

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO

Departamento de Economia

Mestrado Em Economia

Microcrédito na Região Metropolitana do Recife: Experiência Empreendedora do CEAPE.

Aluno: Jaime Albuquerque Silveira Filho

Orientador: Raul da Mota Silveira Neto, Doutor

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Pernambuco
(UFPE) para obtenção do título de Mestre em Economia

Recife - Pernambuco

Setembro/2005

UNIVERSIDADE FEDERAL
DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E
APLICADAS
DEPARTAMENTO DE
ECONOMIA

Microcrédito na Região Metropolitana do Recife: Experiência Empreendedora do CEAPE.

Elaborada por: Jaime Albuquerque Silveira Filho

Orientada por: Raul da Mota Silveira Neto (Doutor)

COMISSÃO EXAMINADORA:

Prof. Dr. Raul da Mota Silveira Neto - UFPE)

Prof. Dr. André Matos Magalhães - UFPE)

Prof. Dr. Cícero Péricles de Oliveira Carvalho - UFAL)

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) para obtenção do título de Mestre em Economia.

Recife - Pernambuco

Setembro/2005

UNIVERSIDADE FEDERAL
DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E
APLICADAS
DEPARTAMENTO DE
ECONOMIA

Microcrédito na região metropolitana do Recife: Expe-
riência empreendedora do CEAPE

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao
Colegio Examinador

COLEGIO EXAMINADOR

Nome: _____

Matrícula: _____

Data: _____

Microcrédito na região metropolitana do Recife: Expe-
riência empreendedora do CEAPE / Jaime
Albuquerque Silveira Filho. – Recife : O Autor, 2005.

Silveira Filho, Jaime Albuquerque
Microcrédito na região metropolitana do Recife :
experiência empreendedora do CEAPE / Jaime
Albuquerque Silveira Filho. – Recife : O Autor, 2005.
ix, 81 folhas.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal
de Pernambuco. CCSA. Mestrado em Economia,
2005.

Inclui bibliografia.

1. Economia – Relações internacionais. 2.
Microcrédito – Fundamentos econômicos –
Empreendedorismo - Microfinanças. I. Título.

339.9 CDU (2.ed.) UFPE
337 CDD (22.ed.) BC2005-642

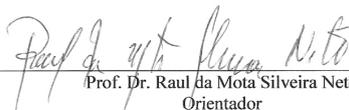
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/ PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

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

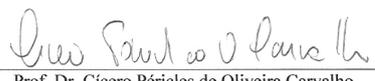
JAIME ALBUQUERQUE SILVEIRA FILHO

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o candidato **APROVADO**.

Recife, 12/09/2005


Prof. Dr. Raul da Mota Silveira Neto
Orientador


Prof. Dr. André Matos Magalhães
Examinador Interno


Prof. Dr. Cícero Péricles de Oliveira Carvalho
Examinador Externo/UFAL

“Um pequeno empréstimo pode mudar uma família. Vários podem fortalecer a comunidade. Milhares podem transformar uma economia inteira”

(Slogan adotado pela organização das Nações Unidas (ONU) para promover o Ano Internacional do MICROCRÉDITO, em 2005.)

Agradecimentos

Assim como outras etapas, esta também não teria sido tão prazerosamente completada sem a participação e contribuição, mesmo que despercebida daqueles que estavam ao meu lado. Se destaco o nome de alguns, o faço pelo limite de espaço que tenho, e aqueles não mencionados, tenham a certeza de que não foram esquecidos.

A Deus, pelo Dom precioso da vida e pela motivação que me proporcionou a cada passo da realização desta dissertação.

Aos meus Pais, Jaime e Haydine (In memoriam), parte inseparável da minha vida, que me ensinaram a importância de aprender.

A Lidia Márcia, mais que companheira, cúmplice nos sucessos da vida.

Bruna e Marina pelo enorme amor de pai e filhas, que, juntos, 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. Aos membros da banca, pela leitura cuidadosa e sugestões feitas.

A FACAL - FACULDADE DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO DO LIMOEIRO, na figura do Diretor Armando Pacheco pelo apoio e compreensão com

que acompanhou o mestrado e também este trabalho.

Ao CEAPE - Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos - pelas ricas informações e enormes incentivos, fornecidos pelo Diretor Executivo, José Ventura Sobrinho.

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

E, aos meus colegas e amigos, que compartilharam comigo no desenvolvimento deste trabalho.

Resumo

O principal objetivo dessa dissertação é obter evidências a respeito das diferenças entre o perfil do cliente do CEAPE e dos trabalhadores por conta-própria da Região Metropolitana do Recife. Através de análise de dados, mostrou-se que a liberação de microcrédito está associada a um diferencial positivo da renda dos empreendedores do CEAPE, o que fortalece mais ainda a intensificação e aberturas de linha de microcrédito. Outro resultado da análise é que o trabalhador do CEAPE apresenta um perfil mais jovem, do sexo feminino, com menos escolaridade, porém com um maior nível de renda, e com uma presença no setor de comércio. Ainda se realizou uma comparação do trabalhador do CEAPE de Pernambuco com o CEAPE de Petrolina procurando evidenciar diferenças com relação a região que atua o CEAPE em Pernambuco.

Abstract

The main objective of this research is to get evidences regarding to the differences between the profile of the customer of the CEAPE and the workers freelance of the Região Metropolitana do Recife. Through the analysis of data, it was revealed that the micro-credit release is associated with a positive differential of the income of the entrepreneurs of the CEAPE, what strengthens even more the intensification and openings of a micro-credit line. Another result from the analysis is that the worker of the CEAPE presents a younger profile and he, is relatively more: female, with little school experience, however those present a higher level of income, and a more participation presence in the commerce sector. Yet, a comparison oh the worker of the CEAPE of Pernambuco with the CEAPE of Petrolina was done trying to evidence differences regarding the to region where CEAPE in Pernambuco acts.

Lista de Figuras

2.1	Função de Produção.	12
2.2	Restrição de Inadimplência.	15

Lista de Tabelas

4.1	Sinopse dos Produtos Microfinanceiro do sistema CEAPE.	57
5.1	Comparação entre os grupos de trabalhadores.	66
5.2	Resultado do Segundo Modelo.	71
5.3	Resultado do Segundo Modelo.	72

Sumário

Agradecimentos	I
Resumo	III
Abstract	IV
Lista de Figuras	V
Tabelas	VI
1 INTRODUÇÃO	1
2 FUDAMENTOS ECONÔMICOS DO MICROCRÉDITO	5
2.1 Limite de crédito	5
2.2 Teorias do mercado de crédito informal	7
2.2.1 Hipótese de risco dos credores	7
2.2.2 Inadimplência e empréstimo de capital fixo	9
2.2.3 Inadimplência e garantia	10
2.2.4 Inadimplência e racionamento do crédito	12
2.2.5 Expansão do crédito formal para os credores informais . . .	18

3	HISTÓRIA E CONCEITUALIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO	21
3.1	Origem do Microcrédito	21
3.2	Microcrédito: Aspectos Conceituais	27
3.3	Principais Caracatêrísticas do Microcrédito	28
4	O MICROCRÉDITO NO BRASIL	40
4.1	Formas de Atuação no Brasil	40
4.2	Experiência Brasileira	42
4.2.1	O PROGRAMA UNO	42
4.2.2	O Banco da Mulher	43
4.2.3	A PORTOSOL	44
4.2.4	O VIVACRED	45
4.2.5	O CREDIAMIGO	45
4.2.6	O Programa Sebrae de Microcrédito	46
4.2.7	Experiências Estaduais e Municipais	46
4.2.8	Conselho da Comunidade Solidária	47
4.2.9	O Programa de Crédito Produtivo Popular	48
4.2.10	A Rede Ceape	49
4.2.11	CEAPE- PE (Centro de apoio aos pequenos Empreendi- mentos de Pernambuco)	53
4.3	Empreendedorismo Contingêncial - O Paradoxo do Espírito Em- preendedor	56
5	O PERFIL DO TOMADOR DE MICROCRÉDITO: O CASO	

DO CEAPE - PE	62
5.1 Análise Bivariada	63
5.2 Análise Multivariada	66
5.2.1 As Variáveis do Modelo	68
5.2.2 As Equações Estimadas	69
6 CONCLUSÃO	75
Referências Bibliográficas	79

1 INTRODUÇÃO

A difusão em escala global dos princípios e práticas capitalistas vem trazer à tona, precipuamente, duas realidades paradoxais: de um lado produz riqueza, progresso e seduz a toda a sociedade pela sede de consumo que provoca; de outro, exclui um grupo de pessoas do sistema por não terem acesso às benesses geradas pelo capital. Muitas alternativas, principalmente durante o século passado, foram tentadas com vistas a diminuir as assimetrias provocadas pelo modelo. O tema microcrédito vem como uma das ferramentas que podem ajudar a aproximar esses dois pólos, de forma que, através do fomento do micro-empendedorismo e conseqüente geração de renda, seja possível a inclusão de parcelas marginalizadas da sociedade.

Este comportamento não constitui uma preocupação histórica nova, pois, já no final do século XVIII, encontra-se registro de algumas instituições sem fins lucrativos que disponibilizavam empréstimos para micro e pequenas empresas. Essas operações permitiram que esses empreendedores ampliassem seus ativos, e com isso, diminuíssem o seu grau de vulnerabilidade diante das mais variadas adversidades. As instituições filantrópicas chegaram a disponibilizar empréstimos para cerca de 20% dos domicílios de países como Irlanda, Inglaterra, Itália e Alemanha que se mantiveram, em alguns casos, por mais de cem anos sem subsídios significativos do governo (Hollis e Sweetman, 1996).

Esta dissertação procura contribuir para o debate sobre o tema de microcrédito. Mais especificamente, este trabalho procura analisar a relação entre microcrédito e os empreendedores do setor informal das comunidades de baixas renda, realizando

um comparação do perfil do cliente CEAPE com relação aos trabalhadores por conta-própria da região metropolitana do Recife, via o uso da PNAD-2003.

O reconhecimento de tais iniciativas, tais como a do Banco Mundial, como importante instrumento de políticas de desenvolvimento é hoje um fato, cabendo ao Estado não só atuar em parceria para apoiar ações da sociedade civil nas áreas de capacitação, tecnologia e informação, mas, sobretudo, apoiar ações da sociedade civil focalizada de construção de Centros de Referência de Microcrédito em regiões compostas por municípios de pequeno porte, onde o capital financeiro privado dificilmente chegará. Cabe ao Estado ou organismo de parceria, como o Conselho da Comunidade Solidária, O.N.Gs , enquadrar a iniciativa nas proposições legais que favoreçam o fortalecimento e a expansão da oferta de microcrédito no País.

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.

Existe uma polêmica sobre o papel subsidiador do Estado na oferta de crédito. Alguns sustentam que isso acabaria enfraquecendo as iniciativas microfinanceiras, liquidando a possibilidade desse setor de atividade conquistar sustentabilidade sem falsear as condições do mercado. Outros pensam que, diante da carência de nossa sociedade, é uma obrigação pública usar o microcrédito como um instrumento de desenvolvimento social.

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.

A dissertação tem como principal objetivo obter evidências a respeito das diferenças entre o perfil do trabalhador do CEAPE e os por conta-própria da Região Metropolitana do Recife. Além disto, realiza uma breve revisão bibliográfica dos fundamentos da teoria de crédito e relata o funcionamento do Microcrédito no Brasil identificando a rede CEAPE no Brasil e Nordeste.

Para alcançar os objetivos foram selecionados duas bases de dados. A primeira é base de dados do CEAPE em Pernambuco. De todos os clientes, selecionou-se aqueles que realmente são clientes do CEAPE, pois os mesmos foram pelo menos duas vezes ao CEAPE. Como o CEAPE de Pernambuco apresenta uma grande concentração em Petrolina, foi realizado uma comparação entre Petrolina e Recife, já que o trabalho vai se realizar dentro da Região Metropolitana do Recife. A base de dado que será usado como contra-ponto será a da PNAD. Os últimos dados disponíveis para o trabalho da PNAD são de 2003 e serão com esses que o trabalho será feito. Dentro da classificação encontrada na PNAD, o trabalhador que mais se aproxima do empreendedor é o trabalhador por conta-própria; então a seleção na PNAD será apenas dos tabalhadores da Região Metropolitana do Recife que trabalham por conta-própria.

Este trabalho será estruturado da seguinte forma. No primeiro capítulo abordar-

se-á os objetivos da dissertação, a problemática que envolve o microcrédito, explica-se porque a escolha da PNAD como contra-ponto ao CEAPE. Depois da apresentação dos objetivos, no segundo capítulo serão apresentados os fundamentos da análise de crédito, mostrando assim, como a teoria econômica explica determinadas políticas de crédito. Após a apresentação dos fundamentos do microcrédito, no terceiro capítulo, tem-se um apanhado histórico do microcrédito e das suas principais características. No quarto capítulo, apresenta-se uma resenha sobre o microcrédito no Brasil e o programa de microcrédito estudado nesta dissertação. No quinto capítulo, realiza-se uma análise do perfil microcrédito considerando-se sua associação à os trabalhadores por conta-própria da região metropolitana do Recife-Pernambuco que receberam financiamento do CEAPE, por um lado, e os trabalhadores informais da Região Metropolitana do Recife, por outro. Por último, apresenta-se uma conclusão dos principais resultados.

2 FUNDAMENTOS ECONÔMICOS DO MICROCRÉDITO

Este capítulo procura apresentar os fundamentos da teoria do mercado de crédito, a partir da discussão de como o mercado se comporta diante de limitações de crédito e que condições são necessárias para que os indivíduos envolvidos estejam maximizando seus retornos. A apresentação faz intensivo uso da exposição presente em Ray(1998).

2.1 Limite de crédito

Em atividades produtivas, o retorno, que só vem no futuro, depende do processamento de insumos hoje e, portanto, não se pode abrir mãos destes. Imagine-se agora o caso de um trabalhador autônomo. As flutuações de renda que assolam este indivíduo implicarão em variações no consumo. Enfim, garantir que uma empresa possa hoje consumir comprando seus insumos, bem como atenuar as variações de consumo por sazonalidades da renda, são exemplos de situações onde o crédito se faz necessário.

