

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MICROCRÉDITO E O COMBATE À POBREZA

João Vellutini Pimentel

No. de matrícula: 02124670

Orientador: Paulo Levy

Novembro de 2008

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O MICROCRÉDITO E O COMBATE À POBREZA

João Vellutini Pimentel

No. de matrícula: 02124670

Orientador: Paulo Levy

“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”.

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

Agradecimentos

Agradeço a minha família, por me ensinarem tudo que sei de mais importante na vida, por desenvolverem meus valores, e por sempre estarem do meu lado me apoiando em qualquer escolha que fizesse. Pessoas especiais contribuíram enormemente para a conclusão deste trabalho e do curso em si. Muito obrigado e serei eternamente grato por me auxiliarem em todas as escolhas e etapas dessa nova vida.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO 1 – O que é pobreza	8
CAPÍTULO 2 – O Desenvolvimento do Microcrédito	10
CAPÍTULO 3 – Características do Microcrédito	12
3.1. Grupos solidários.....	12
3.2. Foco na camada mais pobre, especialmente as mulheres.....	13
3.3. Empréstimos progressivos.....	14
3.4. Altas taxas de Juros.....	15
CAPÍTULO 4 – Críticas ao Microcrédito	18
4.1. Gerar lucro do empréstimo.....	18
4.2. Ineficácia em atingir os mais pobres.....	18
4.3. Dependência do Microcrédito.....	19
4.4. Empreendedorismo.....	19
CAPÍTULO 5 – O Microcrédito no Brasil	21
CAPÍTULO 6 – O Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste	25
CONCLUSÃO	29
BIBLIOGRAFIA	31

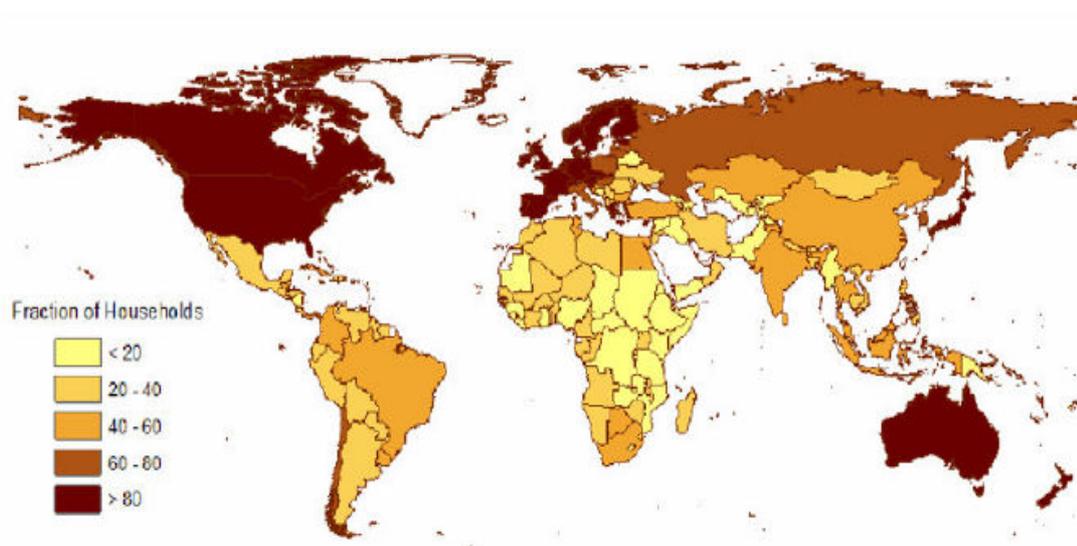
LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

Gráfico 1 – Acesso a serviços financeiros.....	06
Gráfico 2 – Mapas estaduais do uso de crédito.....	24
Tabela 5.1 – Programa CrediAmigo.....	25
Tabela 5.2 – Mapa de Bases de Microdados.....	27

