

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

EVOLUÇÃO E IMPACTO DAS MICROFINANÇAS NA ECONOMIA BRASILEIRA

Alexandre Beviláqua Barbur

Nº de matrícula: 0810551

Orientador: Antônio Marcos Ambrózio

Junho de 2012

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

EVOLUÇÃO E IMPACTO DAS MICROFINANÇAS NA ECONOMIA BRASILEIRA

Alexandre Beviláqua Barbur

Nº de matrícula: 0810551

Orientador: Antônio Marcos Ambrózio

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”.

Junho de 2012

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus por ter permitido que eu chegasse até aqui.

Agradeço a meus pais, Jorge e Carolina, por todos os ensinamentos, valores e princípios passados a mim ao longo destes anos e, principalmente, pela ênfase em me dar uma boa educação, me mostrando que gastos com estudo não são uma despesa e sim um investimento.

Sou muito grato ao meu irmão Jorge, por todo o incentivo e apoio que me concedeu, pela paciência e também pela companhia nos estudos durante a madrugada.

Gostaria de agradecer especialmente ao meu orientador, Antônio Marcos Ambrózio, que se mostrou sempre solícito e disposto a me orientar, seja através de fornecimento de material bibliográfico, seja por meio de críticas e sugestões para o auxílio na elaboração da presente obra.

Agradeço também a todos os professores, amigos e familiares, que direta ou indiretamente contribuíram para o meu crescimento pessoal e profissional, possibilitando a realização deste trabalho que encerra mais esta etapa da minha vida.

“Give a man a fish, he’ll eat for a day. Give a woman microcredit, she, her husband, her children and her extended family will eat for a lifetime.” (Paul David Hewson)

RESUMO

Esta obra tem por finalidade apresentar a evolução das microfinanças na economia brasileira assim como o seu impacto para o bem-estar da sociedade. Primeiramente serão abordados os objetivos destas instituições, principalmente a redução da pobreza. Também será demonstrado como são feitas as análises de desempenho das Instituições de Microfinanças. Numa segunda etapa serão ilustrados os principais casos internacionais (e suas particularidades), também considerados pioneiros no desenvolvimento das microfinanças, o mais notório deles o Grameen Bank. Posteriormente serão desenvolvidos os principais mecanismos das microfinanças, onde justamente está presente o diferencial desta prática, desde os principais problemas que impedem o acesso das camadas mais populares ao crédito convencional (assimetria de informação, risco moral) até as soluções dadas por cada um dos mecanismos. Por fim será apresentado um panorama da economia brasileira, indicando justamente o ambiente propício ao desenvolvimento das microfinanças, e então será exposto o exemplo de maior destaque no cenário nacional, o Crediamigo, evidenciando o crescimento e a importância das microfinanças, em especial o microcrédito.

Palavras-chave: microfinanças, microcrédito, pobreza, empréstimo em grupo, crédito no Brasil, Crediamigo.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1. ANALISANDO AS MICROFINANÇAS.....	11
1.1. Objetivos.....	11
1.2. O triângulo das Microfinanças.....	11
1.2.1 Alcance.....	13
1.2.2 Sustentabilidade Financeira.....	13
1.2.3 Impacto.....	14
2. EXEMPLOS INTERNACIONAIS – CASOS PIONEIROS.....	16
2.1. Grameen Bank.....	17
2.2. Banco Solidario (BancoSol).....	18
2.3. Bank Rakyat of Indonesia (BRI).....	20
3. PRINCIPAIS MECANISMOS DAS MICROFINANÇAS.....	21
3.1. Seleção de Grupos.....	21
3.2. Monitoramento de Grupos.....	22
3.3. Incentivos Dinâmicos.....	22
3.4. Cronograma de Pagamentos Regulares.....	23
3.5. Substitutos Colaterais.....	23
4. MICROFINANÇAS NO BRASIL.....	24
4.1. Breve Histórico.....	24
4.2. Panorama atual da Economia Brasileira.....	26
4.3. Atual cenário de Microfinanças no Brasil.....	28
4.4. CrediAmigo.....	29

CONCLUSÃO.....	33
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1	Indicadores de desempenho – Grameen Bank.....	18
Tabela 2.2	Características dos principais programas de microfinanças.....	19
Tabela 4.1	Renda familiar por Classes.....	27
Tabela 4.2	Distribuição da população por Região Metropolitana em 2010.....	27
Tabela 4.3	Indicadores de Alcance.....	32

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 4.1	Quantidade e Valores Desembolsados no Ano.....	30
Gráfico 4.2	Quantidade e Valores de empréstimos acumulados por UF.....	31

INTRODUÇÃO

Com todo o processo de globalização financeira os bancos têm, cada vez mais, direcionado seus investimentos a setores específicos da economia. Além disso, com toda a burocracia e exigências de garantias e de nível de renda por parte dos bancos, quando da oferta de um financiamento, é notável que pessoas de baixa renda encontrem dificuldades de acesso ao crédito.

As microfinanças, por sua vez, consistem justamente em um conjunto de serviços financeiros, entre eles a poupança, empréstimos e seguros, voltados para a população de baixa renda. As Instituições de Microfinanças, também conhecidas com IMFs, são as organizações responsáveis por distribuir estes serviços financeiros supracitados. Surge então o microcrédito, que se tornou uma excelente opção de crédito para este grupo.

A importância das microfinanças como forma de estimular ainda mais a economia brasileira pode ser observada através da notícia abaixo, veiculada no Jornal Hoje, da Rede Globo, no dia 24 de novembro de 2011:

“(…) Quando as empresas batem à porta dos bancos atrás de dinheiro, se assustam com as taxas cobradas e as exigências. (...) As taxas chegam a quase 4% ao mês, 58% ao ano. O que poucos empresários sabem é que existem taxas muito abaixo disso. “O microcrédito é o crédito mais fácil. Um crédito barato, com taxas de juros menores do que os créditos tradicionais, com menos exigência, com menos burocracia”, explica Bruno Caetano, diretor do Sebrae – SP. As taxas ficam entre 0,5% e 0,8% ao mês. Em alguns financiamentos, chegam a 8% ao ano.”

Desta forma, a idéia principal aqui é mostrar como as microfinanças são fundamentais, nos dias de hoje, para se obter um maior desenvolvimento das classes sociais mais baixas (que são responsáveis pela base de nossa economia, correspondendo à maior parcela consumidora do país) para, então, potencializar o crescimento econômico da nação.

No cenário internacional, o caso de maior destaque neste setor ocorreu em Bangladesh, idealizado por Muhammad Yunus – o projeto do Grameen Bank. Este projeto consistia na criação da primeira instituição financeira do mundo especializada em microcrédito, experiência pioneira que rendeu a Yunus o Prêmio Nobel da Paz.

No Brasil, a União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações – UNO, foi quem iniciou as primeiras experiências de microcrédito no país, em 1973.

1. ANALISANDO AS MICROFINANÇAS

1.1. Objetivos

Comumente famílias de baixa renda acabam sendo excluídas do sistema bancário de uma nação, seja por falta de garantias, pelo difícil acesso (principalmente nas zonas rurais), ou até mesmo por preconceito (maior dificuldade de mulheres obterem empréstimos).

Não há dúvidas que o objetivo principal com o desenvolvimento das microfinanças é a redução da pobreza. Deve-se ter em mente que isto é um objetivo de longo prazo, entretanto, como observaremos mais à frente, o foco é conseguir fornecer crédito às pessoas que estão impedidas de obtê-lo por meio de canais mais tradicionais. Apesar de parecer pouco, para muitas pessoas, empréstimos de US\$100 são capazes de alterar completamente sua estrutura familiar (basta lembrar que muitas destas famílias vivem com uma renda de menos de US\$1 por dia).

