



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**  
**PIMES - PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM**  
**ECONOMIA**  
**MESTRADO COMÉRCIO EXTERIOR E RELAÇÕES**  
**INTERNACIONAIS**

**MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONOMICO:**

**UM ESTUDO DA ATUAÇÃO DO CAM - CENTRO DE APOIO AOS**  
**MICROEMPREENDEDORES NA ZONA NORTE DE NATAL-RN**

**Autor: José Edson Monteiro**

**Orientador: Prof. Dr. Raul da Mota Silveira Neto**

**RECIFE**

**2009**

**JOSÉ EDSON MONTEIRO**

Monteiro, José Edson

**MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONOMICO:  
UM ESTUDO DA ATUAÇÃO DO CAM - CENTRO DE APOIO AOS  
MICROEMPREENDEDORES NA ZONA NORTE DE NATAL-RN**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Pernambuco – Departamento de Economia, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre.

**ORIENTADOR: Prof. Dr. Raul da Mota Silveira Neto**

**RECIFE**

**2009**

Microcrédito e desenvolvimento econômico: um estudo da atuação do CAM – Centro de Apoio aos Microempreendedores na Zona Norte de Natal - RN / José Edson Monteiro. - Recife : O Autor, 2009.

95 folhas : tab., gráf., quadros, abrev. e siglas.

Orientador: Profº. Drº Raul da Mota Silveira Neto  
Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2009.

Inclui bibliografia e anexos.

1. Microcrédito. 2. Terceiro setor. 3. CAM. 4. Economia informal. I. Silveira Neto, Raul da Mota (Orientador). II. Título.

332.7 CDD (22.ed.) UFPE/CSA 2011 - 037

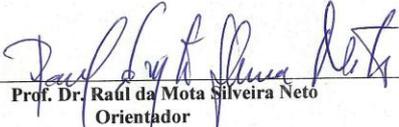
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
PIMES/PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

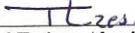
PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO  
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE

JOSÉ EDSON MONTEIRO

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do  
primeiro, considera o Candidato José Edson Monteiro **APROVADO**.

Recife, 14/09/2009.

  
Prof. Dr. Raúl da Mota Silveira Neto  
Orientador

  
Prof. Dr.ª Tatiane Almeida de Menezes  
Examinador Interno

  
Prof. Dr. Paulo Amilton Maia Leite Filho  
Examinador Externo/UFPB

## AGRADECIMENTOS

Esta etapa não teria sido completada sem a participação e contribuição daqueles que estavam ao meu lado.

Ao grande arquiteto do universo, pelo dom precioso da vida e pela motivação que me proporcionou a cada passo da realização desta dissertação.

Aos meus Pais, Manoel Alves e Maria José Monteiro, parte inseparável da minha vida, que me ensinaram a importância de aprender.

A Tereza Mirtis, mais que companheira, cúmplice nos sucessos da vida. A Hugo, Diogo e Wagner pelo enorme amor de pai e filhos, que, juntos novamente, redefiniram para mim o significado da palavra felicidade.

Ao meu orientador professor Raul Silveira, pelas suas orientações tão valiosas sem as quais seria difícil a realização deste trabalho.

Ao CAM- Centro de Apoio aos Microempreendedores na figura dos Sócios Dirigentes, Erivaldo Pedro Rodrigues e Violeta Pinto pelo apoio inclusive financeiro, e compreensão ao acompanhar este trabalho. A Mailson Pedro Rodrigues, pela ajuda no Excel. Walter Linhares e Tatiana pela ajuda na pesquisa de campo, bem como a Érika Félix na formatação do texto; todos da agência do CAM em Natal - RN.

Aos Professores da Universidade Federal de Pernambuco - Departamento de Economia Pós-Graduação em Economia (PIMES) pelas orientações que contribuíram para elevar os meus conhecimentos.

## LISTA DE ANEXOS

Anexo I: Questionário Dirigido Aplicado aos Clientes do CAM em Natal – RN.

Anexo II: Entrevista de Muhammad Yunus “O Banqueiro dos Pobres” ao Le Monde em 29/04/2008.

Anexo III: Organograma do CAM

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01: Liberação de recursos financeiros mensalmente.....	63
Gráfico 02: Evolução da carteira em número de contratos .....	63
Gráfico 03: Clientes do CAM por Sexo.....	68
Gráfico 04: Idade dos clientes do CAM.....	68
Gráfico 05: Escolaridade média dos clientes CAM.....	68
Gráfico 06: Renda mensal média dos clientes da instituição .....	69
Gráfico 07: Setor da economia ao qual pertencem os clientes .....	70
Gráfico 08: Constituição do empreendimento dos clientes .....	71
Gráfico 09: Valor médio do crédito solicitado ao CAM .....	71
Gráfico 10: Finalidade do empréstimo solicitado à instituição .....	71
Gráfico 11: Expansão do negócio (em %).....	73
Gráfico 12: Empregos gerados pelos clientes da instituição .....	73
Gráfico 13: Razões pelas quais o negócio não prosperou .....	74
Gráfico 14: Obtenção de apoio administrativo.....	74
Gráfico 15: Melhor, maior, vantagem do CAM .....	74

## LISTA DE ABREVIATURAS

**OSCIPS:** Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

**ONG's:** Organizações Não – Governamentais.

**SEBRAE:** Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

**CEAPE:** Centro de Apoio de Pequenos Empreendedores.

**CMN:** Conselho Monetário Nacional.

**CAM:** Centro de Apoio aos Microempreendedores

**DED:** Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social

**GTZ:** Cooperação Técnica Alemã

**BMZ:** Ministério Federal de Cooperação Econômica e Desenvolvimento

## LISTA DE QUADROS

**Quadro 01** Argumentos legais que dão embasamento as OSCIPS ..... 55

**Quadro 02** Principais diferenças entre as organizações financeiras tradicionais e OSCIPS Creditícias quanto às características institucionais ..... 56

**Quadro 03** Principais diferenças entre as org. financeiras tradicionais e as e OSCIPS Creditícias quanto ao método creditício..... 57

**Quadro 04** Principais diferenças entre as org. financeiras tradicionais e as e OSCIPS Creditícias quanto à composição das carteiras de crédito..... 58

## LISTA DE TABELAS

**Tabela 01** Descritiva dos dados coletados e relacionados ..... 77

**Tabela 02** Estrutura dos determinantes da log de renda familiar per capita..... 79

## RESUMO

Essa dissertação tem por finalidade estudar a importância do microcrédito como fator de geração de renda no âmbito do desenvolvimento econômico e social da zona norte da cidade de Nata, tendo como foco de estudo o papel das OSCIPS, mais especificamente a atuação do CAM.

De início, fez-se uma introdução ao estudo, identificando-se os principais objetivos e a estruturação teórica do mesmo. Em seguida, abordou-se de forma mais específica o terceiro setor da economia quanto às suas características e funções, inserindo as OSCIPS num contexto geral da sociedade civil e o seu papel no processo de fomento do desenvolvimento local sustentável, fazendo-se um comparativo com as organizações de crédito formal.

Ainda neste capítulo, tecemos algumas considerações sobre a economia informal, visto que o microcrédito nasce de maneira informal e é voltado para este tipo de economia que desde o seu início foi ignorado pelos bancos oficiais pelo seu alto risco, operacionalidade e o elevado grau de dificuldade para a pesada estrutura bancária.

Para entender essa relação, microcrédito e economia informal, foram feitos estudos com mais detalhes no mercado consumidor do microcrédito, ou seja, a economia informal, pelo fato de ser um fenômeno muito amplo e dotado de características muito heterogêneas.

O estudo de caso, foi realizado através de um questionário dirigido aos clientes do Centro de Apoio aos Microempreendedores, que consistiu em verificar qual a situação sócio-econômica dos clientes da instituição antes e depois da utilização dos recursos por ela disponibilizados, além de ressaltar a questão do fomento do desenvolvimento econômico do universo em análise, utilizando-se para isso um *feedback* entre conceito de desenvolvimento econômico e os resultados alcançados na pesquisa de campo.

Para finalizar o trabalho, fez-se um apanhado geral do estudo envolvendo os objetivos, análises e resultados alcançados ao longo da pesquisa, através da regressão linear, um dos métodos estatísticos mais usados para estudar variáveis, demonstrando a eficácia das OSCIPS, principalmente no que diz respeito ao CAM.

Palavras chaves – microcrédito, terceiro setor, cam, oscips, economia informal

## RESUMEN

Esta tesis es el estudio de la importancia del microcrédito como un factor para generar ingresos en el marco del desarrollo económico y social de la ciudad norteña de Natal, con el objetivo de estudiar el papel de OSCIPS, más concretamente el ejercicio de la CAM.

Inicialmente, se trataba de una introducción al estudio, la identificación de los principales objetivos y estructura teórica del mismo. A continuación, para abordar más específicamente el tercer sector de la economía en sus características y funciones, incluida la OSCIPS en general la sociedad civil y su papel en la promoción del desarrollo local sostenible, haciendo propia una comparación con el organizaciones de crédito formal.

También en este capítulo tecemos algunas consideraciones acerca de la economía informal, desde el nacimiento de un microcrédito es informal y se centró en la economía informal, porque desde el principio ha sido ignorado por los bancos para sus funcionarios y operación de alto riesgo y alto grado de dificultad para la pesada estructura de banco.

Para comprender esta relación, el microcrédito y la economía informal, entonces mirar con más detalle el mercado de consumo de micro-crédito, es decir, la economía informal, es decir, el hecho de que se trata de un fenómeno muy amplio y dotado de características muy heterogéneas.

A continuación, hay un estudio de caso, llevado a cabo a través de un cuestionario distribuido a los clientes del Centro de Apoyo a la Microempreendedores, que es para verificar la situación socioeconómica de los clientes de la institución antes y después de usar los recursos puestos a disposición por Así como poner de relieve la cuestión de promover el desarrollo económico del universo en cuestión, utilizando a un concepto de retroalimentación entre el desarrollo económico y los logros en el campo de la investigación.

Para terminar el trabajo, se convirtió en una visión general del estudio con los objetivos, el análisis y los resultados obtenidos durante la investigación, el a través de la regresión lineal, uno de los métodos estadísticos más utilizados para estudiar las variables, se demuestra la eficacia de OSCIPS, especialmente con respecto a la CAM.

Palabra llave – microcrédito, tercer sector, cam, oscips, economia informal

## ABSTRACT

This dissertation is to study the importance of microcredit as a factor to generate income under the economic and social development of the northern city of Natal with the focus of study the role of OSCIPS, more specifically the performance of the CAM.

Initially, it was an introduction to the study, identifying the main goals and theoretical structure of it. Then, to be addressed more specifically the third sector of the economy as their characteristics and functions, including the OSCIPS in a generally civil society and its role in the promotion of sustainable local development, making itself a comparison with the organizations of formal credit.

Also in this chapter we made some considerations about the informal economy, since the birth of microcredit is an informal and focused on the informal economy because from the very beginning has been ignored by banks for their officers and high-risk operation and high degree of difficulty for the heavy structure bank.

To understand this relationship, microcredit and the informal economy, we then look in more detail the consumer market of micro-credit, that is, the informal economy, namely the fact that it is a very broad phenomenon and endowed with characteristics very heterogeneous.

Next, there is a case study, conducted through a questionnaire distributed to clients of the Center for the Support of small business owners, which is to verify the socio-economic situation of the institution's clients before and after using the resources made available by As well as highlight the issue of promoting the economic development of the universe in question, using it to a concept of feedback between economic development and achievements in the field research.

To finish the job, became a general overview of the study involving the objectives, analysis and results achieved during the research, through linear regression, on of the most commonly used statistical methods to study variables, we demonstrate the effectiveness of OSCIPS, especially which regard to the CAM

Kew words – microcredit, third sector, cam, oscips, informal economy

**SUMÁRIO**

1. INTRODUÇÃO .....	10
2. REVISÃO TEÓRICA: CRÉDITO - MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO..	15
2.1. Crédito .....	15
2.2. Microcrédito – História .....	15
2.3. Conceituação do Microcrédito.....	21
2.4. Especificidade do Microcrédito .....	22
2.5. Microcrédito na América Latina.....	28
2.6. Microcrédito no Brasil.....	30
2.7. Economia Informal e Microcrédito.....	35
2.7.1. Economia Informal no Brasil.....	36
2.8. O Papel do Crédito no Desenvolvimento Econômico .....	40
3. O TERCEIRO SETOR DA ECONOMIA NO CONTEXTO DAS OSCIPS – ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO.....	44
3.1. Aspectos Gerais do Terceiro Setor da Economia .....	45
3.2. A Sociedade Civil.....	
3.3. As OSCIPS e seus aspectos legais .....	54
3.3.1. O Mecanismo de atuação das OSCIPS.....	54
3.4. As OSCIPS de crédito e o Crédito Tradicional.....	56
4. MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO: ESTUDO DE CASO DO CAM .....	59
4.1. Contextualização .....	59
4.2. Histórico da Instituição .....	60
4.3. Origem .....	61
4.4. Análise dos Resultados.....	64
4.4.1. Análise de Desempenho.....	64
4.4.2. Avaliação de Impacto .....	65

4.5. Caracterização da amostra e do grupo de Controle.....	66
4.6. Análise de Impacto .....	75
4.6.1. As Variáveis do Modelo .....	76
4.6.2. Regressão Linear .....	78
5. CONCLUSÕES .....	82
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	85
7. ANEXOS .....	88
ANEXO I .....	89
ANEXO II .....	91
ANEXO III .....	101

## 1. INTRODUÇÃO

Não é fácil discordar que as boas oportunidades existentes na economia podem ser aproveitadas através do crédito. Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel. Entretanto o sistema financeiro tradicional, tanto na esfera pública quanto na esfera privada, no que tange ao setor mais empobrecido da sociedade, tem ofertado de forma ineficaz serviços que sejam adequados às pessoas e aos empreendimentos, sejam eles formais ou, muito pior, informais. O crédito é um exemplo típico destes serviços, pois sendo um instrumento que deveria servir de base financeira para incentivar os investimentos dos micros e pequenos empreendedores, torna-se cada vez mais distante da realidade dos mesmos. Além disso, muitas das instituições financeiras admitem-no como atividade secundária e não como cerne de seus negócios, como é o caso dos grandes bancos, que são obrigados por lei a destinarem 2% dos seus depósitos à vista para o microcrédito, preferem, porém, deixar o dinheiro sem nenhuma remuneração no Banco Central.

Os recursos dos programas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), operados pelas instituições financeiras tradicionais, nem sempre chegam aos negócios de pequeno porte. Algumas peculiaridades do microcrédito como, o mínimo indispensável de burocracia, condições determinadas pelas características do negócio, flexibilidades relacionadas às garantias, e exigência de metodologia específica, mantêm o sistema financeiro distante do universo das pequenas unidades produtivas. Por esta razão, os bancos geralmente preferem negociar com clientes de classes sociais mais elevadas, que contratam financiamentos de maiores valores com maior lucratividade.

A escassez de capital de giro e de recursos para investir em máquinas e equipamentos com prazo e condições que respeitem as reais capacidades de pagamento dos tomadores, leva, comumente, empreendedores de pequeno porte a captarem recursos emprestados de parentes, amigos e agiotas, a custos, muitas vezes, exorbitantes e desfavoráveis à prosperidade dos seus negócios.

O acesso da faixa da população de baixa renda aos produtos e serviços oferecidos por agentes financeiros tem recebido destacada importância no meio acadêmico e nos debates sobre políticas públicas nos últimos anos. Isso se mostrou mais evidente com a determinação da Organização das Nações Unidas (ONU) onde 2005 foi o Ano Internacional do Microcrédito e, Muhammad Yunus<sup>1</sup>, fundador do *Grameen Bank* de Bangladesh, foi eleito vencedor do Prêmio Nobel da Paz em 2006.

Segundo Yunus (2002), por intermédio do microcrédito, possibilita-se o desenvolvimento econômico e social com a mudança do *status* econômico da população que vive à margem da sociedade. Para o Banco Mundial (2007), países que disponibilizam para seus agentes econômicos créditos superiores ao volume de suas unidades de bens e serviços produzidas, têm economias mais evoluídas. No Brasil, a necessidade de democratizar o crédito para parcelas da população de baixa renda, excluídas do sistema bancário tradicional, vem merecendo destaque especial.

Estima-se que existam no Brasil, aproximadamente 16 milhões de pequenas unidades produtivas, possíveis demandantes de microcréditos, das quais 13 milhões são trabalhadores por conta própria e destas, deduz-se haver em torno de 7 milhões de potenciais clientes, o que correspondem, aproximadamente, a 12 bilhões de reais, cifra que, embora elevada, represente menos de 1% do PIB do Brasil (BCB, 2007). As razões que envolvem este déficit do sistema financeiro tradicional para com o setor mais empobrecido da sociedade incluem os altos custos das pequenas transações, a falta de garantias reais, a incapacidade em atender às exigências burocráticas e até mesmo o simples preconceito.

A lentidão do sistema judiciário brasileiro, aliado à uma legislação que beneficia o devedor, afetam a atividade econômica em geral, e em especial o mercado de crédito. A ineficiência na qualidade da execução judicial de contratos de empréstimo provoca uma limitação no setor de crédito. A casa própria, mesmo que regularizada, não é aceita, como colateral de empréstimos, visto que a legislação brasileira, na ânsia de proteger os donos das mesmas,

---

<sup>1</sup> Entrevista concedida ao Le Monde em anexo

da retomada do imóvel em caso de inadimplência, esvaziou o mercado de crédito, abrindo espaço para os agiotas atuarem.

Vale ressaltar que não apenas o crédito, mas, outros serviços (tais como: educação, segurança e saúde), de competência do Estado para com o setor mais empobrecido da sociedade têm saído da esfera pública para a privada, a qual não tem uma estrutura formada de modo a atender eficientemente este mercado que necessita de certas medidas de reformulação como, por exemplo, a desburocratização. É neste contexto que surge o terceiro setor, procurando ocupar o espaço deixado pelo Estado na sua ineficiência histórica.

O Terceiro setor surgiu do vazio deixado entre o fim do Estado do Welfare State e o começo do Neo Liberalismo. A incapacidade dos governos em responderem eficazmente aos anseios da população em relação à renda, a saúde e habitação, alavancou o crescimento da Economia Social.

Diferente do *primeiro setor* da economia, composto por instituições do Estado, do *segundo setor*, constituído pelas empresas privadas que objetivam o lucro, o terceiro setor da economia<sup>2</sup> pode ser definido, conforme Fernandes (1994) como:

*“O Terceiro Setor denota um conjunto de organizações e iniciativas privadas que visam à produção de bens de serviços de mútua ajuda. Este é o sentido positiva da expressão “Bens e serviços públicos”, neste caso, implicam uma dupla qualificação: não geram lucros e respondem às necessidades coletivas.”*

O terceiro setor da economia apresenta-se como um caminho para inclusão social do setor mais empobrecido da sociedade, que é desprovido dos atributos e exigências feitas pelas entidades financeiras convencionais, tornando-se assim um instrumento para viabilizar o crédito.

Dentro do terceiro setor da economia, no âmbito creditício, as entidades responsáveis pelo fomento destes recursos são as OSCIPS<sup>3</sup> – Organizações

---

<sup>2</sup> Este *setor* é também conhecido como *setor com fins não econômicos, organizações da sociedade civil*. Porém, trabalha-se com a expressão *terceiro setor* em contraste com o *primeiro setor*, composto por instituições do Estado e o *segundo setor*, constituído pelas empresas privadas que objetivam o lucro.

<sup>3</sup> A Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado como OSCIPS, deverão ter “fins não econômicos”, conforme Código Civil, que institui e disciplina o Termo de Parceria.

da Sociedade Civil de Interesse Público (ROSA, et al., 2003, p.52) qualificação criada em 1999 que tem como principal finalidade o fortalecimento das relações de parceria entre órgãos públicos e organizações da sociedade civil através do termo de parceria, instrumento jurídico criado para facilitar e simplificar a celebração de convênios entre o Poder Público e as OSCIPS.

O fomento proporcionado pelas OSCIPS ao setor mais empobrecido da sociedade constitui-se num processo de estímulo ao desenvolvimento das atividades econômicas específicas desempenhadas pelos diversos tomadores de empréstimos. Sendo que os recursos disponibilizados, em alguns casos<sup>4</sup>, são de fonte pública, ou seja, as OSCIPS têm a função de repassar os recursos ao setor privado e, conseqüentemente, a prestação de contas ao Estado.

Os recursos são viabilizados visando, como ressaltado acima, a instituição e o desenvolvimento de micros, pequenos e médios empreendedores, buscando trazer maiores oportunidades a este segmento da sociedade e, conseqüentemente, o desenvolvimento econômico local sustentável.

Este novo mecanismo de acesso ao crédito gerado pelas OSCIPS cria um verdadeiro divisor de águas entre os conceitos de crédito tradicional e crédito popular, eliminando barreiras que antes pareciam insuperáveis.

Essa dissertação analisará, portanto, se as OSCIPS Creditícias têm atingido resultados positivos como instrumento de fomento do desenvolvimento econômico e social.

O campo de estudo para tal levantamento será o CAM – Centro de Apoio aos Microempreendedores, tendo como foco de análise sua atuação junto aos microempreendedores da zona norte da cidade de Natal, capital do Estado do Rio Grande do Norte.

Analisar o papel das OSCIPS que operam microcrédito como fontes de recursos que visam o desenvolvimento econômico e social da população mais carente e estudar em particular a atuação do CAM na zona norte de Natal – RN é o principal objetivo da dissertação, para tanto iremos:

---

<sup>4</sup> Algumas OSCIPS foram criadas com recursos de organismos internacionais e captam recursos do BNDS e outras fontes em relação financeira normal, isto é, tomam empréstados e pagam com juros.

- a) Estudar o papel das OSCIPS da economia no contexto das entidades fomentadoras do crédito;
- b) Analisar a situação sócio-econômica dos clientes das OSCIPS no universo de estudo, ou seja, o CAM na zona norte de Natal;
- c) Verificar quais os resultados alcançados através da utilização destes recursos no que tange ao fomento do desenvolvimento econômico na região em questão. (renda e emprego)

Trata-se, portanto, de um estudo de caso tanto quantitativo quanto qualitativo, da evolução dos resultados obtidos pelo CAM de Natal descrito através de uma análise explicativa.

Será feita, inicialmente, uma revisão teórica do tema, a fim de explicitar o papel do terceiro setor da economia, do microcrédito e da economia informal, visto que estão intimamente ligados. Utilizaremos para tanto, de dados oriundos de bibliografia específica, além de artigos, teses, estudos, palestras, revistas e acesso a *internet* e demais meios de abordagem do assunto.

Além disso, realizou-se levantamento de dados através de um questionário estruturado com questões fechadas. O questionário<sup>5</sup> (ver Anexo I), aplicado na OSCIP CAM, tem por finalidade verificar:

1. O volume médio de crédito solicitado pelos usuários dos recursos;
2. Os usuários que se desenvolveram através da utilização dos recursos e,
3. Se a OSCIP em estudo conseguiu desempenhar de forma eficaz o seu papel de fomentadora do desenvolvimento econômico da região em estudo.

Por fim, através de diagramas, gráficos e quadros, pretende-se apresentar os resultados obtidos, além de análise de impacto econômico através do modelo de regressão linear.