INTRODUÇÃO

A pobreza é um problema que aflige todos os países independentemente do seu nível de desenvolvimento, representando o estado de carências de determinados indivíduos ou população no sentido de sua impossibilidade na obtenção de renda, que os priva da aquisição de itens básicos como alimentação, moradia, vestuário, saúde e educação. De acordo com as estimativas do Banco Mundial, aproximadamente 1.3 bilhões de pessoas, mais de um terço da população mundial, vivem com menos de US\$ 2,00 por dia e na maioria das vezes os bancos não tem incentivo econômico suficiente para alcançar esse segmento da população. Essa parcela da população enfrenta enormes barreiras ao acesso a serviços básicos financeiros. Um dos problemas é o fato dos pobres não terem colateral como garantia para ser usada em empréstimos, a maioria não tem histórico de crédito, emprego formal e vivem em regiões rurais distantes do alcance de bancos comerciais. Além disso, os bancos não vêem incentivos para atuar nessa parcela da população pelo simples motivo que os custos transacionais (de monitoramento e execução) seriam proibitivos. E na falta de acesso a serviços financeiros, os pobres não têm outra opção a não ser recorrer aos serviços de emprestadores locais.

Gráfico 1 - Acesso a serviços financeiros:



Source: Honohan (2007).

Desta forma, verificamos a importância do microcrédito como forma de combate à pobreza que visa desburocratizar os procedimentos na concessão de financiamentos, resgatando a cidadania dos indivíduos que não possuem acesso aos serviços bancários. Instrumentos de crédito não criam oportunidades, mas permitem que as boas oportunidades existentes na economia sejam aproveitadas e uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas.

Uma forma de entendermos melhor o papel do microcrédito na redução da pobreza é observarmos os mecanismos pelos quais os serviços financeiros podem afetar a vida dessas pessoas, considerando a possibilidade de se obter alimentação, vestuário, abrigo, saúde e educação.

Os pobres vivem em condições vulneráveis e de alto risco, logo sua habilidade de tirar vantagem das oportunidades que irão elevar sua renda tem papel vital como instrumento que permite quebrar o ciclo vicioso da pobreza. Isso lhes permite terem a oportunidade de explorar seu potencial, fazendo com que um indivíduo que não teve oportunidades tenha a chance de ser dono do seu próprio negócio, pois argumenta-se que os pobres podem contribuir positivamente para o crescimento por conta própria ao invés de esperarem que os benefícios de políticas econômicas mais amplas cheguem até eles indiretamente e de forma lenta. Inclusive Adam Smith no livro “Riqueza das Nações” disse: “Dinheiro, segundo o provérbio, chama dinheiro. Quando se tem um pouco, é mais fácil conseguir mais. A grande dificuldade é ter um pouco.” Sendo assim, não é surpreendente o fato de que o microcrédito tenha surgido como forma de combater a pobreza.

CAPÍTULO 1 – O QUE É POBREZA?

Antes de iniciarmos nosso debate sobre microcrédito e sua função no combate a pobreza precisamos definir o que é a pobreza de fato. A pobreza pode ser definida de diferentes maneiras. Alguns especialistas tentam reduzi-la a números, enquanto outros acreditam que uma definição mais ambígua deva ser usada. No final, uma combinação dos dois métodos é a melhor solução.

Um método comum usado para medir a pobreza é baseado na renda ou nos níveis de consumo. Uma pessoa é considerada pobre se seu consumo ou renda forem reduzidos a algum nível abaixo do mínimo necessário para subsistência. Esse mínimo é normalmente chamado de “linha de pobreza”, ou seja, o que é necessário para satisfazer as necessidades básicas através dos tempos e das sociedades. Logo, linhas de pobreza variam no tempo e de lugar, e cada país utiliza linhas apropriadas ao seu nível de desenvolvimento e valores.

Algumas pessoas classificam a pobreza como a falta de bens essenciais – como comida, vestuário, água e abrigo – necessários para viver com dignidade. Quando pessoas são incapazes de se alimentar, estudar, ou ter qualquer acesso a saúde, eles podem ser considerados pobres independentemente de sua renda. Porém para mensurarmos a pobreza de uma forma mais estatística, definições mais rígidas devem ser usadas.