É interessante ressaltar aqui que este crédito fornecido às famílias de baixa renda, não é utilizado somente para o desenvolvimento de negócios próprios, já que parte deste capital também é direcionado à saúde e educação. Se levarmos em conta que geralmente são as mulheres as mais pobres, somado ao fato de serem elas as mais preocupadas com o desenvolvimento do lar, chegaremos ao segundo objetivo destacado por Khawari (2004, p. 6) – o empoderamento das mulheres. Além disso, há diversos estudos que mostram como as mulheres possuem altos índices de pagamentos¹, evidenciando o porquê da maior parte dos empréstimos serem concedidos às mulheres.

1.2. O triângulo das Microfinanças

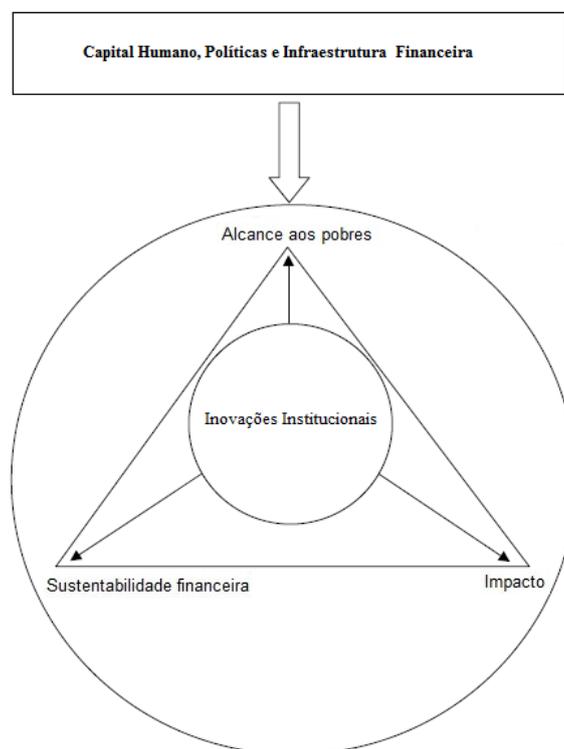
Dentre as diferentes formas de se analisar o desempenho das IMFs, uma que vem sendo bastante utilizada em consenso é o chamado “triângulo crítico das microfinanças” desenvolvido por Zeller e Meyer (2002).

¹ De acordo com Khawari (2004), Hashemi e Morshed (1997); Littlefield, Morduch e Hashemi (2003) e Cheston e Kuhn (2002) provam através de estudos de IMFs que mulheres têm melhores índices de pagamento.

A pesquisa deu origem ao conceito de "triângulo crítico das microfinanças" - a necessidade de qualquer IMF gerenciar simultaneamente os problemas de alcance (atingindo os pobres tanto em termos de números quanto de profundidade da pobreza), sustentabilidade financeira (custos operacionais e financeiros no longo prazo) e impacto (de efeito discernível sobre a qualidade de vida dos clientes).² (ZELLER e MEYER, 2002, p. 1, tradução nossa).

A figura abaixo mostra a estrutura do triângulo. Nas pontas se encontram cada um dos objetivos que devem ser trabalhados: alcance, sustentabilidade financeira e impacto. O círculo interno consiste nas inovações institucionais, ou seja, desde o desenvolvimento tecnológico até mudanças de gerenciamento dos programas de crédito (empréstimo em grupo e cronogramas de pagamentos regulares, por exemplo) que afetam cada um dos objetivos. Já o círculo externo representa o ambiente em que a IMF está inserida, por exemplo, o capital humano e a infraestrutura financeira presentes na região.

Figura 1 – Triângulo Crítico das Microfinanças



Fonte: Meyer 2002, p. 3, citando Zeller e Meyer 2002, p. 6 (tradução nossa)

² "The research led to the concept of the "critical triangle of microfinance" — the need for any MFI to manage simultaneously the problems of outreach (reaching the poor both in terms of numbers and depth of poverty), financial sustainability (meeting operating and financial costs over the long term), and impact (having discernible effect upon clients' quality of life)."

Para que a IMF seja avaliada de forma correta, há uma análise de desempenho de diversos critérios que devem ser atendidos para cada um dos objetivos supracitados.

1.2.1 Alcance

Apesar de parecer bem óbvio que o critério aqui utilizado é o número de clientes atendidos pelo programa, Meyer (2002, p.4) nos mostra o que ele chama de conceito multidimensional e destaca quatro critérios fundamentais que devem ser avaliados para se analisar corretamente o desempenho de uma IMF no que diz respeito ao alcance.

O primeiro é simplesmente o número de pessoas, agora atendidas, que tiveram o acesso a serviços financeiros formais negado anteriormente. Normalmente, estas pessoas serão os pobres, porque eles não podem fornecer as garantias necessárias para obter os empréstimos formais, (...). As mulheres muitas vezes enfrentam problemas maiores do que os homens no acesso aos serviços financeiros, portanto, o número de mulheres atendidas é muitas vezes utilizado como outro critério. Embora difícil de se medir, a profundidade da pobreza é uma preocupação porque os mais pobres dentre os pobres enfrentam os maiores problemas de acesso. Alguma medida de profundidade é necessária para avaliar o quão bem IMFs atingem os mais pobres. Por fim, a variedade de prestação de serviços financeiros é um critério porque tem sido mostrado que os pobres demandam, e o seu bem-estar é melhorado se poupança, seguros, transferência de remessas e outros serviços são fornecidos (...).³
(MEYER, 2002, p. 4, tradução nossa).

1.2.2 Sustentabilidade Financeira

É muito importante que os pobres tenham acesso aos serviços financeiros por um longo período, pois é necessário um tempo até que eles possam se estabelecer, e não mais precisarem recorrer aos empréstimos. Desta maneira, é fundamental que as IMFs sejam autossustentáveis, pois de nada adianta que o pobre pegue apenas um empréstimo (mesmo que em um volume financeiro maior), quando ele pode se beneficiar muito mais se for realizando pequenos empréstimos ao longo do tempo, de acordo com suas

³ “The first is simply the number of persons now served that were previously denied access to formal financial services. Usually these persons will be the poor because they cannot provide the collateral required for accessing formal loans, (...). Women often face greater problems than men in accessing financial services so number of women served is often measured as another criterion. Although difficult to measure, depth of poverty is a concern because the poorest of the poor face the greatest access problems. Some measure of depth of outreach is needed to evaluate how well MFIs reach the very poor. Finally, the variety of financial services provided is a criterion because it has been shown that the poor demand and their welfare will be improved if efficient and secure savings, insurance, remittance transfer and other services are provided (...).”

necessidades, conforme destacado por Meyer (2002). Ele ainda indica que há dois tipos de sustentabilidade que devemos observar no desempenho de uma IMF.

O primeiro é conhecido como auto-sustentabilidade operacional e é atingido quando o lucro operacional da IMF é capaz de cobrir os custos operacionais da mesma, tais como salários, materiais e despesas administrativas em geral. O segundo é chamado de auto-sustentabilidade financeira e ocorre quando o valor de mercado da IMF é suficiente para cobrir os custos de financiamento e outros subsídios recebidos, o que colocaria a IMF em outro patamar.

Alcançar este nível é importante porque, mesmo que todos os subsídios sejam retirados, a IMF estaria em equilíbrio. Entretanto, isto nem sempre garante a sustentabilidade institucional no longo prazo. Além disso, a IMF deve ganhar uma renda suficiente para construir reservas de capital necessárias para o crescimento e como proteção contra choques futuros.⁴
(MEYER, 2002, p. 4, tradução nossa)

Vale ressaltar que para esta sustentabilidade financeira ser medida é necessário que a IMF pratique boas práticas de contabilidade no que diz respeito à transparência das informações, o que muitas não conseguem realizar.