A questão do crédito certamente não é trivial. Com respeito ao pagamento de um empréstimo, percebe-se no mercado de crédito duas dificuldades. Pode ser que não se receba o retorno, caso o empréstimo seja aplicado numa atividade de risco que venha a fracassar. O tomador do empréstimo perdendo o seu investimento fica impossibilitado de efetuar o pagamento. É o que se chama de inadimplência

involuntária. O tomador do empréstimo pode simplesmente não querer efetuar o pagamento. Diz-se então que houve inadimplência voluntária; que ocorre particularmente na ausência de um aparato legal rígido concernente às atividades de crédito.

Por outro lado, pode-se dividir a demanda por crédito em três partes. Para fins de criação ou expansão de linhas de produção. Usa-se o crédito para a aquisição de insumos fixos, fábricas, processos de produção, máquinas, etc. É o que se chama crédito para capital fixo. Para fins de compra de material. Imagine-se o caso de um comerciante que adianta uma quantia em dinheiro para um artesão. Este dinheiro é usado para compra de materiais necessários. Por fim, o comerciante desconta no momento o crédito sobre o valor dos artefatos. O chamado crédito para capital de trabalho. E para fins de consumo. Tipicamente este crédito se presta para indivíduos pobres ou autônomos em situações desfavoráveis.

Embora o crédito do capital fixo seja de grande importância na determinação do crescimento econômico, as demais formas são fundamentais para a compreensão de como a economia apóia os pobres e os que se encontram em situações adversas.

Dadas as impossibilidades intrínsecas, em nenhum outro setor econômico o crédito para capital de trabalho desempenha um papel tão importante quanto no setor rural. No início de cada ciclo de colheita, é comum tomar-se empréstimo para compra de sementes, fertilizantes, pesticidas, etc.

O crédito de consumo também desempenha grande importância devido às sazonalidade e incertezas inerentes às atividades rurais. Este crédito se presta a atenuar as flutuações no consumo provocadas por situações adversas.

2.2 Teorias do mercado de crédito informal

Atribui-se ao monopólio dos credores a existência de altas taxas de juros, entretanto, podem-se apontar problemas nesta linha de argumentação, a saber: A segmentação do mercado de crédito informal não necessariamente implica a aceitação da hipótese de monopólio completo. Não que a existência de um monopólio seja descartada em todas as circunstâncias, mas, nos dias atuais, a hipótese mais provável é a de existência de um monopólio local com limitações. A presença de monopólio não é necessariamente uma explicação para as altas taxas de juros como se verá a seguir.

2.2.1 Hipótese de risco dos credores

Consegue-se uma explicação mais apropriada para as altas taxas de juros assumindo a hipótese de risco dos credores, isto é, existe uma probabilidade de ocorrer inadimplência. São várias as fontes de risco, todavia pode-se analisar a questão da inadimplência dividindo em dois tipos. Há o risco da inadimplência involuntária (quando o indivíduo não dispõe de meios de pagar o empréstimo). Exemplos não faltam; perda da colheita, desemprego, doença, morte entre outros. Segundo, existe a possibilidade da inadimplência voluntária; quando o indivíduo não tem a vontade de efetuar o pagamento. Num modelo simples, pode-se considerar que existe uma probabilidade p de que haja a inadimplência. Analisa-se aqui o caso em que se tem competição no mercado de crédito, o que diminui a taxa de juros até um ponto em que cada setor, na média, recebe lucro esperado zero. Considere um típico credor num mercado competitivo. Seja L o total do empréstimo, seja

r o custo de oportunidade e seja i a taxa de juros num mercado informal competitivo em equilíbrio. Como apenas uma fração p dos empréstimos serão pagas, o lucro esperado (LE) dos credores será dado por:

$$LE = p(1 + i)L - (1 + r)L$$

A condição de lucro zero, portanto, implicará em:

$$LE = p(1 + i)L - (1 + r)L = 0$$

Com as devidas manipulações, tem-se que:

$$i = \frac{1 + r}{p} - 1$$

No caso onde não há risco, $p = 1$, tem-se $i = r$, isto é, a taxa de juros igual ao custo de oportunidade. Todavia, para $p < 1$, tem-se $i > r$: a taxa no mercado informal é mais alta para cobrir o risco da inadimplência. Claramente pela expressão acima, percebe-se que mesmo num mercado competitivo as taxas de juros do mercado informal se mostram sensíveis ao risco de inadimplência.

Nos países desenvolvidos, a inadimplência é baixa devido ao rigor das autoridades legais responsáveis. Mesmo nos locais onde não há um tratamento legal exemplar do mercado de créditos, dados mostram que as taxas de juros se apresentam abaixo do que se esperava. Estes valores abaixo das expectativas sugerem que mesmo sendo importantes as potenciais inadimplências, vem-se formulando contratos e criando incentivos de forma a contornar o problema. O entendimento

das várias formas pelas quais os credores manipulam e reduzem o risco de inadimplência é a chave para explicação das principais características dos mercados informais de crédito.

2.2.2 Inadimplência e empréstimo de capital fixo

A análise anterior é deficiente num aspecto deveras importante. Assume-se que a probabilidade de inadimplência independe do valor do crédito. Talvez seja mais apropriado assumir que o risco cresce junto com o valor do empréstimo. Maiores quantias devem representar maior risco de inadimplência. Grandes empréstimos aumentam as chances de ocorrência de inadimplência e o que se considera como grande depende das características da sociedade, renda per capita e oportunidade de migração.

Não só o tamanho, mas também os tipos de uso que se derem ao empréstimo exercem influência na transação de crédito. Se o empréstimo solicitado por um indivíduo é de uma importância capaz de proporcionar que este não mais necessite de crédito, então, provavelmente, este empréstimo não seja feito. Se se supõe, por exemplo, que um trabalhador deseja dinheiro para se deslocar para outra cidade e montar um pequeno negócio, provavelmente, este crédito não será adiantado. Na ausência de mecanismos legais eficientes, freqüentemente a única alternativa restante para os credores na tentativa de se protegerem da inadimplência é o não adiantamento do empréstimo. É razoável dizer que na presença de risco de inadimplência voluntária preferam-se os créditos de capital de trabalho e capital de consumo, pois créditos de capital fixo, na maioria dos casos, reduzem

a possibilidade de que futuros créditos sejam solicitados.

2.2.3 Inadimplência e garantia

O temor da inadimplência induz ao pedido de uma garantia. Fundamentalmente, há duas situações interessantes com relação às garantias: Quando ambas as partes dão alto valor à garantia. Quando apenas o indivíduo que toma o crédito atribui um alto valor à garantia.

Do ponto de vista da inadimplência voluntária, é irrelevante se se está no primeiro ou segundo caso mencionados acima. Afinal, apenas o valor que o próprio tomador de empréstimo atribui à garantia é que exerce influência em sua escolha de pagar ou não. O caso em que ambas as partes atribuem alto valor possui a vantagem de cobrir o credor do perigo na inadimplência voluntária. Neste caso também, mais do que o pagamento do empréstimo, o credor deseja mesmo a garantia. O crédito é simplesmente um meio de obtê-la, como se verá no seguinte modelo. Como subproduto deste modelo, obter-se-á uma visão alternativa da usura presente na taxa de juros. Seja L o valor do empréstimo tomado e seja i a taxa de juros aplicada. Seja V_S e V_B os valores que o indivíduo e o credor atribuem à garantia respectivamente.

Pode-se perfeitamente ter casos em que $V_B > V_S$. Analisar-se-á a situação em que ambas as partes atribuem alto valor.

Seja F o valor atribuído às perdas para o indivíduo que toma o empréstimo provocadas pela inadimplência. Tais perdas podem incluir o medo da não obtenção de futuros empréstimos, ou mesmo, ameaças físicas. No momento do pagamento,

podem-se ter duas possibilidades: O cliente se encontra num estado de inadimplência involuntária. Neste caso este simplesmente perde a garantia. O cliente opta pela inadimplência. A perda total do cliente é denotada por $V_S + F$, enquanto o ganho consiste no empréstimo acrescido dos juros. O cliente irá preferir o retorno do empréstimo se

$$L(1 + i) < V_S + F \quad (2.2.1)$$

Considere-se agora a preferência do credor. Ele irá preferir o dinheiro se

$$L(1 + i) > V_B \quad (2.2.2)$$

Combinando-se as duas expressões acima, conclui-se que o pagamento do empréstimo será de interesse comum quando

$$V_B < V_S + F$$

Significa que o valor dado pelos credores não deve exceder o valor dado pelo cliente. No caso especial em que $F = 0$, então a garantia é a única maneira de forçar o pagamento.

Por outro lado, suponha que

$$V_B > V_S + F$$

Neste caso, o cliente prefere pagar o empréstimo enquanto o credor gostaria que este não o fizesse. A transação funcionaria apenas como uma desculpa para

a aquisição da garantia. Em suma, as garantias que são altamente valorizadas pelas duas partes podem resultar em transações de crédito com excessivas taxas de inadimplência.

Neste modelo, o que poderia provocar inadimplências? Se se aumenta a taxa de juros, então 2.2.2 pode falhar, assim, caso a inadimplência não viesse involuntariamente, o aumento de juros provocaria inadimplência voluntária. A taxa de juros de fato seria alta, porém o objetivo principal não estaria nos ganhos dos juros.

2.2.4 Inadimplência e racionamento do crédito

Racionamento do crédito se refere à situação em que sob um taxa de juros vigente numa operação de crédito, o cliente gostaria de obter mais, porém o credor não permite. Exceto em casos muito especiais, a noção de racionamento não faz sentido a menos que o preço da “*commodity*” racionada seja especificado.

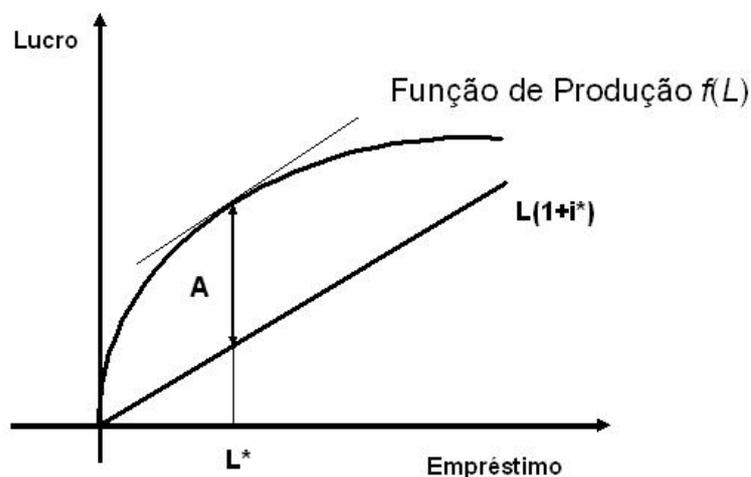


Figura 2.1: Função de Produção.

Suponha que um credor deseja alocar seus fundos disponíveis de forma a ma-

ximizar seu lucro. O gráfico acima mostra a função de produção $f(L)$ para um típico cliente que converte o capital de trabalho L em produção. A $f(L)$ é tal que $f'(L) > 0$ e $f''(L) < 0$.

No mesmo diagrama, mostra-se o total dos custos dos clientes,

$$L(1 + i)$$

onde i é a taxa de juros aplicada na transação. O credor gostaria da linha de custo com a maior inclinação possível escolhendo i alto. Por outro lado, ele não pode perder o cliente. Estamos num monopólio parcial, ainda se pode buscar outros credores. O cliente deseja um lucro de A pelo menos

$$f(L) - L(1 + i) \geq A \quad (2.2.3)$$

Isto representa uma restrição na escolha da taxa de juros; é uma restrição de participação. Suponha agora o caso de falta voluntária. O credor não pode escolher i tão grande que proporcione um lucro menor que A para o cliente. A taxa i que soluciona esta questão é encontrada da seguinte forma. Para cada escolha de i viável, observa-se o maior lucro que o cliente pode gerar.

$$\max_L f(L) - L(1 + i)$$

Tem-se, portanto:

$$f'(L) = 1 + i$$

como condição de primeira ordem. Agora basta escolher a maior taxa i tal que o excedente não seja menor que A .

Suponha que o cliente deseja não pagar o empréstimo. Isto provavelmente resultará na não obtenção de futuros créditos. Todavia, o cliente sempre pode recorrer a outro credor.

O estudo da inadimplência deve tratar da importância do cliente com relação a ganhos futuros. Assuma que a cada data, o cliente pensa N datas a frente. Novamente se considera a restrição de participação 2.2.3. Quando houver a inadimplência, o cliente terá $f(L)$ e daí por diante terá A (empréstimo). O lucro total para os N períodos será de $f(L) + (N - 1)A$. Para que não ocorra inadimplência é necessário que:

$$N(f(L) - L(1 + i)) \geq f(L) + (N - 1)A \quad (2.2.4)$$

Portanto,

$$f(L) - \frac{N}{N - 1}L(1 + i) \geq A$$

Note que esta expressão se parece com a expressão 2.2.3, diferindo pelo termo $N / (N - 1)$ que multiplica a linha de custo. Chamamos de restrição de não-inadimplência.

O gráfico da Figura 2.2 pode ser usado para a análise da restrição de não-inadimplência. Com um raciocínio análogo ao feito anteriormente obtém-se como condição de primeira ordem

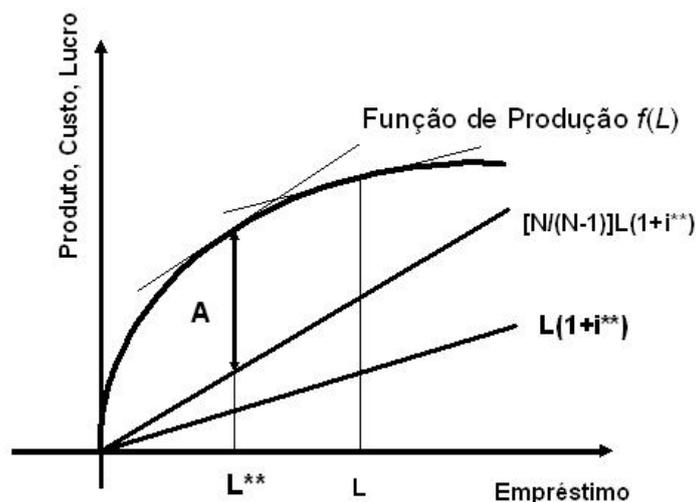


Figura 2.2: Restrição de Inadimplência.

$$f'(L) = \frac{N}{N-1}(1+i)$$

Então, maximizando-se e respeitando-se a condição de que o lucro seja de pelo menos A , encontrar-se-á uma determinada taxa i^{**} . Portanto, a taxa de juros e o valor do empréstimo L^{**} representam a solução ótima para o credor.