Enquanto existem vários métodos numéricos para medir e quantificar a pobreza, dois são simples o suficiente que os torna os mais utilizados: pobreza relativa e pobreza absoluta.

Medidas de pobreza relativa são as formas mais simples de determinar a extensão da pobreza em países. Utilizando esse método, toda a população fica ordenada de acordo com sua renda per capita. Sendo assim os 10% mais baixos (ou qualquer outra porcentagem que o governo escolher) na pirâmide ficam considerados como pobres. A vantagem de medir a pobreza dessa forma, é que ela leva em conta aspectos distributivos entre os indivíduos, porém o problema é que ela muda toda vez que a distribuição de renda se altera. Assim não é possível verificar se uma variação na

pobreza é consequência de uma alteração no nível de renda das pessoas ou da mudança do valor de referência.

Já medidas de pobreza absoluta estabelecem uma linha de pobreza em uma determinada fonte de renda ou consumo por ano, baseado na estimativa do valor de uma cesta de bens (comida, água, abrigo, etc.) necessária para a sobrevivência com dignidade. Ela independe da sua posição na distribuição de renda. Porém sua vantagem é poder comparar diferentes níveis de pobreza ao longo do tempo e entre regiões e grupos sociais.

A definição mais usada como definição de pobreza absoluta é a utilizada pelo Banco Mundial. A linha de pobreza é estabelecida como pessoas que ganham menos que \$2 dólares por dia e a linha de extrema pobreza é caracterizada por pessoas que ganham menos que \$1 dólar por dia.

Já no caso do Banco Grameen, Yunus criou sua própria forma de medir se uma família está acima ou abaixo da linha de pobreza. Para ele esses indicadores são: ter uma casa com telhado de metal, ter cama para todos os membros da família, ter acesso a água potável, ter acesso a latrinas sanitárias, ter todas as crianças na escola, ter roupas suficientes para o inverno, ter redes contra mosquitos, ter um jardim com vegetais, não ter estiagem de alimentos, ter oportunidades de geração de renda para todos os adultos da família

Mas em um âmbito mais geral, o que é pobreza? Ela nada mais é que fome, a falta de abrigo, estar doente e não poder ter o tratamento adequado. Pobreza é não ter acesso ao estudo e não saber ler. Pobreza é não ter um emprego e não saber o que o futuro lhe aguarda. Ela é uma situação da qual todos querem sair.

CAPÍTULO 2 – O DESENVOLVIMENTO DO MICROCRÉDITO

O conceito de microcrédito não é novo. Grupos de crédito como os “susus” de Ghana, os “tandas” do México e os “cheetu” do Sri Lanka já existem há séculos. O microcrédito tem sido praticado inúmeras vezes na história moderna, pois instituições financeiras responsáveis em auxiliar pessoas negligenciadas pelos bancos comerciais já existem há décadas, e uma das primeiras organizações de microcrédito responsável por pequenos empréstimos para a população carente do campo sem a exigência de colateral foi o sistema Irish Loan Fund iniciado em torno de 1840 por Jonathan Swift. Sua principal característica era fazer pequenos empréstimos por períodos curtos de tempo, chegando a fazer empréstimos de até 20% ao ano. O sistema de Swift expandiu-se e tornou-se uma instituição de trezentos fundos por toda Irlanda.

No século XIX, vários tipos de instituições de crédito maiores e mais formais começaram e aparecer na Europa, organizadas primeiramente entre os pobres das cidades e do campo. Essas instituições eram conhecidas como Bancos do Povo, Uniões de Crédito e Cooperativas de Crédito.

O conceito de união de crédito foi desenvolvido pelo pastor Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Suas ações altruísticas tinham como preocupação assistir a população rural a romper sua dependência dos emprestadores locais, ajudando os fazendeiros endividados. A partir de 1870, as uniões se expandiram rapidamente sobre grande parte da Província do Reno e outras regiões dos Estados Germânicos. O movimento de cooperativa rapidamente se expandiu para outros países da Europa e da América do Norte, e eventualmente para países em desenvolvimento.