Existe uma interessante discussão sobre a relação entre alcance e sustentabilidade financeira. Meyer (2002) cita primeiramente aqueles que acreditam na relação de complementaridade entre alcance sustentabilidade financeira (Christen et al. 1995; Otero e Rhyne 1994), pois de acordo com ele há um ganho de escala com o aumento de clientes, o que facilitaria a sustentabilidade financeira por conta de redução de custos. Também são mencionados Hulme e Mosely (1996) que, por outro lado, argumentam que o aumento de clientes faz com que ocorra um aumento no custo de transação para se obter informações a respeito da credibilidade dos clientes o que geraria um trade-off entre alcance e sustentabilidade financeira.

1.2.3 Impacto

O impacto aqui é avaliado através do quanto o programa de microfinanças reflete na redução da pobreza (já que esse é o objetivo mais básico das microfinanças).

⁴ “Achieving this level is important because it means the MFI would still break even if all subsidies would be withdrawn. However, this does not always assure long-term institutional sustainability. In addition, the MFI must earn enough income to build capital reserves required for growth and as protection against future shocks.”

Entretanto, de acordo com Meyer (2002), ao citar a definição de pobreza segundo o Banco Mundial⁵, fica ainda mais difícil analisar o impacto das IMFs nos clientes o que ele considera como uma maneira complexa e controversa de avaliar o desempenho da instituição. Ele resume, então, da seguinte maneira:

"Devido às dificuldades metodológicas e de alto custo envolvido na realização de estudos robustos, tem-se argumentado que a evidência mais importante do impacto deve ser se os clientes continuam a usar os serviços das IMFs ou não. Se o fizerem, devem valorizar os benefícios recebidos mais do que os custos de obtê-los. A análise do impacto, portanto, deve focar em compreender o impacto sobre as IMFs de programas que oferecem serviços para os pobres ao invés de impactos sobre os clientes de tais serviços."⁶ (MEYER, 2002, p. 4, tradução nossa).

⁵ O pobre neste caso não só carece de dinheiro, como também de alimentação adequada, abrigo, educação e saúde.

⁶ "Because of the methodological difficulties and high cost involved in conducting robust studies, it has been argued that the most important evidence of impact should be whether or not MFI clients continue to use the services. If they do, they must value the benefits received more than the costs of obtaining them. Impact analysis, therefore, should focus on understanding the impact on MFIs of programs offering services to the poor rather than impacts on the clients of such services."

2. EXEMPLOS INTERNACIONAIS – CASOS PIONEIROS

Custos elevados, baixo retorno e alto risco são alguns dos fatores que contribuíram para que, com o passar dos anos, fosse criada a idéia de que emprestar dinheiro a famílias de baixa renda era “jogar dinheiro fora”. Diversos governos já fracassaram na tentativa de subsidiar crédito à população de baixa renda. Um problema recorrente era que mesmo quando os índices de pagamento eram relativamente altos, sempre algum evento acabava por reduzir significativamente estes valores. Podemos citar o caso de Bangladesh, onde os empréstimos bancários destinados às famílias pobres possuíam índices de pagamento de 51,6% em 1980, entretanto nos anos de 1988 e 1989 um período de inundações fez com que estes índices caíssem para 18,8% (M. A. e Richard Meyer 1993).

Podemos dizer que a pobreza é um problema presente em todos os países, dos mais ricos aos mais pobres, e que não será erradicada de forma repentina. Entretanto, é inegável que através das microfinanças muitas pessoas em situação de extrema pobreza (parte até mesmo abaixo da linha da pobreza⁷) têm conseguido acesso a serviços financeiros. Para se ter uma idéia da dimensão que as microfinanças podem atingir, Daley-Harris (2003) estima que cerca de 70 milhões de indivíduos de baixa renda são beneficiados pelo serviços das IMFs.

Das diversas IMFs existentes hoje, muitas estão localizadas em pequenas regiões e atendem a um número reduzido de pessoas, mas também existem aquelas (ainda que em menor quantidade) com capacidade de suprir regiões mais populosas.

Nas próximas páginas vamos destacar algumas destas IMFs, que além de atender a um número elevado de famílias, têm se mostrado um exemplo a ser seguido por também serem autossustentáveis⁸. São elas o Grameen Bank (Bangladesh), o BancoSol (Bolívia) e o Bank Rakyat of Indonesia – BRI (Indonésia), sendo as duas últimas consideradas os exemplos mais avançados da revolução das microfinanças (Robinson 2001).

⁷ Consideramos aqui abaixo da linha da pobreza, pessoas que vivem com menos de US\$1 por dia.

⁸ Ver: Morduch (1999) e Zeller e Meyer (2002)

2.1. Grameen Bank

Criado por Muhammad Yunus em 1976, o Grameen Bank começou como um projeto em que Yunus emprestava dinheiro do seu próprio bolso para os moradores da região rural de Chittagong, em Bangladesh, que não conseguiam pegar empréstimos nos bancos locais (que sempre exigiam algum tipo de garantia). Conforme consta no próprio site do banco, dentre os objetivos iniciais podemos destacar que primeiramente seriam estendidas facilidades bancárias para tanto homens quanto mulheres pobres. Desta forma, surgiriam oportunidades para a população rural, mais pobre, arranjar emprego (fundamentalmente gerindo um negócio próprio). Existia também a idéia de inverter o que ele chamava de círculo vicioso da velhice “baixa renda, baixa poupança e baixo investimento”, em um círculo virtuoso que consistia em “baixa renda, injeção de crédito, investimento, mais renda, mais poupança, mais investimento, mais renda”.

Yunus utilizava o que chamamos de empréstimo em grupo (“group lending”). Este modelo consiste na formação de grupos, de maneira voluntária, de cinco pessoas e os empréstimos eram feitos na forma de rotação de crédito, ou seja, emprestava-se primeiro para duas pessoas do grupo, posteriormente para mais duas e por último para o quinto integrante do grupo. Ocorria então uma reunião semanal entre oito grupos e os funcionários do banco, que checavam se os pagamentos estavam em dia. Caso alguém do grupo estivesse inadimplente, o grupo inteiro era proibido de fazer empréstimos.

Sendo assim, o modelo utiliza os próprios participantes como forma de reduzir problemas de assimetria de informação, a partir do momento em que os tomadores de empréstimo (que conhecem a vizinhança em que convivem) irão escolher apenas outros moradores que acreditem que honrarão com seus compromissos. Também devem ser levados em conta os “custos sociais” a que estas pessoas estão sujeitas, pois é difícil mensurar o que pode acontecer com um inadimplente dentro da sociedade. De acordo com Besley & Coate (1995, p. 2), citados por Morduch (1999) os “custos sociais” de inadimplência diferem de acordo com o nível de relacionamento dentro da sociedade, podendo variar de um isolamento social a retaliação com uso de violência.

Conforme podemos observar na tabela abaixo, o desempenho do Grameen Bank vem evoluindo consideravelmente ao longo dos anos. Em menos de 10 anos os ativos aumentaram de quase 400 milhões para mais de 1,7 bilhões de dólares. É interessante observar também que o alcance tanto do número de membros quanto do valor médio emprestado estão aumentando. Em um primeiro momento, por conta de um aumento

significativo no número de membros, a tendência é que os valores emprestados em média caíam devido ao sistema de empréstimo progressivo (que veremos mais adiante), porém, conforme o crescimento de membros vai impactando cada vez menos no total, os valores tornam a subir.