Note que para estes valores de ótimo o tomador de empréstimo estaria no que chamamos de racionamento de crédito. Se este fosse perguntado, certamente diria que sob esta taxa i^{**} este gostaria de tomar emprestado um valor maior, L .

Podemos classificar, os clientes em: Alto risco, os credores formais são considerados de alto risco, pois a quantidade de crédito disponível tornam um devedor em muitas vezes compulsivo. Baixo risco, neste caso os credores do mercado informal encontram-se necessitado de manter o crédito junto ao emprestador, o qual, muitas vezes, é o único que fornece o crédito, tornando assim esse tipo de tomador de empréstimo um cliente de baixo risco.

O risco está relacionado com as características observáveis pelo credor. Todavia, depende também de qualidades não observáveis. Quando os fatores que determinam o risco são predominantemente observáveis, o credor pode escolher seus clientes ou fazer uso de uma taxa adequada.

Por outro lado, quando há fatores não observáveis encontra-se outra característica no mercado de crédito; a taxa de juros determina o *mix* de clientes atraídos.

Considere que o credor está diante de dois clientes em potencial: um de alto risco e outro de baixo risco. Cada tipo precisa de um empréstimo L para investir. O cliente só poderá pagar se o investimento produzir retornos que cubram o pagamento. Suponha que o tipo seguro sempre obtém $R > L$ enquanto o arriscado recebe $R' > R$ com probabilidade P . O retorno do cliente seguro é

$$R - L(1 + i)$$

Isto implica que deve-se ter no máximo

$$i_1 = R/L - 1$$

Para o tipo arriscado, tem-se o retorno (Rt):

$$Rt = pR' - (1 + i)L$$

e conseqüentemente, a máxima taxa

$$i_2 = pR'/L - 1$$

Como $R' > R$, tem-se que $i_2 > i_1$.

Note que em caso de falência, o cliente ganha zero, falta involuntária, portanto seu lucro esperado depende apenas do estado de sucesso. O tipo arriscado age como se não se importasse com as falhas.

Se se aplica uma taxa uma $i' \leq i$, ambos os clientes terão interesse. Se se aplica uma taxa $i < i'' \leq i_2$ apenas o arriscado se interessa. Portanto, que taxa deve-se usar? i_1 ou i_2 ? Suponha que o credor aplique i_2 . Seu lucro esperado será

$$\Pi_{i_2} = p(1 + i_2)L - L(1 + r)$$

Por outro lado, se se usa i_1 .

$$\Pi_{i_1} = 1/2i_1L + 1/2(p(1 + i_2)L - L(1 + r)) \text{ (randomizando-se a escolha do cliente).}$$

Usar-se-á a taxa mais alta quando

$$\Pi_{i_1} > \Pi_{i_2}$$

que implica em

$$p < \frac{R}{2R' - R}$$

A restrição 2.2.4 depende do horizonte mental do cliente, o número de futuros períodos com os quais ele se preocupa quando toma decisões. Portanto, uma falta hoje, seguida de $N - 1$ períodos de lucro A, não deve ser mais valiosa que N

períodos de não falta. Os negócios devem render ao cliente maior lucro do que ele teria em qualquer outro lugar sendo faltoso.

$$f(L^{**}) - (1 + i^{**})L^{**} > f(L) - \frac{N}{N-1}(1 + i^{**})L^{**} \geq A$$

Esta equação nos mostra que clientes pacientes ou que tem grandes horizontes N , podem de fato ter piores negócios sem perigo de falta.

Tipicamente, um cliente tendo acesso a muitos credores. Ele pode, portanto se sentir tentado a não cumprir com um credor e passar para outro. Este medo leva os credores a oferecer prêmios, incentivos. Entretanto, fontes alternativas de créditos aumentam a possibilidade de falta. Uma possível saída para se evitar faltas é criar um sistema de reputação. Se um cliente comete inadimplência, o credor deve destruir sua reputação no mercado, mas, obviamente, isto só ocorre na presença de um sistema adequado de informação (uma rede de computador, ou conversas entre moradores de uma pequena cidade). Quando não há uma rede de informações adequada, os clientes não temem possuir uma má reputação devido à inadimplência. Na presença de informação limitada a respeito de um novo cliente, aos credores restam dois tipos de reações: promover esforço e gastar para conhecer o cliente; o esforço pra investigar novos clientes dependerá da crença que se tem a respeito de serem de alto risco.

2.2.5 Expansão do crédito formal para os credores informais

Tem-se fornecido empréstimos formais para os credores do mercado informal. O CEAPE é um exemplo de instituição que gera uma possibilidade de empréstimos

para trabalhadores do mercado informal. Com relação aos credores formais, como discutido anteriormente, os mesmo encontram-se em condições muito melhores de receber garantias. Do ponto de vista das instituições formais eles são considerados de bom risco.

Efeitos possíveis

Quanto maior o número de credores maior a possibilidade de inadimplência. Na tentativa de minimizar estas faltas, há que se investir na obtenção de informações a respeito do cliente. Os gastos nesta atividade representam a maior parcela dos custos relativos aos credores, portanto, ter-se-á o aumento de taxa juros sobre os empréstimos.

Coalizão

Os credores podem concordar em estabelecer monopólios locais, de forma que não haja competição entre ele e os mesmo não invadam o local do outro. O desrespeito destes territórios tem como conseqüência, no que se chama guerra de crédito; credores competindo ferozmente pelos clientes.

A permanência da cooperação entre os credores dependerá dos seguintes fatores: lucros adicionais ganhos inicialmente com uma invasão; subseqüentes perdas pela contra-invasão do credor rival; o atraso na detecção da invasão e da resposta.

A expansão do setor formal de crédito tem, portanto, dois efeitos opostos: por um lado, aumenta a competição; enquanto que, por outro, tende a reforçar as práticas de coalizão. O resultado será dado pela força que se apresentar dominante.

É possível uma instituição formal simular características dos credores informais e, por conseguinte, aproveitar-se deste mercado. Por exemplo, pode-se criar um

modelo de crédito rural em que se receba a produção com reembolso. O Grameen Bank é um exemplo em microcrédito e utiliza este procedimento. O Grameen Bank empresta para grupos de indivíduos. A característica fundamental é que em caso de falta, nenhum indivíduo que compunha o grupo poderá tomar empréstimo novamente.

Quando se empresta pra clientes menos favorecidos, deve haver limites para a taxa de juros aplicada, pois taxas muito altas podem afetar na capacidade de pagamento dos credores. Para tanto, todo o dinheiro do credor dele ser cuidadosamente administrado.

3 HISTÓRIA E CONCEITUALIZAÇÃO DO MICROCRÉDITO

3.1 Origem do Microcrédito

A primeira manifestação de microcrédito da qual se tem notícia ocorreu no sul da Alemanha em 1846. Denominada Associação do Pão, ela foi criada pelo pastor Raiffeinsen que, após um rigoroso inverno, deixou os fazendeiros locais endividados e na dependência de agiotas. O pastor cedeu-lhes farinha de trigo para que, com a fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. 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 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às Caisses Populares cinco milhões de pessoas, em 1,329 mil agências.¹

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,

¹(site:www.bcb.gov.br)

operadas nacionalmente e em outros países.²

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 a experiência iniciada em 1976 em Bangladesh pelo professor Muhamad Yunus. Observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagando 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 filosóficos da atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aprimorados 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 Bank³, entre 1974 a 1976, Yunus começou por colocar em marcha o projeto agrícola experimental da “partida tripartida”, mas cedo, ele percebe a utopia dessa solução e vira-se para os mais 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.

²(site:www.bcb.gov.br)

³(site:www.bcb.gov.br)

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos destinados à atividade reprodutivas, o professor Yunus conseguiu financiamento e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen. Com o passar do tempo, obteve ajuda de bancos e instituições privadas, criando, em 1978, o Grameen Bank e o modelo atual de microcrédito, definido como financiamentos aos micro produtores via grupos solidários que prestam garantia mútua, dispensando a garantia dos bancos.

O crédito é evolutivo, podendo iniciar com US\$10,00. Porém, a média de empréstimo é de US\$ 100,00⁴. As mulheres representam 96% dos clientes do Banco. Doze milhões de cidadãos de Bangladesh já foram atendidos pelo programa do Grameen. O microcrédito diversificou-se, existindo linhas de crédito à habitação, produtos de poupança, seguro de saúde e crédito para a aquisição de equipamentos de energia solar e telemóveis. 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.

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 ficou conhecida na literatura especializadas 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). As experiências brasi-

⁴(site:www.bcb.gov.br)

leiras de crédito rural são até hoje um dos estudos de casos sobre esta iniciativa (Helfand, 2001)

Contudo, 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 sustentável⁵ 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). Neste sentido, o Banco Grameen em Bangladesh foi uma das primeiras IMF modernas a ganharem reconhecimento internacional por oferecerem empréstimos em grande escala para grupos de indivíduos pobres, apresentando baixas taxas de inadimplência⁶.

Além disso, muitas dessas instituições vêm se mostrando viáveis, mesmo diante de grandes adversidades macroeconômicas. A onda de instabilidade macroeconômica e recessão que abateu diversas economias em desenvolvimento, a partir do

⁵O termo sustentável é aqui utilizado como “cobrança de taxa de juros reais positivas”. Para uma discussão mais ampla a respeito dos diferentes tipos de definições de sustentabilidade nesta literatura, ver Morduch(1999)

⁶Veja-se, para mais detalhes, Pearl e Phillips, (2001).

final da década de 90, parece não ter impedido algumas das grandes IMF's de países como a Bolívia e Indonésia de apresentarem uma performance financeira superior à dos seus concorrentes do setor financeiro tradicional (Stauffenberg, 2001).

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.

A confiança dos gestores de políticas de desenvolvimento nas microfinanças é também evidente, e levou as instituições presentes na Conferência Mundial sobre Microcrédito, realizada em Washington D.C. em fevereiro de 1997, a comprometerem-se, talvez precipitadamente (Rogaly, 1996), a alcançarem 100 milhões de famílias, ou metade dos pobres no mundo, apenas com este instrumento, até 2005⁷.

Ao contrario de alguns países vizinhos, 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. Por sua vez, atualmente o Banco Grameen é a maior instituição financeira rural Bangladesh, com mais de 2,3 milhões de clientes. Com mais de 1.128 agências, o Grameen atende 38951 vilas, cobrindo mais da metade das localidades em Bangladesh. A taxa de pagamento dos empréstimo, que em média são em torno de US\$ 160, é de mais de 95% (<http://www.grameen-info.org/bank/index.html>(24/09/2001)).

⁷<http://www.microcreditsummit.org/>(24/09/2001)

Vale notar o Grameen não é livre de críticas. Recentemente, por exemplo, o Wall Street Journal publicou uma matéria crítica a respeito dos métodos utilizados pelo Grameen para calcular suas tão divulgadas taxas de inadimplência (Mosley, 2001, pg.105).

As IMF's brasileiras demoraram em se fazer notar⁸. Este fato foi caracterizado por alguns autores como o “mistério brasileiro” (Goldmrk, Pockross et al., 2000). 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,⁹ o que teria inibido o desenvolvimento de um mercado de crédito (Schoenberg, 2000). 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 e o PRONAF, que concorreriam com as IMF's nos espaços urbanos e rurais. O quarto e último fator diz 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

⁸Muito embora o Brasil tenha sido o locus da primeira iniciativa moderna de microfinanças na América Latina, através do projeto Uno, fundado em 1973 e que deu início a redes CEAPES, as IMF não cresceram na mesma proporção de alguns países vizinhos (Schoenberg, 2000, pg.1)

⁹A Bolívia alcança sua estabilização em 1985, o Chile em 1990, e a Argentina em 1991.

das IMF's.

Entretanto, mesmo que tardiamente, as IMF's também começaram a se desenvolver no Brasil. Os alicerces para este despertar foram as inúmeras parcerias entre a sociedade civil organizada, o poder público de alguns municípios brasileiros, e organizações não governamentais internacionais, que se articularam para apoiar o empreendedorismo das camadas mais pobres da população por meio dos fornecedores de microcrédito.

Apesar de alguns trabalhos pioneiros sobre o microcrédito já terem sido realizados no Brasil (Rosa e Castelar, 1999), a literatura brasileira sobre o tema ainda está muito aquém do seu potencial e necessidade. Mais recentemente, as universidades brasileiras também começaram a participar deste debates, já tendo contribuído com algumas dissertações (Matos, 2000). Entretanto, muito ainda resta para ser feito. Um importante vácuo na literatura brasileira sobre microfinanças, por exemplo, refere-se à ausência de avaliação de impacto destes programas no Brasil.

3.2 Microcrédito: Aspectos Conceituais

O microfinanciamento pode ser definido como um programa de empréstimo simplificado, com o mínimo de burocracia e sem exigências de garantias reais. Apenas é desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira.

Além disto, o microcrédito é um sistema relativo e cumulativo. O usuário, ao adquirir o primeiro empréstimo e pagá-lo, estará habilitando-se a obter emprés-

timos cada vez maiores, até o momento em que ele alcance um patamar que a capacite a participar de programas maiores. É neste momento que ele se desvincula do microcrédito, sua expansão já seria o suficiente para se integrar ao mercado formal de crédito.

Uma das estratégias de funcionamento do programa é através de empréstimos solidários, onde um grupo que mantém um certo relacionamento e interação assume a garantia de que o usuário pagará o empréstimo. Ou seja, é um tipo de crédito que conta com o aval de diversas pessoas do relacionamento do usuário.