---

<sup>5</sup> A pesquisa foi efetuada na zona norte da cidade de Natal – RN no período de 10/06 a 24/07/08

## REVISÃO TEÓRICA: CRÉDITO – MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.

### 2.1. Crédito

*Credere* que em latim significa acreditar, conforme define Souza (2001, p. 04), tem um significado mais profundo onde quem concede o crédito a alguém acredita em seu potencial para transformar o dinheiro emprestado em mais renda para sua família e em melhoria de qualidade de vida.

Segundo Ventura (2000 p.65-66):

*...”no crédito a confiança é o elemento subjetivo, o que governa; ela é à base do crédito. A apreciação, o juízo favorável que o possuidor do capital fizer de uma pessoa ou de um grupo de pessoas (firma) é o que permite a operação de crédito. Entretanto, essa confiança, apreciação ou juízo favorável, tem um fundamento positivo, que se estabelece ou pela garantia material que o devedor possa oferecer para o resgate do empréstimo, ou pelo conceito moral que ele goze.”*

Casagrande (2001) concebe que ninguém confia em desconhecidos e para se alterar essa relação com o tomador de empréstimo é necessário tempo e informação. Existem várias concepções que definem crédito de acordo com a atividade da empresa que concede o crédito, entretanto, para o tomador é a capacidade de captar dinheiro, mercadoria ou serviço mediante acordo para reembolso em um prazo determinado (SILVA, 1988).

Koogan e Houaiss (1998) definem crédito comercial, industrial, agrícola, etc., como a facilidade de ter adiantamentos de dinheiro sobre uma receita futura para a prosperidade do comércio, da indústria, da agricultura, etc.

O crédito atualmente pode ser contextualizado dentro de uma série de finalidades que pode ser iniciado pelo financiamento voltado para o consumo até sua função mais nobre que é a geração de recursos financeiros para dar suporte à atividade produtiva.

### 2.2. Microcrédito - História

A Associação do Pão, criada pelo pastor Raiffeisen em 1846 na Alemanha é a primeira ação de Microcrédito que se tem notícia no mundo.

Ela foi criada após um rigoroso inverno que deixou os fazendeiros do sul 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. Com o passar do tempo, a associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito para a população pobre. Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa de Quebec criou as Caisses Populaires que, com ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de US\$ 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às Caisses Populaires cinco milhões de pessoas, em 1.329 mil agências (site: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os “Fundos de Ajuda” nos departamentos das fábricas, onde cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00, destinados a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados no que foi denominado Liga de Crédito. Após esta iniciativa, outras se sucederam, existindo, atualmente, a Federação das Ligas de Crédito, operadas nacionalmente e em outros países (site: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)).

Mais recentemente, em particular a partir da década de 50, inúmeros países em desenvolvimento passaram a desenhar instrumentos para atender os indivíduos nas fronteiras do sistema financeiro. A maior parte destas experiências se concentrou na área rural e ficaram conhecidas na literatura especializada pelos seus pesados subsídios, taxas de juros reais muitas vezes negativas, enormes taxas de inadimplência e alocação ineficiente de recursos (Von Pischke, Adams et al., 1983).

Entretanto, Pernambuco pode se orgulhar de mais um pioneirismo, pois a primeira experiência de microcrédito, (no modelo atual) para o setor informal urbano no mundo aconteceu neste Estado, mais especificamente, em Recife.

Segundo nossas pesquisas<sup>6</sup>, em 1973, por iniciativa e com assistência técnica da Accion International, na época conhecida como AITEC, e com a participação de entidades empresariais e bancos de Pernambuco e da Bahia, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que ficou conhecida como Programa UNO. A UNO era uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu especializada em crédito e capacitação.

Trabalhava com crédito individual e com a garantia de um “aval moral”. O Fundo de Crédito inicial foi montado com recursos doados por PACT, uma associação de ONGs estadunidenses.

Esses recursos foram depositados no Banco Nacional do Norte – BANORTE em Recife. Contra esse depósito, que funcionou como garantia, o banco abriu linhas de crédito para a UNO. Posteriormente, a UNO passou a trabalhar com a linha de crédito SEPLAM/CEBRAE.

Inicialmente, a UNO foi concebida como projeto piloto que tinha como meta e objetivo provar a viabilidade de empréstimo para o trabalhador por conta própria (o autônomo, o informal), e ele devolveria esse dinheiro, como bom pagador e que o acesso ao crédito produziria um impacto positivo no pequeno negócio.

Hoje isso é absolutamente aceito, mas, há vinte e cinco anos era impensável que uma instituição, ou um banco, se envolvesse, quisesse emprestar dinheiro a uma pessoa que não tinha nenhuma garantia real para oferecer e que não tinha nenhum registro.

Ainda, segundo Dantas (1999), a UNO já nasceu profissionalizada. Um grupo de profissionais das áreas de Ciências Sociais, Economia e Administração de Empresas, criaram uma base técnica para análise das “propostas de crédito” para o setor informal. Produziram cartilhas para capacitação de temas básicos de gerenciamento e acompanhavam o crédito. Além disso, produziram pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e sobre o impacto do crédito, (a UNO tinha um Setor de Avaliação estruturado). Promoveu o trabalho

---

<sup>6</sup> Entrevista realizada com Waldi Dantas, um dos fundadores da UNO e atualmente Diretor institucional da FINSOL

associativo criando cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra e proporcionou assistência técnica a vários ramos da pequena produção. Dantas (1999).

A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia. Formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e durante muitos anos foi à principal referência para a expansão dos programas na América Latina.

A experiência da UNO foi sendo, transmitida a outros países da América Latina por representantes da Accion, o que originou outros programas de crédito individual para pequenos empreendedores informais urbanos. ADMIC - Asesoría Dinámica a Microempresas em Monterrey, México, ADEMI - Asociación para el Desarrollo de Microempresas INC em Santo Domingo, República Dominicana, FED - Fundación Ecuatoriana de Desarrollo y Fundación Eugenio Espejo, no Ecuador, Fundación Carvajal y Fundación Compartir na Colombia, foram alguns desses programas.

Concomitantemente à concessão do crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento. Além disso, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito.

Todo esse trabalho resultou no fomento ao associativismo, com a criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra.

Apesar do êxito na área técnica, a UNO desapareceu, após dezoito anos de atuação, por não considerar a auto-sustentabilidade como parte fundamental de suas políticas, o que poderia ter sido assegurado com base em duas medidas.

A primeira: transformar as doações recebidas em patrimônio financeiro que pudesse ser emprestado a juros de mercado e, assim, gerar receitas e capitalizar a entidade. A segunda: negociar com os parceiros a cobrança de juros reais em todas as linhas de crédito que operava de modo a ter um ganho para capitalização.

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito devem ter ocorrido ao redor do planeta.

Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi à experiência iniciada em 1976 em Bangladesh, pelo professor Muhamad Yunus.

Observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à Universidade onde lecionava, eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagando corretamente, o professor Yunus começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo empréstimos.

A ação prosperou tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank que hoje em dia empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em microcréditos para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. Os princípios, a filosofia da atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimoradas na prática durante anos de gestação e atuação do Grameen Bank. Com adaptações locais, este modelo foi adotado em diversos países, inclusive no Brasil.

Nos anos que antecederam a criação do Grameen Bank, entre 1974 a 1976, Yunus começou por colocar em marcha o projeto agrícola experimental da “partida tripartida”, mas cedo ele se apercebe da utopia dessa solução e vira-se para os mais pobres dos pobres.

Com seu próprio dinheiro e a ajuda de seus alunos, o professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma parcela daquela população pobre, concedendo US\$ 27,00 por grupo de pessoas.

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros e que pagam seus pequenos empréstimos destinados as atividades reprodutivas, o professor Yunus conseguiu financiamento e doações junto a bancos privados e internacionais para criar, em 1987, o Grameen Bank, o modelo atual de microcrédito.

O crédito é evolutivo, podendo iniciar com US\$10,00. Porém, a média de empréstimo é de US\$ 100,00.

As mulheres representam 96% dos clientes do Banco. Doze milhões de cidadãos de Bangladesh já foram atendidos pelo programa do Grameen bank.

O microcrédito diversificou-se, abrindo linhas de crédito à habitação, produtos de poupança, seguro de saúde e crédito para a aquisição de equipamentos de energia solar. Começaram a nascer novas empresas no universo do Grameen Bank, vocacionadas para a pesca, a indústria têxtil, as telecomunicações, as energias renováveis e a internet.

Nas últimas décadas, o mundo começou a acompanhar o surgimento e desenvolvimento de novos instrumentos especificamente desenhados para atender as demandas tradicionais excluídos do sistema financeiro tradicional. Tais iniciativas consubstanciaram-se por meio das Instituições de Microfinanças (IMF), que se caracterizam por oferecer produtos como crédito, poupança, e seguro de maneira sustentável para micro e pequenos empreendedores do setor urbano e rural. (Ledgerwood, 1999, pg.1).

Em contraposição às demais experiências no século XX, estes programas mais recentes ganharam notoriedade internacional por seu sucesso na focalização de recursos para as camadas mais pobres da população, conjugado à demonstração da possibilidade da sustentabilidade financeira deste tipo de operação e a baixíssima taxa de inadimplência.

Inicialmente, localizadas na Ásia, estas iniciativas têm sido replicadas e adaptadas em outras regiões do planeta por conta de seu aparente sucesso (Coleman, 1999, pg. 106).

O reconhecimento destas iniciativas como um importante instrumento de política de desenvolvimento é hoje um fato, e o enorme interesse pela implementação, gestão e avaliação deste conjunto de instituições vem produzindo uma recente, porém extensa, literatura sobre o assunto.

### **2.3. Conceituação do Microcrédito**

O microcrédito não deve ser entendido como crédito pequeno, e sim como crédito para os pequenos.

Para Dantas (1999), microcrédito é uma forma de concessão de crédito a população pobre ou muito pobre de forma sistematizada e que inclui alguns procedimentos que não são adotados pelo sistema de crédito tradicional. O público alvo do microcrédito é a economia informal e de acordo com o autor a economia informal é definida como:

“Unidades muito pequenas, geradoras de renda familiar, cujos proprietários trabalham diretamente no dia a dia dos empreendimentos, acumulando funções produtivas e gerenciais, com pequeno número de pessoas ocupadas, recorrendo principalmente aos membros da família, dispendo de pouco capital e tecnologia rudimentar.”<sup>7</sup>.

O microcrédito viabiliza o acesso ao crédito dos empreendedores de baixa renda e incentiva a geração de trabalho e renda.

A disponibilidade de crédito para empreendedores de baixa renda, capazes de transformá-lo em riquezas para eles próprios e para o País, faz do microcrédito parte importante das políticas de desenvolvimento.

A geração de trabalho e renda para as famílias usuárias vem introduzindo um papel estratégico para o microcrédito, com o favorecimento de formas alternativas de ocupação e o aumento da produtividade dos pequenos empreendimentos. Também é ferramenta importante no processo de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social.

---

<sup>7</sup> DANTAS, (1999) Valdi de Araujo. Tecnologia do microcrédito.

## **2.4. Especificidades do microcrédito**

A necessidade da abertura e manutenção de conta corrente e a falta de garantias reais são algumas exigências que afastam os microempreendedores de bancos convencionais.

Porém, o principal diferencial do microcrédito é proporcionar acesso ao crédito para pequenos negócios, normalmente desenvolvidos na economia informal.

Para operar microcrédito é importante atentar para especificidades deste serviço em função das características pessoais dos tomadores dos financiamentos, da singularidade de cada unidade produtiva, da qualidade de recursos humanos que utilizam e da repercussão social e econômica decorrente das suas atividades.

Todos os recursos humanos envolvidos numa instituição que opera microcrédito (inclusive os membros da mais alta cúpula administrativa) devem entender o empreendedor pobre como um ser produtivo e como tal tem o dever e a capacidade de saldar seus compromissos.

Porém, este empreendedor para adquirir instrumentos de trabalho para desenvolver uma atividade produtiva digna, educar e melhorar a condição de sua família precisa de acesso ao crédito orientado.

Desta forma, os empreendedores de pequeno porte podem e devem pagar taxas que correspondam ao custo real do recurso que lhes é emprestado.

Isto respeita a dignidade do empresário e o leva a encarar o acesso ao crédito não como uma relação assistencialista, mas como uma relação comercial que lhe assegura o direito de exigir por serviços de qualidade.

Uma peculiaridade específica que diferencia o microcrédito de todo e qualquer outro tipo de crédito é o acompanhamento permanente ao tomador do crédito realizado por um funcionário da instituição, denominado Agente de Crédito. A pessoa do agente de crédito desenvolve um papel-chave no processo de microfinanças.

É um técnico que desempenha 95% de suas atribuições no local de funcionamento do negócio do cliente; realiza análises econômicas financeiras,

visitas de acompanhamento, recuperações de valores não pagos, verificações e avaliações das potencialidades dos empreendimentos. É o principal elo entre o cliente e a instituição e seu contato direto com o cliente proporciona conhecimentos relacionados às dificuldades e necessidades dos mesmos, fatos que redimensionam constantemente e potencializam práticas de ação pró-crédito.

A capacidade de pagamento dos clientes é mensurada por meio de levantamentos socioeconômicos que indicam as despesas e receitas do negócio do microempreendedor em conjunto com outras despesas pessoais e familiares. Os Agentes de crédito se valem de fornecedores e vizinhos como fontes de referência para mensurar o risco subjetivo do proponente do crédito quando estuda seu pedido de apoio financeiro.

Os clientes são classificados por meio de um *scoring* que enquadra o financiamento na política de crédito da instituição, no que tange à fixação da taxa de juros. São verificadas também possíveis restrições cadastrais em *bureaus* de crédito (Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e SERASA) de modo que clientes inadimplentes no mercado não obtenham créditos na instituição.

Para a contratação e a renovação de empréstimos vale a análise do Agente de Crédito, a fixação das condições do crédito pelo comitê de crédito, o conceito e o histórico do tomador na instituição.

Enfim, o agente de crédito é peça fundamental dessa engrenagem, pois a ele é delegado o poder de captar, selecionar, acompanhar e fiscalizar o microempreendedor.

Os juros cobrados por cada instituição dependem diretamente dos seus custos e da inadimplência de seus clientes. E aqui cabe esclarecer: para qualquer entidade de Microcrédito continuar a existir ela tem que ter em mente que seus custos devem ser cobertos e que a sua única fonte de receita é a cobrança de juros. Imaginar que podemos fazer caridade com a atividade é um erro grave, mesmo porque o pobre, aquele sem acesso aos bancos, não precisa de caridade. Ele precisa, na verdade, é ter acesso ao crédito que lhe permitirá, através da sua atividade produtiva, obter capital para fazer o seu pequeno empreendimento ter sucesso. E neste caso aplica-se perfeitamente a teoria keynesiana quando fala da intervenção do estado:

*“A mais importante **Agenda** do Estado não está relacionada às atividades que os indivíduos particularmente já realizam, mas às funções que estão fora do âmbito individual, àquelas decisões que ninguém adota se o Estado não o faz. Para o governo, o mais importante não é fazer coisas que os indivíduos já estão fazendo, é fazê-las um pouco melhor ou um pouco pior, mas fazer aquelas coisas que atualmente deixam de ser feitas. (John Maynard Keynes, *The end of laissez-faire*)<sup>8</sup>*

O microcrédito democratiza o acesso ao crédito, fundamental para a vida moderna, do qual grande parte dos brasileiros está excluída.

O impacto social do microcrédito, embora de difícil mensuração, é reconhecidamente positivo, resultando em melhores condições habitacionais, de saúde e alimentar para as famílias usuárias.

Além disso, contribui para o resgate da cidadania dos tomadores, com o respectivo fortalecimento da dignidade, a elevação da auto-estima e a inclusão em patamares de educação e consumo superiores.

O microcrédito adota uma metodologia específica, que consiste, primeiramente, na concessão assistida do crédito. Ao contrário do que acontece no sistema financeiro tradicional, onde o cliente é que vai até o banco, nas instituições de microcrédito os Agentes de Crédito vão até o local onde o candidato ao crédito exerce sua atividade produtiva. Avalia as necessidades e as condições de seu empreendimento, bem como as possibilidades de pagamento. Após a liberação do crédito esse profissional, passa a acompanhar a evolução do negócio.

Outro ponto que diferencia o microcrédito do crédito tradicional são os sistemas de garantias, importantes para a cobertura de possíveis inadimplências. A prática de concessão do crédito tradicional é a exigência de garantias reais. O microcrédito adota sistemas de garantias mais próximos das condições sócio-econômicas dos pequenos empreendedores, cuja ausência de bens para oferecer como garantia real é compensada pelo capital social da comunidade (relações de confiança, reciprocidade e participação).

---

<sup>8</sup> ↑ [KEYNES, John Maynard. \*The end of laissez-faire\*. Amherst, New York: Prometheus Books, 2004. ISBN 1591022681](#)

O microcrédito é um crédito especializado para determinado segmento da economia: o pequeno empreendimento informal e a microempresa. Portanto, está voltado para apoiar negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo.

A concessão de crédito a empreendedores de baixa renda, que não têm garantias reais para respaldá-lo, tem sido atendida pelo microcrédito de duas maneiras. A primeira é o aval solidário (ou fiança solidária), que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que confiam umas nas outras para formar um Grupo Solidário, com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo.

O processo de formação de Grupos Solidários é auto-seletivo, pois as pessoas buscam o bom pagador sabendo que o não pagamento de um faz com que todos respondam, pagando, pelo crédito concedido. Assim, estabelece-se uma rede de apoio e vigilância que tem como resultado a baixa inadimplência.

Outra opção para aqueles que não querem participar do aval solidário é a apresentação de um avalista/fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito.

O fato de os tomadores de microcrédito ser pessoas empreendedoras, que têm uma atividade econômica de escala diminuta, porém viável economicamente. E o reconhecimento por parte dos tomadores do inestimável valor que o acesso a uma linha de crédito permanente representa para suas atividades econômicas, configura-se nas principais garantias das instituições de microcrédito. Agrega-se a esses fatores o acompanhamento realizado pelo Agente de Crédito junto a cada cliente, indispensável para a verificação da necessidade do crédito e para o sucesso da operação financeira.

O caráter informal de grande parte dos pequenos negócios, o valor reduzido das operações de microcrédito, a ausência de garantias reais nas operações e a formação sócio cultural dos pequenos empreendedores requerem procedimentos específicos no processo de concessão de microcrédito.

O tomador de microcrédito nem sempre vislumbra o crédito como investimento no seu ramo de negócio e, em alguns casos, tem receio de se endividar. Assim, torna-se fundamental que o microcrédito seja concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito.

A postura do Agente de Crédito, suas atitudes, linguagem e abordagem devem levar aos pequenos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio.

Ele é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança. Afinal, concedentes e tomadores precisam que os empréstimos sejam pagos e retornem à instituição de microcrédito, assegurando sua continuidade em bases sustentáveis.

O trabalho do Agente de Crédito, resumidamente, começa com uma entrevista com o pretendente ao microcrédito, no local do empreendimento, muitas vezes sua própria moradia.

No diálogo com o cliente, o Agente de Crédito faz o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos gerenciais do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido.

A utilização de índices financeiros, planos de investimentos, fluxos de caixa e outros instrumentos fazem parte do processo de avaliação. De um modo geral, para empréstimos de valores muito baixos essa análise quantitativa é simplificada, com destaque para a confiabilidade do empreendedor, o plano de investimento e o fluxo de caixa.

Essas características criam uma espécie de "círculo virtuoso" onde o tomador é incentivado a pagar em dia, já que esse é um indicativo importante para o recebimento de novo crédito, que pode ser de valor maior. O fato de o tomador de microcrédito vivenciar a obtenção, a empréstimos de valores pequenos: o empréstimo médio das instituições brasileiras de microcrédito está em torno de R\$ 1.000,00; prazos de pagamentos curtos: semanais, quinzenais e, no máximo, mensais; caracterização como linha de crédito: possibilidade de renovação dos empréstimos; empréstimos com valores crescentes:

aumento dos valores dos empréstimos de acordo com a capacidade de pagamento até o limite estabelecido pela política de crédito de cada instituição.

A administração e a liquidação de diversos créditos aumentam a confiança e a motivação em relação à possibilidade de crescimento do seu negócio e o grau de informação e de organização do seu pequeno empreendimento. Além disso, a instituição de microcrédito ganha sustentabilidade e escala nas operações.

A decisão de fazer um empréstimo, do ponto de vista do pequeno empreendedor, esbarra na ausência de tempo (deixar o local de trabalho) e recursos (garantias) para negociá-lo. Por isso, o empreendedor de baixa renda busca reduzir ao máximo os custos de transação que, para ele, podem pesar mais do que o custo financeiro.

Essas características incentivam o bom uso do crédito e o pagamento em dia. Por outro lado, o custo de uma instituição sustentável de microcrédito é significativo, o que requer, além da eficiência administrativa, a cobrança de taxas de juros nem sempre baixas.

O uso de tecnologia microfinanceira adequada é imprescindível às instituições de microcrédito. Essa tecnologia consiste na utilização de ferramentas gerenciais e organizacionais atualizadas, com sistemas integrados de informações financeiras e contábeis, que elevam a sua eficiência e produtividade e reduzem seus custos administrativos e operacionais.

No Brasil, o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social vem incentivando essa modernização, através do Programa de Desenvolvimento Institucional/PDI, e vem criando novos instrumentos para o setor, a exemplo de sistemas alternativos de pontuação de crédito e classificação institucional. O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas também atuam nesse sentido, ofertando serviços destinados à reestruturação e expansão das instituições de microcrédito, capacitação profissional e sistema informatizado de gestão que deverão resultar em crescimento e modernização das organizações.

Espera-se com o ganho de escala e eficiência das instituições a consolidação de uma indústria microfinanceira no País.

O impacto positivo do microcrédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecido. Ao permitir o acesso continuado ao crédito para negócios que têm capital próprio mínimo (razão pela qual não alcançam empréstimos junto ao sistema financeiro tradicional e pagam juros muito elevados a agiotas), fortalece-se o empreendimento e aumenta-se a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta à volta do filho para a escola, a construção de novos cômodos na casa e 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. Isso faz com que ele se constitua em alternativa às tendências mais gerais da sociedade contemporânea de concentração da renda e ampliação das disparidades sócio-econômicas.

Hoje o microcrédito é visto como uma parte, a mais importante, da nascente indústria microfinanceira, que se definem por um conjunto de serviços financeiros postos à disposição da população de baixa de renda. Além do crédito, poderão ser ofertados aos clientes poupança, depósitos a prazo, seguros, cartões de crédito, dentre outros.

## **2.5. Microcrédito na América Latina**

Na América Latina, uma das experiências mais relevantes é a do Banco Solidariedade S.A/ Banco Sol, da Bolívia.

Nesse país, o microcrédito surgiu com uma abordagem estritamente social e com o passar do tempo adquiriu também um caráter empresarial. Começou em 1986, através de uma organização não governamental, sem fins lucrativos, denominada Fundação para a Promoção e o Desenvolvimento da Microempresa/ PRODEM. O capital inicial para as operações originou-se de doações feitas por organizações internacionais, governo e empresários locais.

Hoje o PRODEM atua como um Fundo Financeiro Privado/FFP e é líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia.