Tabela 2.1 - Indicadores de desempenho – Grameen Bank

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Características Institucionais									
Total de ativos (em milhões de USD)	391	467	558	678	849	1.005	1.205	1.491	1.781
Número de escritórios	1.332	1.357	1.525	1.944	2.626	2.813	2.884	2.911	2.914
Indicadores de Alcance ("Outreach")									
Membros (em milhões)	2,48	3,12	4,06	5,58	6,91	7,41	7,67	7,97	8,34
Número de Mutuários ativos (em milhões)	2,08	2,87	3,7	5,05	5,96	6,16	6,21	6,43	6,61
Valor do empréstimo em média (em USD)	106	96	90	85	80	86	104	123	143
Percentual de membros mulheres	95%	95%	96%	96%	97%	97%	97%	97%	96%
Taxas de Sustentabilidade/Lucratividade									
Return on equity (ROE)	3%	11%	9%	21%	26%	2%	21%	6%	11%
Autossuficiência operacional	102%	111%	110%	116%	117%	101%	112%	103%	104%
Autossuficiência financeira	100%	108%	106%	110%	112%	95%	106%	99%	99%

Fonte: tabela adaptada do site Grameen Bank disponível em <<http://www.grameen.com/>> Acesso em: 1 maio 2012.

Outro ponto que merece destaque é que os empréstimos são realizados (na maioria dos casos) pelo período de um ano e a uma taxa nominal de 20% ao ano (conforme apresentado na tabela 2, mais adiante).

Sem dúvidas muitas das IMFs espalhadas pelos mais diversos países se espelharam neste modelo desenvolvido por Yunus, que vem se mostrando bastante eficaz.

2.2. Banco Solidario (BancoSol)

De acordo com Morduch (1999, p. 1577), começou em 1987 como uma Organização Não Governamental (ONG) sem fins lucrativos, voltada ao microcrédito,

chamada de PRODEM e apenas em 1992 é que foi se tornar o banco boliviano BancoSol.

Mesmo assim, seus estudos indicam que em 1998 a PRODEM já atendia a 81.503 indivíduos de baixa renda, o que representava cerca de 40% de todo o sistema bancário boliviano.

Com a transformação, o BancoSol passou a ter um foco menos social e cada vez mais bancário (A. Khawari 2004, p. 13-14). Portanto, ao realizarmos as inevitáveis comparações com o Grameen Bank, é perceptível a existência de algumas semelhanças frente a muitas diferenças entre as instituições, que podem ser verificadas na tabela abaixo.

Tabela 2.2 - Características dos principais programas de microfinanças

	Grameen Bank Bangladesh*	BancoSol Bolivia	Bank Rakyat Indonesia
Membros	3,12 milhões	53.812	3 milhões de mutuários; 28 milhões de mutuantes
Valor do empréstimo em média (em USD)	96	1,509	1,007
Período do empréstimo	1 ano	4-12 meses	3-24 meses
Percentual de membros mulheres	95%	60%	18%
Predominantemente Rural / Urbana	Rural	Urbana	Rural
Empréstimos em grupo (group lending contract)	Sim	Sim	Não
Garantias necessárias	Não	Não	Sim
Depósitos voluntários enfatizados	Não	Sim	Sim
Empréstimos progressivos	Sim	Sim	Sim
Cronograma de pagamentos regulares	Semanal	Flexível	Flexível
Público alvo	Pobres**	Em grande parte não pobres	Não pobres
Atualmente autossuficiente financeiramente	Sim	Sim	Sim
Taxa nominal do empréstimo (ao ano)	20%	47,5-50,5%	32-43%

Fonte: Khawari, A. (2004): Microfinance: Does it Hold its Promises? A Survey of Recent Literature. HWWA Discussion Paper No. 276, p. 15

*Os dados referentes ao Grameen Bank foram atualizados para o ano de 2003 com base no site disponível em <<http://www.grameen.com/>> Acesso em: 1 maio 2012.

** Consideram-se pobres, pessoas que possuem menos de um acre de terra ou que vivem com menos de US\$1 por dia.

Ao passo que ambos se utilizam do modelo de empréstimo em grupo, o BancoSol também possui um setor dedicado a empréstimos individuais.

Por focar em um público alvo de renda um pouco mais elevada (alinhado com o perfil mais “bancário” da instituição) o valor dos empréstimos são consideravelmente mais elevados que aqueles concedidos pelo Grameen. As taxas, apesar de mais elevadas, ainda são bem menores que as impostas pelos bancos convencionais e agiotas. Este, inclusive, é um dos motivos pelo qual o banco consegue se manter autossustentável, com altas taxas de pagamento e uma rápida expansão.

2.3. Bank Rakyat of Indonesia (BRI)

É um banco estatal com mais de 100 anos, em que seu principal objetivo é prestar serviços bancários nas zonas rurais, com foco no desenvolvimento agrícola. Suas principais características podem ser observadas na tabela comparativa na página anterior.

Trata-se de um banco com algumas particularidades, dentre elas o fato de possuir a unidade (“Unit Desa”, onde “desa” = vila, o que acaba se tornando confuso já que as “desas” se encontram na área urbana) com o maior número de clientes da Indonésia (Robinson 2001, p. 58). Também é o único dos bancos que estamos analisando que exige um colateral (mesmo que de forma um tanto quanto flexível) dos clientes para conceder empréstimos, o que acarreta num corte das famílias mais pobres da região, além de também ser autossustentável.

Ainda segundo Robinson (2001, pp. 58-59) é importante destacar que o BRI é um banco comercial e não social, onde as microfinanças são apenas mais uma maneira de se obter lucros.

3. PRINCIPAIS MECANISMOS DAS MICROFINANÇAS

O empréstimo de grupo com certeza foi de grande valia para as microfinanças e seu modelo trouxe muito sucesso para os clientes que estavam apenas começando seus próprios negócios individualmente. Entretanto, por suas características acaba criando barreiras para aqueles que buscam empréstimos maiores, o que por sua vez torna este tipo de mecanismo cada vez menos usual⁹.

Entretanto, o empréstimo de grupo não é o único mecanismo que diferencia os contratos de microfinanças dos contratos padrões dos bancos¹⁰. Estes outros mecanismos são utilizados, inclusive, pelas instituições destacadas no capítulo anterior.

Se lembrarmos do “triângulo crítico das microfinanças” estes mecanismos estariam dentro do círculo interno da estrutura (ver figura 1).

3.1. Seleção de Grupos

Como já fora mencionado anteriormente o empréstimo em grupo tem se mostrado um bom substituto de colateral, a partir do momento que consegue reduzir custos de assimetria de informação (separando os bons pagadores daqueles com maiores tendências de se tornarem inadimplentes). Morduch (1999) realizando um estudo simplificado, com base no desenvolvimento econométrico de Ghatak e Guinnane (1999) mostra que esta seleção de grupos fará com que os bons pagadores formem seus grupos e os maus pagadores não (no máximo se juntarão a outros maus pagadores)¹¹. Mais interessante ainda é que os preços destes contratos diferem, o que indica que o grau de união (e responsabilidade conjunta) dos grupos serve como uma espécie de triagem. Portanto, quando esta diferença é grande o suficiente, os bons pagadores realizam os empréstimos (com custos bem menores do que os que tomam empréstimos individuais

⁹ De acordo com o MicroBanking Bulletin as instituições que ainda utilizam o empréstimo em grupo representam 60% do total de instituições analisadas.

¹⁰ Um estudo teórico mais aprofundado destes mecanismos pode ser encontrado em Ghatak e Guinnane (1999).

¹¹ Lembrando que este filtro é feito pelos próprios clientes, já que no caso de um dos participantes não pagar, os demais devem pagar, além das suas parcelas, a do inadimplente. Caso contrário todos do grupo ficam impedidos de solicitar novos empréstimos

ou são maus pagadores) o que gera um aumento nos índices de pagamento, que por sua vez reduzem as taxas cobradas pelos bancos e assim por diante.