Para operacionalizá-lo, pretende-se criar uma instituição que deve ser auto-sustentada, pois os empréstimos devem ser concedidos a uma taxa de juros compatível com o mercado, gerando-se uma receita suficiente para cobrir os custos, recuperar o investimento inicial e alimentar um fundo relativo que deverá crescer com o crescimento do número de usuários.

3.3 Principais Características do Microcrédito

Em suma, o princípio básico é atuar de uma forma diferente da convencional, atendendo a uma faixa de unidades produtivas que não tem acesso ao crédito. Entre as suas principais características, podem-se enumerar:

- a) É um serviço fornecido por uma instituição que procura atender a um segmento específico, mas que pretende atuar de acordo com as regras de mercado;
- b) O crédito é concedido com um mínimo de burocracia, não exigindo muito tempo de espera, nem muitos documentos, nem um projeto;
- c) Deve ser uma instituição auto-sustentada e estar presente em segmentos

onde a atividade seja financeiramente viável;

d) Deve ser implementado em áreas que apresentem um potencial mínimo de atendimento, de forma a gerar receita que supere os custos operacionais e recupere os investimentos iniciais.

O microcrédito passou a ser considerado uma alternativa de financiamento dos menos favorecidos, a partir do início dos anos 80. Diversas iniciativas nessa área, no terceiro mundo, são avaliadas, conceituadas e caracterizadas por em ações de microcrédito na Ásia, África e América Latina.

O sistema tradicional de crédito e o sistema de microcrédito diferem com relação ao público-alvo, isto é, a clientela para a qual dirigem seus créditos. Essa modalidade de crédito, tem por objetivo atender aqueles microempresários que estão fora do mercado formal de crédito por não poder atender às exigências de garantias e documentação e, além disso, o dimensionamento do negócio está abaixo do mínimo exigido pelos programas oficiais

Em economias simples e condições normais, onde existissem muitos tomadores sem que nenhum exercesse controle sobre o mercado de crédito, o microcrédito seria desnecessário, pois, como afirma (Galbraith, 1983)

“... a função do crédito numa sociedade simples, na verdade é notavelmente igualitária. Permite ao homem com energia e sem dinheiro participar da economia mais ou menos em pé de igualdade com o homem que possui capital próprio”

Segundo a história dos Estados Unidos, em seu início, os bancos eram insti-

tuições voltadas para o financiamento dos pequenos, isto é, financiamento dos desprovidos de recursos “... quanto mais pobres os que são financiados mais igualitário é o crédito...”

No início, o mais importante era aumentar a capacidade aquisitiva do sistema por meio dos financiamentos das pessoas desprovidas de recursos, equiparando de certa forma o financiado aos detentores de capital.

Essa característica de equiparação que “... parecia nivelar por cima e não por baixo ...” permitia que pobre e ricos empreendessem atividades em igualdade de condições. Essa idéia de igualitarismo tornou essencial a criação de bancos nos Estados Unidos durante todo o século XIX, estendendo-se por boa parte do século XX (Galbraith, 1983).

Ainda segundo o mesmo autor, havia um apoio tático aos maus bancos, haja vista os mesmos optarem por clientes que apresentavam maior risco, isto é, os mais pobres. É importante ressaltar que a pobreza não é consequência apenas da ausência de crédito.

Ao longo de sua história, o sistema bancário em função da elevação dos custos da regulamentação e da cobertura que desenvolve para diminuir os riscos das operações se distanciou do objetivo de financiar os mais pobres e passou a dar preferência a tomadores de empréstimos com forte capacidade de pagamento.

Não obstante as maiores garantias para o sistema e a maior segurança que evitariam riscos de quebra de instituições participantes, esse comportamento distancia as casas bancárias dos tomadores desprovidos de garantias, dificultando o nivelamento por cima, como ocorreu no início do sistema, no século passado,

nos Estados Unidos da América.

Esta realidade conflitante entre desenvolvimento e permanência em uma situação econômica de maior simplicidade está provocando um enorme distanciamento entre países, regiões, empresas, cidades, pessoas.

Em um contexto com tais condições, o microcrédito pretende resgatar a função que o sistema bancário tinha no seu início, nos Estados Unidos, isto é, fornecer crédito aos menos favorecidos e dar-lhes condições para que possam empreender em pé de igualdade com os detentores de capital.

É claro que a complexidade econômica exigirá que tais ações sejam empreendidas dentro de um contexto de políticas públicas que objetivem o resgate das populações desprovidas de recursos.

Além de políticas públicas favoráveis, esta ação exige a adoção de mecanismos de controles específicos mediante os quais pouco dinheiro será emprestado para muitos, exigindo dos sistemas o desenho de controles financeiros específicos, compatíveis com as exigências dessa ação. De um lado, grande contingente populacional, desprovidos das condições mínimas para sobreviver e, de outro, a busca de aperfeiçoamento e redução de custos da grande indústria, ampliando o contingente de desempregados, forçando a um empreendedorismo involuntário.

Diante desse paradoxo, o mundo defronta-se com um desafio: como financiar os agentes que não reúnem as condições mínimas para pleitear recursos junto ao sistema bancário formal. Uma das respostas a esse desafio foi dada pelo Grameen Bank de Bangladesh.

São as seguintes, as características distintas do microcrédito.

Crédito Produtivo

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.

Ausência de Garantias Reais

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 uma nas outras para formar um Grupo Solidário, com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todos 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.

Crédito Orientado

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, sua 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 de confiança. Afinal concedente 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 faz parte do processo de avaliação. De um modo geral, para empréstimos de valor muito baixo essa análise quantitativa é simplificada, com destaque para a confiabilidade do empreendedor, o plano de investimento e o fluxo de caixa.

O Agente de Crédito está envolvido em todo o processo de liberação e recebimento do crédito. Diferentemente das práticas bancárias tradicionais, o Agente

de Crédito vai até o cliente e não o contrário. Assim, estabelece-se uma relação que deve pautar-se em uma série de contatos pessoais e na aplicação de vários instrumentos de conhecimento e análise da atividade econômica que está sendo fomentado.

Crédito Adequado ao Ciclo do Negócio

Embora sejam grandes as diferenças entre os negócios apoiados, algumas características são comuns às operações de microcrédito, quais sejam: empréstimos de valores pequenos: o empréstimo médio das instituições brasileiras de microcrédito é 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.

Essas características criam uma espécie de “circulo virtuoso”, onde o tomador é incentivado a pagar em dia, já que esse 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 administração e a liquidação de diversos créditos aumenta 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.

Baixo Custo de Transação e Elevado Custo Operacional

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 (garan-

tias) 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.

Baixo custo de transação significa: em proximidade do cliente: a localização da instituição deve ser próxima da residência e/ ou local de trabalho dos clientes; mínimo de burocracia: adoção de poucos procedimentos burocráticos, tais como documentos, assinaturas etc; agilidade na entrega do crédito: o prazo entre a solicitação e a entrega do crédito deve ser o mais curto possível.

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. O BNDES 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 também atua nesse sentido, ofertando serviços destinados à reestruturação e expansão das instituições de microcréditos, 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.

Ação Econômica com Forte Impacto Social

O impacto positivo do microcrédito nas situações de pobreza é amplamente reconhecido. Ao permitir o acesso continuado ao crédito para o negócio com capital próprio mínimo (razão pela qual não alcançam empréstimos junto ao sistema financeiro tradicional e pagam juros muitos 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 de renda e ampliação das disparidades sócio-econômicas.

Alternativas Institucionais de Programas a Microcrédito

A estrutura do setor de microfinanças é formada por dois grandes blocos de instituições, cujas atuações são complementares. O primeiro bloco é composto pelas instituições chamadas de “primeira linha”, que atuam diretamente com o cliente final, fornecendo o microcrédito. O segundo bloco é formado pelas instituições denominadas de “segunda linha” ou “segundo piso”, que oferecem capacitação e apoio técnico e provêm recursos financeiros, sob a forma de empréstimos, às instituições de “primeira linha”, visando à constituição ou ampliação do seu fundo rotativo

de crédito (funding), o desenvolvimento institucional: modalidade de repasse, às vezes sob a forma de doação, voltado para o custeio de parte das despesas da fase inicial de operação e para a modernização tecnológica com implantação de ferramentas que contribuam para a sua consolidação e a capacitação dos Agentes de Créditos, Gerentes, Conselhos de Administração e lideranças locais.

O BNDES, através do Programa de Crédito Produtivo Popular/PCPP e do Programa de Desenvolvimento Institucional/PDI, assim como o SEBRAE, através do programa SEBRAE de Microcrédito, são exemplos de instituições de “segunda linha”. As instituições de microcrédito de “primeira linha” podem ser agrupadas nas três grandes categorias seguintes, de acordo com a legislação em vigor e sua forma jurídica: instituições da sociedade civil, instituições do setor público e instituição privada.

As Instituições da Sociedade Civil

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 modo geral, pode ser separada entre aquelas que trabalham exclusivamente a concessão de crédito (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, de modo que 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 econômico financeiro da entidade.

As organizações não governamentais que concedem microcrédito não fazem parte do Sistema Financeiro Nacional/SFN. De acordo com a legislação em vigor, podem atuar como pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, sujeitas a restrições quanto à estipulação usurárias e pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, qualificados como organização da Sociedade Civil de Interesse Público/OSCIP, de que trata a Lei 9.790, de 23 de março de 1999, não sujeitas a restrições quanto a estipulações usurárias.

Até a publicação da Medida Provisória 2.172-32/01, que isenta as OSCIPs das estipulações usurárias, todas as iniciativas da sociedade civil estavam sujeitas à Lei da Usura, que limita a cobrança de taxa de juros em até 12% ao ano. Após a publicação desses dispositivos legais, as organizações não governamentais qualificadas como OSCIP passaram a ter sua atuação regularizada, ficando protegidas de ações judiciais com base na lei Usura¹⁰.

Nos últimos anos, o Poder Público passou a desempenhar um papel importante no desenvolvimento do setor. Programas de microcrédito implantados por instituições de “primeira linha” estão sendo criados e ampliados, principalmente por governos estaduais e municipais. Não obstante, o Governo Federal é responsável pelo maior programa de microcrédito do País, com destaque para o CrediAmigo do Banco do Nordeste.

No âmbito das instituições de “segunda linha, foram abertas novas linhas de financiamento pelo Governo Federal e por governo estaduais, a exemplo do Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais/BDMG e da Agência Catarinense

¹⁰A Medida Provisória 2.158, de 24 de agosto de 2001, estendeu às OSCIPs a possibilidade de recebimento de doações dedutíveis do imposto de renda das pessoas jurídicas.

de Fomento/BADESC”.

A diversidade da atuação do Poder Público é enriquecida pelas parcerias com a sociedade civil e, mais recentemente, com a iniciativa privada. São muitos os exemplo espalhados pelo País, dando origem a diferentes alternativas do programas públicos de microcrédito.

As Instituições da Iniciativa Privada

A participação da iniciativa privada brasileira no campo das microfinanças 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 organização de microcrédito de “primeira linha” acontece das seguintes forma. Por meio da criação, por empreendedores pessoas físicas e jurídicas, inclusive OSCIP e instituições financeiras, de Sociedade 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.

4 O MICROCRÉDITO NO BRASIL

O Brasil foi um dos primeiros países no mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, por iniciativa e com assistência técnica da Organização não governamental Accion International, na época AITEC, e com a participação de entidades empresariais e Bancos Locais, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa Uno. Além do Programa Uno, são apresentadas a seguir algumas das experiências brasileiras de microcrédito ilustrativas da história do setor no Brasil, cuja longevidade, institucionalidades e expressões no cenário nacional justificam as suas menções.

4.1 Formas de Atuação no Brasil

As disposições da Lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, da Medida Provisória 2.172-32, de 23 de agosto de 2001, e os aprimoramentos introduzidos pela Resolução 2.874, de 26 de julho de 2001, permitem as seguintes modalidades de atuação para o caso brasileiro: pessoas jurídicas de direito privado (organizações não-governamentais - ONG), sujeitas a restrições quanto aos juros praticados (máximo de 12% a.a.), fundos municipais (bancos do povo), administrados por autarquias, departamentos ou outras formas previstas em lei, também sujeitas a restrições quanto aos juros (máximo de 12% a.a.), organizações da sociedade civil de interesse público de que trata a Lei no 9.790, de 23 de março de 1999, devidamente registradas no Ministério da Justiça, não sujeitas a restrições

quanto a estipulações usuárias (taxas de juros livres), Sociedades de Crédito ao Microempendedor-SCM autorizada pelo Banco Central, controlada por qualquer pessoa física ou jurídica, inclusive instituição financeira privada e Oscip e diretamente, por intermédio de qualquer instituição financeira que trabalhe com oferta de crédito junto ao público, inclusive sob a forma de departamento ou carteira especializada.

O poder público também pode participar indiretamente, fomentando entidades especializadas, como é o caso do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social -BNDES, ou diretamente, por intermédio de banco público com carteira especializada, como é o caso do programa Crediamigo, do Banco do Nordeste.

Outras entidades, mais recentemente, também estão atuando de forma indireta (banco de segunda linha) na oferta de recursos e outros serviços de apoio ao microcrédito, das quais se destacam o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae, a Caixa Econômica Federal (em fase experimental) e a Agência de Fomento de Santa Catarina (Badesc).

Decorridos cinco anos da implementação do modelo SCM, encontravam-se em funcionamento, em dezembro de 2003, 41 sociedades, fortemente concentradas na Região Sudeste, e com grande penetração nas cidades de médio e grande porte do interior, confirmando a vocação de buscar nichos de mercado específicos, inerentes ao projeto.

Experiências de sucesso em outros países¹, inspiraram a previsão regulamentar

¹Merece destaque o caso boliviano onde uma ONG de microcrédito iniciou sua operação em 1986, com um projeto piloto de vendedores urbanos, e tornou-se controladora de um banco privado comercial (Banco Sol), especializado no atendimento a microempresas do setor formal e informal. Hoje os clientes do banco são 75% mulheres. A medida de financiamento é de US\$ 500, com juros a taxa de mercado, e o prazo de pagamento variando de 2 a 12 meses. A garantia pode ser real, com avalista ou aval solidário.

que permite a uma Oscip controlar uma SCM. Espera-se, dessa forma, criar as condições para que a Oscip controladora possa continuar atuando nas camadas mais pobres, enquanto sua SCM controlada busca nichos de microcrédito com maior rentabilidade, “democratizando” o lucro da empresa comercial.