O sucesso dessa experiência abriu caminho para o surgimento, em 1992, do primeiro banco comercial em bases lucrativas focado exclusivamente em microcrédito. O Banco Sol atende a aproximadamente 70.000 clientes, cerca de 70% mulheres, alcançando 40% dos usuários do setor bancário boliviano. Porém, em relação ao total de ativos dos bancos comerciais do sistema financeiro da Bolívia, sua participação é de aproximadamente 1%, evidenciando o pequeno valor dos empréstimos, característicos do tipo de clientela e da metodologia do microcrédito.

Uma diferença importante em relação aos exemplos anteriores é que o Banco Sol concede créditos tanto para a produção, quanto para o consumo e as garantias podem ser individuais ou solidárias.

Muito embora o Brasil tenha sido o pioneiro da iniciativa moderna de micro finanças na América Latina, através do projeto Uno, fundado em 1973 e que deu início a redes CEAPES, as IMF (Instituições de Microfinanças) não cresceram na mesma proporção de alguns países vizinhos (Schoenberg, 2000, pg.1)

Para se ter uma idéia, na Bolívia, 40% das operações de créditos no país são feitas através de IMF, perfazendo um total de 265.000 clientes através de 35 instituições que movimentam uma carteira de 287 milhões de dólares ou 6% do volume nacional de crédito.

As IMF's brasileiras demoraram em se fazer notar. Este fato foi caracterizado por alguns autores como o "mistério brasileiro" (Goldmrk, Pockross et al,2000). De acordo com a literatura, o fato de o Brasil ter demorado a perceber a importância das IMF's pode ser explicado por quatro fatores.

O primeiro deles, a tardia estabilização macroeconômica em relação a alguns de seus vizinhos<sup>9</sup> o que teria inibido o desenvolvimento de um mercado de crédito (Schoenberg, 2000).

---

<sup>9</sup> A Bolívia alcança sua estabilização em 1985, o Chile em 1990, e a Argentina em 1991

O segundo seria o rápido desenvolvimento, após a estabilização macroeconômica em 94, de um sistema de crédito para consumo que teria permitido, ainda que precariamente, o acesso de alguns micro e pequenos empreendedores às fontes alternativas de liquidez. O terceiro fator corresponderia à presença de algumas linhas públicas de créditos subsidiados como o PROGER – Programa Nacional de Geração de Renda e o PRONAF – Plano Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, que concorreriam com as IMF's nos espaços urbanos e rurais. O quarto e último fator dizem respeito ao avançado estágio de desenvolvimento e sofisticação do sistema financeiro brasileiro.

Ao contrário de diversos países latino americanos, que tiveram o seu sistema financeiro virtualmente destruído por processo hiperinflacionário na década de 80 (Mosley, 2001, pg. 104), o sistema financeiro brasileiro conseguiu manter sua credibilidade, o que conseqüentemente não abriu um vácuo institucional para o florescimento das IMF's. Entretanto, mesmo que tardiamente, as IMF's também começaram a se desenvolver no Brasil.

Os alicerces para este despertar foram às inúmeras parcerias entre a sociedade civil organizada, o poder público de alguns municípios brasileiro, e organizações não governamentais internacionais, que se articularam para apoiar o empreendedorismo das camadas mais pobres da população por meio dos fornecedores de microcrédito.

## **2.6. O microcrédito no Brasil**

O microcrédito no Brasil não é recente, suas origens remontam ao final da década de 1950, quando dom Helder Câmara, no Rio de Janeiro, criou uma "carteira de empréstimos" cujo objetivo era auxiliar os excluídos sociais a iniciarem uma atividade produtiva.

Isso foi o embrião do Banco da Providência, uma resposta da Igreja Católica à realidade miserável de parte da população carioca, buscando colaborar e participar ativamente no esforço de ajuda e promoção humana do socialmente excluído.

Em 1973 surge na cidade de Recife a UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, com apoio financeiro e técnico da ONG – ACCION INTERNACIONAL e participação de bancos e entidades empresariais locais.

Durante muitos anos foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina. Ao final dos anos 70, surgem a rede CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores) e o Banco da Mulher.

No começo da década de 90 surge em Recife o Centro de Apoio aos Microempreendedores (CAM) uma ação de cooperação entre os Salesianos (Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios) e o governo alemão. Naquela época não havia regulamentação da atividade e essa era uma das razões atribuídas ao fraco desempenho desta modalidade de crédito no país, visto que sem reconhecimento legal, as ONGs estavam no mesmo patamar dos agiotas, ou seja, na ilegalidade. O Banco Central (BACEN) regulamentou o Microcrédito no Brasil, através da resolução 2627 de 02 de agosto de 1999, permitindo que as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – (OSCIPs) e as Sociedades de Crédito aos Microempreendedores (SCMs), pudessem operar com crédito cobrando taxas maiores que 12% a.a.

Diferentemente de outros países da Ásia e América Latina, a indústria de microfinanças no Brasil, até 1994, era praticamente inexistente. Apenas a Rede CEAPE, com treze filiais, e o Banco da Mulher, associado do Banco Mundial da Mulher, com sete filiais, operavam no País.

As altas taxas inflacionárias, a tradição de crédito governamental dirigido e subsidiado, as diferentes modalidades de crédito ao consumidor e um marco legal não propício são apontados como principais causas desse atraso.

A emergência das instituições de microfinanças somente ocorreu após a estabilização macroeconômica de 1994, quando cresceu o interesse dos governos municipais e estaduais em apoiar a criação de ONGs especializadas em microcrédito.

Em 1996, o BNDES passou a apoiar o fortalecimento das organizações existentes, através do Programa de Crédito Produtivo Popular e, em 1998, o Banco do Nordeste passou a atuar diretamente com 50 agências especializadas do Programa CREDIAMIGO.

Um marco importante nessa trajetória foi à iniciativa de revisão do marco legal, articulada pelo Conselho da Comunidade Solidária, que culminou com três decisões relevantes: a chamada nova lei do terceiro setor (Lei 9.790/99), que inclui o microcrédito como uma das finalidades das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIPs; a não sujeição das OSCIPs à lei de usura (que limita os juros a 12% ao ano); e a criação, pelo Conselho Monetário Nacional, de uma nova entidade jurídica: a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor - SCM, que regulamenta a participação da iniciativa privada na indústria de microfinanças (Resolução 2874).

Atualmente, o microcrédito é concedido no Brasil de várias formas, por meio de ações do Poder Público, da sociedade civil e da iniciativa privada, apresentando diferentes desenhos institucionais.

A história do microcrédito no Brasil se confunde com as iniciativas da sociedade civil, cuja institucionalização assume a forma de organizações não governamentais.

A forma de atuação dessas instituições, de um modo geral, pode ser separada entre aquelas que trabalham exclusivamente a concessão de créditos (minimalistas) e as que atrelam ao crédito à capacitação dos tomadores (desenvolvimentistas).

Uma característica comum a essas instituições é que são constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos. O resultado operacional de sua atividade fim é inteiramente revertido para a instituição, não havendo distribuição de lucro (apropriação), mas, sim, capitalização, fundamental para a sustentabilidade econômica financeira da entidade.

O Poder Público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas, a exemplo do programa CREDIAMIGO do Banco do Nordeste,

ou através de programas conhecidos como "Bancos do Povo", que trabalham majoritariamente com recursos orçamentários. Há ainda os programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada.

São as chamadas "instituições de segunda linha", a exemplo do Programa de Crédito Produtivo Popular do BNDES e do Programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito.

A despeito de todas essas iniciativas, a indústria de microfinanças no Brasil ainda é muito pequena e frágil diante do tamanho e potencial do segmento micro empresarial brasileiro.

Segundo o SEBRAE, a metade da população economicamente ativa no Brasil trabalha em empresas de até cinco empregados, classificadas como microempresas, sendo que  $\frac{1}{4}$  deste contingente encontra-se em atividades informais que respondem por mais de 8% do PIB nacional. O total de micro empreendimentos no Brasil é de 13,9 milhões. Conquanto 62,7% dos micros empreendimentos utilizam os lucros de seus próprios negócios como fontes de financiamento, apenas 4,8% conseguem obter empréstimos bancários. As estimativas mais conservadoras projetam um mercado potencial de seis milhões de tomadores de microcrédito.

No entanto, as incipientes iniciativas de microcrédito no Brasil só conseguiram mobilizar, nos últimos sete anos, cerca de R\$ 130 milhões de carteiras ativas, apenas para capital de giro, para aproximadamente 150 mil tomadores. (BARONE, et. al., 2002).

Para atingir o mercado potencial das microfinanças no Brasil será preciso enfrentar as restrições estruturais da indústria, tais como: domínio e disseminação de tecnologias micro financeiras, capacitação de recursos humanos, ferramentas de gestão e sistemas de informação, aperfeiçoamento do marco regulatório para facilitar e induzir o seu crescimento, além do desenvolvimento de novos modelos de atuação mais adequados à realidade dos pequenos municípios.

De qualquer modo, o Estado pode e deve intervir em temas candentes como a estrutura do sistema financeiro brasileiro e sua capacidade de atender aos segmentos mais pobres da população, o papel dos bancos públicos no segmento de microfinanças e a possibilidade de mobilização de poupança popular pelas organizações micro financeiras.

No entanto, o tema-chave a ser considerado é o seguinte: o microcrédito representa um insumo fundamental para o sucesso dos processos integrados e sustentáveis de desenvolvimento local e, portanto, a ausência de organizações micro financeiras nas regiões menos desenvolvidas pode inviabilizar a atual estratégia federal de promoção do desenvolvimento por meio da indução do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado-PNMPO.

Expandir o microcrédito no Brasil é uma necessidade urgente. Nosso País não participou das primeiras experiências de microcrédito quando, ainda nos anos 80, elas começaram a ser implantadas em vários países.

Vivíamos naquela época um período de instabilidade econômica e alta inflação que dificultavam este tipo de atividade. Mas, vale lembrar que alguns pequenos grupos fizeram um esforço isolado para financiar os mais pobres. Ainda que com atraso, o País recebeu muito bem as instituições que começaram a promover o crédito popular e que, para encontrar seu espaço, foram se adaptando às condições específicas das zonas urbanas ou rurais e aos diversos segmentos da população.

Hoje existem muitas iniciativas e muitos modelos de promoção do microcrédito que resultam das parcerias entre ONGs, Governos, grupos privados e Sociedades de Crédito ao Microempreendedor. Contamos com o apoio do BNDES e do Banco do Nordeste que garantem, com fundos próprios, o fomento de diversificadas iniciativas. Portanto, passamos de retardatários a inovadores neste campo.

No entanto, tendo em vista a dimensão continental de nosso País e a enorme desigualdade que queremos combater, é necessário, ainda, promover uma grande expansão desta atividade que responda às exigências de multiplicação de empreendedores de micro negócios, formais e informais, estabelecidos e iniciantes.

A grande falha da oferta de microcrédito está, em nossa opinião, em não educar financeiramente o tomador, e, se ele não sabe como administrar bem o dinheiro

emprestado, isto pode ser a causa da sua falência. Não por acaso, grande parte dos microempreendedores tem uma recordação ruim de algum empréstimo feito. Na maioria destes casos de insucessos, o que o empreendedor estava precisando não era só o dinheiro, mas orientação na área de gestão, notadamente gestão financeira, sendo assim ao simplesmente ofertarmos dinheiro, estamos combatendo o efeito e não a causa das suas dificuldades. É como tomar remédio para a febre (efeito) e não buscar descobrir e combater a causa daquela febre. Esperar que o agente de crédito pudesse acompanhar todos os clientes da sua carteira, algumas vezes mais de 200, e ainda tenha tempo para orientá-los adequadamente nos parece uma grande utopia.

## **2.7. Economia informal e Microcrédito**

O microcrédito nasce de maneira informal e voltado inicialmente para a economia informal, buscando atender um setor da economia ignorado pelas instituições financeiras oficiais pelo seu alto risco e elevado grau de dificuldade operacional para a pesada estrutura bancária. Para entender essa relação, microcrédito e economia informal, é necessário estudar com mais detalhes o principal mercado consumidor do microcrédito, ou seja, a economia informal, isto, pelo fato desta ser um fenômeno muito amplo e dotado de características muito heterogêneas.

Antes de conceituar a economia informal (Prado 1991) deixa claro que a existência da tolerância por parte da sociedade e do estado leva ao desenvolvimento da informalidade, principalmente nos países ditos subdesenvolvidos e em desenvolvimento, colocando que a economia invisível é basicamente uma resposta que a sociedade informal desenvolve espontaneamente para sobreviver.

Ele afirma ainda, que economia informal não é uma renúncia ao progresso, é a sua busca por outros meios de sobrevivência, pois o estado foi ineficiente para propiciá-lo.

Singer (2000) caracteriza os empreendimentos informais como organização de produção de pouco capital, uso de técnicas pouco complexas e intensivas

de trabalho e com pequeno número de trabalhadores. Afirma ainda que economia informal é a principal absorvedora da mão-de-obra composta por mulheres, migrantes, negros, idosos, adolescentes, deficientes físicos e mentais e pessoas com baixo nível de escolaridade e qualificação profissional.

O autor argumenta que a economia informal está associada à população mais pobre, vinculada as atividades atrasadas do ponto de vista tecnológico e de baixa organização administrativa.

Malaguti (2000), também coloca a economia informal como redentora da degradação do poder aquisitivo e da qualidade de vida da população marginalizada.

Ele analisa o papel da pequena empresa dentro deste contexto, colocando que cerca de 70% dos empregos existentes estão nas micro e pequenas empresas, porém elas só são responsáveis por 13% do emprego formal total. Pastore (1998), escrevendo antes de Malaguti e Singer sobre o assunto, mostrou-se mais atualizado com o tema. Ele afirma que, o nível de qualificação dos trabalhadores informais tem aumentado. Argumentando, ainda, que trabalho informal é fruto da inflexibilidade de leis trabalhistas que dificulta a geração de emprego formal, esta inflexibilidade empurra os trabalhadores para a informalidade, até os mais qualificados como é o caso dos técnicos em informática, artistas, professores e outros, onde somos inteiramente de acordo.

### **2.7.1. A economia informal no Brasil**

A economia informal no Brasil tem suas raízes na abolição da escravatura em 1888. Nesta época o trabalho da massa dos ex-escravos desqualificados e excluídos dos meios formais de produção, passa a delinear uma forma de economia de subsistência, onde não existe a relação formal de trabalho assalariado.

Estudos a respeito da economia informal no Brasil surgem com mais visibilidade a partir da década de 1970 (CACCIAMALI, 1983). Apesar do esforço acadêmico em chamar a atenção para a informalidade, apenas em 1997 institui-se a primeira pesquisa voltada especificamente para avaliar os aspectos da informalidade com mais rigor, a pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), realizada pelo Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A preocupação recente com a informalidade, no entanto, parece estar mais associada a questões de ordem tributária e equilíbrio fiscal do que, propriamente, com a economia informal *per se* e com os trabalhadores nela inseridos. Estimativas a respeito do tamanho da informalidade no Brasil chegam a indicar que, no início do século XXI, quase 40% do mercado de trabalho seria informal (RAMOS, 2002), fato que justifica a preocupação governamental em termos de arrecadação. Por outro lado, de acordo com essa estimativa, um em cada dois trabalhadores não está protegido pela lei trabalhista, o que pode ser considerado uma anomalia frente aos países desenvolvidos.

Entretanto, antes de ser uma situação dramática, a ocupação em condições formais pode estar sendo preterida por muitos trabalhadores, seja pela ausência de postos de trabalho no setor formal, seja pela tributação dos salários dos mais qualificados, que reduz o rendimento líquido. Ou ainda, por conta da aversão à burocracia do mercado formal.

O estudo dos indivíduos que dirigem seu próprio negócio, isto é, o setor informal composto por trabalhadores por conta própria e pequenos empreendedores, busca entender a relação dos motivos ou estratégias de inserção na economia informal. Como essas ocupações não estão livres de indivíduos excluídos do mercado formal, faz-se necessária a investigação desse setor específico e heterogêneo, que não inclui os empregados sem carteira de trabalho assinada (tradicionalmente considerado o setor informal), para, por exemplo, direcionar políticas públicas, tais como o microcrédito.

Conforme Dantas V. (1996,) as crises econômicas são responsáveis não pela origem da informalidade, mas, pelo crescimento da economia informal, as pessoas que perderam seus empregos encontraram no mercado informal uma alternativa de uma renda para a sua sobrevivência sendo privados, no entanto, dos direitos a assistência previdenciária.

Segundo o IBGE, o universo da economia informal do Brasil impressiona. A economia informal responde quase pela totalidade das pequenas empresas brasileiras, segundo dados divulgados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) na Ecinf 2003 (Economia Informal Urbana). O estudo

feito em parceria com o SEBRAE traça um retrato da informalidade no país. O número de pequenas empresas no país alcança 10, 525 milhões e foram consideradas nesse caso as empresas não-agrícolas. Desse total, 98% fazem parte do setor informal, o equivalente a 10.335 milhões de empresas.

Pela metodologia da pesquisa do IBGE, empresa informal é aquela que não tem um sistema de contas claramente separado das contas da família e emprega de uma até cinco pessoas, incluindo empregados e pequenos empregadores. Os trabalhadores por conta própria e os autônomos estão nesse universo.

Mas uma pessoa que trabalha sem carteira assinada para uma empresa formal não está no universo da pesquisa.

A pesquisa também mostra que em 2003 a economia informal gerou R\$ 17,6 bilhões de receita média mensal e respondeu por um quarto das contratações de trabalhadores não-agrícolas no país. As empresas informais empregam cerca de 13 milhões de pessoas, incluindo trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores, empregados com e sem carteira de trabalho assinada e trabalhadores não-remunerados. Grande parte das vagas criadas no setor informal pertence aos trabalhadores por conta própria (69%), 10% são empregados sem carteira assinada, 10% são empregadores e 6% trabalham com carteira assinada. Existem também 5% de não-remunerados.

É o caso de filhos que trabalham com os pais no preparo de alimentos para vender em barracas ou feiras, por exemplo. Em relação à última edição da pesquisa, em 1997, houve um crescimento de 9% no número de empresas informais. O número de postos de trabalho cresceu 8% neste período.

Ainda segundo esta mesma pesquisa sobre a economia informal urbana, revela que os fatores que levam homens e mulheres ao mercado de trabalho informal são distintos. Segundo a pesquisa, aproximadamente 31% dos proprietários de empresas informais indicam o fato de não terem encontrado emprego como motivo para iniciar o empreendimento.

Entre as mulheres, 32% indicam a complementação da renda familiar como fator mais importante. Esse padrão se verificou em relação aos proprietários de

empresa que trabalhavam por conta própria. Entre os que são pequenos empregadores, homens ou mulheres, o principal motivo foi o desejo de se tornarem independentes. Entre os proprietários do setor informal, uma parcela de 66% são homens e neste grupo, um total de 95% não tinham sócios. O nível de instrução preponderante entre os proprietários, independente do sexo, foi de primeiro grau completo. Apenas 2% do total de proprietários tinham nível superior completo. Aproximadamente 20% dos proprietários de empresas do setor informal freqüentaram cursos de formação profissional voltado para o negócio. Cerca de 30% dos proprietários não precisaram de capital para iniciar o empreendimento. Para o que precisou de capital inicial, a maioria utilizou recursos próprios e apenas 11% solicitaram empréstimos. Segundo o IBGE, a maior parte dos trabalhadores das empresas do setor informal (36%) tinha o primeiro grau incompleto.

Desde a primeira edição da pesquisa, em 1997, o instituto identifica uma tendência de aumento da participação de trabalhadores com segundo grau completo, tanto entre homens quanto mulheres. A mão-de-obra das empresas informais é formada principalmente por trabalhadores do sexo masculino (64%). A única exceção é no caso da mão-de-obra não remunerada, onde 64% eram mulheres. Dentre as pessoas ocupadas nas empresas informais, 69% eram trabalhadores por conta própria, 7% eram empregadores, 10%, de empregados sem carteira assinada, 6%, com carteira assinada e 5%, não remunerados. Apenas 65% das empresas informais desenvolvem suas atividades fora do domicílio. Entre as empresas informais, 27% funcionam exclusivamente no domicílio do proprietário e 8% funcionam no domicílio e fora dele. Os grupos de atividades, comércio e serviços tem participação de 33% entre as empresas informais. Neste grupo, 62% das empresas funcionam somente fora do domicílio e 12% dentro e fora da residência do proprietário. Entre as atividades representadas no grupo comércio e serviços e que funcionavam fora do domicílio, 44% são feitas em lojas ou oficinas, 28% em vias públicas, 23% no domicílio do cliente e 5% em outros locais. A pesquisa mostra também que caiu o número de empresas de empregadores que funcionavam apenas fora do domicílio. Em 1997, elas representam 82%; em 2003 este percentual caiu para 79%.

A mudança é resultado do aumento da parcela de empresas que funcionam tanto no domicílio do proprietário quanto no do cliente.

Segundo o IBGE, aumentou a participação dos empreendimentos que funcionam no domicílio do cliente com queda na participação dos que funcionam em lojas e oficinas nas empresas de empregadores.

No caso das empresas de conta própria, o IBGE destaca o aumento da proporção de empreendimentos em veículos e um aumento dos que funcionam em via pública, como camelôs e pessoas que vendem produtos em barracas. Muito relevante nesta pesquisa para o nosso estudo, é o fato de que só 11% solicitaram empréstimo para iniciar o empreendimento, o que nos leva a crer que apesar dos esforços empreendidos pelo governo e entidades da sociedade civil, o microcrédito ainda não chegou com força ao seu destino, pelo menos até 2003.

## **2.8. O Papel do Crédito no Desenvolvimento Econômico**

O crédito no desenvolvimento tem a função de gerar um novo poder de compra para os empresários, que os induz a fazerem as novas combinações dos meios de produção. O crédito, assim, provoca uma mudança no ritmo da atividade econômica, impulsionando-a.

Ressalta-se também, o caráter passageiro do crédito no processo de desenvolvimento econômico, uma vez que este desaparece logo após o amadurecimento do investimento realizado.

Nesse sentido, Schumpeter (1997) define o cerne do fenômeno do crédito como sendo essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência do poder de compra existente. A criação do poder de compra representa a forma pela qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito a eles. A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita.

É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. “E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito”. Na visão de (SCHUMPETER, 1997, p. 111). Para Schumpeter (1997, p.107):

*O individuo só poderá tornar-se empresário ao tornar-se previamente um devedor. Tornar-se um devedor em consequência da lógica do processo de desenvolvimento, ou, para dizê-lo ainda de outra maneira, sua conversão em devedor surge da necessidade do caso e não é algo anormal, um evento acidental a ser explicado por circunstâncias particulares. O que ele quer primeiro é o crédito. Antes de requerer qualquer espécie de bens, requer o poder de compra. É o devedor típico da sociedade.*

Portanto, o desenvolvimento econômico é condicionado de forma preponderante pelo crédito, não somente pela ótica dos recursos financeiros, mas, também, pelo papel social que desempenha, reafirmado a teoria schumpeteriana de que a sociedade é um todo integrado, subdividido somente para fins analíticos.