3.2. Monitoramento de Grupos

Diferentemente do entrave por conta da assimetria de informação, que pode ser resolvido através da seleção de grupo, a redução de custos proveniente do monitoramento de grupos consiste na solução de um problema de risco moral. Seguindo com o estudo de Morduch (1999), após ser realizado o empréstimo, sempre existe o risco de o cliente decidir realizar algo mais arriscado (um dos fatores que impedem os bancos de baixarem ainda mais as taxas) e que possa comprometer o empréstimo. Todavia, quando as decisões são tomadas em conjunto com outros clientes, cada um monitora a atividade do outro, fazendo com que o grupo sempre opte pelo projeto mais seguro. O banco ciente de que os clientes irão optar por realizar um projeto mais seguro, pode reduzir as taxas cobradas o que facilita o processo de escolha do projeto mais seguro por parte do grupo, já que os custos estão reduzidos.

Outro ponto que é muito interessante é o tamanho ideal do grupo, que não pode ser nem muito pequeno e nem muito grande. Aghion (1999) citado por Khawari (2004), alerta para os perigos de se formar um grupo muito pequeno. O custo do empréstimo individual reduz conforme a quantidade de participantes aumenta (por causa da responsabilidade conjunta). Entretanto, também é feito um alerta para que o grupo não seja tão grande devido ao efeito carona. Com muitas pessoas no grupo, cada participante, individualmente, não tem incentivo a cumprir com suas obrigações, pois o custo de um se tornar inadimplente interfere muito pouco nos custos dos demais (definitivamente bem menos que no caso do cliente tomar um empréstimo individualmente), o que pode comprometer o grupo (Koo Che 2002, p.3)¹².

3.3. Incentivos Dinâmicos

Os programas de microfinanças usualmente começam emprestando volumes baixos e a cada vez que o mutuário honrar com seus compromissos (dentro do prazo), o banco concede um valor maior no empréstimo seguinte. Portanto, através de sucessivas

¹² Também mencionado por Khawari (2004).

interações com o agente devedor, além da ameaça crível de se suspender todos os empréstimos caso este se torne inadimplente, elimina-se consideravelmente o risco do cliente não pagar o “último empréstimo” que ele for solicitar.

O mais interessante de se observar é que este mecanismo serve tanto para empréstimos em grupo, quanto para os empréstimos individuais.

3.4. Cronograma de Pagamentos Regulares

Apesar de pouco usual e completamente diferente dos empréstimos bancários comuns (em que o devedor, normalmente, só paga no final do período o valor emprestado mais os juros), o cronograma de pagamentos regulares serve como uma maneira de se eliminar mutuários indisciplinados, alertando os bancos sobre potenciais inadimplentes de forma precoce.

O ponto negativo deste mecanismo é que a necessidade de se realizar pagamentos nas primeiras semanas do empréstimo, antes mesmo do mutuário ter o retorno de seus investimentos, obriga o cliente a já ter alguma reserva ou então não utilizar todo o valor do empréstimo em seu projeto. Desta forma, conforme exposto por Khawari (2004) aqueles extremamente pobres teriam dificuldade para realizar estes pagamentos.

3.5. Substitutos Colaterais

Diferentemente do BRI, a maioria dos programas não exige nenhum tipo de garantia (“colateral”) e, portanto, eles se utilizam de substitutos. Por exemplo, programas espelhados no modelo do Grameen Bank exigem que os devedores contribuam com 0,5% de cada unidade solicitada no empréstimo (de acordo com uma escala), para um “fundo de emergência” (Morduch 1999, p. 1585).

De acordo com Morduch (1999), outros como o BancoSol foram mudando suas abordagens com o tempo. Conforme os grupos de empréstimos foram aumentando as taxas de pagamento e seus clientes prosperando, ao fim de 1998, 28% do portfólio do banco possuía algum outro tipo de garantia que não o empréstimo em grupo.

4. MICROFINANÇAS NO BRASIL

4.1 Breve Histórico

As primeiras experiências de microcrédito no país ocorreram na década de 70, mais precisamente em 1973, com a União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações (UNO), uma ONG focada no microcrédito e capacitação de trabalhadores de baixa renda do setor informal nas cidades de Recife e Salvador. Apesar de ter se tornado uma referência para os programas de microcrédito na América Latina, acabou sendo extinta por não realizar muitos esforços em direção à auto-sustentabilidade financeira.

Posteriormente surgiram o Banco da Mulher (associado ao Women's World Banking) em 1984, no Rio de Janeiro e o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS) em 1987, no Rio Grande do Sul. Ambos também são ONGs cujo sucesso resultou na reprodução do modelo em diversos outros estados, tendo como principal objetivo o apoio a microempreendedores que não possuem acesso ao tradicional sistema de crédito bancário (muitos deles pertencentes ao setor informal).

Foi a partir da década de 90 que surgiu o interesse, de fato, dos governos municipais e estaduais nas microfinanças. Desta forma, em 1995 foi criada a Instituição Comunitária de Crédito (PORTOSOL) em Porto Alegre, através de uma parceria entre prefeitura municipal, o Governo do Estado e a sociedade civil. O grande diferencial do Portosol é que (além de não ser uma ONG) mesmo tendo como principal objetivo o desenvolvimento de pequenos empreendimentos, geração de emprego e aumento de renda, o foco da instituição era a autossuficiência financeira, divergindo do caráter assistencialista predominante nas ONGs. Para tal, seus financiamentos eram destinados tanto ao capital fixo, quanto ao capital de giro.

Foi então em 1996 que o BNDES passou a atuar no segmento de microcrédito ao criar o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP) com o objetivo de formar uma indústria de microfinanças autossustentável no Brasil. Isto se dá, principalmente pelo fato do BNDES não poder atuar diretamente com os clientes finais do processo, pelo fato destes atenderem as exigências do Banco. Dito isto seu principal papel é

financiar as instituições que repassam os recursos diretamente ao microempreendedor¹³ (também chamadas de “primeiro piso”) e àquelas denominadas de 2º piso, ou seja, instituições que irão repassar os recursos obtidos a outras instituições de crédito¹⁴ (que por sua vez emprestam ao cliente final).

Ainda no final da década de 90 surgiram outros programas como o Crediamigo, em 1998, criado pelo Banco do Nordeste, com o intuito de facilitar o acesso ao crédito a milhares de empreendedores, atuando de maneira rápida e sem burocracia na concessão de créditos em grupo solidário (“group lending”, já visto anteriormente) ou individual.

Posteriormente, em 2001, o BNDES cria o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) que é financiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Este programa é uma tentativa do BNDES de chegar ao cliente final, através de investimentos em infraestrutura de mercado, desenvolvendo métodos de avaliação e classificação, através de auditorias e sistemas integrados de gerenciamento.

Com tudo que ocorreu neste período já era de se esperar que a atividade de microcrédito começasse a ser aderida pelo setor privado. Afinal de contas, mesmo que de forma adaptada às condições locais, já estava comprovado que o microcrédito possuía baixas taxas de inadimplência e dava algum retorno. Apesar de muitos acreditarem na grande demanda para este tipo de serviço, o seu desenvolvimento foi muito aquém do esperado.

