GOLDEMBERG, Nathanael. **Measuring the Impact of Microfinance**: Taking Stock of What we Know. Grameen Foundation USA. Grameen Foundation USA Publication Series, 2005.p.27.

TOMELIM, M. **O microcrédito no Brasil**, Brasília 2003.

TOWNSEND, P. **Poverty in the United Kingdom**: a survey of household resources and standards of living. Londres, Penguin, 1979

TULCHIN, Drew. Microfinance's Double Bottom Line. Working Paper **on Measuring Social Return for the Microfinance Industry**. Social Enterprise Associates, 2003. Disponível em: http://www.socialenterprise.net/pdfs/microfinance_education.pdf Acesso em 12/03/2009

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT, site corporativo. Disponível em: www.usaidmicro.org Acesso em 17/03/2009.

VALENTE, Mônica. **Do Microcrédito as Microfinanças**. Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf Acesso em 25/04/2009.

VALENTE, Rita. **Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social**. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf Acesso em 18/03/2009.

VIVACRED, site corporativo. Disponível em: <http://www.vivacred.org.br>. Acesso em 10/05/2009.

VON PISCHKE, J.D. **Finance at the Frontier**: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy, Washington, D.C.: World Bank. 1991

WRIGHT, G.A.N., **The Impact of MicroFinance Services**: Increasing Income or Reducing Poverty? Journal of Small Enterprise Development, v.10 n.1. UK: IT Publications, 1999.

YUNUS, Muhammad, JOLIS Alan. **O Banqueiro dos pobres.** São Paulo: Ed. Ática. 2000

ZOUAIN, Deborah Moraes. Barone Francisco Marcelo. **Excertos sobre política pública de acesso ao crédito como ferramenta de combate à pobreza e inclusão social: o microcrédito na era FHC.** Rev. Adm. Pública. v. 41, n.2 Rio de Janeiro: Mar./Abr. 2007.

ANEXO 1
TABELA DE PREMIAÇÃO MENSAL POR RESULTADOS

ANEXO 2
LEVANTAMENTO SÓCIO ECONÔMICO - LSE