Segundo Schumpeter (1997), O desenvolvimento econômico é simplesmente o objeto da história econômica, que por sua vez é meramente uma parte da história universal, só separada do resto para fins de explanação. Por causa dessa dependência fundamental do aspecto econômico das coisas em relação a tudo o mais, não é possível explicar a mudança econômica somente pelas condições econômicas prévias. Pois o estado econômico de um povo não emerge simplesmente das condições econômicas precedentes, mas unicamente da situação total precedente. (SCHUMPETER, 1997, p. 70)

Em resumo, após este vasto estudo em torno dos fatores chave para o desenvolvimento e seu variável micro e macroeconômicas, Schumpeter (1997) nos aponta que “nossa teoria do desenvolvimento econômico não é nada mais que um modo de tratar um fenômeno econômico e os processos a ele inerentes”. (SCHUMPETER, 1997, p.75)

De acordo com o que foi explanado, na fundamentação teórica acima construída: o Terceiro Setor do Microcrédito, Economia informal e as OSCIPS Creditícias, têm uma estreita relação de dependência, no que se refere ao processo de desenvolvimento econômico. Este pode vir a ocorrer através das OSCIPS que integram o ramo creditício do terceiro setor e atendem a

informalidade que é um fato da economia real no Brasil e no mundo. Por conseguinte, ao longo desta pesquisa, traremos à tona argumentos e fatos comprobatórios da relevância destas abordagens.

Logo, a construção do referencial teórico apresentado teve por finalidade o esclarecimento prévio de aspectos fundamentais do trabalho que será desenvolvido posteriormente, através do uso de uma bibliografia estruturada em conceitos e aplicações das temáticas em discussão. Buscou-se mostrar qual o significado do microcrédito e sua ligação com a economia informal. Na seqüência, utilizando como fonte básica Joseph Alois Schumpeter, mostrou-se qual o papel do crédito no desenvolvimento econômico

Para que o índice de crescimento tenha efeito sobre a redução da pobreza, devem-se ser acrescentadas ao efeito desse crescimento sobre a distribuição de renda, as desigualdades iniciais de renda, recursos e acesso a oportunidades que habilitem os pobres a compartilhar o crescimento. Quanto menores os índices de desigualdade, maior a possibilidade de redução da pobreza via aumento das taxas de crescimento.

(...) o modo pelo qual o crescimento afeta a pobreza depende de como a renda adicional gerada pelo crescimento é distribuída no país. Se o crescimento econômico for acompanhado de aumento na parcela de renda auferida pelos mais pobres, as rendas dos pobres crescerão mais depressa do que as rendas médias. Da mesma forma, se o crescimento econômico for acompanhado de um declínio nessa parcela, o crescimento das rendas dos pobres não acompanhará o crescimento das rendas médias. (Banco Mundial - Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001, p.52).

Algumas políticas macroeconômicas podem contribuir para a melhor distribuição de renda entre os pobres. A estabilização, após uma inflação alta, por exemplo, tende a favorecer, mesmo que desproporcionalmente, os pobres. O desenvolvimento financeiro também favorece o crescimento e pode reduzir a desigualdade de renda ao melhorar o acesso ao crédito.

Teorias previamente estabelecidas defendiam que o efeito da desigualdade sobre o crescimento seria o de elevação do grau de desigualdade. Isso se a renda dos pobres pudesse ser redistribuída para os ricos, que poupam.

Assim, mais crescimento estaria ligado a mais desigualdade, causando o aumento deste efeito sobre os pobres.

No entanto, teorias mais recentes sugerem que uma menor desigualdade pode aumentar a eficiência e o crescimento econômico, por meio de uma variedade de canais. Observa-se que, na medida em que a desigualdade de renda ou de recursos coexiste com mercados de crédito imperfeitos, os pobres, talvez, não possam investir no seu capital humano e físico, com conseqüências adversas para o crescimento em longo prazo.

Em consideração aos aspectos relativos ao crescimento econômico, pode-se observar que, assim como a pobreza de renda diminui com o aumento das rendas médias, a pobreza denotada por outras variáveis como saúde e educação, também diminui.

Países e regiões com renda *per capita* similar também podem mostrar resultados muito diferentes, em termos dos aspectos da pobreza, que não se referem à renda. Possivelmente melhores resultados em saúde e educação contribuem para um crescimento econômico mais rápido.

Existem fortes correlações entre os resultados em termos de saúde, educação e renda. A saúde precária e a desnutrição reduzem a produtividade e o tempo dedicado ao trabalho, efeitos que variam com o nível de educação. Assim, o aumento nos indicadores de desenvolvimento humano pode exercer grande impacto sobre o crescimento econômico. Um baixo desenvolvimento humano reduz as oportunidades econômicas, tornando mais difícil investir em saúde e educação. Intervenções bem orientadas em saúde e educação podem contribuir para as gerações de maiores oportunidades econômicas via maiores investimentos.

Uma estratégia efetiva de redução da pobreza exigirá que o governo, a sociedade civil, o setor privado e os próprios pobres empreendam ações em três frentes: promoção de oportunidades, autonomia e segurança.

1. Promover oportunidades: expandindo as oportunidades econômicas para os pobres, mediante o estímulo do crescimento geral, a acumulação de bens e a melhoria dos rendimentos sobre esses

recursos, mediante uma combinação de ações vinculadas e não vinculadas ao mercado;

2. Os pobres devem ser orientados no sentido de acumular recursos, sendo esta a fonte principal de expansão de suas oportunidades econômicas.
3. Estes devem ter fáceis acessos a recursos como: saúde e educação, que exercem efeitos indiretos sobre o bem-estar material; terra ou sua propriedade, infra-estrutura e serviços financeiros, considerados importantes para as perspectivas materiais dos pobres. Os recursos sociais, incluindo as redes sociais, também desempenham um papel importante.

Caso ocorra o crescimento econômico, este deverá ser acompanhado do ataque direto às desigualdades socioeconômicas e ao fortalecimento institucional, visando à promoção de uma base socialmente sustentável para o crescimento geral e assegurando que os pobres obtenham benefícios substanciais com esse crescimento. Tal fato é essencial, uma vez que as desigualdades sociais e de acesso a recursos podem provocar conflitos distributivos que minem a estabilidade necessária para o crescimento geral.

### **3. O TERCEIRO SETOR DA ECONOMIA NO CONTEXTO DAS OSCIPS – ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICA.**

Este capítulo tratará da questão das organizações da sociedade civil, no contexto do terceiro setor da economia, especificamente as OSCIPS, diferenciando-as das instituições de crédito tradicional.

Ter-se-á como abordagem principal o papel fundamental do terceiro setor da economia como aparato social no atendimento das reivindicações das camadas empobrecidas da sociedade, no que tange ao crédito, criando-se uma estrutura organizacional que busca sanar uma das principais deficiências do aparelho de Estado: o bem estar da coletividade no âmbito sócio-econômico.

### **3.1. Aspectos Gerais do Terceiro Setor da Economia**

Para compreendermos o surgimento do terceiro setor da economia, é necessário que façamos um regresso histórico a fim de contextualizarmos as transformações ocorridas no sistema capitalista e no Estado.

Esta metamorfose inicia-se em 1794, com a Revolução Francesa. Neste marco da história tem-se como aparato ideológico o liberalismo, adotado sob uma visão de Estado Mínimo, ou seja, um Estado que separa de forma rígida a esfera pública da privada e não admite intervenção pública nos negócios privados.

O modelo de Estado implementado neste período, além de extremamente excludente, no aspecto social, por dar maior relevância às relações comerciais, era um grande gerador de pobreza, pois o setor mais empobrecido da sociedade não tinha acesso a ele. Era o tempo da realidade cruel do mercado livre, o chamado darwinismo social, onde somente os mais fortes sobrevivem.

Este processo desenvolve-se sob a ótica dos grandes capitalistas, os quais fizeram uma grande pressão sobre o Estado para que este viesse a atender de forma exclusiva seus interesses individuais de lucro.

Como contraponto a esta onda liberal, surge o Estado Máximo ou Socialista, pretendendo desempenhar o papel de provedor no campo social, apesar da inviabilidade de custo para arcar com todos os benefícios sugeridos.

Surge então o filósofo inglês Anthony Guiddens apresentando uma proposta chamada de “Terceira Via”, com a finalidade de romper barreira que separa as esferas públicas e privadas, propondo uma parceria entre elas.

Estas propostas da chamada “Terceira Via” identificam as atividades geridas pelo terceiro setor da economia. Apesar de ser um termo novo, o terceiro setor da economia não é um processo recente.

Um exemplo da temporalidade deste processo que dá surgimento ao terceiro setor da economia pode ser percebido através deste relato contido em CAMARGO (2004, p.61):

*...na Idade média europeia, o Terceiro Setor teve um grande impulso devido ao esfacelamento do Estado clássico romano, à precarização dos governos das cidades e à proliferação dos feudos nobiliárquicos. As pessoas não tinham a devida proteção do Estado nem podiam se fiar na escassa generosidade dos senhores feudais.*

Após este período, o crescimento industrial foi se acentuando, fazendo com que Estado e Mercado passassem a ocupar um espaço social maior, e por este motivo as organizações não governamentais ficaram com participação inexpressiva, Camargo relata:

*Quando o Welfare State se generalizou na Europa e na América do Norte, o voluntary sector (embrião do Terceiro Setor na tradição britânica) praticamente desapareceu, uma vez que o Estado e o Mercado passaram a cuidar de tudo e de todos. Imaginavam à época que a pobreza estava prestes a desaparecer por completo e o pleno emprego garantiria a ascensão social de todos que se dispusesse a trabalhar. Até a caridade cristã estava com seus dias contados. (CAMARGO, 2004, p. 62).*

Com a ruína, ao final dos anos 70 e começo dos anos 80, do mundo socialista, as tão enaltecidas conquistas sociais da época ficaram extremamente difíceis de serem mantidas, comprometendo financeiramente as economias dos países socialistas.

Diante deste quadro de final de processo crescem as chances para o desenvolvimento do terceiro setor da economia. Segundo CAMARGO (2004, p. 63):

*Com o fim da disputa de vida e morte protagonizada por socialistas e capitalistas, surgiu a oportunidade para o desenvolvimento da idéia do Terceiro Setor. Uma idéia que não pretende rivalizar com o mercado nem com o Estado. Assim como pode alterar o paradigma da economia de forma radical, a mensagem que o Terceiro Setor oferece para o futuro abriga uma interpretação do papel do Estado capaz de permitir uma transição social e histórica menos traumática.*

O Terceiro Setor da Economia formou nas últimas décadas várias ONG's, fundações, agrupamentos voluntários e outros. É nele que se encontram as OSCIPS Creditícias, órgãos do setor privado que recebem um tipo de certificado de funcionamento por parte do setor público, a fim de que possam desempenhar atividades de cunho social.

São organizações da sociedade civil de direito privado, porém de interesse público.

O espaço ocupado pelo terceiro setor na sociedade deste final de século, frente ao primeiro e o segundo setores, tem-se pautado de grande relevância

no que diz respeito às instituições internacionais de controle e fomento creditício. Elas procuram ou estimulam governos a utilizarem estes agentes sociais como instrumentos de implantação, acompanhamento e avaliação de políticas públicas. Na *Primeira Reunião entre os Chefes de Estado e de Governo da América Latina e Caribe e da União Européia*, realizada no Rio de Janeiro nos dias 28 e 29 de junho de 1999, os chefes de Estado e o Governo adotaram 69 itens como resultado dessa reunião. Entre eles destaca-se o de número 21: ressaltar a importância da contribuição de novos atores, parceiros e recursos da sociedade civil com o objetivo de consolidar a democracia, o desenvolvimento social e econômico, bem como aprofundar o respeito aos direitos humanos. (...). (Declaração... 1999, p. 15)

O processo de institucionalização do terceiro setor tem sido implementado desde os anos 70, por meio da promoção de atividades de caráter público, em alguns momentos originais e em outros compensatórios, através de ações de diferentes agentes sociais: associações profissionais e/ou voluntárias, entidades de classe, fundações privadas, instituições filantrópicas, movimentos organizados, ONG's e outras organizações assistenciais ou caritativas da sociedade civil. (TENÓRIO, 2001).

Neste conjunto de organizações que atuam sob o espaço do *terceiro setor*, destacam-se as organizações não governamentais (ONG's). Estudo realizado por Ruben César Fernandes sobre a atuação do *terceiro setor* na América Latina revela que *“as ONG's tornaram-se um fenômeno massivo no continente a partir da década de 70<sup>10</sup>”*.

*Cerca de 68% surgiram depois de 1975. Um número significativo (17%) data de 1950 a 1965 e os restantes 15% distribuem-se de maneira regular pelas décadas anteriores”*. (Fernandes, 1994, p. 69).

Por fim, reforçando o argumento da força e efetividade do terceiro setor da economia, Ruth Cardoso destaca que *“as associações civis nunca pretenderam substituir o Estado (...), não se caracteriza anti-Estado. É, sim, contra o Estado*

---

<sup>10</sup> No Brasil era o tempo da ditadura militar muitos que não podiam se expressar livremente se refugiaram nas ONG'S que nunca foram bem vistas pelos militares.

autoritário e pautou-se sempre pelo objetivo de ampliar a liberdade de ação e manifestação (...). As relações entre o Governo e a sociedade são necessariamente complexas.” (CARDOSO, 2004, p. 02)

### **3.2. A Sociedade Civil**

Inicialmente, o terceiro setor manifestava-se apenas em atividades voltadas aos movimentos de defesa do meio ambiente e de minorias sociais, dentre outros, as chamadas instituições voluntárias e/ou organizações não governamentais, as quais tinham pouca ou nenhuma importância para o Estado. Através da Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, conhecida como “nova lei do terceiro setor”, ponto que destaca o processo de mudança das relações entre Estado e sociedade civil, pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos. Qualificaram-se como OSCIPS, ou seja, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, as quais despontaram como novas instituições do terceiro setor da economia na sociedade.

A Lei nº 9.790/99 tem por finalidade reconhecer o papel público das OSCIPS ao criar uma nova estrutura organizacional capaz de trabalhar políticas públicas através de parcerias firmadas entre o Estado e a sociedade civil. Revendo o pensamento de que as questões públicas são somente as ações que partem do Estado, quando na verdade outras entidades com fins sociais podem desempenhar tais funções sob a tutela estatal.

As OSCIPS são instituições jurídicas de direito privado, mas com fim público, responsáveis pelo atendimento de interesses da coletividade nos mais diversos setores, dentre os quais podemos destacar o financeiro, propiciado através do crédito, objeto de estudo neste caso em particular, o qual será discutido de forma mais detalhada na seqüência.

Então, uma das maneiras de definir-se o terceiro setor da economia é dizer que

*“São organizações públicas privadas, porque estão voltadas não à distribuição de lucros para acionistas ou diretores, mas para a realização de interesses públicos, entretanto, estão desvinculadas do aparato estatal”. (Junqueira, 2002, p. 104)*

Moreno (2000, p.35) diz que o terceiro setor *“expressa uma alternativa para as desvantagens tanto do mercado, associadas à maximização do lucro, quanto do governo, com sua burocracia inoperante.*

*“Combina a flexibilidade e a eficiência do mercado com a equidade e a previsibilidade da burocracia pública”.*

Portanto, o terceiro setor é formado por organizações da sociedade civil, sem fins lucrativos, que tem por finalidade a promoção de interesses coletivos não mais proporcionados pelo Estado, tendo como principal diferencial a sua forma de atuação e lógica quanto ao mecanismo de mercado.

Diante do exposto, verifica-se que o Estado, através deste processo de descentralização de suas atividades, cedeu lugar ao terceiro setor da economia nos mais diversos campos, tentando ganhar maior agilidade, eficiência e, acima de tudo, parceiros que possam ajudá-lo a fomentar de forma ágil o desenvolvimento econômico.

Esta delegação de competências que o Estado mantém com as OSCIPS cria uma cadeia de inter-relação entre o Estado e o mercado.

Através destas inter-relações podem-se atingir demandas de forma quase que igualitárias, visando unicamente o bem estar da coletividade no âmbito do desenvolvimento social.

O terceiro setor divide as atividades com o Estado que o subsidia através de regras e normatizações que devem ser obedecidas à risca, para que se possa ter transparência e probidade administrativa na execução das tarefas sociais, o que nem sempre acontece.

Drucker (1994) cita uma passagem de fundamental importância para o entendimento das metas e responsabilidades da sociedade civil sob a alçada do terceiro setor:

As organizações têm a responsabilidade de achar uma abordagem a problemas sociais básicos que podem estar dentro da sua competência e até mesmo serem transformados em oportunidades para elas. A responsabilidade social primordial de uma organização sem fins lucrativos é um ser humano mudado.

(Drucker, 1994, p. 71).

A gestão é um atributo genérico de todas as organizações, pois é através dela que os esforços serão canalizados visando um objetivo comum que trata da missão da organização, seja ela social ou não.

Uma OSCIP tem que ter plena responsabilidade pelos impactos causados à sociedade, além de estar sendo monitorada e auditada periodicamente pelos fornecedores dos recursos, em sua grande maioria, da esfera pública.

A Lei nº 9.790/99, elaborada com a finalidade de fortalecer o terceiro setor da economia, traz consigo os seguintes objetivos específicos, os quais são responsáveis pela mensuração dos direitos e obrigações das OSCIPS em geral:

1. Permite o acesso à qualificação como OSCIP às associações que possuem fins públicos e não tinham acesso a nenhum benefício ou título. Esta nova qualificação inclui as formas recentes de atuação das organizações da sociedade civil e exclui aquelas que não são de interesse público, que se volta para um círculo restrito de sócios ou que estão (ou deveriam estar) abrigadas em outra legislação;
2. Agiliza os procedimentos para a qualificação por meio de critérios objetivos e transparentes;
3. Incentiva e moderniza a realização de parceria ente as OSCIPS e órgãos governamentais, por meio de um novo instrumento jurídico – Termo de Parceria – com foco na avaliação de resultados;
4. Implementa mecanismos adequados de controle social e responsabilização das organizações e dirigentes com o objetivo de garantir que os recursos de origem estatal administrados pelas OSCIPS sejam bem aplicados e destinados a fins públicos.

Como se observa, os quatro objetivos específicos acima identificados abordam a questão da transparência nas atividades desempenhadas e dos resultados a serem atingidos, objetivando sempre o atendimento do interesse público. As OSCIPS que não estiverem enquadradas dentro destes objetivos

previamente estabelecidos poderão ser punidas com a perda de seu título de entidade sem fins lucrativos de interesse público.

No âmbito da sociedade, as disposições da Lei 9.790, de 23 de março de 1999, da Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, da Medida Provisória 2.172-32, de 23 de agosto de 2001, da Resolução CMN 2874, de 26 de julho de 2001, e de outros normativos específicos convergem para as seguintes possibilidades de organização:

1. Pessoas jurídicas de direito privado (organizações não governamentais), qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público/OSCIP, de que trata a Lei 9.790/99, não sujeitas à Lei da Usura, que impede a cobrança de taxas de juros superiores a doze por cento ao ano;
2. Pessoas jurídicas de direito privado (organizações não governamentais), sujeitas a restrições quanto a estipulações usurárias. Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/ SCM, criadas pela Lei 10.194/01, autorizadas a funcionar e supervisionadas pelo Banco Central do Brasil;
3. Instituições pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional, que trabalham com oferta de crédito de pequeno valor junto ao público de baixa renda, embora nem sempre tais operações se caracterizem como microcrédito, visto que em várias situações são realizadas com base em procedimentos tradicionais de concessão do crédito.

A participação da iniciativa privada brasileira no campo das micro-finanças ainda é recente, excetuando as doações para formação de capital próprio ou mediante empréstimos (capital de terceiros) às entidades de microcrédito da sociedade civil.

Com a publicação da Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que cria as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/SCM, a atuação da iniciativa privada ganhou uma nova figura jurídica. Hoje, a participação do setor lucrativo em organizações de microcrédito de "primeira linha" acontece da seguinte forma: por meio da criação, por empreendedores pessoas físicas e jurídicas, inclusive OSCIP e instituições financeiras, de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/SCM, autorizadas a funcionar e supervisionadas pelo Banco Central do Brasil; por

intermédio de instituição financeira que oferte crédito de pequeno valor junto ao público de baixa renda e adote a metodologia do microcrédito.

Em 1999, o Conselho Monetário Nacional/CMN disciplinou a matéria por intermédio da Resolução CMN 2627. Em 26 de julho de 2001, foi editada a Resolução CMN 2874, revogando a anterior.

Em ambas as Resoluções, vale destacar a exigência de R\$ 100 mil de patrimônio líquido para formação de uma SCM; o limite de R\$ 10 mil por operação; a vedação da participação societária do Poder Público; e a proibição de utilizar o nome "banco". Quanto às alterações, a nova Resolução traz os seguintes avanços: a possibilidade das SCMs tomarem empréstimos junto ao Sistema Financeiro Nacional; a possibilidade de atuação em todo território nacional; e a permissão, de forma clara, para uma OSCIP controlar uma SCM.

Além disso, a Resolução CMN2874/01 traz novo avanço ao permitir a criação de Postos de Atendimento de Microcrédito (PAM). São Postos que podem ser instalados por qualquer instituição financeira, sem exigência de requisito adicional de capital, desde que as operações sejam destinadas ao microcrédito. Os PAM podem ser fixos ou móveis, permanentes ou temporários, com horários flexíveis, admitindo-se instalações cedidas ou custeadas por terceiros. Com essa medida, comunidades isoladas poderão ser mais facilmente atendidas pelas instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional.

As conquistas alcançadas pelo setor de microcrédito no Brasil, nos últimos anos, são evidentes. Sua inserção e o impacto que provoca na realidade social das famílias o tornaram um efetivo instrumento de combate à pobreza.

Apesar de estar em fase de estruturação, o setor de microcrédito vem sendo favorecido pela estabilidade econômica, que por si só é um fator indispensável ao seu fortalecimento. Além disso, as instituições existentes têm adquirido escala e novos atores têm ingressado no setor e o Poder Público tem atuado decisivamente na construção de um ambiente institucional favorável.

Entretanto, ainda são muitos os desafios para uma adequada consolidação e expansão do microcrédito no País. O montante dos recursos destinados ao

setor, o número de operações e de instituições são pequenos se considerarmos o tamanho da economia brasileira, em especial do setor informal.

O acesso da população de mais baixa renda ao microcrédito ainda é reduzido.

Alega-se que essa população, na maioria dos casos, não possui condições educacionais, culturais e econômicas mínimas para utilização do crédito. Nesse sentido, coloca-se a importância da integração com as demais políticas sociais para que os resultados sejam positivos. O fato é que ainda não se conseguiu alcançar os mais pobres da pirâmide social, subutilizando o potencial do microcrédito de combater a pobreza.

O microcrédito para a abertura do primeiro negócio sofre de limitações semelhantes. A alta taxa de mortalidade dos empreendimentos durante o primeiro ano de vida e as dúvidas sobre a capacidade empreendedora do tomador elevam o risco das operações voltadas para a abertura do primeiro negócio. No Brasil, as operações dessa natureza são inexpressivas, sendo urgente desenhar alternativas para que os excluídos do sistema financeiro tradicional e do microcrédito possam iniciar um negócio como forma de obtenção de ocupação e renda.

O microcrédito rural é um caso a parte. As questões específicas da agricultura familiar, como sazonalidade, riscos climáticos, custos e prazos das culturas agrícolas, bem como a distância e o acesso às unidades produtivas, só podem ser apoiados pelo governo e o PRONAF faz muito bem este papel.