Um dos principais entraves ao desenvolvimento das microfinanças no país, sem dúvidas é a estrutura jurídica - nem um pouco favorável - complexa e muitas vezes confusa, o que fazia com que muitas instituições operassem de forma a burlar estas restrições. A lei da usura, por exemplo, impedia qualquer instituição financeira não regulada de cobrar mais de 1% de juros por mês. Posteriormente permitiu-se que as

¹³ Para estas instituições, o custo é de TJLP acrescido da remuneração básica do BNDES, de 1,5%. O prazo de financiamento é de até 72 meses, incluindo até 36 meses de carência. O valor mínimo do financiamento é de R\$ 500 mil para os agentes repassadores não credenciados no BNDES e de R\$ 1 milhão para os credenciados. O valor máximo para os repassadores credenciados como agentes financeiros do BNDES é definido com base no limite de crédito calculado pelo Departamento de Risco de Crédito de Instituições Financeiras do Banco. Para os demais agentes repassadores, o valor é de até cinco vezes o seu patrimônio líquido.

¹⁴ Para estas instituições, o custo se resume a TJLP. O prazo de financiamento é de até 96 meses, incluindo até 60 meses de carência. O valor mínimo de financiamento é de R\$ 1 milhão. O máximo tem as mesmas regras aplicadas aos agentes de 1º piso.

ONGs de microcrédito pudessem atuar qualificadas como Organizações de Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), ampliando também sua capacidade operacional através do acesso a recursos públicos¹⁵. Posteriormente, a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM), entretanto, o Conselho Monetário Nacional (CMN), na Resolução 2874, de 26 de julho de 2001, que dispõe sobre a constituição e o funcionamento das SCMs, colocou novas barreiras.

Outro problema era o cenário macroeconômico, onde predominavam as altas taxas de juros e inflação. Desta maneira, muitos bancos ainda não consideram o microcrédito uma fonte de receita, já que estas eram obtidas através de altas taxas e investimentos.

4.2. Panorama atual da Economia Brasileira

Nos últimos anos, o Brasil vem ganhando bastante destaque no cenário econômico mundial. Crescimento do PIB, rápida recuperação frente à crise financeira global de 2008, forte resistência a atual crise do euro (que vem afetando grande parte da Europa e também os Estados Unidos) são apenas alguns pontos que colocam o Brasil em níveis econômicos cada vez mais elevados. No âmbito nacional podemos destacar a queda da taxa de juros de longo prazo (TJLP), atualmente em 6%, e principalmente a determinação do governo em reduzir a taxa básica de juros da economia, a taxa SELIC - atualmente em 8,5% - fazendo inclusive alterações no rendimento da poupança (para que os juros possam cair ainda mais).

Lembrando que as classes A e B tradicionalmente representam o público-alvo dos bancos tradicionais, enquanto as classes C, D e E são aquelas que realmente demandam o microcrédito, justamente por representarem as camadas de menor renda (ver tabela 4.1).

¹⁵ Lei nº 9.790/1999.

Tabela 4.1 – Renda familiar por Classes

Classe	Renda média familiar (Valor Bruto em R\$)
	2010
A1	12.926
A2	8.418
B1	4.418
B2	2.565
C1	1.541
C2	1.024
D	714
E	477

Fonte: ABEP - Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa, disponível em <<http://www.abep.org> />
Acesso em: 20 junho 2012.

Na figura abaixo temos a distribuição da população por região metropolitana de acordo com o estudo realizado pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP) divulgada este ano com base no Levantamento Sócio Econômico¹⁶ (LSE) de 2010 do IBOPE.

Tabela 4.2 – Distribuição da população por Região Metropolitana em 2010

CLASSE	Gde. FORT	Gde. REC	Gde. SALV	Gde. BH	Gde. RJ	Gde. SP	Gde. CUR	Gde. POA	DF	Total 9RMs
A1	0,4%	0,5%	0,3%	0,3%	0,5%	0,4%	1,4%	0,6%	0,9%	0,5%
A2	3,5%	1,8%	3,1%	3,2%	2,6%	4,3%	4,2%	2,8%	6,6%	3,6%
B1	5,7%	5,4%	6,2%	9,8%	9,5%	10,6%	13,1%	10,4%	15,2%	9,6%
B2	13,8%	11,9%	11,7%	16,8%	21,1%	24,1%	27,6%	25,3%	23,7%	20,8%
C1	18,6%	21,1%	19,7%	26,3%	29,0%	27,9%	25,1%	31,3%	21,8%	26,3%
C2	28,3%	30,1%	32,1%	26,0%	23,9%	20,3%	17,2%	18,4%	19,5%	23,2%
D	25,9%	26,9%	25,5%	17,3%	13,2%	11,8%	10,9%	10,5%	11,9%	15,2%
E	3,8%	2,3%	1,4%	0,3%	0,2%	0,6%	0,5%	0,7%	0,4%	0,8%
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: ABEP - Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa, disponível em <<http://www.abep.org> />
Acesso em: 20 junho 2012.

¹⁶ O LSE é a pesquisa anual do IBOPE Mídia que mapeia as características sociais, demográficas e econômicas das famílias das 10 principais regiões metropolitanas do país: Gde. São Paulo, Gde. Rio de Janeiro, Gde. Porto Alegre, Gde. Florianópolis, Gde. Curitiba, Gde. Belo Horizonte, Distrito Federal, Gde. Salvador, Gde. Recife e Gde. Fortaleza.

Fica evidente a predominância da classe C que vem aumentando cada vez mais, conforme divulgado no caderno de economia da revista Veja no dia 22 de Março de 2012:

“O número de brasileiros que ascenderam à classe C no Brasil chegou a 40,3 milhões em sete anos. (...) a classe média brasileira (sic) passou 62.702.248 para 103.054.685 de pessoas entre 2005 e 2011 – alta de 64,3%. O levantamento mostra que a classe C passou de 34% para 54% da população e se tornou a maior classe econômica do país. No mesmo período, as classes A e B cresceram de 15% para 22% dos brasileiros e e as classes D e E (sic) caíram 51% para 24% do total.”

Vale ressaltar que a metodologia para classificar os brasileiros neste estudo foi o Critério de Classificação Econômica Brasil (CCEB) que é o mesmo utilizado pela ABEP, o que reforça a idéia de um cenário econômico muito favorável com a ascensão das classes sociais mais baixas e consequente aumento do consumo no Brasil.

Novamente, se lembrarmos do “triângulo crítico das microfinanças” este cenário é representado pelo círculo externo, e seu desenvolvimento é fundamental para facilitar a expansão do alcance, da sustentabilidade financeira e impacto das IMFs.

4.3. Atual cenário de Microfinanças no Brasil

Ao longo destes anos muita coisa mudou e, justamente por conta disso, podemos dizer que o momento que o país vive hoje é plenamente favorável as microfinanças.

O cenário macroeconômico não poderia ser melhor, com taxas de juros cada vez mais baixas – basta lembrarmos que ela atingiu mais de 40% em 1999 e hoje se encontra em 8,5% e em tendência de queda¹⁷ – o que mostra claramente a intenção do Governo de reduzir ainda mais as taxas de juros dos Bancos. É interessante lembrar que quanto menor forem as receitas dos bancos com taxas e investimentos, mais importância ganha o microcrédito como fonte alternativa de rendimentos. Além disso, se lembrarmos de que a maior parte dos custos das instituições vem da taxa de juros de longo prazo (TJLP) fica claro que ao longo destes anos houve uma redução considerável

¹⁷ Valores retirados diretamente do site do Banco Central, disponível em <<http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>>

nestes custos, pois se entre 1995 e 2005 a TJLP estava em 12% na média (chegando a bater mais de 20% em 95), hoje ela esta em 6%¹⁸.

A legislação vem melhorando, no sentido de incentivar o desenvolvimento do microcrédito no país. Foi criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO)¹⁹, focado em estimular a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares. O PNMPO deve disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo e orientado - MPO, que é considerado o crédito direcionado ao atendimento das necessidades financeiras tanto de pessoas físicas quanto jurídicas que empreendem atividades produtivas de pequeno porte.