Entretanto, das SCM criadas até 2004, cerca de 35% são de propriedade de investidores e as outras 65% foram constituídas por empreendedores em empresas de fomento mercantil (factoring) que, sob o manto da estrutura formal, buscam, na maioria dos casos, melhorar sua imagem como forma de angariar mais clientes. Por outro lado, o ambiente parece propício a uma maior participação dos bancos e instituições financeiras tradicionais na indústria do microcrédito. Exemplos já se fazem notar no Rio de Janeiro (Unibanco - Fininvest - Microinvest) e em São Paulo (ABN Amro - Real), surgidos na esteira da experiência do mencionado Crediamigo, programa do Banco do Nordeste que, com apenas 5 anos de atividade, já representa a metade da indústria.

4.2 Experiência Brasileira

4.2.1 O PROGRAMA UNO

A UNO era uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastreadas por uma espécie de “aval moral”. Os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito.

Concomitantemente à concessão do crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamentos. 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. 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 a principal referência para a expansão dos programas de microcréditos na América Latina.

Apesar do êxito na área técnica, a UNO desapareceu, após dezoito anos de atuação, por não considerar a auto-sustentabilidade, parte fundamental de suas políticas, o que poderia ter sido assegurado com base em duas medidas. A primeira, transformação das 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 créditos que operava, de modo a ter um ganho para capitalização.

4.2.2 O Banco da Mulher

Em 1989, o Banco da Mulher/Seção- Bahia, com apoio do Fundo das Nações Unidas para a infância/UNICEF e do BID, inaugurou seu programa de microcrédito utilizando a metodologia de Grupos Solidários. Inicialmente, o Banco atendia apenas ao público feminino, tendo, posteriormente, incorporado também a clientela masculina.

Atualmente, o Banco da Mulher forma uma rede com representação nos estados

do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia. O Banco é filiado ao Women's World Banking, que mantém filiados em diversos países. Até setembro de 2001, o Banco da Mulher concedeu cerca de 9 mil créditos totalizando, aproximadamente, R\$6,7 milhões.

4.2.3 A PORTOSOL

Em 1995, a Prefeitura de Porto Alegre, em parceria com entidades da sociedade civil, promoveu a criação da organização não governamental Portosol -Instituição Comunitária de Crédito. Teve início, então, a formação de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcréditos no País, baseadas na iniciativa do Poder Público e no controle pela sociedade civil e apoiada no princípio da auto-sustentabilidade das organizações.

Os recursos iniciais da Portosol vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Co-operação Técnica/GTZ, da Inter-American Foundation/IAF e de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS.

O Portosol vem concedendo crédito a pequenos empreendimentos, tanto para capital de giro (adequação do fluxo de caixa do empreendimento e compra de matéria-prima), quanto para capital fixo (compra de máquina e equipamentos, reformas e ampliações das instalações do negócio). As garantias das operações baseiam-se em aval simples ou solidário, cheque e alienação de bens. Até 31/12/2001, a Portosol realizou cerca de 28,5 mil operações de crédito, que somaram R\$38,7 milhões.

4.2.4 O VIVACRED

O Vivacred foi criado em outubro de 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com o objetivo de conceder crédito aos microempreendimentos de propriedade de pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro. Até o momento, foram instaladas quatro agências, sendo três localizadas nas favelas da Rocinha, Maré e Rio das Pedras e outra destinada ao atendimento das comunidades do centro da cidade e zona sul do Rio de Janeiro.

O “funding” do VivaCred foi formado com recursos provenientes do BID, BNDES e Fininvest. Os empréstimos são destinados tanto para capital de giro, quanto para capital fixo. O VivaCred, até 31.12.2001, realizou mais de 8,4 mil operações, emprestando aproximadamente R\$ 14 milhões.

4.2.5 O CREDIAMIGO

O CrediAmigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste. Criado em 1998, tem por objetivo oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. É o único programa de microcrédito de atendimento direto implementado por banco estatal.

O CrediAmigo trabalha com a metodologia de Grupos Solidários e, concomitantemente à concessão do crédito, oferece capacitação gerencial para os tomadores. Toda a operacionalização do programa, incluindo os Assessores de Crédito, é realizada de forma autônoma das atividades do Banco. Até 31/12/2001, o CrediAmigo realizou 599,8 mil operações no valor total de R\$440 milhões, constituindo o maior programa de microcrédito do País.

4.2.6 O Programa Sebrae de Microcrédito

O Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa - SEBRAE iniciou sua atuação no setor de microcrédito com o objetivo de ampliar as oportunidades de acesso ao crédito para os pequenos empreendimentos, principalmente os informais.

Em outubro de 2001, o SEBRAE deu início ao seu Programa ao Segmento de Microcrédito. Como instituição de “segunda linha”, propõe apoiar a criação e o fortalecimento de organizações de microcrédito, desde que adotem os princípios de independência e auto-sustentabilidade. Dentre as modalidades de apoio, o programa prevê apoio à reestruturação das instituições, capacitação de recursos humanos, cessão de uso de sistema informatizado de gestão, prestação de serviços de consultoria, capacitação de lideranças comunitárias, dentre outros.

4.2.7 Experiências Estaduais e Municipais

No âmbito dos governos estaduais e municipais, várias experiências de microcrédito estão sendo implementadas, tanto por instituições de fomento quanto por instituições de “primeira linha”, que concedem o crédito diretamente ao tomador. As formas institucionais são bastantes diversificadas, assim como as fontes de financiamento e as políticas de sustentabilidade.

Parte dessas experiências estão ligadas às políticas públicas de geração de ocupação e renda, sendo conhecidas pelo nome de “Banco do Povo”. Em várias situações, os governos estaduais e municipais criam fundos públicos destinados especificamente ao microcrédito. Existem programas operacionalizados por ór-

gãos públicos, por entidades criadas para esse fim e por meio de parcerias com a sociedade.

Hoje são muitas as iniciativas e citamos apenas alguns exemplos: Banco do Povo Paulista, do Governo do estado de São Paulo; Banco do Povo de Goiás, do estado de Goiás; Banco do Povo de Juiz de Fora, da Prefeitura de Juiz de Fora; e o Creditrabalho, do Governo do Distrito Federal.

4.2.8 Conselho da Comunidade Solidária

O microcrédito vem sendo discutido e incentivado pelo Conselho da Comunidade Solidária desde sua criação. Em 1995, a pedido do Presidente Fernando Henrique Cardoso, à Comunidade Solidária, em parceria com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada/ IPEA, o Governo do Distrito Federal e a GTZ elaboraram proposta denominadas Sistemas Bancos do Povo. Após debates com entidades governamentais, a proposta subsidiou o futuro desenvolvimento de programas de microcréditos no Brasil, em particular, o atual Programa de Créditos Produtivos do BNDES.

Em 1997, o conselho promoveu a Rodada de Interlocação Política sobre Alternativas de Ocupação e Renda, em que o microcrédito foi apontado como estratégia importante das políticas de trabalho e renda. A partir desse momento, foram implementadas medidas fundamentais para o desenvolvimento do microcrédito no Brasil, cabendo destacar: a publicação da Lei 10.194/01 e sua regulamentação, atualmente Resolução 2874/01 do Conselho Monetário Nacional, que procuram incentivar a participação da iniciativa privada no setor ao criar as Sociedades de

Créditos ao Microempreendedor, a publicação da Lei 9.790/99, que reconhece o microcrédito como área de atuação das OSCIPs, o que não existia até então, e a publicação da Medida Provisória 2.172-32/01, que isenta tais organizações da Lei da Usura.

Em 2001, o Conselho da Comunidade Solidária promoveu nova Rodada para discutir e incentivar a expansão do microcrédito no País. Dessa Rodada resultaram, dentre outros produtos, a criação do Portal Microcrédito², a edição da Resolução do Conselho Monetário Nacional citado acima, e o apoio à criação da Associação Brasileira para o Desenvolvimento do Microcrédito, que tem por objetivo administrar o Portal do Microcrédito e promover a articulação e o intercâmbio entre as instituições de microcrédito do País.

4.2.9 O Programa de Crédito Produtivo Popular

Em 1996, em sintonia com o Conselho da Comunidade Solidária e deflagrando o atual ciclo de desenvolvimento do microcrédito no Brasil, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social(BNDES) criou o Programa de Crédito Produtivo Popular com o objetivo de divulgar o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de oferecer crédito aos pequenos empreendedores, formais e informais, viabilizando alternativas de investimento para a geração de ocupação de renda.

Além de atuar como instituição de “segunda linha”, provedora de recursos financeiros às instituições de microcréditos por meio do Programa de Crédito Produtivo

²www.portaldomicrocredito.org.br

Popular, o BNDES vem fomentando a estrutura dessas instituições ao incentivar o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais necessários ao seu melhor desempenho. Com esse objetivo, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional(PDI) e vem investindo no desenvolvimento de sistemas integrados de informações gerenciais e auditoria (operacional, financeira, contábil e de sistemas) específicos para instituições de microcrédito, bem como no desenvolvimento de novas tecnologias, como sistema de pontuação de crédito (credit-scoring) e serviços de classificação institucional (rating).

O BNDES começou atendendo a organizações não-governamentais atuantes na área de microcrédito. A partir de 2001, o Banco passou também a apoiar Sociedades de Crédito ao Microempreendedor(SCM). Até dezembro de 2001, o BNDES havia apriado 31 instituições, sendo 28 entidades da sociedade civil e três Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, tendo contratado R\$ 55,8 milhões.

4.2.10 A Rede Ceape

O sistema CEAPE constitui-se na maior e mais antiga rede de organizações de microcrédito existente no Brasil. O Sistema é coordenado pelo CEAPE Nacional e integrado por 11 CEAPes estaduais, localizados nos seguintes estados: Rio Grande do Sul, Espírito Santo, Bahia, Sergipe, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Piauí, Maranhão, Pará e Goiás.

O processo de formação do Sistema CEAPE inicia-se em 1987 com a constituição do CEAPE-RS, então denominado de “Centro Ana Terra”. Essa instituição nasceu de uma experiência piloto promovido, em 1986, pelo Fundo das Nações

Unidas para a Infância (UNICEF) em parceria com a Acción International, através do projeto “Apoio a Atividades Econômicas Informais de Mulheres e Famílias de Baixa Renda”, realizado em áreas periféricas de Porto Alegre. A parceria com instituições locais criou condições para que, em janeiro de 1987, o projeto viesse a se institucionalizar como entidade civil sem fins lucrativos, modelo adotado posteriormente pelos demais CEAPes.

Desde a sua origem, o CEAPE-RS especializou-se no apoio a pequenos empreendimentos geridos por pessoas de baixa renda, através de crédito e capacitação, tendo sido responsável pela introdução no Brasil de elementos atualmente predominantes nos programas de microcrédito existentes no país, inclusive a utilização de grupos solidários como forma de garantia aos empréstimos.

A consolidação do CEAPE-RS estimulou a continuidade da parceria entre o UNICEF e a Acción no sentido de estender a experiência para outros estados, prioritariamente para o Nordeste. Partindo da sensibilidade de atores locais, principalmente entidades empresariais, este trabalho levou à criação de novas organizações especializadas com perfil semelhantes ao CEAPE-RS quanto à estrutura, metodologia e foco de atuação. Dessa forma, ainda na década de 1980, são criados CEAPs no Maranhão e no Rio Grande do Norte.

O processo de formação do Sistema CEAPE ganha novo impulso em 1990, com a criação da Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), atual CEAPE Nacional. O trabalho de assessoria técnica, articulação institucional e captação de recursos externos desenvolvido pela FENAPE foi de fundamental importância para a consolidação dos CEAPes e para a continui-

dade da expansão do Sistema, que, entre 1992 e 1999, ampliou-se para mais dez Unidades da Federação³.

Em grande parte, a trajetória de criação e expansão dos CEAPes não teria sido possível sem a construção e manutenção de parcerias. Com diferentes graus de intensidade ou abrangência, e também com diferentes naturezas de parcerias, instituições de diversos tipos vêm atuando em cooperação com o sistema CEAPE, tais como: agência internacional, como UNICEF, Acción, BID, Fundação Friedrich Naumann (FNN) e mais localmente DED (cooperação alemã), Fundo para Equidade de Gênero (Canadense), DISOP (Belga) e ESSOR (Francesa), organizações e federações empresariais dos setores de indústria e especialmente comércio (associação comercial, clubes de diretores lojistas etc.), organizações mistas ou da sociedade civil, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) ou o Movimento de organização Comunitária (MOC), da Bahia, órgãos de governo nas esferas municipal, estadual e federal.

A expansão do microcrédito no Brasil, iniciada em meados da década passada, se, por um lado, favoreceu o crescimento e consolidação do sistema através do aumento do número de clientes, do valor das carteiras de crédito e, em consequência, do nível de auto-sustentação de quase todos os CEAPes, trouxe, por outro lado, também novos desafios. Além de um substancial aumento da concorrência tanto na disputa pelo cliente quanto na busca por fontes de recursos, cresceram as exigências no tocante à qualidade da tecnologia de crédito e dos instrumentos técnico-gerenciais, em áreas como recursos humanos, sistema de informação,

³Dos dez CEAPes criados nesse período, oito permanecem em funcionamento e integrados ao Sistema; um (o CEAPE-SP) interrompeu as suas atividades e outro (o CEAPE-DF) optou por desvincular-se do Sistema.

monitoramento, etc.

Para fazer frente a esse novo cenário, o Sistema CEAPE tem implementado nos últimos anos um processo de reestruturação interna e de redefinição das suas estratégias de ação. Elementos relevantes desse processo devem ser destacados.

A redefinição do Modelo Organizacional, expressa na recente aprovação do novo Estatuto Social e do novo Regimento Interno do CEAPE Nacional⁴

O desenvolvimento de instrumentos técnicos de suporte ao gerenciamento da organização, dos quais o mais importante é o sistema de informações gerenciais InfoCred . A elaboração (em curso) de um plano de *marketing* e a consolidação de referências técnicas e metodológicas, através de presente Manual, constituem-se em um outro elemento desse vertente;

A adoção de concepção e práticas mais abrangentes no campo das relações institucionais, que, para além da construção de parcerias bilaterais, passou a envolver uma participação ativa na articulação orgânica do setor de microcrédito e no desenho de política pública para o setor. Expressões dessa nova postura são a adesão das entidades do Sistema CEAPE à Associação Brasileira dos Dirigentes e Gestores de Programa de Microcrédito (ABCRED) e a participação em diversos Fóruns Estaduais e Municipais de Microcrédito e Microfinanças.