No entanto, a metodologia do microcrédito pode levar contribuições importantes para o crédito rural, desde que adaptada às condições da produção e comercialização agrícolas e ao fluxo de caixa das famílias do meio rural, incluindo a oferta de crédito para atividades não agrícolas.

A redução das desigualdades regionais na oferta de microcrédito constitui outro desafio, na medida em que praticá-lo nas localidades menos desenvolvidas com continuidade e sustentabilidade é fundamental para a redução das iniquidades regionais e sociais.

A evolução da oferta de microcrédito para uma indústria microfinanceira com instituições que ofereçam serviços financeiros de forma permanente, com alta produtividade e baixa inadimplência, constitui o desafio maior do setor no Brasil.

São esperados impactos positivos da consolidação dessa indústria no nível de renda e consumo das famílias, principalmente aquelas de baixa renda, bem como no nível de ativos e das práticas gerenciais dos microempreendimentos.

### **3.3. As OSCIPS e seus aspectos legais**

As OSCIPS foram potencialmente qualificadas através da Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Com o passar do tempo, algumas alterações e melhorias foram feitas em relação à execução desta lei, através de Medidas Provisórias, Resoluções Federais e até mesmo criação de outras leis, as quais procuram rotular a legitimidade das OSCIPS ao longo do seu curso.

Dentre as legislações implementadas (ver Quadro 1), valem destacar algumas delas, pois os dispositivos legais identificados atentam para o fato de que as OSCIPS em seus mais diversos ramos de atividade têm o compromisso social como ordem diária.

Este compromisso vai desde o uso adequado dos recursos até a implementação de projetos que visam, acima de tudo, o bem estar da coletividade.

Em se tratando das OSCIPS com finalidade creditícia estas têm como principal premissa o monitoramento das atividades dos tomadores de empréstimo, visando evitar o mau uso ou até mesmo o desvio dos recursos a eles disponibilizados. O que nem sempre acontece, pois na ânsia de cumprir metas estabelecidas, os seus dirigentes às vezes esquecem a missão da OSCIP.

#### **3.3.1. O mecanismo de atuação das OSCIPS**

As OSCIPS são um modelo alternativo de crédito, desvinculado do sistema financeiro nacional – art. 192, CF/88, Lei nº 10.194 e CMN/BACEN nº 2.627, de 02/08/1999.

<b>Quadro 1 – Argumentos Legais que dão embasamento as OSCIPS</b>	
<b>Legislação</b>	<b>Disposição Legal</b>
<b>2.</b> Medida Provisória nº 2.172-32, de 23 de agosto de 2001	<b>2.</b> Isentam as OSCIPS das estipulações usurárias, ou seja, a Lei da Usura, que limita a cobrança de taxas de juros em até 12% ao ano. Após a publicação dessa disposição legal, as organizações não governamentais qualificadas como OSCIP's passaram a ter sua atuação regularizada, ficando protegidas de ações judiciais com base na Lei da Usura.
<b>3.</b> Decreto nº 3.100, de 30 e junho de 1999	<b>3.</b> Regulamenta a Lei nº 9.790/99 que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como OSCIPS, institui e disciplina o Termo de Parceria e da outras providências.
<b>4.</b> Portaria nº 361, de 27 e julho de 1999 – Ministério da Justiça	<b>4.</b> Regulamenta os procedimentos para o processo de qualificação dispostos na Lei nº 9.790/99 e no Decreto 3.100/99.

**Fonte:** Elaborada pelo autor com base em Barone et al. (2002).

No âmbito público, com a Lei nº 9.790/99 instituiu-se o Termo de Parceria – instrumento jurídico que tem por finalidade impor uma maior agilidade aos projetos e realizar um eficaz controle dos resultados – com garantias de que os recursos estatais, por exemplo, estão sendo utilizados de acordo com os fins públicos.

Além disso, este documento possibilita uma maior eficácia na seleção dos parceiros quanto ao fator sócio econômico, além de contribuir para a publicidade e a transparência das atividades.

A partir do momento em que os recursos são disponibilizados, as atividades desenvolvidas pelo tomador do empréstimo passam a ser monitoradas pela entidade fomentadora dos recursos, no caso, das OSCIPS, que têm a responsabilidade de orientar o tomador quanto ao uso eficaz dos recursos.

É através deste relacionamento entre OSCIP e tomador dos recursos que se busca fomentar o desenvolvimento econômico de forma ampla e eficaz, trazendo consigo uma maior representatividade do terceiro setor da economia e das políticas públicas de inclusão social.

### 3.4. As OSCIPS de crédito e o crédito tradicional

O papel desempenhado pelas OSCIPS é bem diferenciado em relação às instituições de crédito tradicional já existente, principalmente no que se refere ao caráter social dos recursos disponibilizados.

Os principais aspectos que diferenciam as instituições financeiras tradicionais das OSCIPS estão ligados ao público alvo, no que se refere às características institucionais, ao método creditício e à composição das carteiras de crédito.

Em primeiro lugar, em relação às características institucionais, os dois ambientes creditícios apresentam significativas diferenças (ver Quadro 2).

O caráter individualista dos lucros e os interesses particulares estão presentes em todas as ações desenvolvidas pelas organizações que compõem o sistema financeiro tradicional. Diferentemente das OSCIPS Creditícias que primam pelo bem estar da coletividade, colocando acima de tudo o atendimento às necessidades de cada cliente-parceiro, sem distingui-los, visando atingir a eficácia no processo de desenvolvimento local e regional da região em foco.

**Quadro 2** – Principais diferenças entre as organizações financeiras tradicionais e as OSCIPS Creditícias quanto às características institucionais.

Organizações Financeiras Tradicionais	OSCIPS Creditícias
1. Normalmente são monitoradas pelo Banco Central;	1. São criadas por órgãos públicos ou visionários
2. Seu capital é de um proprietário, que pode ser o governo ou acionistas;	2. Seu capital é proveniente de recursos próprios, de recursos estatais ou de doações privadas;
3. Os executivos são profissionais altamente qualificados, designados pelos sócios ou concursados;	3. Os executivos nem sempre têm qualificações específicas, porém demonstram grande identificação social, e são aprovados / indicados pelo Conselho de Administração;
4. Visam a maximização dos lucros;	4. Não visam o lucro e nem todas tem visa de auto-sustentabilidade;
5. Geralmente localizam-se em áreas centrais ou em pólos econômicos;	5. Geralmente estão localizadas nas comunidades-alvo através de sub-sedes ou de postos de atendimento;
6. Sua principal meta é o crescimento pleno da instituição;	6. Sua principal meta é o fomento dos recursos, demonstrando assim o compromisso com o desenvolvimento local e regional;
7. Seus principais clientes são grandes empresas ou empresas de classe alta e média alta	7. Seus clientes são pessoas físicas, proprietários de pequenos negócios informais/microempresas;

Fonte: Elaborada pelo autor com base em Barone et al. (2002).

Em segundo lugar, tem-se o método creditício, também bastante diferenciado em relação aos trâmites burocráticos a serem obedecidos (ver Quadro 3). O ponto crucial das diferenças está nos trâmites legais que integram a execução do projeto, ou seja, o fator burocrático.

Muitos tomadores de empréstimo deparam-se, com este obstáculo em seus caminhos e acabam desistindo em meio a tantas exigências, principalmente em se tratando de empreendedores informais e de pequenos negócios, conhecidos como setor mais empobrecido da sociedade.

**Quadro 3** – Principais diferenças entre as organizações financeiras tradicionais e as OSCIPS quanto ao método creditício.

<b>Organizações Financeiras Tradicionais</b>	<b>OSCIPS</b>
<b>1. A metodologia é baseada em dados financeiros e histórico creditício</b>	1. Avaliação vai além dos números. É baseada mais no caráter, nas características empreendedoras e na evolução do empreendimento – por isso é chamado muitas vezes de crédito de confiança;
<b>2. A operação é menos intensiva em uso de mão de obra;</b>	2. Operação é mais intensiva no uso de mão de obra;
<b>3. Os processos são vagarosos e altamente burocráticos;</b>	3. Os processos são rápidos e desburocratizados;
<b>4. Priorizam as garantias reais para diminuir o risco;</b>	4. Agente de crédito visita o empreendimento e toma os dados do cliente-parceiro através de entrevista direta;
<b>5. Considera que quanto maior for o número de ativos, maior pode ser o crédito e melhor é o cliente;</b>	5. A avaliação do ativo não interfere na concessão do crédito;
<b>6. As amortizações são mensais;</b>	6. Os pagamentos podem ser mensais, quinzenais, semanais ou diários, de acordo com a sazonalidade do negócio;
<b>7. Geralmente há exigência de projeto de viabilidade e de grande documentação contábil (três últimos anos);</b>	7. Dão ênfase na relação de confiança.

**Fonte:** Elaborada pelo autor com base em Barone et al. (2002)

Para finalizar, em terceiro lugar, apresenta-se a composição das carteiras de crédito, diferenciada através do modelo de acompanhamento do tomador do empréstimo antes, durante e depois da operação efetivada (ver Quadro 4). Aponta-se como fator crucial de diferenciação entre as organizações financeiras tradicionais e as OSCIPS Creditícias, no âmbito da composição da carteira de ativos, o comportamento do prestador para com os clientes-parceiros em relação ao aspecto empreendedorístico.

**Quadro 4 – Principais diferenças entre as organizações financeiras tradicionais e as OSCIPS Creditícias quanto à composição das carteiras de crédito.**

Organizações Financeiras Tradicionais	OSCIPS Creditícias
1. <b>Dão preferência para os créditos de maior volume, visando reduzir custos;</b>	1. Iniciaram-se concedendo créditos de pequenos valores com volumes crescentes;
2. <b>Dão ênfase para garantias reais e documentação confiável;</b>	2. Pouca exigência de garantias reais;
3. <b>Seus contratos são executáveis judicialmente</b>	3. Avaliação do crédito é estritamente técnica e seus contratos são formalizados mais para efeitos psicológicos
4. <b>Realizam cobrança jurídica, recorrendo de imediato às garantias;</b>	4. Fazem cobrança direta, objetiva, de forte apelo moral e renegociação face a infortúnios;
5. <b>Mantêm forte prática de concessão de créditos com carência e com longo prazo;</b>	5. Os empréstimos são de curto prazo e as carências são tratadas como exceção
6. <b>Fazem exigência de reciprocidade;</b>	6. Realizam acompanhamento sistemático do desenvolvimento do cliente;
7. <b>Têm como objetivo maior a maximização do lucro, com estabilidade das taxas de inadimplência e maior variabilidade de produtos.</b>	7. Têm como objetivo maior o fomento da atividade econômica tomadora do empréstimo propiciando assim o desenvolvimento econômico local e regional.

**Fonte:** Elaborada pelo autor com base em Barone et al. (2002).

O tomador, além de ter seu crédito concedido pelo prestador, necessita de uma pré e pós-orientação para que possa usufruir de maneira eficaz dos recursos a ele disponibilizados, viabilizando assim a melhoria de suas atividades e, conseqüentemente, gerando os resultados buscados pelas OSCIPS.

Este capítulo teve por objetivo principal apontar as principais características presentes no terceiro setor da economia e nas OSCIPS em geral, tendo como foco de abordagem as OSCIPS Creditícias. Estas vêm pautando-se como modelos alternativos de geração de emprego e renda para o setor mais empobrecido da sociedade. Buscando o combate à pobreza e a busca pela inclusão social além de se aliar às aspirações da sociedade moderna contemporânea no que compete o combate à concentração de riqueza e ao aumento das desigualdades sociais.

#### **4. MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO: O CASO DO CAM**

As OSCIPS Creditícias são entidades sem fins lucrativos comprometidas com o fomento das atividades econômicas, buscando com isso o desenvolvimento. Neste capítulo, far-se-á um estudo de caso da OSCIP CAM.

##### **4.1. Contextualização**

A zona norte da cidade de Natal, capital do Estado do Rio Grande do Norte, é habitada por cerca de 244.700 pessoas (IBGE censo 2000). Se fosse uma cidade seria a segunda em número de habitantes no Estado. É uma cidade dentro de outra cidade, nasce com a implantação, na década de 70, de conjuntos habitacionais destinados a classe pobre. É separada geograficamente do lado rico da cidade pelo rio Potengí e sofre discriminação velada dos habitantes da zona sul. Neste cenário, nasce em 1998 o CAM – Centro de Apoio aos Microempreendedores, criado graças à parceria: Fundação W.P. – Schmitz (WPS) da Alemanha, Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios (entidade ligada aos Salesianos) e DED (Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social). A idéia inicial era apoiar com treinamento e crédito aos ex-alunos da Escola D. Bosco que demonstrassem vocação empreendedora. Como o passar dos anos, o projeto se estendeu aos familiares dos ex-alunos e algum tempo depois a toda comunidade.

Em 1989, é implantada uma agência da então ONG (Organização Não Governamental) e hoje OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), Centro de apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE). Na década de 90 surgem outras instituições como o CAM – Centro de Apoio aos Microempreendedores. (Logo após surgiram o CREDIDAMIGO do Banco do Nordeste e o Sistema de Emprego e Renda (SER) do governo municipal da capital do estado). Mais recentemente foi instalada uma agência da ANDE (Agência Nacional de Desenvolvimento Econômico) OSCIP ligada a VISÃO MUNDIAL.

Como em todo o Brasil, necessidade de *funding*, capacitação de agentes de crédito e gerentes, além dos custos fixos altos, são as principais dificuldades dessas entidades que nesses anos de atuação sempre enfrentaram uma concorrência direta de financeiras e *factorings* que atuam de maneira direta ou indireta no crédito ao consumidor.

Atualmente esta concorrência está se acirrando com a entrada de bancos particulares neste setor como o Banco Real e os empréstimos consignados aos funcionários públicos e aposentados. O acirramento da concorrência faz baixar os juros e as taxas beneficiando o usuário desta linha de crédito.

#### **4.2. Histórico da Instituição**

O CAM sito à Rua Álvaro Osório de Almeida, 61 foi fundado em novembro de 1998, como parte de uma parceria entre o Centro Educacional Dom Bosco, DED e a Fundação W.P. Schmitz. É uma associação civil de direito privado sem fins lucrativos, de caráter social, cultural e comunitário, com titulação de OSCIP, que se dedica ao desenvolvimento sócio-econômico-ambiental, através da oferta de capacitação, assessoria e microcrédito, a pequenos e micro empreendimentos rurais e urbanos. Atende jovens, idosos, homens e mulheres, contribuindo assim, para a inserção e fixação no mercado através da geração de trabalho e renda.

Segundo o seu diretor Erivaldo Rodrigues, o CAM já capacitou aproximadamente 10.200 pessoas em diversas áreas em Recife/Natal/Fortaleza/Manaus/São Luiz, Juazeiro do Norte e outras cidades do Nordeste, além disso, o CAM presta assessoria a empresas individuais e coletivas.

### 4.3. Origem

Em 1992 a Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios (Salesianos) e o DED (Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social) firmaram um convênio de apoio técnico. Em 1993, teve início a linha de crédito em cooperação com a BMZ (Ministério do Desenvolvimento e Cooperação Econômica da Alemanha) e a fundação W.P. Schimitz e em razão disto, foi criado um departamento, na escola D. Bosco, denominado Centro de Apoio aos Microempreendedores – CAM, para administrar estes recursos.

Em 1998, em outro convênio com os mesmos parceiros e o Centro Educacional D. Bosco, foi aberto outro departamento em Natal – RN. Em 2001, como previsto no projeto, o CAM-Recife adquiriu sua personalidade jurídica, o mesmo acontecendo em 2002, com o CAM-Natal.

Desde a sua fundação, o CAM adotou como filosofia não conceder crédito sem antes contribuir para formação empreendedora destes beneficiados, principalmente por acreditar firmemente que só o crédito não sinaliza que as pessoas terão sucesso no seu empreendimento. Como sabemos, existe uma carência muito grande entre a população mais necessitada desses recursos, que é a de capacitação na área de gestão, notadamente a gestão financeira. Acreditamos tanto nesse pressuposto, que uma das condições obrigatórias aos candidatos ao nosso crédito, é o de participar de um treinamento técnico gerencial de 20 horas na sede da nossa agência de Natal. Neste treinamento é abordada principalmente a questão financeira, partindo do orçamento doméstico.

O CAM hoje opera como uma organização não-governamental, com titulação de OSCIP concedida pelo Ministério da Justiça, e tem o seu quadro composto por profissionais exclusivos e credenciado para trabalhos específicos.

**Visão:** Ser referência nacional para os movimentos sociais na área de gestão através da capacitação, assessoria e microcrédito.

**Missão:** Contribuir para o desenvolvimento sustentável dos (as) jovens e empreendedores (as) rurais e urbanos, oferecendo capacitação, assessoria e microcrédito.

O CAM tem agências em Recife-PE e Natal-RN. Em Recife a principal receita é de capacitações para outras instituições, não operando microcrédito.

Em Natal, agência objeto de estudo, a principal fonte de receita (70%) é o microcrédito, o restante vem de capacitações eventuais a outras instituições tais como: associações e cooperativas e através desta agência em Natal-RN, desenvolve atividades de crédito orientado para microempreendedores desde 1998, tendo como princípio básico o de “educar para depois financiar”, isto é, não é liberado o crédito sem que antes o empreendedor participe de um treinamento intitulado “Como administrar uma pequena empresa”.

### **Perspectivas para a atuação do CAM no triênio 2008-2011:**

Basicamente, as linhas estratégicas permanecem as mesmas, contudo, o CAM buscará melhorar a articulação e coerência entre as ações dos projetos e, estruturar a sua atuação na área de educação financeira e desenvolvimento sustentável.

As linhas estratégicas são:

- Formação de lideranças vinculadas às organizações dos movimentos sociais;
- Buscar novas parcerias para ações de desenvolvimento sustentável;
- Desenvolver a linha de crédito, buscando financiamento externo;
- Apoiar lideranças comunitárias para formalização dos conselhos e através destes promover o desenvolvimento sustentável da região.

Segundo o gerente administrativa da Instituição, o CAM liberou até o final de 2008 cerca de R\$ 5.000.000,00, contemplando diretamente 3.000 famílias. 90% na Zona Norte de Natal-RN, beneficiando assim, mais de 1.000 empreendimentos e garantido a manutenção de aproximadamente 1.500 postos de trabalho, proporcionando ainda a geração de 500 novas ocupações.

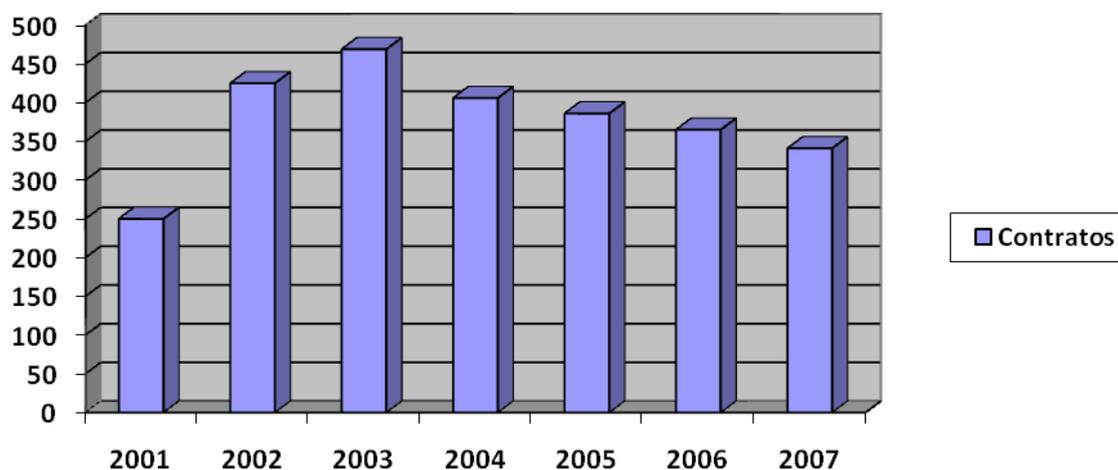
A liberação mensal de recursos financeiros ao longo de sua trajetória (ver Gráfico 1) tem o ano de 2006 como melhor ano.



**GRÁFICO 1** – Recursos financeiros liberados evolução da carteira até 2007

Fonte: CAM 2008

Os contratos (ver Gráfico 2) ao longo destes 8 anos de funcionamento evoluíram menos que os recursos liberados, indicando com isto o aumento médio da liberação de empréstimos.



**GRÁFICO 2** – Evolução da carteira em número de contratos

Fonte: CAM

#### 4.4. Análise dos resultados

No campo do microcrédito, a escolha de programas de sucesso requer, inicialmente, a determinação de dois aspectos: a valorização das diferentes metodologias de avaliação e a demarcação da unidade de pesquisa/análise. No primeiro caso, no que tange à valorização que devemos atribuir às diferentes metodologias de avaliação para selecionar resultados, entendemos que as avaliações de impacto – experimentais e quase experimentais – dão origem a melhores resultados, seguidos dos estudos ou avaliações de desempenho. Isto porque as primeiras possibilitam aferir se as alterações observadas nas características avaliadas das unidades de pesquisa se devem diretamente a ação do crédito ou a fatores exógenos ao programa, 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. Assim, classificamos esses estudos de acordo com os critérios acima como: **Análise de desempenho e Avaliação de impacto**, que passaremos a apresentar.

##### 4.4.1 Análise de desempenho

Para se verificar os efeitos de um programa de microcrédito, o procedimento mais simples é através de análises de desempenho, que comparam o estado do pós-crédito, de uma série de indicadores, dos tomadores de empréstimo. Alguns trabalhos seguem esse procedimento e neste caso também o fizemos, tanto pela indisponibilidade de dados necessários para uma análise mais profunda, como pelo elevado custo e dificuldade de se realizar uma pesquisa ao longo do tempo e/ou com um grupo de controle adequado. Dentro das 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 possam afirmar com certeza que tais variações são contribuições da oferta de microcrédito.

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

Efeitos positivos também ocorrem para as avaliações do microcrédito em unidades produtivas – micro e pequenos negócios. Nesses estudos verificou-se a elevação de vendas, o lucro bruto, a margem de lucro, os ativos, o valor adicionado do produto, a geração de emprego formal e informal de distintos setores da economia.

#### **4.4.2 Avaliação de impacto**

Neste tipo de avaliação, as pesquisas visam captar os efeitos diretos do microcrédito sobre as variáveis em análise a partir de instrumentos econométricos que confrontam dados de um *grupo de tratamento* -tomadores de empréstimo – em relação a um grupo de comparação ou *grupo de controle* – que não tomaram empréstimo. A escolha da unidade de avaliação – indivíduo, domicílio, empreendimento etc. – é uma etapa importante neste processo de avaliação, cada um dessas unidades de pesquisa apresenta suas vantagens e desvantagens perante as demais.

Para se formular uma avaliação de impacto apropriada, uma das principais dificuldades deve-se ao viés de seleção da amostra, isto é, a formação inadequada de um grupo de controle que pode 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, dado os custos e os prazos compatíveis com o projeto de avaliação. No nosso estudo, usamos para avaliação, como grupo de controle, os dados do PNAD – Programa Nacional por Amostras de Domicílios - 2007.

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 pequeno e microempreendimento. Assim, as principais contribuições dos estudos de avaliação de impacto se referem à qualidade de vida das famílias pobres.