No início do século XX, várias adaptações desses modelos começaram a surgir em áreas rurais da América Latina. Enquanto o objetivo dessas intervenções financeiras no campo era modernizar o setor agrícola, eles tinham duas outras metas: aumentar a comercialização do setor rural mobilizando capital ocioso, aumentando o investimento através do crédito e reduzindo a relação de exploração feudal que era imposta através de dívidas. Na maioria dos casos, agências do governo ou bancos privados eram os proprietários dessas instituições financeiras, ao contrário da Europa, onde os pobres

eram proprietários. Porém, com o passar dos anos essas instituições se tornaram ineficientes e algumas vezes abusivas.

Porém, o grande marco na história do microcrédito foi a criação do Banco Grameen pelo professor Muhammad Yunus na Índia. Os primeiros empréstimos foram concedidos a pessoas pobres que moravam na vila de Jobra em Chittagong. Desde o início esses pequenos empréstimos não tinham o intuito de serem doações.

Os pobres das áreas rurais pouco tinham para oferecer como colateral. Não tinham histórico de crédito, e o custo para poder atendê-los era muito alto. Porém, ao contrário das expectativas, eles alocaram esses empréstimos em atividades produtivas e foram capazes de pagar o empréstimo tomado. E apesar de muitos desafios e críticas tanto do sistema bancário vigente assim como das estruturas sociais, o experimento continuou a crescer e expandiu-se para aldeias vizinhas. Em 1983, o Banco Grameen oficialmente começou suas operações como instituição dedicada às necessidades dos pobres de Bangladesh.

O desempenho do Banco Grameen desde então tem capturado a atenção de pesquisadores, políticos e agências de desenvolvimento por todo o mundo. O Banco Grameen fez enormes contribuições na área de microfinanças, dentre as quais podemos destacar a utilização de empréstimos solidários como mecanismos de seleção de tomadores e garantias, empréstimos progressivos e a criação de micropoupanças e microseguros. Nas últimas décadas a presença do Banco Grameen tem crescido exponencialmente. Em novembro de 2001, o Banco tinha operações em 40,428 das 68,000 vilas de Bangladesh empregando mais de 11,000 pessoas. A taxa oficial de inadimplência está abaixo dos 10%, comparado com a taxa de 50% de outros bancos comerciais em Bangladesh. Além disso, em uma nação tradicionalmente conservadora e dominada pelos homens, as mulheres correspondem por quase 95% de todos os empréstimos feitos. Confrontando a sabedoria convencional, o Banco Grameen mostrou que os pobres também são passíveis de acesso ao sistema bancário.

CAPÍTULO 3 – CARACTERÍSTICAS DO MICROCRÉDITO

O princípio básico do microcrédito é o de atender indivíduos e comunidades que não tem acesso ao crédito. Além disso, ele não deve ser encarado como caridade. Alguns programas de microcrédito dependem de ajuda, porém são encarados na maioria das vezes como custos iniciais, e não um meio para sustentar o programa no longo prazo. Eles partem do pressuposto – assim como os bancos – que os empréstimos serão pagos e com juros.

Agora, como esses programas emprestam com sucesso aos pobres, que não tem colateral e não oferecem outras características exigidas pelo sistema tradicional de empréstimo bancário? Pois os credores ainda devem poder estimar o risco de inadimplência. O racional por trás das medidas que possibilitam o sucesso da implementação de programas de microcrédito são explicadas a seguir.

3.1 GRUPOS SOLIDÁRIOS

Uma característica comum a vários programas de microcrédito é de que o empréstimo é somente oferecido a um grupo de pessoas e não para indivíduos. Cada membro do grupo pode ter seu próprio projeto, mas todos os membros são responsáveis se um ou mais membros do grupo não conseguirem honrar com seus compromissos. Essa responsabilidade mútua serve como colateral, uma vez que mesmo que um projeto individual falhe e alguns não consigam pagar, o grupo como um todo ainda assim pode ser capaz de quitar a dívida. Em termos econômicos, essa forma de organização também reduz os custos do banco de monitorar seus devedores, uma vez que estes terão incentivos de monitorar a si mesmos.