Através dessas e outras iniciativas, o Sistema CEAPE tem buscado corresponder aos desafios do novo cenário do microcrédito no Brasil, mantendo-se ao mesmo tempo coerente com os princípios éticos e sociais que inspiraram a sua formação e que permanecem relevantes na atualidade.

⁴Vide o item “Modelo Organizacional” bem como os documentos referidos, em anexo.

4.2.11 CEAPE- PE (Centro de apoio aos pequenos Empreendimentos de Pernambuco)

História

Sensibilidade com a falta de acesso dos micro e pequenos empreendedores à rede bancária convencional, um grupo de comerciantes liderados pelo Prof. Josias Albuquerque, em 1991, criou o CEAPE-PE, baseado em experiência que já existe no Rio Grande do Sul.

No ano seguinte, após receber uma doação de US\$ 3.000,00 da UNICEF, iniciou as atividades, dando margem ao surgimento de novas parcerias, tais como ACCION internacional, SACTES DED (Serviço Alemão de Cooperação Técnica e Social), BID, BNDES e mais recentemente o SEBRAE, todas elas de suma importância na construção de um poderoso instrumento voltado para o crescimento das pequenas unidades econômicas.

O CEAPE-PE operacionaliza um fundo de R\$ 5.000.000,00, através de 16 unidades de atendimento, espelhadas pela área metropolitana do Recife, mais regiões da mata, agreste e sertão do Estado e Juazeiro da Bahia, levando crédito a mais de 4.200 clientes, em sua maioria, mulheres, que respondem por uma adimplência de 96,58%.

A organização comemora a concessão de empréstimos, em valor aproximadamente, de R\$ 97.770.051 a 92.501 pessoas, envolvidas com atividades nas mais diversas áreas do comércio, serviços e produção, nos doze anos de sua existência.

Produtos Financeiros

Em um sentido amplo, produtos financeiros são todos os serviços relacionados com o financiamento, capitalização, securitização e movimentação financeira de pessoas, empresas ou instituições. Os produtos microfinanceiros oferecidos pelas IMFs possuem como características específicas a de movimentarem pequenas somas de dinheiro e se destinarem predominantemente a pessoas de baixa renda, em boa parte excluída do Sistema Financeiro tradicional.

Nos empréstimos individuais, também podem ser aceitas garantias reais, em caráter de garantias adicionais ao avalista ou mesmo em sua substituição. Estas garantias serão preferencialmente do ativo fixo da atividade econômica, cujo valor deve representar, nos casos de substituição do avalista, no mínimo 150% do montante de crédito. A avaliação e identificação de propriedade dos bens dados em garantia serão realizadas pelo corpo técnico dos CEAPes.

Crédito solidário – No caso do crédito ao grupo solidário (formado por duas e cinco pessoas), os créditos são garantidos através do aval recíproco de cada um dos integrantes.

A formação do grupo solidário deve considerar as seguintes condições os integrantes do grupo devem ser proprietário (ou co-proprietários) de empreendimentos diferentes; o valor do montante emprestado a cada integrante do grupo não poderá ser superior ao dobro do emprestado a outro componente; os integrantes dos grupos devem residir na mesma cidade; o grupo não poderá ser formado exclusivamente por parentes e não poderão participar do mesmo grupo pessoas de uma mesma unidade familiar.

Em ambos os casos, recomenda-se que para crédito com valor superior a R\$ 1.000,00 sejam exigidos, como forma adicional de garantia, cheque pré-datados no valor das parcelas. Os cheques devem ser firmados pelo cliente ou avalista, no caso de crédito individual, e pelos integrantes ou pelo coordenador do grupo, no caso de aval solidário.

Enquadramento Legal: O microcrédito no Brasil encontra-se regulamentado pela Lei nº 10.194, de 14.02.2001, pela MP 2.172-32, de 23.08.2001, e pelas resoluções do Conselho Monetário Nacional que regulam esses dispositivos legais⁵.

A legislação em vigor autoriza às sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) e às Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) a concederem créditos a microempreendedores com a cobrança de juros reais até o valor máximo de R\$ 10.000,00.

– **Condições de Financiamento:**

- Limites de Crédito - O crédito não poderá ultrapassar o valor de R\$ 10.000,00.

Caso o cliente solicite simultânea ou complementarmente um crédito para o capital de giro, o valor somado dos créditos não poderá ultrapassar esse limite. Deve-se observar também que o valor do crédito concedido pelo CE-APE não poderá ultrapassar 80% do valor total do investimento, de acordo com o Plano de Aplicação⁶

- Forma e Prazos de Repagamento- O reembolso do empréstimo (capital e juros) será efetuado em parcelas mensais de valor idêntico.

⁵Sobre a regulamentação das microfinanças no Brasil ver Haus et alli (2002).

⁶Ver “Fluxo das Operações de Crédito”. apresentado.

O prazo máximo para o pagamento dessa modalidade de empréstimo é de doze meses, podendo ser concedida uma carência de até dois meses. Durante o período de carência, poderão ser cobrados juros a serem quitados na mesma periodicidade definida para o pagamento do principal.

Encargos Financeiros - Os encargos financeiros cobrados pelos créditos incluem juros, taxas bancárias e outras taxas e tributos que incidam sobre as operações de crédito.

Os critérios para a fixação da taxa de juros são idênticos aos do crédito para capital de giro. Contudo, como essa modalidade de empréstimos possui um prazo maior de amortização, permitindo uma maior diluição das despesas operacionais, as taxas de juros são inferiores às cobranças pelo crédito para o capital de giro.

Garantias: Os créditos para investimentos são garantidos complementarmente por: aval individual, em condições idênticas às descritas para o crédito de giro, garantias reais, na forma dos bens (máquinas, equipamentos, etc.) adquiridos com os recursos do empréstimo.

Enquadramento Legal: Essa modalidade de crédito encontra-se prevista na legislação que regula as microfinanças no País, que se aplica as SCM e as OSCIPs.

4.3 Empreendedorismo Contingencial - O Paradoxo do Espírito Empreendedor

Segundo dados de uma pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM) publicado pelo jornal Gazeta Mercantil⁷, em matéria intitulada o Pa-

⁷Gazeta Mercantil de 05/12/2000.

Tabela 4.1: Sinopse dos Produtos Microfinanceiro do sistema CEAPE.

	Capital de giro	Investimento
Finalidade	Aquisição de mercadorias, insumos e outros custos correntes.	Aquisição de máquinas, equipamentos e reforma de instalações.
Principal Clientela	Microcomerciantes	Microempreendedores dos setores de produção e serviços.
Limites	R\$ 10.000,00 (crédito individual) R\$ 6.000,00 (grupo solidário)	R\$ 10.000,00
Reembolso	Parcelas quinzenais ou mensais de valor idêntico, a serem pagas em até 6 meses, com no máximo 1 mês de carência.	Parcelas mensais de valor idêntico, a serem pagas em até 12 vezes, com no máximo 2 meses de carência.
Encargos Financeiros	Juros efetivos, fixados por cada CEAPE.	Juros efetivos, fixados por casa CEAPE, em um patamar inferior ao crédito para giro.
Garantias	Avalista ou fiança solidária e cheques pré-datados(para créditos acima de R\$ 1.000,00).	Avalista e garantias reais (bens financiados).
Enquadramento legal	Operação prevista na legislação brasileira . sobre microfinanças	Operação prevista na legislação brasileira sobre microfinanças.

radoxo do Espírito Empreendedor, de 21 países pesquisados, o Brasil despertou como sendo o país com maior propensão empreendedora do mundo, situando-se à frente de nações como Inglaterra, Estados Unidos, Austrália. Conforme texto do artigo (Lummertz): "... Aqui um em cada oito brasileiro tem seu próprio negócio. Nos Estados Unidos essa proporção é de um para 10; na Austrália, um para 12; na Alemanha a proporção é de um para 25; na Inglaterra, um para 33; na Finlândia e Suécia um para 50; e em países como a Irlanda e o Japão a proporção chega a um para 100. O paradoxo reside justamente no fato de que, no Brasil, o espírito empreendedor precede a cidadania. Somos líderes em atividades empreendedoras mas apresentamos resultados bem ruins nos pressupostos do empreendedorismo:

educação, farto apoio financeiro, burocracia, alta atividade do capital de risco, políticas públicas de fomento e noção de legitimidade social do empreendedorismo ...” No dizer do autor, é verdadeiramente paradoxal estar o país na dianteira do espírito empreendedor e ocupar uma posição bem inferior no que se refere ao oferecimento de pressupostos básicos para a sustentação e incentivo da atividade empreendedora.

Essa tendência deixa o Brasil na dianteira do empreendedorismo mundial. Pode-se se observar, pelos dados da matéria, que o Brasil está na frente de países como Estados Unidos e Austrália, que ocupam, respectivamente, segundo e terceira posições e acentuadamente acima da Alemanha e Inglaterra. Não obstante a expressividade dos números apresentados na matéria, 12 em cada 100 brasileiros optarem pelo desenvolvimento de um negócio próprio, a realidade é bem mais perversa.

A origem dos recursos para a montagem desses novos negócios, em grande parte, está na retirada do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) ou na venda de bens de uso; há, portanto, pouco ou nenhum preparo prévio desse novo empreendedor nos misteres de sua nova atividade. Da forma como está posto o empreendedorismo no Brasil, o microcrédito tem sido buscado como alternativa de fonte e não como forma de expressão da capacidade criativa e inventiva da sociedade e a criação de tecnologia.

Dentre as diversas causas para esse fenômeno, (febre empreendedora) podem-se destacar: o estado não é mais o grande empregador; as empresas exigem um nível de escolaridade e qualificação que a maioria da população não possui; e fora

das grandes corporações, os salários são quase sempre muitos baixos, o que força a maior parte dos brasileiros a buscar seus próprios negócios.

Pode-se perceber que os três fatores condicionantes do elevado nível de interesse empreendedor do Brasil são de natureza conjuntural. As pessoas estão sendo forçadas a recorrer a alguma atividade por conta própria para gerar recursos para sua sobrevivência.

Esse empreendedorismo imposto, isto é, forçado pelas condições adversas da economia, provoca uma série de distorções de baixo nível de escolaridade dos novos dirigentes de negócios, formação de novos negócios para complementação da renda familiar, novos empreendedores inabilitados para o desenvolvimento da nova função e mortalidade prematura dos novos empreendimentos por despreparo dos dirigentes.

Não obstante, tratar-se de algo difícil pela ausência de recursos, cabe ao novo empreendedor procurar qualificar-se constantemente, dominar as ferramentas, conceitos princípios tecnológicos pertinentes ao seu novo negócio, como também ter senso de oportunidade, persistência e visão estratégica e adequação da ação administrativa às necessidades do mercado.

Em um cenário como esse, o cumprimento de todas as exigências conjunturais requer fontes de financiamentos que possibilitem ao novo empreendedor se adaptar continuamente. Essa necessidade tem gerado pressões por crédito, e o sistema financeiro convencional não está preparado para atender a essa demanda, haja vista constituir-se de inúmeros tomadores de pequeno valor, perfil diametralmente oposto ao do cliente tradicional do sistema bancário.

Uma intensa pressão por crédito e a inadequação do sistema financeiro formal para atender a essa demanda estão fazendo surgir em diversas partes do mundo instituições especializadas em microfinanças. Numa reunião realizada em Washington, sobre o microcrédito no mundo, foi ressaltada a importância da luta contra a pobreza, bem como foram resumidas sete conclusões ao microcrédito baseadas nas experiências práticas os mais pobres são “um bom risco” I) os responsáveis pelo programas de microcréditos indicam que os mais pobres têm uma taxa de reembolso muito alto. Conforme um estudo de Amy Glosser sobre o Banco Sol, apenas 0,04 por cento da carteira de crédito apresenta atraso de 30 dias, enquanto que nos bancos comerciais esta percentagem é de 4,42. II) Ter concentrado o acesso ao crédito às mulheres tem garantido reembolsos mais rápido e também melhor repartição dos benefícios inerentes ao aumento de renda na família, particularmente para as crianças. É possível implementar programas sustentáveis nos países em desenvolvimento: estudos mostram que existe uma tendência crescente à auto-sustentabilidade dos programas e das instituições de microcrédito que se tornam cada vez mais rentáveis e capaz de captar dinheiro no mercado. Os modelos de microcrédito podem ser facilmente reaplicados em outros países: apesar das diferenças étnicas e culturais, os programas de microcrédito, que fazem apelo a metodologias muito diversas, têm se multiplicado em várias partes do mundo, adaptando-se e inovando em função do contexto. Os programas se ampliam para atender às necessidades de um número elevado de pessoas muitos pobres: I) No Brasil o BNDES tem criado linhas de financiamento específicas para os microempreendedores; II) instituições tradicionais do setor financeiro estão se

adaptando para atuar também no microcrédito. Programas de microcrédito ajudam os pobres a sair da miséria: a maioria dos especialistas e dos participantes ao microcrédito concordam com a idéia de que o acesso ao crédito ajuda os pobres a sair da miséria. Conforme uma avaliação do Catholic Relief Service, 97% dos membros de dois bancos criados em aldeias da Tailândia aumentaram a própria renda anual de 40 para 200 dólares. Programas de microcrédito estimulam a poupança e a acumulação dos ativos: poder guardar as próprias poupanças num lugar seguro (o banco) é uma das maiores conquistas para o cliente. Também o acesso à poupança representa maior segurança para a família e permite ao poupador avaliar os progressos econômicos

Os programas de microcrédito estimulam um amplo leque de progresso sociais, à medida que o cliente aumenta a própria renda, ele terá mais oportunidades de ter acesso a outros serviços sociais (saúde, educação, etc.) e de alcançar maior autonomia e independência econômica e em certos casos, o acesso ao crédito é condicionado a melhorias sociais. Um programa no Egito oferece crédito às mulheres que tenham inscrito seus filhos na escola.