Diversos estudos mostram o impacto positivo do microcrédito sobre a renda familiar per capita, 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 estatisticamente significantes de que os programas de microcrédito alcançam seu principal objetivo, isto é, a redução do nível de pobreza das famílias tomadoras de empréstimo. E, nesse caso, verifica-se forte correlação entre o valor do empréstimo oferecido e o impacto na redução da pobreza.

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, evidências que reforçam o papel dos programas de microfinanças ao longo do tempo.

#### **4.5. Caracterizações da amostra e do grupo de Controle**

O objeto de estudo desta pesquisa de campo foram exclusivamente os clientes do CAM, tendo como grupo de controle uma amostra de trabalhadores por conta própria do PNAD/2007 do setor informal.

Foram aplicados quatrocentos questionários dirigidos (modelo no ANEXO I) na zona norte de Natal, subdividindo-o dentre os bairros e localidades alocadas dentro do campo da sua atuação. O período de pesquisa está compreendido entre os dias 10 de junho de 2007 e 20 de outubro de 2007.

Quanto ao questionário dirigido, contou apenas com questões fechadas, que satisfizeram os objetivos propostos para este trabalho. O trabalho apontou inúmeros fatores que comprovam a importância das OSCIPS Creditícias no contexto local e regional de desenvolvimento.

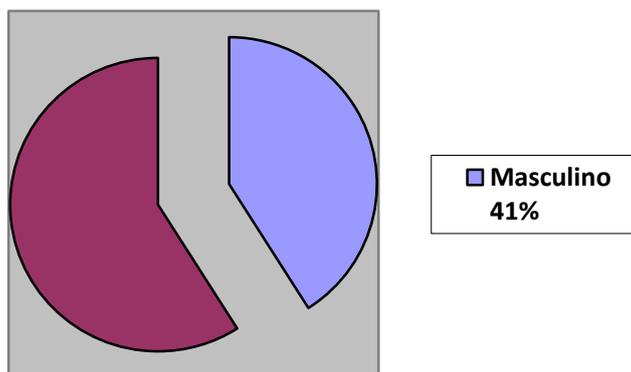
Para um melhor apontamento dos resultados atingidos acerca da pesquisa, subdividiu-se a mesma em blocos, em número de 4 (quatro). Inicialmente, como primeiro bloco, abordaram-se apenas questões de cunho pessoal como sexo, idade (ver Gráfico 3), escolaridade (ver Gráfico 4) e renda mensal (ver

Gráfico 5). Conclui-se, portanto, que dos 400 entrevistados (100%) é superior o número de mulheres (59% dos entrevistados) em relação aos homens (41% dos entrevistados). Além disso, a pesquisa revelou que a maioria está na faixa etária acima de 45 anos (39% dos entrevistados), seguido de uma segunda faixa, também representativa, que compreende os clientes-parceiros de 36 a 45 anos (33% dos entrevistados). Outro questionamento realizado foi quanto ao nível de escolaridade (grau de instrução) dos mesmos. Identificou-se uma relevância dos clientes com ensino fundamental incompleto (40% dos entrevistados), seguido dos clientes parceiros com ensino fundamental completo (23% dos entrevistados), em relação aos demais entrevistados. Para finalizar este primeiro bloco de perguntas, questionou-se acerca do nível de renda dos clientes-parceiros, sendo que a maioria está entre 1 e 4 salários mínimos mensais (60% dos entrevistados), e em seguida os clientes-parceiros que recebem entre 5 e 8 salários mínimos (30% os entrevistados).

Conclui-se, através da análise deste bloco que os clientes do CAM buscam o desenvolvimento profissional através do crédito disponibilizado pela entidade.

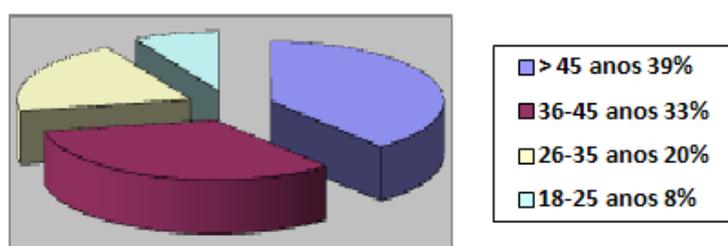
A maior parte dos clientes é constituída de mulheres que complementam a renda e alguns casos são chefes de família que não encontram mais oportunidades no mercado de trabalho ou por terem idade avançada, ou por não disporem de um grau de instrução satisfatório às exigências atuais do mercado.

As faixas de renda atingidas são baixas, por se tratar de pequenos e médios empreendedores, que estão em fase de expansão e/ou implantação de seus empreendimentos.



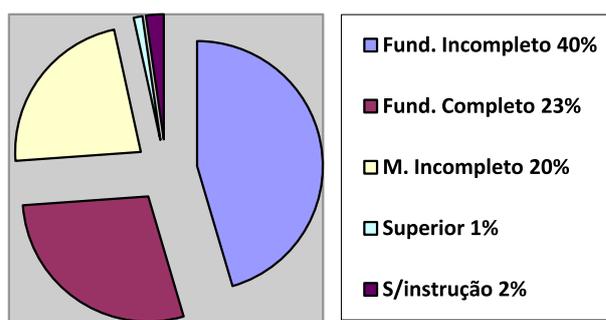
**GRÁFICO 3** - Clientes do CAM por sexo.

**Fonte** – Pesquisa de campo do autor



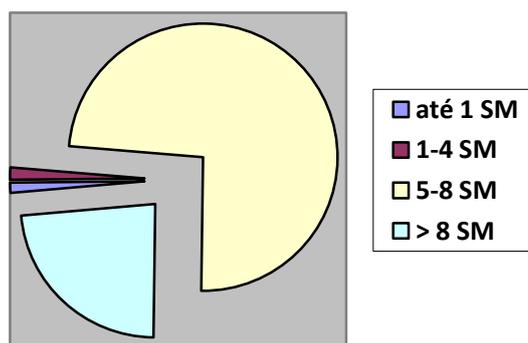
**GRÁFICO 4** – Idade dos clientes do CAM

**Fonte** – Pesquisa de campo do autor.



**GRÁFICO 5** – Escolaridade média dos clientes-parceiros do CAM

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.



**GRÁFICO 6** – Renda mensal média dos clientes-parceiros da instituição

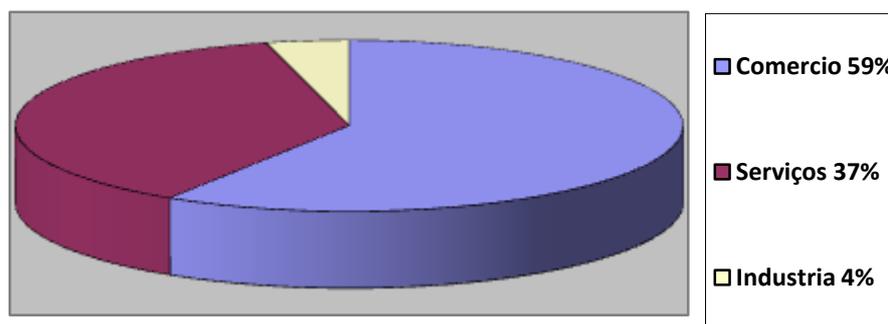
**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.

No segundo bloco de perguntas, indagou-se acerca do setor da economia (ver Gráfico 7) em que atuam clientes-parceiros, da constituição do empreendimento (ver Gráfico 8).

Verificou-se que 59% dos entrevistados têm seus empreendimentos vinculados ao setor da economia de comércio, seguidos pelos serviços, com 37% dos entrevistados. Quanto à constituição do empreendimento, a sua maioria está na informalidade (87% dos entrevistados) em relação aos empreendimentos formais (13% dos entrevistados).

Há de se ressaltar, neste segundo bloco, a questão da constituição dos empreendimentos, os quais são em sua maioria informais. Esta questão, se bem explorada, cria uma série de sub-questionamentos que refletem muitos dos problemas da sociedade brasileira, dentre os quais valem destacar o da alta carga tributária (que não foi explorado neste trabalho) e, principalmente, o do excesso de burocracia na execução de atividades simples, como a abertura de um negócio, por exemplo. O caminho ao crédito fomentado pelo CAM, de forma desburocratizada, pode servir como modelo para muitos dos mecanismos adotados pelo Estado na execução de tarefas simples, como a do exemplo citado anteriormente.

Este caminho traria grande parte desta massa de empreendedores informais para a formalidade, gerando, conseqüentemente, maior arrecadação ao Estado que, por sua vez, pode melhorar as condições sócio-econômicas das camadas mais pobres dos brasileiros.



**GRÁFICO 7** – Setor da economia ao qual pertencem os clientes-parceiros

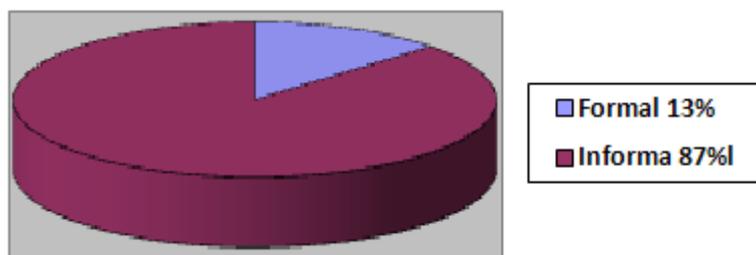
**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.

Em relação ao valor solicitado, constatou-se que o volume médio de crédito (gráfico 9) gira em torno de R\$ 1.001,00 à R\$ 2.000,00 (67% dos entrevistados). Em segundo e terceiros lugares vêm os valores até R\$ 1.000,00 (20% dos entrevistados) e de R\$ 2.001,00 à R\$ 3.000,00 (10% dos entrevistados) e por último, empréstimos acima de R\$ 3.000,00 (3%). Quanto à finalidade deste empréstimo, (gráfico 10) verificaram-se 67% dos entrevistados solicitam o crédito para capital de giro, outros 30% para compra de máquinas e equipamentos e poucos, 3%, solicitaram para reforma e/ou construção.

A última pergunta deste terceiro bloco refere-se às garantias oferecidas ao CAM. Verificou-se que o 100% dos entrevistados não precisaram oferecer nenhum tipo de garantia, sendo a única pré condição a de freqüentar um treinamento sobre gestão de pequenos negócios.

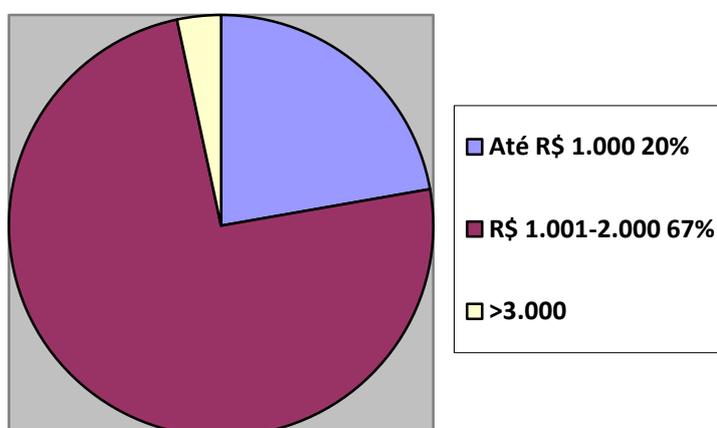
Conseqüentemente, as garantias para estes casos inexistem, ou seja, o crédito de confiança é aplicado de forma plena.

Esta modalidade de crédito, além de vantajosa para quem usufrui dela, é extremamente eficiente, pois a faixa de inadimplência é irrisória, como se observou no Demonstrativo de Resultado do Exercício de 2007 fornecido pela entidade: de uma receita operacional de R\$ 629.408,00, apenas 3,21%, ou seja, R\$ 20.266,00 correspondem a receitas perdidas com empréstimos, resultado que reforça a idéia de que o crédito de confiança é uma iniciativa que produz resultados positivos.



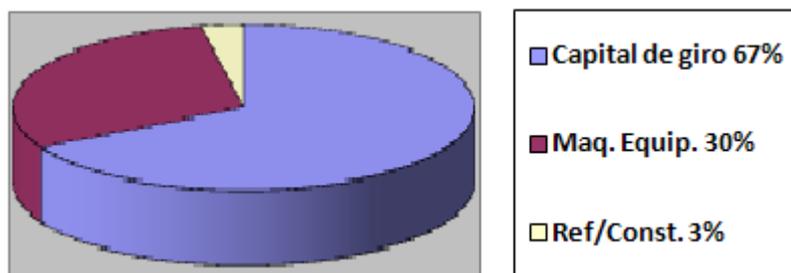
**GRÁFICO 8** – Forma de constituição jurídica do cliente do CAM

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor



**GRÁFICO 9**– Valor médio do crédito solicitado ao CAM

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.



**GRÁFICO 10** – Finalidade do empréstimo solicitado à instituição

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.

O quarto bloco avaliou o nível de utilidade do crédito disponibilizado.

Dentre as questões formuladas valem destacar as relacionadas ao número de empregos que o empreendimento gerou após a utilização do crédito, o nível de aproveitamento dos recursos e ao comparativo realizado entre outras instituições de finalidade creditícia tradicional e o CAM.

Questionou-se, através do crédito disponibilizado, se o cliente conseguiu expandir o seu negócio e/ou gerar empregos (ver Gráfico 11).

Dos entrevistados, 97% responderam que sim, que conseguiram expandir seus empreendimentos e alguns deles até chegaram a gerar empregos. Para se responder à pergunta seguinte, que diz respeito ao número de empregos gerados (ver Gráfico 12) (nº 12 do questionário), era necessário ter respondido “sim” na questão anterior (nº 11). Dos 97% que responderam “sim” na questão anterior, 77% responderam que conseguiram gerar de 1 a 3 empregos, enquanto que outros 8% conseguiram gerar de 4 a 7 empregos e 15% conseguiram pelo menos gerar o próprio emprego. Quanto aos outros 3% dos entrevistados que responderam não e passaram à questão seguinte (nº 13), estes responderam o porquê de seus negócios não terem prosperado (ver Gráfico 13).

Como apenas três dos entrevistados foram questionados quanto a este ponto, um deles, ou seja, 33%, afirmam não ter prosperado em função das condições do mercado.

Já os outros 67% afirmam não ter prosperado pelo excesso de concorrência. Foi perguntado aos entrevistados se os mesmos receberam algum tipo de apoio administrativo (ver Gráfico 14) ou de gerenciamento após a aprovação e liberação do empréstimo, 91% respondeu que sim, e 9% disseram que não receberam nenhum tipo de apoio desta natureza. Quando se perguntou aos entrevistados se alguém deles já havia solicitado este mesmo tipo de serviço (crédito) a outra fonte, 62% disseram que não, para quem a entrevista encerrou-se. Já para 38% deles, foram feitas mais duas perguntas acerca do assunto (números 16 e 17 do questionário). A primeira pergunta solicitava-lhes informar qual a fonte emprestadora, onde 48% responderam que a fonte tratava-se de cheque especial, 16% ao CREDIAMIGO do Banco do Nordeste, 15% a financeiras, 13,4% a ANDE, 2,6% ao CEAPE e 5% empréstimo em banco.

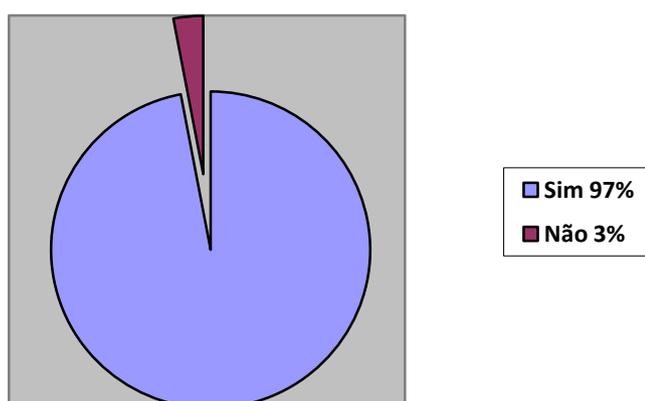
Por fim, perguntou-se qual a melhor vantagem que o CAM (ver Gráfico 15) oferece em relação à outra fonte emprestadora. 53% afirmaram que a melhor vantagem seria a facilidade de acesso ao crédito, 17% responderam que eram as taxas de juros menores, 16% o crédito individual, 8% prazo de pagamento e por último 6% considerou com vantagem do CAM, o atendimento.

Aqui retomamos três pontos de discussão ressaltados ao longo deste trabalho:

O primeiro deles está relacionado ao papel do crédito do CAM como fomentadora do desenvolvimento econômico de Natal, através da expansão dos empreendimentos que, conseqüentemente, melhoram a renda da população envolvida, chegando até, em certos casos, a gerar renda para terceiros com a criação de novos postos de trabalho.

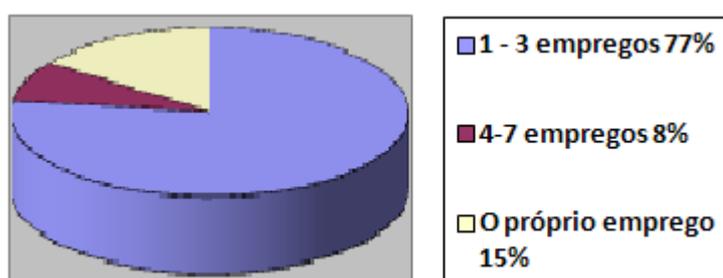
Em segundo lugar, retoma-se a questão da importância do apoio administrativo aos clientes-parceiros. Este mecanismo de orientação é de suma importância, pois a má administração dos recursos disponibilizados pelo CAM pode ser o ponto chave para não atingirem os resultados esperados, tanto por parte do tomador do empréstimo, como pela fonte emprestadora que tem como função principal fomentar os recursos de forma eficiente.

Como terceiro e último ponto resgata-se o foco relacionado às facilidades que o CAM imprime quanto ao processo de execução das operações de crédito, as quais são extremamente desburocratizadas, além das vantagens oferecidas no que se refere às taxas de juros reduzidas, principalmente se comparadas às instituições de crédito tradicional.



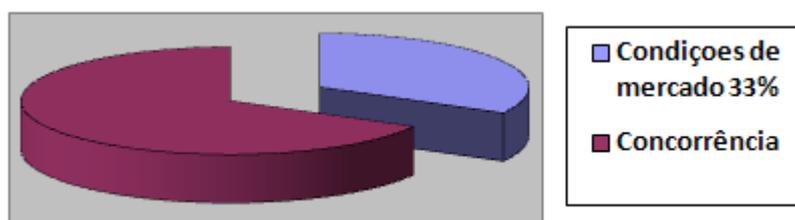
**GRÁFICO 11**– Expansão do negócio (em %)

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor



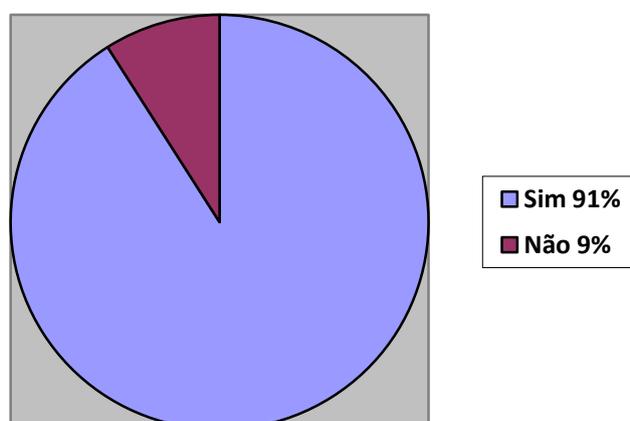
**GRÁFICO 12** – Empregos gerados pelos clientes-parceiros da instituição

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.



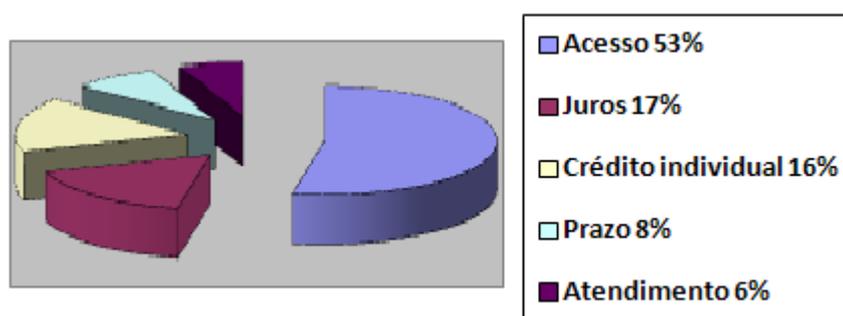
**GRÁFICO 13** – Razões pelas quais o negócio não prosperou

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.



**GRÁFICO 14** – Obtenção de apoio administrativo

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.



**GRÁFICO 15** – Melhor vantagem do CAM

**Fonte:** Pesquisa de campo realizada pelo autor.

Em resumo, todos os questionamentos realizados ao longo desta pesquisa de campo visavam avaliar se a OSCIP Creditícia CAM, fomentou de forma eficiente os recursos buscando o desenvolvimento econômico.

Como se verificou, sob a ótica dessa análise de desempenho, o desenvolvimento econômico está sendo fomentado eficientemente, através dos recursos disponibilizados pela OSCIP Creditícia CAM, pois quando são postos em cheque o conceito de desenvolvimento econômico e os resultados atingidos nesta pesquisa de campo tem-se a comprovação do efetivo resultado.

O desenvolvimento econômico consiste em significativas transformações nos quadros econômico e social de uma dada sociedade. Estas transformações, tanto qualitativas como quantitativas, são projeções de médio/longo prazo, que envolvem variáveis como renda *per capita*, produtividade, transformações na estrutura produtiva e, principalmente, a melhoria das condições de vida do homem.

Na pesquisa constata-se a relevância de algumas premissas citadas no conceito de desenvolvimento econômico, como na questão das transformações econômicas e sociais que puderam ser verificadas quando analisados os resultados atingidos acerca da geração de empregos e da melhoria da renda através da expansão dos pequenos e médios empreendimentos.

Sabe-se que, em grande parte, esta geração de novos empregos traz para o mercado de trabalho muitas pessoas já excluídas do mesmo ou até pessoas que nunca dele participaram. A inclusão social destes indivíduos e sua participação efetiva nos números da economia caracterizam sua personalidade sócio econômica no espaço em estudo, retratando assim a melhoria das condições de vida das pessoas envolvidas neste contexto.

#### **4.6. Análises de impacto**

O objetivo desta seção é determinar se participar do programa de microcrédito do CAM faz diferença para o microempreendedor habitante da zona norte de Natal. Para tanto, através do modelo de regressão múltipla, iremos comparar os dados obtidos na pesquisa de campo feito pelo autor e dados extraídos da PNAD/2007. Como sabemos, o modelo de regressão é um dos métodos estatísticos mais usados para investigar a relação entre variáveis.

A regressão linear múltipla foi escolhida por fornecer uma abordagem de interpretação relativamente simples e, principalmente, pela sua fácil aplicabilidade.

De acordo com STOCK e WATSON (2004) e ANDERSON et al. (2003), a análise de regressão linear múltipla é um procedimento estatístico desenvolvido para o estudo de como uma variável independente “Y” encontra-se relacionada com duas ou mais variáveis regressoras ou independentes (X1;

$X_2; X_3; \dots; X_n$ ), de modo a permitir o desenvolvimento de uma equação que estima como estas variáveis estão relacionadas.