4.4. CrediAmigo

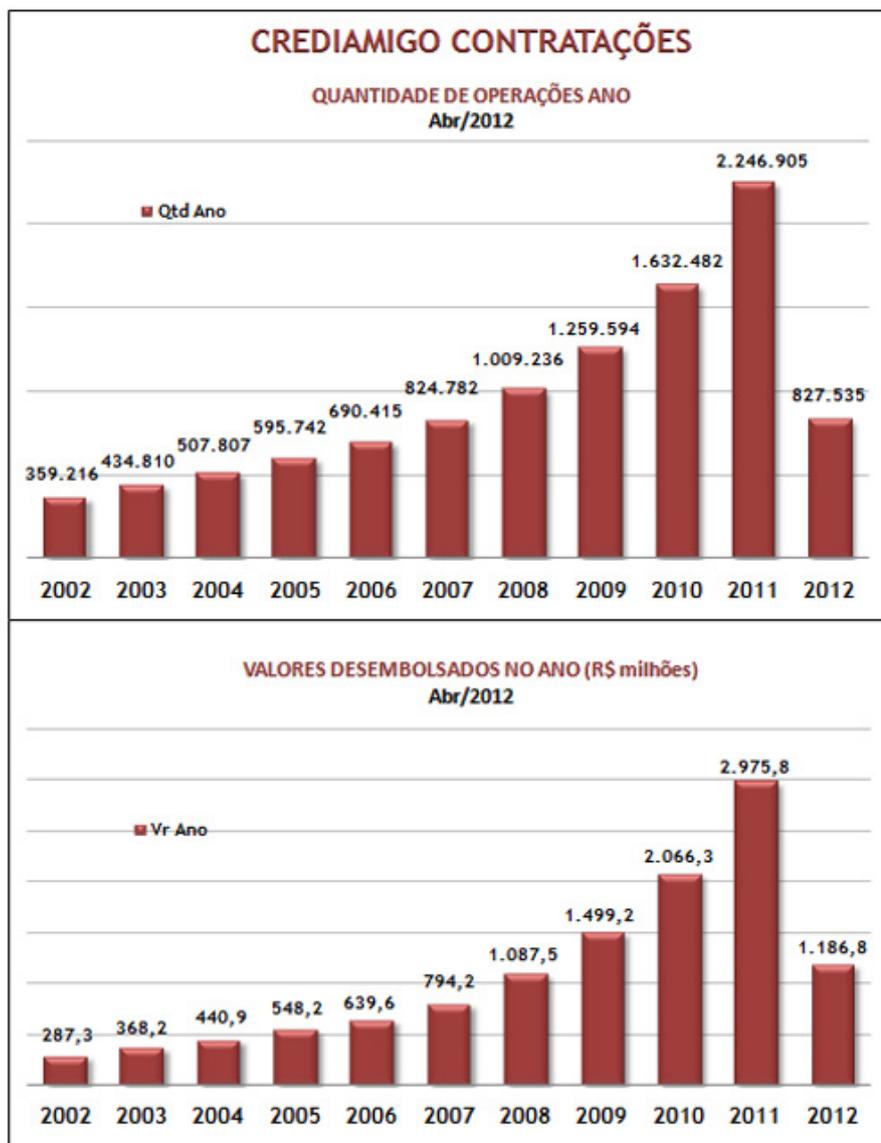
Lançado em 1998, pelo Banco do Nordeste, o programa de microcrédito Crediamigo tem como objetivo atender à demanda por crédito produtivo proveniente de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia, não atendida devido às restrições da regulamentação do sistema bancário brasileiro.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Desde o início, o Crediamigo optou por atuar com a metodologia de grupos solidários. Com os grupos solidários o Crediamigo cresceu, tornando-se o maior Programa de microcrédito produtivo orientado da América do Sul. Em 2005, com a implantação do produto Crediamigo Comunidade, o Programa ampliou ainda mais seu atendimento aos segmentos de baixa renda. Em 2009, em parceria com a Viva Cred, o Crediamigo foi responsável por colocar em prática o mecanismo de grupo solidário no Rio de Janeiro, que até o presente momento só utilizava do empréstimo individual, além de oferecer mais produtos, novas técnicas de análise que só contribuíram para aumentar tanto o volume quanto quantidade de operações.

¹⁸ Dados retirados do próprio BNDES, com informações obtidas no Banco Central.

¹⁹ Ver Lei 11.110/2005.

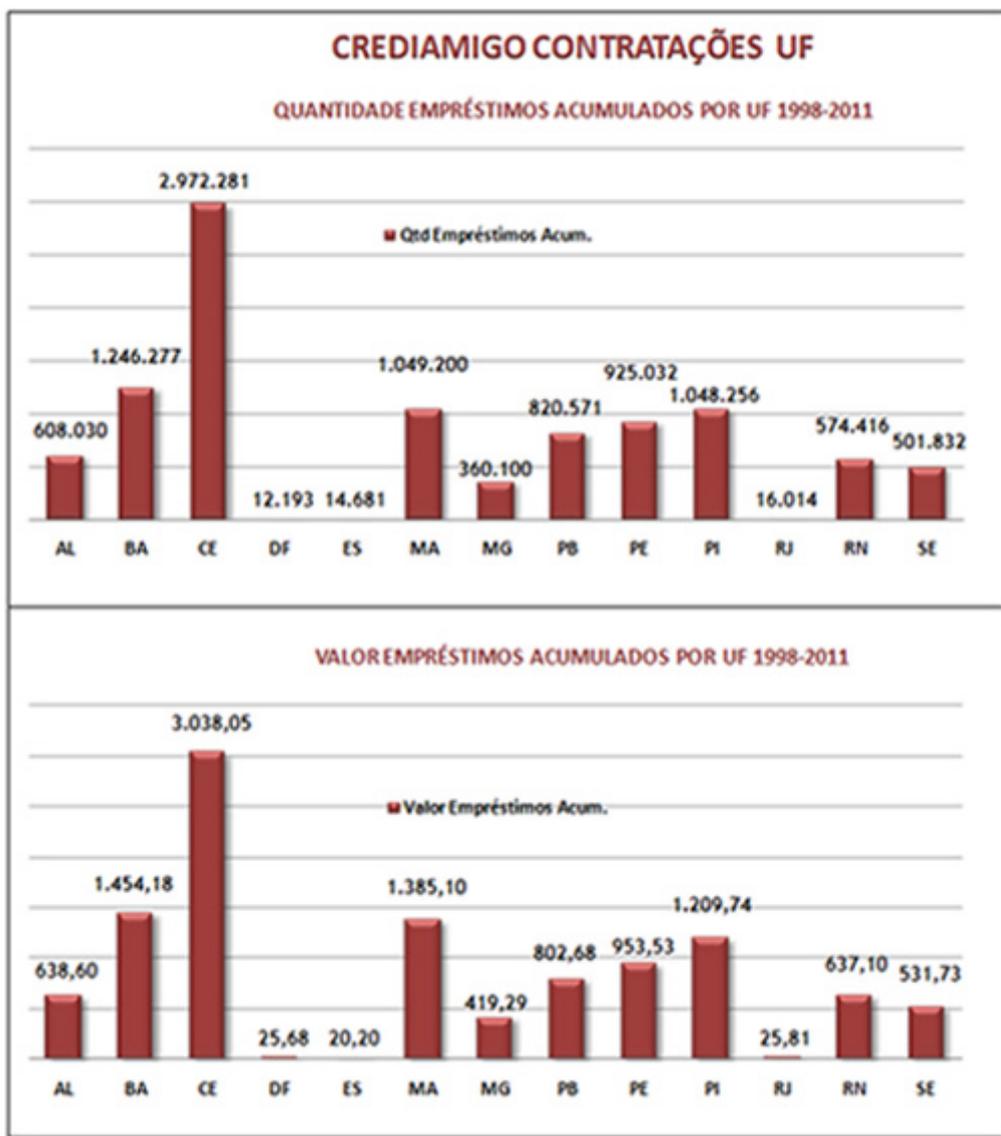
Gráfico 4.1 – Quantidade e Valores Desembolsados no Ano



Fonte: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp
acesso em: Junho 2012

Conforme o relatório de 2010, em abril de 1998 o Crediamigo iniciou suas operações com 46 unidades de atendimento, que, somadas às cinco unidades-piloto implantadas cinco meses antes, totalizavam 51 unidades operadoras localizadas em médias e grandes cidades da região Nordeste. Em dezembro de 2010 o Programa contava com 314 unidades de atendimento, em 1.829 municípios e já atuando em outras regiões do país (ver gráfico 4.2).