5 O PERFIL DO TOMADOR DE MICROCRÉDITO: O CASO DO CEAPE - PE

Após apresentar o microcrédito no Brasil, o próximo passo é fazer uma descrição do perfil do empreendedor de que recebe microcrédito, mais especificamente, o cliente CEAPE com relação aos trabalhadores por conta-própria da mesma região metropolitana.

O objetivo é fornecer evidências a respeito do perfil do empreendedor CEAPE-PE, tendo como referência os indivíduos com posição de conta-própria da Região Metropolitana do Recife. Análise de dados será feita usando duas amostras. A primeira amostra é referente aos clientes do CEAPE de Pernambuco. A segunda amostra é referente ao trabalhador por conta-própria retirado da PNAD-IBGE(2003), que será usado porque é o último ano disponível da PNAD. O tamanho das duas amostras são respectivamente de 4482 e 1632 indivíduos. As variáveis em comum nas duas bases de dados são: idade, sexo, nível escolar, renda e setor no qual eles trabalham.

O estudo será feito em duas etapas. A primeira é a análise bivariada. Neste tipo de análise procuram-se diferenças entre os perfis dos indivíduos a partir de características pessoais e ocupacionais, considerando separadamente o CEAPE-Pernambuco versus PNAD, CEAPE de Petrolina versus PNAD e CEAPE de Recife versus o CEAPE de Petrolina. A segunda análise é multivariada; a esta

costuma-se dar o uso de regressão múltipla.

5.1 Análise Bivariada

PNAD X CEAPE-PE

Como pode ser percebido a partir da Tabela 5.1, em todas as faixas de idade, o trabalhador por conta-própria da PNAD apresenta diferença com relação ao trabalhador do CEAPE de Pernambuco, ou seja, a diferença não vem do acaso, ela é estatisticamente significativa. Como se está observando empreendedores e trabalhadores por conta-própria, é de se esperar que a maioria dos indivíduos encontre-se na faixa de 20 a 40 anos, o que é confirmado pelo dados. Já amostra da PNAD apresenta uma maior dispersão entre as outras faixas; dessa forma, o percentual de pessoas nos outros grupos é maior que o encontrado no CEAPE, o que é esperado, pois trabalhadores que procuram o CEAPE devem ser mais velhos, apresentando um perfil empreendedor.

Um importante resultado diz respeito à diferença de sexo dos dois grupos. Enquanto o trabalhador CEAPE apresenta uma maioria feminina, na PNAD o maior percentual encontra-se no sexo masculino, o que ressalta uma grande maioria dos homens que trabalham por conta-própria não procurou o CEAPE. E que, provavelmente, as mulheres que procuram o CEAPE devem tentar aumentar a renda da família.

A análise do nível de escolaridade mostra que apenas no superior incompleto não há diferença estatística, mas o mais importante é ressaltar a quantidade de clientes do CEAPE na classe de Analfabetos, mostrando que o CEAPE atinge

uma classe com baixa escolaridade. O que indica, ou ao menos, sugere, que a escolaridade pode ser um obstáculo efetivo à integração ao mercado formal de crédito.

Quanto à renda, o perfil dos trabalhadores é bastante diferente. Os trabalhadores do CEAPE apresentam uma renda em média maior que os trabalhadores da PNAD. Tal resultado pode refletir um bom desempenho do programa. O percentual de trabalhadores da PNAD que recebem até R\$ 300,00 é cerca de 73,57%. Enquanto que entre os trabalhadores do CEAPE, aproximadamente 75% recebe mais do que R\$ 300,00. No CEAPE a maioria dos clientes tem um nível educacional mais baixo do que os da PNAD. Relacionando educação com renda, os resultados acima são contraditórios, pois era de se esperar que os trabalhadores do CEAPE apresentassem uma renda menor do que os da PNAD. Porém o que pode explicar tais diferenças? Uma possível resposta são as características não observáveis dos empreendedores, como seu perfil de empreendedor, pois a própria busca por financiamento faz do indivíduo um agente positivamente relacionado frente aos demais que não procuram, isto é, o indivíduo mostra um perfil mais empreendedor, disposto ao risco, confiante, etc, ou mesmo, que o indivíduo tenha uma outra atividade que lhe permite incorrer em maiores riscos.

Por último, a análise por setor econômico dos trabalhadores mostra que os trabalhadores da PNAD estão mais distribuídos entre os setores, apesar da sua grande maioria, tanto para PNAD quanto para o CEAPE, encontram-se no comércio. O percentual de trabalhadores da PNAD é maior, tanto na indústria como no serviço.

PNAD X CEAPE de Petrolina

Os resultados obtidos na comparação entre a PNAD e o CEAPE de Petrolina são os mesmos obtidos na comparação da PNAD com o CEAPE de Pernambuco. Dessa forma, os indivíduos do CEAPE de Petrolina apresentam uma renda maior, com uma escolaridade menor e há uma presença feminina maior, além de que o setor do comércio é disparadamente a área com uma maior concentração. Porém, algumas diferenças se acentuam como a classe de analfabetos no CEAPE de Petrolina, que aumenta consideravelmente, mais de 10%, além do aumento de trabalhadores no comércio.

CEAPE - PE (sem Petrolina) X CEAPE de Petrolina

Na terceira análise, a comparação entre os CEAPE, mostrou que, não há diferença, com respeito ao gênero. Em relação às outras variáveis existe uma diferença significativa. Os indivíduos da amostra CEAPE de Petrolina apresentam um nível de escolaridade inferior ao do CEAPE de Pernambuco, além de apresentarem uma renda média menor.

Resultados Obtidos

Após essas análises chega-se à conclusão que o trabalhador do CEAPE apresenta um perfil mais jovem, com uma maior presença do gênero feminino, com menos escolaridade, porém com um maior nível de renda, e com uma presença maior do setor do comércio.

Tabela 5.1: Comparação entre os grupos de trabalhadores.

	PNAD 2003 (contra-própria)	CEAPE** (2003)	CEAPE (Petrolina) (2003)
IDADE			
(10;20] ¹²³	7,83	0,95	0,23
(20;40] ¹³	45,98	53,26	58,5
(40;60] ¹²³	36,49	40,43	37,34
(60;80] ¹²³	9,67	5,34	3,96
SEXO			
Masculino ¹²	68,21	47,17	46,35
Feminino ¹²	31,7	52,83	53,65
NÍVEL ESCOLAR			
Analfabeto ¹²³	35,68	72,69	83,88
1 ^o Incompleto ¹²³	29,68	11,39	7,94
1 ^o Completo ²³	3,24	3,85	1,65
2 ^o Incompleto ¹²³	4,77	2,91	1,59
2 ^o Completo ¹²³	19,34	7,37	3,98
Superior Incompleto ²³	1,04	0,75	0,34
Superior Completo ¹²³	6,24	1,04	0,63
RENDA – R\$			
[0 ; 300] ¹²³	73,57	23,13	16,32
[300 ; 600] ¹²³	15,65	31,94	29,11
[600 ; 1000] ¹²³	5,86	15,29	28,07
[1000 ; 2000] ¹²³	3,34	20,43	18,71
[2000 ; 3000] ¹²³	0,87	5,3	4,89
[3000 ; 4000] ¹²³	0,43	1,85	0,83
[4000 ; ...] ¹²³	0,28	2,07	2,08
SETOR			
Comercio ¹²³	52,76	68,27	71,44
Industria ¹²³	22,44	16,24	7,04
Serviço ¹²³	24,79	15,48	21,52

1 – Existe diferença significativa entre os grupos da PNAD e CEAPE sem Petrolina a um nível de significância de 5%.

2 – Existe diferença significativa entre os grupos da PNAD e CEAPE de Petrolina a um nível de significância de 5%.

3 – Existe diferença significativa entre os grupos da CEAPE Pernambuco e CEAPE de Petrolina a um nível de significância de 5%.

** – Não inclui Petrolina.

5.2 Análise Multivariada

O objetivo desta seção é observar diferenciais de renda entre indivíduos do CEAPE e da PNAD, depois de descontadas as características pessoais (sexo, idade,

educação) e ocupacionais (ramo da atividade), que afetam tais níveis de renda. Diferenciais encontrados podem expressar potencial de impacto do programa e ou seleção positiva dos indivíduos do CEAPE (recompensa pelo empreendedorismo, por exemplo). Mais precisamente, o tipo de regressão estudada são os modelos semilog, ou seja, faz-se uma transformação na variável dependente, transformação logarítmica Enquanto que as variáveis explicativas só terão alguma transformação para melhorar os resultados da regressão. Esse tipo de modelo é tradicional no mercado de trabalho e a equação é conhecida como Miceriana.

A construção de um modelo econométrico visa a 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; a mais tradicional é o modelo econométrico linear e uma relação dita linear nos parâmetros, ou seja,

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k$$

Os coeficientes da equação $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k$ são os parâmetros da equação a serem estimados, porém ao se estimar esses valores a relação entre Y e X_k apresentará erros, u 's, dessa forma, a equação a ser estimada é definida da seguinte forma:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + u$$

Sobre as variáveis Y, X^1 e u é necessário estabelecer algumas hipóteses para

¹ $X = [X_1, \dots, X_k]$

obter estimações consistentes e não viesados estatisticamente²

5.2.1 As Variáveis do Modelo

Há dois grupos de variáveis. Variáveis pessoais: variável de capital humano, como: sem escolaridade e idade e Dummie para sexo. O outro grupo, são as variáveis ocupacionais, que serão Dummies para cada ramo de atividade.

A variável dependente é o logaritmo natural da renda, y . As variáveis explicativas serão:

- Sexo, $X_1 = 1$ se o individuo for do sexo masculino e 0 se for do sexo feminino.
- Idade, X_2 , anos de nascimento.
- Idade ao quadrado, X_3 .

Variáveis *Dummies*

- *Dummies* do Ramo:
 - Setor de Trabalho Comércio, D_1 , será igual a 1 se o setor em que o indivíduo trabalha for do comércio, e zero se for outro setor.
 - Setor de Trabalho Industria, D_2 , será igual a 1 se o setor em que o indivíduo trabalhe, for da industria, e 0 se for outro setor.

- *Dummies* de escolaridade:

²Os valores dos parâmetros estimados além de ser de variância mínima também serão não viesados são conhecidos como estimadores eficientes.

- 1^0 incompleto, D_3 , será igual a 1 se o trabalhador tiver apenas iniciado o 1^0 , e zero noutros casos.
- 1^0 completo, D_4 , será igual a 1, se o trabalhador tiver completado o 1^0 , e zero nos outros casos.
- 2^0 incompleto, D_5 , será igual a 1, se o trabalhador tiver apenas iniciado o 2^0 , e zero nos outros casos.
- 2^0 completo, D_6 , será igual a 1, se o trabalhador tiver completado o 2^0 , e zero nos outros casos.

- *Dummy* CEAPE - PNAD:

Empreendedor do CEAPE D_{CEAPE} , será igual a 1, se o trabalhador for cliente do CEAPE, e 0 se o mesmo for trabalhar por conta-própria na Região Metropolitana do Recife.

5.2.2 As Equações Estimadas

A primeira equação 5.2.1, busca avaliar a diferença, em termos percentuais, entre a renda dos dois grupos, sem estabelecer nenhum controle; dessa forma deve-se calcular o antilog do β_1 , subtrair menos 1, e só assim, obtém-se o quanto em termos percentuais que a renda média do Cliente CEAPE é acima do trabalhador da Região Metropolitana do Recife.

$$\ln(y) = \beta_0 + \beta_1 D_{CEAPE} \quad (5.2.1)$$

O resultado obtido é

$$\ln(y) = 5,214691 + 1,288806D_{CEAPE}$$

$$(0,0203) (0,0247)$$

$$N = 6719, R^2 = 0,2875, F(1,6717) = 2711, \text{ Durbin-Watson} = 1,3809$$

Teste de Heterocedasticidade de White: Estatística - $F = 108.056003167$, p -valor= 0,000 e $R^2 = 209.492008952$ p -valor= 0,000.

A partir do teste de Durbin-Watson pode-se inferir que o modelo apresenta autocorrelação; além disso, pelo teste de heterocedasticidade de White o modelo também apresenta heterocedasticidade. A implicação da presença de autocorrelação e heterocedasticidade é que os parâmetros estimados não são de variância mínima. Este fato poderia acarretar uma provável rejeição de significância de β_1 , mesmo, não sendo o ocorrido, o modelo foi corrigido para ter estimadores eficientes. A correção da heterocedasticidade se deu através da matrix de White, e a correção da autocorrelação se deu através da estimação da autocorrelação $\hat{\rho}$, usando o teste de Durbin-Watson, resultando em uma $\hat{\rho} = 0,3096$.

Após as correções, o resultado é o seguinte:

$$\ln(y) = 3,5999 + 1,288806D_{CEAPE}$$

$$(0,0228) (0,0374)$$

$$N = 6719, R^2 = 17,56, F(1,) = 1430, \text{ Durbin-Watson} = 2,0831$$

Como o modelo foi corrigido pela autocorrelação, o valor de β_0 deve ser multiplicado por $(1 - \hat{\rho})$, dando assim, um valor de 5,2142.

Como foi indicado acima para obter a diferença média em termos percentuais, vai-se calcular o antilog do parâmetro β_1 e subtrair menos 1. Em média, a renda do trabalhador CEAPE-PE é de 262,84% maior que a renda do trabalhador por conta-própria da Região Metropolitana do Recife.

Vai-se estimar o mesmo modelo, porém, agora, será colocado na expressão mais variáveis, tendo uma função de controle. Dessa forma, o modelo a ser estimado é:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_{10} X_{10}$$

O resultado encontra-se na Tabela 5.3.

Tabela 5.2: Resultado do Segundo Modelo.