Dentre os diversos métodos de estimação dos coeficientes para o desenvolvimento da equação de regressão linear múltipla estimada neste trabalho será o método dos mínimos quadrados ordinários (OLS). Este método consiste em descobrir uma estimativa para os parâmetros de forma que a soma dos quadrados dos resíduos seja mínima. Os estimadores gerados por esse método não possuem viés e são consistentes.

A construção de um modelo econométrico visa estabelecer uma relação entre uma variável dependente,  $Y$ , como relação a um conjunto de  $k$  variáveis independentes,  $X_i, i = 1, \dots, k$ .

A relação entre  $Y$  e  $X_i$ s pode ser construída de várias maneiras, sendo a mais tradicional e uma relação dita linear nos parâmetros, ou seja,  $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$ .

Os coeficientes da equação  $\alpha$  e  $\beta_s$  são os parâmetros da equação a serem estimados. Porém, ao se estimar esses valores a relação entre  $Y$  e  $X_k$  apresentará erros,  $\varepsilon_s$ , dessa forma, a equação a se estimada é definida da seguinte forma:  $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon$ .

Sobre as variáveis  $Y$  e  $X_s$  e sobre o termo de erro  $\varepsilon$  é necessário estabelecer algumas hipóteses para obter estimações consistentes e não viesados estatisticamente.

#### 4.6.1. As Variáveis do Modelo

Há dois grupos de variáveis:

- variáveis pessoais: variáveis de capital humano, como: escolaridade e idade; características inatas: Dummy para sexo.
- variáveis ocupacionais: que serão Dummies para cada ramo de atividade.

**Tabela 1** – Estatísticas descritiva dos dados coletados e relacionados

<b>VARIÁVEIS</b>	<b>CAM 349 %</b>	<b>PNAD 349 %</b>
Sexo		
F	64,1	59,0
M	35,8	40,9
Estado civil		
Casado	68,1	38,6
Não casado	31,8	61,3
Idade		
18 a 25 anos	3,4	4,87
26 a 35 anos	20,0	22,9
36 a 45 anos	41,5	34,1
mais de 45 anos	34,9	38,1
Ramo de atividade2(Comércio)		
Sim	61,3	43,2
Não	38,6	56,7
Ramo de atividade3(Serviço)		
Sim	26,6	30,9
Não	73,3	69,0
Membros na família		
1 a 3	46,4	52,4
4 a 5	48,7	39,5
mais que 6	4,8	8,0
Renda familiar		
0 a 3 salários	17,4	68,7
4 a 5 salários	62,1	17,7
mais de 6 salários	20,3	13,4
Escolaridade1(Fundamental completo)		
Sim	26,6	70,7
Não	73,3	29,2
Escolaridade2(Fundamental incompleto)		
Sim	19,4	22,3
Não	80,5	77,6
Escolaridade3(Ensino médio completo)		
Sim	53,5	6,6
Não	46,4	93,4

**Fonte:** CAM/PNAD-2007

Pelos resultados demonstrados na tabela acima, concluímos que: em relação ao sexo em ambos os dados coletados, a maioria é do sexo feminino, 64% CAM, 59% PNAD, sendo que no CAM a participação das mulheres é maior, fato explicado pela opção da OSCIP CAM, desde a sua fundação, em apoiar as mulheres chefes de família/mães solteiras. Quanto ao estado civil, os clientes do CAM são em sua maioria, 68% casados, fato talvez explicado pela origem religiosa do CAM (Salesianos) onde a maioria os clientes são de religião católica.

Em relação à idade, os números mostram que os clientes do CAM são, em sua maioria, desta faixa etária: 36-45 anos (41,5% CAM -34,1% PNAD). Em relação ao ramo de atividade, os clientes parceiros CAM são, em sua maioria, comerciantes, 61,3%, onde o setor industrial tem pouca participação no projeto, fato talvez explicado pelo baixo valor de empréstimo, visto que, a atividade industrial requer mais investimentos financeiros. Os clientes do CAM têm um percentual maior, em relação ao número de pessoas na família, na faixa de 4 a 5 membros (48,7%) enquanto os não clientes têm nesta faixa 39,5%. Fato que chama a atenção é o percentual maior dos não clientes na faixa de mais de 6 membros da família (4,8% CAM e 8,03% PNAD) e como foi demonstrado na regressão, mais pessoa na família significa menor renda per capita. Quanto à renda familiar, está o grande diferencial da comparação entre os dados de clientes e não clientes do CAM, a família que tem apoio do microcrédito tem uma diferença avassaladora na faixa de 4 a 5 salários mínimos (62,1% CAM-17,7% PNAD) as maiores partes dos não clientes estão na faixa de 1 a 3 salários 68,7%. Os dados demonstram, por fim, que os clientes parceiros CAM têm maior escolaridade; 53,5 têm ensino médio completo, contra 6,6% dos não clientes. Diferença explicada pela exigência da Instituição de que os candidatos a crédito participem de um treinamento, o que de certo modo tende a inibir a participação dos menos escolarizados (Ensino fundamental completo – CAM 26,6%, PNAD 70,7%).

#### **4.6.2. Regressão linear**

Para a análise da regressão linear foram adotados três cenários: No primeiro, foi verificado o impacto na renda familiar do grupo de tratamento, considerando apenas a participação ou não no programa de concessão de microcrédito. Sendo assim, diferenças observadas na variável, explicada entre os grupos, não podem ser atribuídas exclusivamente à participação no programa. Contudo, outros fatores, além da participação no programa, podem ter impactado da renda familiar. Dessa maneira, torna-se necessário verificar se variáveis exógenas à participação no programa podem ter contribuído para promover mudanças na renda familiar per capita estudada.

Objetivando a identificação dessas circunstâncias, foram construídos mais dois cenários de maneira a permitir a identificação e quantificação de outras variáveis potencialmente impactantes.

No segundo cenário, foram acrescentadas à regressão linear, cinco variáveis independentes com potencial de interferência do resultado analisado, quais sejam, sexo, estado civil, idade, ramo econômico da atividade desenvolvida e número de integrantes da família.

No terceiro, além das cinco variáveis consideradas no cenário anterior, foram incluídas informações educacionais dos indivíduos pesquisados.

Foram selecionadas como variáveis independentes, além das inseridas no segundo cenário, “o ensino fundamental ou médio incompleto” e “ensino médio ou mais”, omitindo-se como referência o grupo de pessoas sem escolaridade bem como o ensino fundamental incompleto.

A análise de regressão demonstrou que apenas cinco variáveis independentes apresentaram significância estatística, ou seja, produziram impacto no indicador estudado.

A tabela a seguir contém síntese dos resultados observados:

**Tabela 2** – Estrutura dos determinantes da log de renda familiar per capita.

	<b>Sem controles (I)</b>	<b>Com controles, mas sem escolaridade (II)</b>	<b>Todos os controles (III)</b>
Participação no CAM	0,60 (0,06)	0,61	0,42 (0,07)
Sexo	-	0,01 (0,05)	0,02 (0,05)
Idade	-	0,03 (0,01)	0,026 (0,014)
Número de pessoas	-	- 0,22 (0,019)	- 0,21 (0,19)
Até Ensino médio incompleto	-	-	0,35 (0,07)
Ensino médio ou mais	-	-	0,41 (0,07)
Constante	5,66 (0,05)	5,49 (0,37)	5,40 (0,36)
Número de Observações	697	697	697
R <sup>2</sup>	0,129		0,316
F( 1, 695)	102,6	F(8, 688) = 43,3	F(10, 686) = 37,7

Obs.: (\*) desvio-padrão corrigido para heterocedasticidade. Significância a 5%

**Fonte:** Banco de dados clientes CAM/PNAD – Desvio padrão entre parênteses.

Analisando o primeiro cenário, onde a regressão linear expressa como variável independente unicamente a participação ou não no programa, observa-se que aqueles beneficiados com a concessão de empréstimos apresentaram uma renda per capita superior aos indivíduos que não participaram de operações de microcrédito. Esse incremento alcançou 60,3% no período de análise.

No tocante ao segundo cenário de análise, observa-se que além da participação no programa, variáveis relacionadas à idade e ao número de integrantes da família foram fatores impactantes no indicador considerado.

A variável “idade” foi estatisticamente significativa a 10% no cenário II e a 5% no cenário III. As demais variáveis independentes que produziram impacto na renda familiar apresentaram significância estatística a 5%.

Nesse segundo cenário, aqueles que contraíram empréstimos junto à OSCIP CAM apresentaram renda familiar per capita superior ao grupo de indivíduos que não foram beneficiados com esse tipo de crédito.

Em média, aqueles que participaram do programa obtiveram uma renda per capita 61,10% maior que a verificada no grupo que não contratou empréstimos.

Além do impacto produzido pela participação no programa, a regressão linear revelou que a renda familiar per capita também se mostrou ligeiramente mais elevada naquelas famílias em que seus chefes de famílias possuem idade mais avançada. Em média, um ano a mais na idade eleva a renda per capita em 3,00%.

Em contrapartida ao impacto positivo verificado na renda familiar, observa-se também um fator diminutivo. Quanto maior o número de integrantes da família, menor a renda per capita. A regressão evidenciou que, em média, um indivíduo a mais na família reduz a renda per capita em 22,7%.

Por fim, em relação ao terceiro cenário analisado, quando são consideradas variáveis relacionadas à escolaridade dos integrantes da família, observa-se a importância da quantidade de anos de estudo na renda familiar per capita.

A regressão linear evidenciou que mais anos de estudo produzem maior renda. Para aqueles indivíduos que possuem o ensino fundamental completo ou ensino médio incompleto, a renda per capita mostrou-se 35,64% maior em relação aos indivíduos com grau de escolarização inferior.

Já no tocante a indivíduos que terminaram o ensino médio ou mais, observa-se um incremento da renda per capita em 41,9% em relação àqueles menos escolarizados.

As variáveis, idade e número de integrantes da família também produziram impacto no indicador objeto de estudo. A exemplo do cenário anterior, indivíduos com um ano a mais conseguem elevar a renda per capita em 2,2%.

Já a quantidade de integrantes na família impacta negativamente na renda per capita. Cada indivíduo a mais na família reduz esse rendimento em 21,9%.

A regressão também demonstrou que aqueles que participaram do programa apresentaram renda per capita superior em 42,6%, em comparação aos indivíduos que não foram beneficiários com os empréstimos.

É este último resultado que deve ser tomado como indicador do impacto do CAM sobre a renda familiar, uma vez que são controladas as influências de variáveis observáveis que também afetam a renda familiar per capita.

Ressalte-se que este resultado pode ainda conter influências de variáveis não observáveis associadas ou não a um possível viés de seleção. Desta forma considera-se o resultado neste trabalho um indicador inicial do impacto do CAM.

## 5. CONCLUSÕES

Para atingir o mercado potencial das microfinanças será preciso enfrentar as restrições estruturais das empresas, tais como: domínio e disseminação de tecnologias microfinanceiras, capacitação de recursos humanos, ferramentas de gestão e sistemas de informação, aperfeiçoamento do marco regulatório para facilitar e induzir o seu crescimento; além do desenvolvimento de novos modelos de atuação mais adequados à realidade dos pequenos empreendimentos.

Provavelmente se faz necessário analisar se o microcrédito representa um insumo fundamental para o sucesso dos processos integrados e sustentáveis de desenvolvimento local e se a ausência de organizações microfinanceiras nas regiões menos desenvolvidas pode inviabilizar a atual estratégia federal de promoção do desenvolvimento sustentável. E, ao que parece, pelo menos de acordo com os resultados da regressão linear obtidos nesse estudo, participar de um programa de microcrédito nos moldes do projeto CAM faz diferença como vimos demonstrando. Participar do programa eleva em 42,6% a renda familiar per capita em comparação com a situação de não participar.

No que tange ao terceiro setor da economia, especificamente as OSCIPS Creditícias, que são o objeto deste estudo, conclui-se, através da pesquisa de campo realizada e do conceito de desenvolvimento econômico, que as mesmas, em especial o Centro de Apoio ao Microempreendedor, têm fomentado o desenvolvimento econômico de forma eficiente. Isso pode ser observado através de indicadores da pesquisa que apontam a melhoria da qualidade de vida dos indivíduos e a inclusão social de outros que nem sequer estavam participando dos números da economia.

Dentre estes indicadores anteriormente mencionados, vale destacarem, o de expansão dos empreendimentos, que atingiu o limiar de 97% dos entrevistados, indicando assim que o fomento, através do crédito, realizado pelas OSCIP Creditícias tem agido eficazmente sobre os empreendimentos.

Em segundo lugar, destaca-se o indicador geração de empregos, onde 77% dos entrevistados afirmaram ter conseguido gerar pelo menos um posto de trabalho o qual, em grande parte, veio a incluir no mercado de trabalho um indivíduo que estava fora deste meio social.

Finalmente, frisa-se o papel do CAM, genericamente das OSCIPS Creditícias, como um caminho menos tortuoso e burocrático para a oferta crédito, fonte de desenvolvimento econômico que visa à geração de melhores condições de emprego e renda para a população em comento.

Mesmo diante de todas as dificuldades e entrave que o terceiro setor e, conseqüentemente, as OSCIPS Creditícias enfrentaram e vêm enfrentando no

que diz respeito à regulamentação e à atuação no mercado. O papel desempenhado por estas instituições têm-se pautado de relevância ímpar para o alcance de metas e resultados pelo setor público e pela sociedade civil, principalmente no que permeia o desenvolvimento econômico.

Os estudos deixam claro que os programas de microcrédito atingem e tem impacto positivo sobre a vida material dos mais pobres, permite-lhes enfrentar melhor os riscos e aproveitar melhor as oportunidades de emprego e renda. Reduzindo assim, a sua vulnerabilidade diante das incertezas promovidas pela ausência de políticas públicas adequadas. A maior parte dos estudos analisados revela impacto positivo sobre a renda das famílias, e impacto positivo sobre o faturamento e o nível de emprego das micro e pequenas empresas. Devemos destacar ainda que a oferta de microcrédito se constitua em um programa social inovador, pelo menos, por duas características. A primeira refere-se ao fato dos programas buscarem, e diversos já atingiram, a própria sustentabilidade financeira, ou seja, buscam a auto-suficiência financeira. A segunda, marca é que, diferentemente da maioria dos programas de combate à pobreza, este opera sob princípios estritamente de mercado. Ou seja, os objetivos de quaisquer dos programas de microfinanças instituídos visa dois objetivos: oferecer serviços, para a população pobre e tornar-se auto-sustentável, dentro das regras de mercado. Segundo, os dados do sistema *Mix-Market*, publicados em 2006, todas as Imfs melhoram o seu desempenho financeiro, depois de 2001, e dois terços do total tinham alcançado a auto-suficiência. A literatura especializada indica que é necessário um período de 7 a 10 anos para que possam atingir a sustentabilidade e a necessidade de ter escala para alcançar sucesso.

A prioridade entre obter a independência financeira ou aumentar o número de pobres atendidos, difere dentre as diversas Instituições de Microfinanças - IMFs, alterando a assertiva anterior sobre o período para a auto-suficiência. Segundo (CHRISTEN 2000) as IMFs que atendem os mais pobres e emprestam pequeno montante e que, em geral, são financiadas por meio de doações, atingem a fronteira da eficiência e não têm condições de tornarem-se auto-suficientes a não ser que mudem o foco da clientela.

A análise desse tipo de IMF por região, segundo o autor, mostra que esse tipo tende a fixar as suas taxa de juros em níveis relativamente altos. Apresentando maiores indicadores de produtividade dos funcionários frente aos demais, adotando técnicas de liberação de empréstimos de menor custo e comprimindo os salários de seus funcionários (CHRISTEN, 2000).

Dessa maneira, o objetivo dos doadores é que determinará se ela continuará a atender o segmento mais pobre ou se alterará o seu foco de atendimento, optando por clientes de maior nível de renda.

Embora os resultados dos programas de microcrédito sejam promissores, e, em alguns países, esses programas se juntem às políticas públicas de maior sucesso, as ações de microfinanças exigem ampliação, diversidade e aperfeiçoamento para fazerem jus à atribuição de se constituírem em um programa de inclusão social. Assim, aumentar a capilaridade dos serviços, criarem profundidade e diversidade na oferta de produtos. E ainda, formarem mercados nacionais para microfinanças, utilizar tecnologias que rebaixem os custos operacionais e ampliar o número de ofertantes para alcançar maior competitividade, se encontram entre as prioridades a serem seguidas para estender os serviços financeiros à população mais pobre.

A construção de um sistema financeiro inclusivo requer a oferta de uma gama de produtos que vai além dos serviços de microcrédito, por exemplo: poupança de curto, médio e longo prazo, microcréditos flexíveis, seguros de vida e saúde, finanças imobiliária, investimento financeiro, fluxos de remessa de dinheiro para poupança e habitação, finanças de consumo e transferência de pagamentos, nacional e internacional.

Finalizando, esclarece-se que nem o terceiro setor, nem as OSCIPS Creditícias são tidos como a salvação para os problemas sociais e econômicos enfrentados pela sociedade moderna. São apenas mecanismos de melhoria, que, se aplicados, em conjunto com outras variáveis de mudança micro e macroeconômicas, torna-se aliado potencial no processo de desenvolvimento da sociedade.

## 6. REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Lareyne. **Introdução ao Microcrédito**: Um Instrumento de Combate à Pobreza. 1999
- ANDERSON, D.R.; SWEENEY, D.J.; WILLIAMS, T.A. **Estatística aplicada à Administração e Economia**, São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL- BCB. Disponível em: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br) Acesso em: 12 de agosto de 2007.
- BANCO MUNDIAL. Disponível em: [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org) . Acesso em: 20 de setembro de 2007.
- BARONE, Francisco Marcelo. LIMA, Paulo Fernando. DANTAS, Valdi. REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- BNDES, Programa de Crédito Produtivo Popular. Disponível em <http://www.bndes.org.br>. Acesso em fev. 2008.
- CAMARGO, Marcos H. **O fim do Estado e o Terceiro Setor**. Curitiba: Gráfica Nossa Senhora do Rocio, 2004.
- CARDOSO, Ruth. **O terceiro setor na ordem do dia**. São Paulo: O Estado de São Paulo, 2004.
- CASAGRANDE, Z. J. Proposta de sociedade local de garantia solidária para micro e pequenas empresas. **Dissertação** (Mestrado em Engenharia de produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Florianópolis. UFSC, 2001
- CHRISTEN, Robert Peck. Bulletin highlights. **MicroBanking Bulletin**, Washington DC, n. 4, Feb. 2000.
- CACCIAMALI, M. C. **Setor informal urbano e formas de participação na produção**. 1983. 172 f. Tese (Doutorado em Economia). – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1983.
- COLEMAN, B.E. **the Impact of Group Lending in Northeast Thail** and Journal of: Development Economics, v. 60, pp 105-141, 1999
- DANTAS, Valdi. **A Tecnologia do microcrédito produtivo orientado**. 2005. Disponível em: <http://www.mte.gov.br> . Acessado em: 11 novembro de 2007.
- Dantas Valdi de Araújo. **Experiência de um participante do Sistema Ceape Brasil** - 1999

DECLARAÇÃO do Rio de Janeiro, **Jornal do Brasil**. Caderno 1. 30.jun.1999. p. 15.

DRUCKER, Peter. **Administração de organizações sem fins lucrativos: princípios e práticas**. São Paulo: Pioneira, 1994.

FERNANDES, Ruben César. **Privado, porém público: o terceiro setor na América Latina**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 1994.

FILHO, Jaime Albuquerque – Dissertação de mestrado - **Microcrédito e Desempenho Econômico: experiência empreendedora do CEAPE na Região Metropolitana do Recife**. Orientador: Raul da Mota Silveira Neto, Doutor

GOLDMARK, L. *et al.* **A Situação das Microfinanças no Brasil**. Rio de Janeiro: maio 2000. 24p. (Versão preliminar para o Seminário Internacional BNDES Microfinanças: Projeto BNDES BID de Microfinanças).

JUNQUEIRA, José Barroso. **Organização do quadro: um caminho para a autogestão em cooperativas**. OCESP, 2002.

KARLAN, Dean. **Microfinance impact assessments: the perils of using new members as a control group**. *Journal of microfinance*, v. 3, n. 2, p. 76-85, 2001.

KEYNES, John Maynard. **The end of laissez-faire**, Amherst. New York: Prometheus Books, 2004.

KOOGAN, A.; HOUAISS, A. **Enciclopédia e Dicionário Ilustrado**. São Paulo: Delta, 1998.

KURZ, Robert. **Para além de Estado e mercado**. Os últimos combates. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997.

LEDGERWOOD, J. **Microfinance Handbook: NA Institutional and Financial Perspective**. Washington, D.C.: World Bank 1999

MALAGUTI, Manoel Luiz. **Critica a razão informal: A imaterialidade do assalariado**. São Paulo – SP. Ed. Boitempo 2000.

MIX-MARKET ORGANIZATION. Disponível em: [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org) Acesso em: 06/2007.

MORENO, Júlio. **O Futuro das Cidades**. São Paulo. Ed. Senac, 2000.

MOSLEY, P, The Use of Control Groups in Impact Assessment or Microfinance Consultative Group to Assist the Pocreast (CGAP). Washington D.C.p.2001

Pastore, José (1999) **Tempo, Perseverança e Reformas Institucionais** – O Estado de São Paulo, 23/11/1999

PRADO, Ney. **Economia informal e o Direito no Brasil**. São Paulo – SP. Ed. LTR -1991

**Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/ 2001** – Luta contra a Pobreza. Banco Mundial, Washington, D.C.

ROSA, Alexandre Morais da, et. al. **Marco legal do terceiro setor: aspectos teórico e prático**. Florianópolis: Tribunal de Justiça/Divisão de Artes e Gráfica, 2003.

SANTOS, Boaventura de Souza. **Introdução a uma ciência pós-moderna**. Rio de Janeiro: Graal, 1989.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico: A natureza e a função do crédito**. São Paulo (SP): Nova Cultural, 1997. (Os Economistas).

SCHOENBERG, S. **Microfinance Propects in Brazil**. Washington DC: Banco Mundial 2000

SINGER, P.; SOUZA, A. R. (orgs.) **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.

SOUZA, E. C. L. **Empreendedorismo: competência essencial para pequenas e médias empresas**. Brasília: Antropec, 2001.

STOCK, H. J.; WATSON, M. W. **Econometria**. São Paulo: Addison-Wesley, 2004.

TENÓRIO, Fernando G. **Um espectro ronda o terceiro setor: o espectro do mercado**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2001.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. 1ª edição – São Paulo, SP 2000

VENTURA, E. C. **A evolução do Crédito da antiguidade aos dias atuais**. Curitiba, Juruá, 2001

VON PISCHKE, J.D., D.W. Adams, Kimenyi et al. and G. Donald, eds. 1983. **Rural Financial Markets in In Strategic Issues in Microfinance**, edited by M.S.