Gráfico 4.2 – Quantidade e Valores de empréstimos acumulados por UF



Fonte: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp
acesso em: Junho 2012

O Crediamigo é o exemplo clássico de uma instituição de microfinanças de sucesso, com foco nos mais pobres entre os pobres - 57% dos clientes tem renda inferior a R\$1.500,00 - e atendendo em sua maioria mulheres (65%). Focado em distribuir uma gama de produtos – Capital de Giro Solidário, Capital de Giro Individual, Capital Fixo Individual – chegando a ser o pioneiro no segmento de seguros (Seguro Vida Crediamigo), que é o mais barato do mercado, sendo destinado a pessoas físicas, clientes ou não do programa.

Por último, na tabela abaixo, podemos observar os resultados impressionantes do programa que possui excelentes indicadores de impacto, sustentabilidade e alcance. Isto é observado, por exemplo, no alto volume de renovação de empréstimos (clientes ativos – clientes novos atendidos) que indica um alto nível de satisfação por parte dos clientes.

Tabela 4.3 – Indicadores de Alcance

Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Carteira Ativa (R\$ Milhões)	85,5	106,7	136,3	170,6	234,7	362,2	501,7	742,6
Clientes Ativos	138.497	162.868	195.378	235.729	299.975	400.413	528.792	737.826
Clientes Novos Atendidos	81.180	81.564	90.197	107.216	142.593	194.700	294.626	335.330
Clientes Atendidos (Acumulado)	344.334	425.898	516.095	623.787	766.582	961.563	1.211.722	1.547.587
Empréstimos Desembolsados (Quantidade)	434.810	507.807	595.742	690.415	824.782	1.009.236	1.259.594	1.632.482
Empréstimos Desembolsados (R\$ Milhões)	368,2	440,9	548,2	639,6	794,3	1.087,5	1.499,2	2.066,3
Valor Médio dos Empréstimos (R\$)	846,81	868,28	920,26	926,41	962,99	1.077,59	1.190,23	1.265,75

Fonte: Relatório Anual Crediamigo 2010, disponível em:

http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp
 acesso em: Junho 2012

Conforme retrata o relatório, o Crediamigo é reconhecido como o maior programa de microfinanças da América do Sul e um importante instrumento de política pública que, através do acesso ao crédito e da capacitação de cada um dos mutuários, promove a inclusão de microempreendedores no sistema produtivo e financeiro.

CONCLUSÃO

A presente obra conceituou, caracterizou e apresentou a aplicação das microfinanças. Após esta apresentação inicial, houve uma contextualização, através da demonstração de casos internacionais que foram pioneiros no desenvolvimento destas práticas e que servem de exemplo até hoje. Logo após, buscou-se discutir os diferentes mecanismos que são utilizados pelas Instituições de Microfinanças, ressaltando os problemas de assimetria de informação e risco moral, e como estes podem ser minimizados com o uso destes mecanismos. É importante destacar que, um dos impasses que se enfrenta hoje no processo da evolução das microfinanças é que após o surgimento dos referidos mecanismos, as instituições tem se preocupado mais em replicá-los, do que buscar desenvolver novas alternativas.

Além dessa discussão, o trabalho buscou mostrar como o cenário econômico brasileiro é bastante favorável ao desenvolvimento das microfinanças, tendo como foco o programa de microcrédito do Banco do Nordeste, o CrediAmigo. Através dele tentamos mostrar como as microfinanças vêm impactando diretamente na vida da população de baixa renda.

Ao fim desta obra, fica evidente que as expectativas para que as microfinanças, em especial o microcrédito, continuem exercendo um importante papel no desenvolvimento da população de baixa renda e de micro empreendimentos produtivos são bastante positivas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ghatak M. & Guinnane, T. W. (1999): **The economics of lending with joint liability: Theory and practice.** Journal of development economics, Vol. 60, No. 1, pp. 195-228

GOLDMARK, Lara; VECHINA, Daniele; POCKROSS, Steve. **A Situação das Microfinanças no Brasil.** Disponível em:

http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Tipo/Estudos/200005_9.html

Khalily, M. A. & Meyer R. (1993): **The Political Economy of Loan Recovery.** Saving and Development 17 (1): 23-28

Khawari, A. (2004): **Microfinance: Does it Hold its Promises?** A Survey of Recent Literature. HWWA Discussion Paper No. 276

MATTEI, L. F. 2002. **Microfinanças no Brasil:** algumas evidências a partir de estudos de casos, Textos de Economia, Vol. 8, No. 1, pp. 47- 68.

Meyer, R. L. (2002): **Track Record of Financial Institutions in Assisting the Poor in Asia,** ADB Institute Research Paper, No 49, December 2002.

Morduch, J. (1999): **The microfinance promise.** Journal of Economic Literature, Vol. 37, No. 4, pp. 1569-1614

Robinson, M. S. (2001): **The microfinance revolution:** Sustainable finance for the poor. International Bank for Reconstruction and Development/ World Bank, Washington D. C. [http://www-](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/08/23/000310607_20070823152333/Rendered/PDF/232500v10REPLA18082134524501PUBLIC1.pdf)

[wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/08/23/000310607_20070823152333/Rendered/PDF/232500v10REPLA18082134524501PUBLIC1.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/08/23/000310607_20070823152333/Rendered/PDF/232500v10REPLA18082134524501PUBLIC1.pdf)

Zeller, M. & Meyer, R. L. (2002): **The triangle of microfinance:** Financial Sustainability, Outreach, and Impact. International Food Policy Research Institute (IFPRI), No. 40. Disponível em: <http://www.ifpri.org/publication/triangle-microfinance> (acesso em: Junho 2012)

Trend Lines 2006 – 2008 MFI Benchmark Tables, **Microbanking Bulletin**, No. 20. Disponível em: <http://www.themix.org/publications/microbanking-bulletin/2010/09/trend-lines-2006-%E2%80%93-2008-mfi-benchmark-tables>

Site do **BancoSol:** <http://www.bancosol.com.bo/> (acesso em: Maio 2012)

Site do **Banco Central do Brasil:** <http://www.bcb.gov.br/> (acesso em: Junho 2012)

Site do **BNDES:** <http://www.bndes.gov.br/> - custos de financiamentos disponíveis em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2011/todas/20110316_microcredito.html

Site do **CrediAmigo**:

http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/O_que_e_objetivos.asp (acesso em: Junho 2012)

Site do **Grameen Bank**: <http://www.grameen.com/> (acesso em: Maio 2012)

Jornal Hoje: <http://g1.globo.com/jornal-hoje/noticia/2011/11/linha-especial-de-microcredito-beneficia-os-pequenos-empresarios.html> (acesso em: Maio 2012)

CCEB 2008 - Base LSE 2010 - em vigor a partir de 01/02/2012. Disponível em: <http://www.abep.org/novo/Content.aspx?ContentID=301> (acesso em: Junho 2012)