	Parâmetros Estimados	erro Padrão	$t(6706)$
β_0	3,702170	0,116316	31,8286
Sexo	0,061076	0,022979	2,6578
Idade	0,064897	0,005264	12,3287
Idade ao quadrado	-0,000695	0,000059	-11,6012
comércio	0,129158	0,029766	4,339
Indústria	0,045192	0,029190	1,5482
1 ^o incompleto	-0,312713	0,032995	-9,4777
1 ^o completo	-0,128000	0,055254	-2,3165
2 ^o incompleto	-0,060001	0,040013	-1,4995
2 ^o completo	0,379697	0,033930	1,1190
CEAPE	1,375148	0,028861	47,6467
$R^2 = 0,3359\%$			
F(10,6735)=339,29			
Durbin-Watson=1,46			

Teste de Heterocedasticidade de White: Estatística - $F = 6,5480$, p -valor= 0,000 e $nR^2 = 308,42$ p -valor= 0,000.

Novamente o modelo apresentou autocorrelação e heterocedasticidade. O processo de correção será o mesmo, o modelo apresenta $\hat{\rho} = 0,2699$.

Tabela 5.3: Resultado do Segundo Modelo.

	Parâmetros Estimados	erro Padrão	$t(6706)$
β_0	2,6864	0,0930	2,887
Sexo	0,0882	0,0232	3,797
Idade	0,0600	0,0058	1,0255
Idade ao quadrado	-0,0006	0,0006	-9,5230
Comércio	0,1009	0,0317	3,1779
Indústria	0,0462	0,0287	2,1604
1 ^o incompleto	-0,1593	0,0365	-4,3654
1 ^o completo	-0,0060	0,0545	-0,1110
2 ^o incompleto	0,0904	0,0447	2,019
2 ^o completo	0,3857	0,0411	9,3711
CEAPE	1,4601	0,0420	3,470
$R^2 = 0,2285\%$			
F(10,6705)=199,51			
Durbin-Watson=2,0524			

Com relação à idade, o parâmetro apresentou-se positivo, indicando que, quanto mais velho, maior é a renda, porém a variação da idade ao quadrado sobre a renda apresentou-se negativa, indicando que uma idade que dá o máximo de renda, e após esse máximo, a renda retorna a cair, os dois parâmetros apresentaram-se significativos, o valor da idade que apresenta a maior é de aproximadamente 48 anos.

Com relação ao setor, lembrando-se que o controle está no setor de serviço, pode-se dizer que se o indivíduo for da indústria ele tem uma renda média superior em 4,72%, e se o mesmo for do comércio, esse percentual passa a ser de 10,61% superior ao indivíduo que trabalha no setor de serviço.

Com relação à renda, pode-se dizer que até o indivíduo que completa o pri-

meio grau, o mesmo com relação aos trabalhadores analfabetos tem a renda média inferior em 14,73%, e 0,6% respectivamente dos trabalhadores do primeiro grau incompleto e primeiro grau completo. Após o primeiro grau completo o salário médio já é superior em 9,46%; e com pelo menos o segundo grau completo o aumento é de 47,07%

Por último, porém, mais importante, se o trabalhador for do CEAPE o aumento em termo percentual da renda média é de 330,64% em relação ao trabalhador por conta-própria. Percentual que já tinha sido aproximadamente estimado na primeira equação, porém, agora, pode-se descontar os outros efeitos observáveis como a idade e a escolaridade do trabalhador, além do setor em que o mesmo trabalha. O percentual com controles é maior que o percentual sem os controles. Assim, como o diferencial é positivo e de elevada magnitude, duas explicações são possíveis. A primeira é que os trabalhadores do CEAPE são positivamente selecionados em características não observáveis (empreendedor, risco, etc.); A segunda é o impacto positivo do CEAPE-PE.

Pode-se verificar que o impacto na renda dos trabalhadores que vão ao CEAPE da Região Metropolitana do Recife-RMR é positivo com relação aos trabalhadores por conta-própria da RMR. Além de que, pode-se verificar também que os setores de Comércio e Indústria pagam salários melhores que os de serviço, pelo menos para quem trabalha por conta-própria, ou seja, um empreendedor, do sexo masculino tem um salário médio superior ao feminino, e as pessoas com um nível escolar superior apresentam uma renda média maior, principalmente para quem terminou o segundo grau, porém, a grande diferença ainda continua relacionado

aos empreendedores do CEAPE-RMR.

6 CONCLUSÃO

Dada a crescente importância das microempresas, aqui definidas como conta própria e estabelecimento com menos de 10 empregados, associados à informalidade e à pobreza urbana, urge o desenho e aplicação de novos mecanismos de apoio a este segmento. Entre as inúmeras restrições enfrentadas por estes empreendimentos, a escassez de capital de giro e investimento é talvez uma das mais importantes.

Entre os diversos instrumentos e instituições de política de apoio ao empreendedorismo deste segmento da população, as microfinanças vêm ganhando uma especial atenção como uma importante iniciativa para a solução do problema da escassez de capital dos empreendedores de baixa renda. Esta posição de destaque legitima-se por conta do seu sucesso na focalização de recursos para as camadas mais pobres da população, e pela demonstração da possibilidade da sustentabilidade financeira deste tipo de operação.

A grande expectativa da comunidade internacional quanto às potencialidades deste instrumento, levou os participantes da Conferência Mundial sobre Microcrédito realizada em Washington D.C. em fevereiro de 1997, a comprometerem-se, talvez precipitadamente (Rogaly, 1996; Mosley e Hulme, 1998; Morduch 2000), a alcançarem 100 milhões de famílias, ou metade dos pobres no mundo, apenas com este instrumento, até 2005.

Segundo Marcio Meloni (Gazeta Mercantil 26/04/05) diz que o cooperativismo de crédito brasileiro vive um momento promissor motivado pelas aberturas

positivas implantadas pelo governo Lula e pela possibilidade de o movimento se fortalecer com a provável criação de uma linha de financiamento pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. O BNDES prometeu liberar R\$ 3,2 bilhões, o que poderá dobrar o patrimônio das cooperativas de crédito que, em dezembro de 2004, era de R\$ 2,2 bilhões. O processo, em fase final de avaliação, representa uma virada histórica e vai aumentar a participação do sistema de crédito cooperativo no mercado financeiro, que hoje responde apenas por 1,94% das transações.

A promessa de financiamento direcionado representa uma oportunidade rara para a capitalização das cooperativas, atualmente alimentadas pelas contribuições dos associados e pelos juros cobrados sobre os empréstimos. Como o sistema não visa lucro, os juros cobrados dos associados, muito abaixo dos índices praticados pelo mercado, não permitem uma expansão rápida e sustentada.

Precisamos recuperar o atraso histórico e ter a chance de mostrar nosso potencial. Após a constituição da primeira cooperativa de crédito brasileira, em 1902, no Sul do País, que é centenária e continua operando, tivemos de esperar 95 anos pela constituição de um Banco Cooperativo. O Bancoob surgiu em 1997 e deu um fôlego novo ao setor, mas sua implantação tardia colocou as cooperativas num papel secundário dentro do sistema bancário. A título de comparação, no Canadá, a primeira cooperativa de crédito começou a operar em 1900, quase no mesmo período que sua co-irmã brasileira. Mas lá, diferente daqui, a credibilidade no sistema cooperativa alçou a Cooperativa Desjardins à posição de sexta instituição de crédito do país e primeira de Québec.

No caso brasileiro, o governo agiu com tanta “cautela” que o sistema cooperativo de crédito perdeu múltiplas oportunidades de conquistar seu espaço. O movimento só não se extinguiu por completo, graças às iniciativas de pioneiros e de grandes empresas multinacionais que trouxeram a semente cooperativista, e ofereceram condições para a constituição de cooperativas de crédito encarregadas de atender a seus funcionários.

Mas algumas concepções errôneas são difíceis de apagar. É o caso da terminologia própria e dos objetivos do sistema. Poucos entendem que uma cooperativa de crédito não tem objetivo de lucro e que o lucro é chamado de “sobra”, que pode ser dividida entre os cooperados ou transformada em capital. Imperando a lógica do sistema financeiro, a cobrança é por resultado, quando o que mais importa para a cooperativa é oferecer recursos a juros baixos para melhorar a qualidade de vida dos cooperados.

É importante ressaltar que há diferenças entre os indivíduos que vão ao CEAPE e os trabalhadores por conta-própria da Região metropolitana do Recife, além de se ter uma renda maior pelos empreendedores do CEAPE.

Pode-se verificar que a renda dos trabalhadores que vão ao CEAPE da Região Metropolitana do Recife-RMR em relação aos trabalhadores por conta-própria da RMR é mais alta. Além de que, pode-se verificar também que os setores de Comércio e Indústria pagam salário melhores que os de serviço, pelo menos para quem trabalha por conta-própria, ou seja, um empreendedor, do sexo masculino tem um salário médio superior ao feminino, e as pessoas com um nível escolar superior apresentam uma renda média maior, principalmente para quem termi-

nou o segundo grau, porém a grande diferença ainda continua relacionado aos empreendedores do CEAPE-RMR.

Outro resultado, é que o aumento em termo percentual da renda média do empreendedor usuário do CEAPE-PE chega aproximadamente a 350% em relação ao empreendedor que trabalha por conta-própria na Região Metropolitana do Recife. Como o trabalho fez uso de dois modelos, pode-se verificar já um aumento no primeiro modelo onde não havia nenhum controle, mas o percentual com o controle é maior do que o percentual sem o controle, o que indica que os trabalhadores do CEAPE são menos produtivos em características observáveis, mas como o percentual é positivo, há duas possíveis razões para explicar tal resultado: trabalhadores do CEAPE são positivamente selecionados com características não observáveis (empreendedor, risco, etc.) e ou impacto positivo do CEAPE.

Referências Bibliográficas

- ADAMS, D.W.,D.H. Graham, et al. *Undermining Rural Development with Ch
Credit*. Boulder, Colo.: Westview Press. 1984.
- BARROCAL, André. Resolução do CMN altera operações de microcrédito. *Gazeta
Mercantil*, Brasília, 27 Jul 2001. P. 1
- BARDHAN, Pranab & UDRY, Christopher – *Developmente Microeconomics*, Oxford
Universit -New York 1999.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Origem do Microcrédito*. Brasília: Banco Central do
Brasil, 2005. Disponível : <http://.bcb.gov.br>. Acesso em : 25 mar. 2005
- Coleman, B. E. the Impact of Group Lending in Northeast Thailand. *Journal of
Development Economics*, v.60, pp 105-141,1999
- CROMPTON, R. Gallie, D. Purcell, K. (ED.). *Changing forms of employment:
organizations, skills and gender*. London: Routledge, 1996. 281p
- Dantas, Valdi ded Araújo. A tecnologia do microcrédito. *Noticias: SEBRAE-SP*,
27/11/2001. Site: [http://www. Sebrae.com.Br](http://www.Sebrae.com.Br)
- DEDECCA, C.S., BALTAR, P.E. de A. Mercado de trabalho e informalidade nos anos
90. *Estudos Econômicos*, v.27, n especial, p.65-84, 1997
- ECO, Humberto. *Como se Faz uma Tese*. Coleção Estudo 14ª. Edição, São Paulo.
Ed. Perspectiva. 170 pág. 1998

ECONOMIA Movida a Solidariedade. O Povo, 06/07/2002. Disponível no site: http://www.noolhar.com/o_povo/economia/154780.html

FERRAREZI, Elisabete. O novo marco legal do terceiro setor no Brasil. Site: www.comunidadesolidaria.org.br

GALBRAITH, John Kenneth, Moeda: de onde veio para onde foi. São Paulo: Pioneira, 1983

GBÉZO, Bernard E. O Microcrédito na África Ocidental: os pequenos empréstimo são de grande alívio para a pobreza. Centro Internacional de Formação OIT, Notícias DELNET nr.4, 2000. Site: <http://www.itdilo.it/delnet>

GIDDENS, Anthony. Para além da esquerda e da direita. São Paulo: Editora Unesp, 1996.

GOLDMARK, Lara e VECHINA, Dariesle. A situação das micro-finanças no Brasil. Centro Internacional de Formação OIT, Notícias DELNET N. 4, 2000. Site: <http://www.itdilo.it/delnet>

HAUS, Paulo et alli. Regulamentação para microfinanças. Rio de Janeiro: BNDES, 2002

Helfand, S.M. The Distribution of Subsidized agricultural Credit in Brazil: Do Interest Groups Matter. Development and Change, V.32, n.3, pp. 465-490, 2001.

HOLLIS, A. e A. Sweetman. The Evolution of a Microcredit Institution: The Irish Loan Funds, 1720-1920. Working Paper Number UT-ECIPA-ECPAP-96-01. Toronto: 43.1996

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

LUMMERTZ, Vinícius. O Paradoxo do Espírito Empreendedor. – Diretor Técnico do SEBRAE NACIONAL, Gazeta Mercantil, 05 dez. 2000. P.A2

Matos, F. Oferta De Microcrédito No Brasil: Análise Comparativa Com a Experiência Boliviana. Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina. São Paulo: USP: 113 p.2000

MATTOSO, Jorge. Trabalho sob fogo cruzado. São Paulo em Perspectiva, v.8, n.1, p.13-21, jan./mar.1994

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

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). Persiste la crisis mundial del empleo, aumentam la desigualdade en las remuneraciones. Trabajo n. 18, diciembre, 1996.

PEARL, D. e M. M. Phillips. Grameen Bank, Which Pioneerd Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag. The Wall Street Journal. New York November 27, 2001

RAY, D. *Development Economics*, Pricenton Hall, 1998.

ROSA, A. L. e L. M. Castelar. Demanda Por Microcrédito em Fortaleza: Uma Análise Do Método De Avaliação Contigente. Revista Econômica do Nordeste, v.30, n.num.esp.,1999.

ROGALY, B. Microfinance Evangelism, "Destitute Women"and the Hard selling of a New Anti-Poverty. Development in Practive, v.6, pp 100-112, 1996.

Sandróni, Paulo. *Novíssimo Dicionário de Economia*. São Paulo: Best Seller,2002

STAUFFENBERG, D.V. How Microfinance Evolver: What Bolivia Can Teach Us. Microentreprise Development Review, v.4, n.1, pp. 1-7, 2001

SCHOENBERG, S. Microfinance Prospect in Brazil. Banco Mundial. Washington D.C.:38 p.2000

Von Pischke, J.D. Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy. Washington, D.C.: World Bank. 1991

YUNUS, Muhammad. *O Banqueiros dos Pobres: Ática*, 2003