Um dos grandes problemas enfrentado pelas instituições de microcrédito é o problema de seleção adversa – determinar o risco potencial do tomador. Falhas de mercado ocorrem, pois tomadores seguros (que tem maior probabilidade de pagar seus empréstimos) têm que subsidiar tomadores de risco (que tem maior probabilidade de não pagar). Como o banco não sabe distinguir o bom tomador do mal, ele deve cobrar a mesma taxa para todos. A taxa depende da quantidade de bons e maus pagadores na população. Quando a parcela de tomadores de maior risco é maior, o emprestador deve

cobrar uma taxa de juros significativamente alta. Se as taxa forem muito altas, é provável que os bons pagadores não tomem dinheiro emprestado, o que afeta a composição do “pool” de tomadores. Em casos mais extremos isso pode levar a uma ineficiência de mercado – uma situação onde empréstimos não serão mais feitos, pois apenas restam os tipos mais arriscados.

A teoria econômica mostra como contratos de compromissos conjuntos ajudam a reduzir o risco de seleção adversa. Na formação de grupos solidários, bons tomadores irão provavelmente se unir a outros bons tomadores, enquanto os tipos mais arriscados irão se unir entre eles. Essa distribuição mitiga o problema de seleção adversa, porque agora os tomadores de maior risco são os que devem financiar outros tomadores de risco caso estes não honrem com seus empréstimos. Consequentemente todos os tomadores podem ser cobrados uma taxa menor, reduzindo assim a probabilidade de uma falha de mercado.

Outra vantagem da criação de grupos solidários, é que se encoraja o grupo a reunir-se frequentemente, o que ajuda na discussão dos problemas do grupo entre os membros. Além disso, é comprovado que os empréstimos têm maior chance de serem pagos se pequenos grupos forem criados.

Porém, empréstimos solidários também criam um problema de ação coletiva. O empréstimo para grupos pode ajudar na garantia de que o empréstimo vai ser pago, porém a confiança de devedores individuais em outros membros do grupo dá a cada membro o incentivo de “free ride” no pagamento do empréstimo. Em outras palavras, o pagamento do empréstimo age como um bem público.

Estudos mostram que as taxas de pagamentos dos empréstimos são mais altas em membros da comunidade que tem menor vínculo entre si do que grupos familiares ou grupos de igreja, pois vínculos sociais podem ser um obstáculo se levarem a uma maior benevolência perante membros inadimplentes.

3.2 FOCO NA CAMADA MAIS POBRE, ESPECIALMENTE NAS MULHERES

Outro aspecto comum de modelos de microcrédito de sucesso é a prática de emprestar somente para mulheres, pois as mulheres têm provado serem melhores clientes que os homens. Mulheres pobres tendem a usar seu empréstimo para a geração de renda ao invés de utilizá-lo para consumo. Logo elas têm maior capacidade de pagar sua dívida. Isso ocorre, pois as mulheres tendem a utilizar seus empréstimos para melhorar as condições de vida de sua família e filhos em saúde, educação e melhorias no lar. Em outras palavras, elas tendem a serem melhores agentes de mudanças e desenvolvimento.

É importante que o microcrédito atinja o segmento mais pobre da população. É comum assumir que os menos pobres da população têm menor risco de não honrar com suas dívidas do que a parcela mais pobre, porém o que acontece é justamente o contrário. Dado que a parcela da população que não é tão pobre tem outras fontes de renda, é mais provável que ela não honre com suas dívidas uma vez que estas também não querem acompanhar todas as regras de um programa de microcrédito. No entanto, os mais pobres fazem o possível para manter sua linha de crédito com as instituições de micro crédito, uma vez que os termos são mais favoráveis que os que eles conseguiriam ao tomar dinheiro de emprestadores locais.