## **ANEXOS**



12. O senhor(a) precisou oferecer algum tipo de garantia pelo empréstimo?  
Não ( ) Se sim qual? 1- ( ) aval 2- ( ) real 3- ( ) confiança  
4- ( ) mista 5- ( ) Outra- Qual?
13. Através deste empréstimo o (a) Sr.(a) conseguiu expandir seu negócio?  
1- ( ) sim 2- ( ) não – vá para a questão 13
14. Quantos empregados em 2007? .....e em 2008?.....
15. Em sua opinião, por que o seu negócio não prosperou:  
1- ( ) mau uso dos recursos 2- ( ) condições do mercado  
3- ( ) excesso de concorrentes 4- ( ) outros –Falta de recursos  
para comprar uma máquina
16. Após a aprovação e liberação do empréstimo o(a) Sr.(a) obteve algum tipo de acompanhamento? 1- ( ) sim 2- ( ) não
17. O/A Sr. (a) já solicitou este mesmo tipo de serviço (crédito) a outra fonte:  
1- ( ) sim 2- ( ) não – encerre o questionário
18. Qual a fonte emprestadora: 1- ( ) agiota 2- ( ) cheque especial  
3- ( ) empréstimo em banco 4- ( ) financeira 5- ( ) CEAPE  
6- ( ) ANDE 7- ( ) CREDAMIGO 8- ( ) PANAMERICANO
19. Quanto? .....
20. Qual a melhor vantagem que o CAM oferece em relação a outra fonte emprestadora, na sua opinião: 1- ( ) facilidade no acesso 2- ( ) taxas de juros menores 3- ( ) prazos de pagamento 4- ( ) outros- Atendimento 5- ( ) Crédito individual

## ANEXO II

### Le Monde

29/04/2008

**Muhammad Yunus:** "O sistema é cego para toda consideração que não seja o lucro" Neste momento em que o mundo está às voltas com a crise do sistema bancário e com motins da fome, o Prêmio Nobel da Paz em 2006 aponta os limites e as falhas do capitalismo, e preconiza a implantação de um modelo de empresa social que não excluiria mais da vida econômica a maior parte da humanidade. **Frédéric Joignot**

Ela chamava-se Sufiya Begum. No início dos anos 1980, ela vivia numa casa de terra, no campo, em Bangladesh. Ela fabricava bonitos banquinhos de bambu. O seu marido, um trabalhador diarista, ganhava o equivalente a alguns centavos de euros por dia. Sufiya Begum, que não tinha nenhum dinheiro guardado, vendia todos os seus banquinhos para um mesmo comerciante, que os adquiria em troca de US\$ 0,25 a peça e de um pouco de bambu - este era o preço que eles haviam combinado. Um dia, Muhammad Yunus aparece para falar com ela, espantado com o fato de ela ganhar tão pouco. Nesta época, após concluir estudos de economia nos Estados Unidos, o professor Yunus está dominado pela dúvida. Em 1974-1975, Bangladesh foi assolado por uma terrível onda de fome, e, segundo ele mesmo relata, ele achava "cada vez mais difícil ensinar elegantes teorias econômicas sobre o funcionamento supostamente perfeito dos mercados livres, enquanto a morte arrasava [seu] país". Ele decide agir, movido pela determinação de debelar a pobreza na região de Jobra. Ele não entende por que ela é endêmica. Ao conversar com Sufiya Begum, ele se dá conta do que está acontecendo. "Esta mulher estava sendo estrangulada pelo seu credor. Ele a estava condenando a uma espécie de escravidão. Ela lhe dava toda a sua coleção de banquinhos por US\$ 0,25 a peça, apenas por que ela não podia comprar o bambu. Ela carecia de um crédito. Então, eu resolvi investigar por minha conta.

Descobri que, no total, 42 aldeões dependiam dos credores. Todos eles poderiam viver da sua atividade, se eles pudessem contar com um pequeno investimento.

Tudo o que esses 42 trabalhadores precisavam era de US\$ 27, no total. Eu tinha esta quantia no meu bolso. As idéias que motivaram a fundação do Banco Grameen e do micro crédito nasceram desses encontros.

Atualmente, depois de 25 anos de existência, o Grameen Bank e as instituições de microcrédito que existem pelo mundo afora já ajudaram 150 milhões de pessoas a se desvencilharem da pobreza. O professor Yunus obteve, com o Grameen Bank, o prêmio Nobel da Paz em 2006. Já faz vários anos, ele passou a desenvolver paralelamente uma nova iniciativa: a "[empresa social](#)". Trata-se de deslanchar atividades econômicas rentáveis, mas cujo objetivo é de proporcionar um benefício social para os excluídos do mundo econômico. Foi assim que ele fundou, em Bangladesh, junto com Franck Riboud, o CEO da Danone, a sociedade Grameen Danone Foods que vende para os habitantes de Bogra iogurtes frescos a preço reduzido, que eles gostariam de comercializar em breve dentro de copinhos comestíveis - e vitaminados. A iniciativa permite lutar contra a desnutrição e as carências alimentares, além de oferecer empregos locais. Se a experiência funcionar, ela será estendida ao país inteiro. "A implantação de pequenas empresas sociais desta natureza poderia generalizar-se", explica o professor Yunus. "Ela abre um novo tipo de mercado, atento para a pobreza e para as necessidades reais, que talvez venha a modificar os nossos fundamentos econômicos".

A reportagem do "Le Monde" entrevistou Muhammad Yunus em Paris, no momento em que o sistema mundial do crédito está enfrentando uma crise histórica e que vários bancos desmoronaram. O medo da recessão está tomando conta dos Estados Unidos, enquanto dezenas de milhares de americanos inadimplentes se vêem empurrados para o olho da rua pelos organismos credores.

O que pensa disso o fundador do Grameen Bank, um estabelecimento no qual as taxas de reembolso dos empréstimos são superiores a 95%?



**Le Monde - Como o senhor explica esta gigantesca crise do crédito popular que está abalando o sistema financeiro como um todo? O senhor chegou a prever a ocorrência de tal fenômeno?**

**Muhammad Yunus** - No caso dos subprimes (crédito hipotecário), a crise é inerente ao funcionamento do mundo financeiro e bancário. Os próprios princípios de crédito, as garantias exigidas, os prêmios de risco que são faturados em detrimento das pessoas menos solvíveis revelaram o quanto este sistema não sabe emprestar para os pobres. A culpa disso, portanto, é dos bancos em primeiro lugar. Eles emprestaram muito dinheiro, multiplicando as falsas promessas. Eles se mostraram muito agressivos com a sua propaganda para vender essas hipotecas. Eles apresentavam às pessoas ofertas fantásticas, garantiam que os mais modestos poderiam reembolsar no longo prazo. De fato, os créditos acabaram ficando mais e mais pesados. Esta é a lógica do sistema financeiro. Os pobres devem ser colocados sob pressão para reembolsarem. No Grameen Bank, nós fazemos o inverso. Nós não pedimos nenhuma garantia para emprestar dinheiro. Nós não estrangulamos as pessoas praticando taxas exorbitantes.

Nós invertemos o próprio princípio do crédito. No nosso estabelecimento, quanto menos dinheiro você tem, mais vocês é interessante para nós.

Se você não tiver um tostão sequer, então você se torna prioritário. E isso funciona! A nossa taxa de reembolso é superior a 95%, pode comparar!

**Le Monde - Os subprimes, as dívidas transformadas em produtos financeiros, a cegueira diante da situação das famílias mais pobres: como acabamos chegando a uma situação tão alarmante?**

**Muhammad Yunus** - O sistema financeiro está sempre em busca do melhor rendimento; ele vai sendo levado pela sua própria lógica, que o conduz a criar todos esses produtos, os subprimes, os títulos negociáveis, os hedge funds (fundos de securitização). A única voz que se faz ouvir no mercado é a da maximização dos lucros. A venda dos créditos consentidos em títulos financeiros e dívidas hipotecárias, a criação e uso como moeda de troca de ativos bancários sem solvabilidade aceleraram a crise. Grandes bancos, grandes sociedades financeiras os utilizaram para cobrir seus déficits na hora dos balanços. O sistema é cego a toda consideração que não seja a do lucro. Atualmente, a mídia publica as suas principais manchetes a respeito das quantias colossais perdidas pelos bancos, todo esse dinheiro dilapidado, esses patrões demitidos das suas funções. Mas ouviu-se falar muito pouco das famílias que foram enganadas pelas ofertas inadaptadas dos bancos, que acabaram ficando no olho da rua, perseguidas pelos credores; essas centenas de milhares de pessoas que acreditaram neles e que não são nem sequer mencionadas.

**Le Monde - O senhor questiona o próprio princípio da concessão do crédito sob garantia, que é um fundamento da teoria econômica clássica e do funcionamento financeiro...**

**Muhammad Yunus** - É verdade, eu critico o dogma segundo o qual empréstimos não podem ser concedidos sem garantia, sobretudo aos mais pobres. Todos os banqueiros defendem este princípio sem nem sequer analisá-lo. Quando nós começamos a nossa atividade, em 1983, eles nos diziam: "Vocês estão desperdiçando o seu dinheiro. Vocês nunca serão reembolsados. O seu sistema vai desmoronar". Contudo, atualmente, é o sistema deles que está desmoronando.

Nos últimos 25 anos, o Grameen Bank e as instituições do microcrédito distribuíram US\$ 6 bilhões (equivalente hoje a R\$ 10 bilhões) para 150 milhões de famílias, sem exigirem garantia alguma.

O nosso banco realiza lucros, como todo banco que é bem administrado. Desde 1995, ele não precisa recorrer a doações. Ele funciona em colaboração com 10 mil instituições de crédito em todo o mundo. Segundo uma pesquisa recente, 64% daqueles que tomaram dinheiro emprestado do nosso banco durante cinco anos se desvencilharam da pobreza crônica. A nossa iniciativa constitui uma oportunidade para ajustar o conjunto do sistema financeiro. Ela deveria permitir pensar num crédito de um novo tipo que não deixe ninguém de lado. Os princípios atuais do sistema bancário impedem que a metade da população mundial possa participar da vida econômica. Não apenas nos países em desenvolvimento, como

também nos Estados Unidos e na Europa. Os bancos tradicionais exigem das pessoas que elas sejam solvíveis antes mesmo de lhes emprestarem dinheiro. Mas então, para que servem essas instituições, se elas não ajudam as pessoas a saírem de uma situação difícil, a criarem valor agregado, a proporcionarem trabalho? Os bancos vêm pedindo todos os dias aos seus advogados para imprensarem seus clientes. Por nossa vez, nós não temos juristas em nosso sistema. Nós não precisamos deles. Com isso, é possível perceber o quanto a teoria econômica dominante apresenta diversos pontos cegos e armadilhas.

### **Le Monde - Quais deles lhe parecem os mais perigosos?**

**Muhammad Yunus** - Os bancos e os financistas se recusam a entender que o fato de emprestar para os pobres permite criar empregos e gerar renda. Eles não reconhecem uma família ou um casal como uma unidade de produção dinâmica. Eles não enxergam que uma atividade independente - um pequeno estabelecimento de rua, serviço de conserto, barbeiro, oficina de reforma de objetos, pequeno artesão itinerante, ou seja, tudo aquilo que chamam de "setor informal" - constitui um verdadeiro trabalho, e até mesmo uma fonte de empregos que deve ser estimulada por meio do crédito. A literatura econômica cria um impasse em relação a este dado fundamental da atividade humana, o trabalho independente, que é o meio principal de ganhar a sua vida. Os responsáveis econômicos consideram o emprego unicamente como assalariado, e eles esperam das empresas que elas contratem.

Se elas não o fizerem, o desemprego se instala. Eis a lógica atual do capitalismo. Por que as pessoas deveriam esperar serem empregadas? Por que não ajudá-las a criarem a sua própria atividade? Os pobres dos países em desenvolvimento não esperam que grandes empresas os remunerem. Eles não esperam tudo da política de emprego, nem das alocações-desemprego. Eles precisam alimentar a sua família, eles fazem uma multidão de trabalhos úteis, ganham a vida no pequeno comércio, tocando serviços de consertos, de alfaiate... Vejam a intensa atividade que predomina nas ruas das cidades asiáticas mais pobres, e comparem com o que ocorre na Europa! É preciso sustentar essa energia por meio do crédito popular, lhe fornecer ferramentas econômicas...

**Le Monde - O senhor afirma que na Europa e nos Estados Unidos, nós estamos presos na armadilha de uma política de emprego e de crédito elitista e tacaña. Poderia explicar isso melhor?**

**Muhammad Yunus** - Recentemente, um amigo americano me contou que ele havia atravessado as regiões pobres dos Estados Unidos, as cidades que mais foram atingidas pelas demissões e o desemprego. Ele descreveu bairros desertos, ruas mortas, casas desocupadas, escritórios e usinas fechadas, por todo lugar. Ele se perguntava como os habitantes conseguiam sobreviver. Eis o resultado a que conduz a lógica do trabalho assalariado, a política do emprego único. Quando este amigo visitou o Bangladesh, infinitamente mais pobre do que os Estados Unidos, ele descobriu o quanto qualquer canto do país, na cidade, no campo, fervilha de atividades "informais". Em qualquer parcela de terreno desocupada, há cabanas onde vendem de tudo, legumes, ferramentas, equipamentos eletrônicos... Em praticamente todas as casas, nos quintais, nos jardins, há pessoas que selecionam sua colheita, fabricam, soldam, consertam. No Ocidente rico, vocês oferecem um tipo de emprego apenas, o emprego assalariado, a serviço de um patrão, de uma empresa. Entenda bem o que estou querendo dizer: eu apóio toda forma de contratação e de indústria, toda política de emprego. Mas o fato de promover apenas o regime do assalariado me parece terrivelmente limitado. Considerar o homem apenas como um ser em busca de um pagamento me parece uma concepção demasiadamente estreita do humano. É uma forma de escravidão.

### **Le Monde - De escravidão?**

**Muhammad Yunus** - Atualmente, nos países desenvolvidos, cada criança trabalha duro na escola para obter um bom trabalho. Ou seja, um bom salário. Uma vez adulto ele ou ela trabalhará para alguém, se tornará dependente dele. Ora, o ser humano não nasceu para servir outro ser humano. Um trabalhador independente, que mantém uma pequena venda, por exemplo, trabalha apenas quando ele precisa. Se, em determinados dias, ele não quiser trabalhar, ele pode. Ele faturou seu dia, e resolve tirar proveito um pouco da vida. Ele não precisa avisar ninguém caso ele chegar com um atraso de uma hora. Ele não está preocupado em perder uma parte do seu salário. Quando nós éramos caçadores ou colhedores, nós não éramos escravos, nós dirigíamos as nossas existências. Milhões de anos mais tarde, nós perdemos esta liberdade. Nós levamos vidas rígidas, escoradas nos mesmos ritmos de trabalho todos os dias. Nós corremos para ir trabalhar, nós corremos para voltar para casa. Esta vida robótica não me parece ser um progresso. Com o regime do assalariado, nós acabamos passando da liberdade de empreender e de um modo de vida mais versátil para uma maior rigidez. Eu tenho um salário, um patrão, devo fazer o meu trabalho que isso me agrada ou não, pois eu sou uma máquina de fazer dinheiro. É nisso que identifico o perigo global das estruturas econômicas atuais,

da teoria dominante. O homem é considerado exclusivamente como um agente econômico, um empregado, um assalariado, uma máquina. Esta é uma visão unidimensional do humano. O regime do assalariado deveria permanecer uma escolha, uma opção entre outras possibilidades.

### **Le Monde - O "setor informal" não goza de uma boa reputação na literatura econômica dos países ricos?**

**Muhammad Yunus** - É um termo degradante. Este setor nunca é incentivado; ao contrário, ele se vê impor toda uma série de entraves, como regulamentos, patentes, impostos. Eu sugiro dar-lhe um nome mais adaptado, mais valorizador, justamente por ser neste setor que os homens se mostram mais criativos. Na falta de uma expressão mais apropriada, eu proponho o "setor das pessoas", isto é, o que elas fazem quando inventam por conta própria o seu emprego, criam a sua atividade e a exercem nas ruas, nos bairros, no campo. Neste setor de atividade, a população inventa o seu emprego, o exerce em todo lugar, onde for possível, na rua, nos bairros, no campo. Em relação a ele, o governo não precisa fazer nada, apenas cuidar para não sufocá-lo. Eu fabrico jóias, torro nozes e produzo bombons, eu preparo refeições para pessoas do bairro, eu reformo roupas usadas, eu canto nos terraços dos cafés... É o auto-emprego, o "self-employment". Eu não preciso preencher formulários de candidatura. Eu não espero ser contratado. Eu atendo diretamente à demanda. Ao inventar a minha própria atividade, estou cuidando de mim mesmo e da minha família. Dezenas de milhões de pessoas vivem desta forma nos países em vias de desenvolvimento. Já, nos países ricos, a teoria dominante não considera essas atividades como "econômicas". Os atores sociais, os bancos, se recusam a financiá-las e a ajudá-las.

Eles acreditam somente na empresa formal, no regime do salariado. Como se o fato de receber um salário lhes desse uma certidão de desenvolvimento!

### **Le Monde - Quais outros "pontos mortos" e armadilhas do pensamento econômico seriam reveladores da crise atual?**

**Muhammad Yunus** - Os governos que seguram as alavancas e os bancos consideram a pessoa humana como uma entidade abstrata, um agente econômico desprovido de gênero sexual. Ora, a nossa experiência no Grameen Bank revela que as mulheres se mostram muito mais ativas e solváveis do que os homens, tão logo alguém lhes dá crédito. Em Bangladesh, quando eu tentava, em vão, convencer os bancos a outorgarem empréstimos para os aldeões, eu sempre ouvia a seguinte resposta: "É impossível fazer isso". Quando eu sugeri a idéia de emprestar dinheiro para mulheres pobres, eles me consideraram como um

iluminado. Quando nós tentávamos falar de dinheiro com as mulheres, todas elas respondiam: "Conversem com o meu marido. Eu nunca toco em dinheiro. Não entendo nada disso". Eu me dei conta de que nenhuma mulher, nem mesmo 1% dentre elas, freqüentava os bancos. Elas eram subestimadas de tal forma que eu me dizia: elas estão com medo, vai demorar bastante tempo até convencê-las do contrário. Quando nós lançamos o Grameen Bank, queríamos conseguir conceder empréstimos para ao menos 50% de mulheres. Nós sabíamos que seria necessário vencer as resistências das próprias mulheres.

### **Le Monde - O senhor precisou de muito tempo para alcançar esta meta?**

**Muhammad Yunus** - Nós demoramos seis anos até alcançar a paridade entre homens e mulheres. Nós percebemos ao longo deste processo que o dinheiro confiado às mulheres proporcionava muito mais benefícios. Elas criavam trabalho, empregos, riquezas. Elas reembolsavam o seu crédito. No começo, nós só trabalhávamos em Bangladesh. As mulheres bengalis cuidam muito mais das crianças do que os homens. Elas pensam no seu futuro, querem fazer as coisas acontecerem de modo a viverem melhor num futuro próximo. Os homens, por sua vez, querem tirar proveito do instante, eles gastam com maior facilidade. No início, nós pensávamos que esta situação de fato só dizia respeito ao Bangladesh. Mas não, é possível encontrar a mesma vontade feminina em todos os continentes. Eu creio que em função da sua longa história a serviço das crianças e dos homens, a mulher possui uma qualidade única, que é o sacrifício de si. O homem não possui este mesmo senso do sacrifício. Você raramente ouve dizer que uma mulher foi "beber seu pagamento". As mulheres pensam a longo prazo, elas economizam, elas são solvíveis. Isso explica por que o quociente do Grameen Bank se inverteu. Atualmente, as mulheres são os nossos principais clientes, numa proporção de 90%... Os bancos tradicionais nunca pensaram em emprestar dinheiro para as mulheres, porque eles nunca compreenderam a força econômica virtuosa e dinâmica que elas representam.

### **Le Monde - O senhor diz torcer pelo advento de um "capitalismo social", um novo capitalismo. O que isso vem a ser?**

**Muhammad Yunus** - Com freqüência, as pessoas me perguntam: "Você fundou o Grameen Bank. Não estaria obtendo nenhum lucro com as suas atividades?" Eu lhes respondo: "Eu não sou proprietário do Grameen, eu não possuo parte alguma da sociedade". Eu sempre pensei que o Grameen Bank deveria ter como proprietários aqueles que tomam dinheiro emprestado, os pobres. São eles os proprietários, e, aliás, eles fazem parte do conselho da diretoria. Evidentemente,

eu sou chefe de empresa e, como tal, recebo um salário, mas este não está vinculado ao fato de que eu venha a possuir partes ou não.

O fato de trabalhar numa empresa de vocação social não lhe proporciona dividendo algum. Outros interlocutores me dizem, em Bangladesh: "Você deve ser rico, você fundou a maior companhia de telefonia móvel do país". Eu lhes respondo: "É verdade que se trata da maior companhia de telefonia móvel do país, mas isso não me torna necessariamente mais rico. Eu fundei a companhia sem sequer pensar por um único instante em adquirir partes do seu capital". Então, eles perguntam: "Por que ter construído todas essas estruturas se você não ganha nada com isso?" Eu ganho aquilo que me proporciona o meu trabalho.

### **Le Monde - Contudo, o senhor contribuiu para fundar um grande número de sociedades...**

**Muhammad Yunus** - Eu participei da criação de 26 sociedades por intermédio da Grameen Bank, mas eu não sou acionista de nenhuma delas. Eu sei muito bem o que alguns pensam: "É um idealista". Mas não é nada disso, eu não sou um idealista, sou realista. Todo mundo espera ganhar dinheiro fazendo negócios. Mas o homem pode realizar tantas outras coisas fazendo negócios. Por que alguém não poderia definir para si mesmo objetivos sociais, ecológicos, humanistas? Foi o que nós fizemos. O problema central do capitalismo "unidimensional" é que ele dá espaços apenas para uma única maneira de atuar: faturar lucros imediatos. Por que não integrar a dimensão social na teoria econômica? Por que não construir companhias que tenham como objetivos pagar decentemente seus assalariados e melhorar a situação social em vez de procurarem fazer com que dirigentes e acionistas obtenham apenas lucros?

### **Le Monde - Quais seriam as regras de funcionamento deste sistema, ao mesmo tempo capitalista e social? O senhor poderia dar exemplos?**

**Muhammad Yunus** - As primeiras empresas deste tipo já estão gravitando em volta do Grameen Bank ou do comércio eqüitativo. Elas se parecem com sociedades capitalistas clássicas, elas empregam trabalhadores, produzem bens e serviços, oferecem aos seus clientes um preço único e coerente, o seu faturamento permite cobrir seus custos de maneira perene, sem que elas nada esperem das doações ou de uma ajuda governamental. Trata-se de negócios que funcionam, mantêm seu equilíbrio e não dependem da caridade.

Qual é a sua particularidade? Elas se destinam a criar um benefício social para uma categoria de população. Pode ser, por exemplo, produzir uma alimentação de qualidade destinada às crianças pobres, livrando-se de todos os custos com embalagem luxuosa e propaganda dos alimentos tradicionais. Ou ainda, comercializar apólices de seguro-doença que permitam que os mais depauperados possam ter acesso a tratamentos médicos. Ou então, dedicar-se à reciclagem do lixo e das águas usadas que poluem um bairro onde vive uma população que foi deixada por conta pela sociedade. É só olhar em volta de você, e encontrará em todo lugar elementos capazes de motivar a montagem de um "social-business". Sem dúvida seja necessário imaginar um desses negócios que possa ajudar as famílias que foram expulsas da sua casa pela crise dos subprimes.

Tradução: Jean-Yves de Neufville

## ANEXO III

## ORGANOGRAMA DO CAM