3.3 EMPRÉSTIMOS PROGRESSIVOS

Outro mecanismo comum usado por organizações de microcrédito é a política de empréstimos progressivos. Em outras palavras, todos os tomadores começam com pequenos empréstimos e ao pagar esses empréstimos eles se tornam aptos a tomarem novos empréstimos de valores mais elevados. Enquanto cada empréstimo está corrente, um novo crédito só se torna disponível quando todos os membros do grupo estão com seus pagamentos em dia. Essa política torna possível medir a capacidade de pagamento de cada devedor através de experiências sucessivas. Análises de crédito incorporam evidências de responsabilidade e estabilidade em suas medidas, e o uso de empréstimos progressivos atua dessa forma usando essa mesma filosofia. Os credores utilizam confiança presente como indicadora de confiança futura. Em outras palavras, na falta de um histórico de crédito, os tomadores de empréstimo podem desenvolver um.

3.4 ALTAS TAXAS DE JUROS

Para que instituições de microcrédito permaneçam viáveis, em grande parte devido a altos custos administrativos associados a pequenos empréstimos, elas devem ser altamente subsidiadas ou então cobrar taxas de juros relativamente altas. Por mais que isso pareça contrário com os objetivos do microcrédito (eliminação da pobreza), deve ser enfatizado que por mais que taxas de juros de 30% ou 50% ao ano pareçam ser exorbitantes, elas ainda são bem menores quando comparadas a alternativa de se tomar dinheiro emprestado no setor informal (que é normalmente dominado pelas elites locais). Além disso, as taxas de juros elevadas são necessárias para cobrir os custos gerais e transacionais, e os custos transacionais devem refletir de forma precisa o risco.

O CGAP (*Consultive Group to Assist the Poorest*) apresenta uma forma simples de cálculo da taxa de juros efetiva para ser utilizada pelas instituições de microcrédito. A taxa efetiva de juros anualizada (R) a ser cobrada nas operações de microcrédito é função de cinco elementos, representados como percentuais da carteira média de empréstimos:

1. Despesas Administrativas (DA)
2. Perdas por Inadimplência (PI)
3. Custo de Fundos de Empréstimos (CF)
4. Taxa de capitalização desejada (K)
5. Renda do Investimento (RI)

$$R = \frac{DA + PI + CF + K + RI}{1 - PI}$$

Despesas Administrativas: Incluem todos os custos anuais recorrentes, a exemplo de salários, benefícios, alugueres, depreciação e manutenção. Devem ser inclusos, também, todas as mercadorias e serviços que a operadora disponha atualmente de forma gratuita (doações) – treinamento, assistência técnica, gestão – que, apesar de não serem pagos

agora, no futuro terão de ser pagos para que a operadora possa crescer e manter-se independente de subsídios e donativos.

Perda por Inadimplência: Taxa anual das perdas decorrentes de empréstimos incobráveis.

Custo de Fundos de Empréstimo: Esta taxa não se refere ao custo atual dos fundos e, sim, à projeção para mercado futuro dos custos dos fundos para a operadora, que está crescendo, além da dependência de doações ou subsídios. Deve-se considerar não só o custo da captação, mas também o custo do capital próprio.

Custo de Captação: Deve ser calculado através da média ponderada dos diversos recursos disponíveis para empréstimos no futuro. Isso é, projetando uma situação de crescimento futura, através de um custo médio de captação para tomadores com mesmo nível de risco. Pressupõe a diminuição de aportes, a baixas taxas, por parte de agentes doadores de recursos, à medida que a operadora cresce.

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

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

Receita de Investimentos: A receita esperada de aplicações financeiras, feitas com recursos temporariamente em caixa.

Taxas de juros dependem de um grande número de variáveis, porém instituições de microcrédito devem permanecer viáveis. Baixas taxas de juros são preferíveis da

perspectiva da redução da pobreza, porém elas precisam ser altas uma vez que o tamanho dos empréstimos é menor, há um maior risco de calote e a cobrança desses empréstimos requer uma força de trabalho maior.

CAPÍTULO 4 – CRÍTICAS AO MICROCRÉDITO

O microcrédito tem, em algumas circunstâncias, contribuído positivamente para a redução da pobreza e o desenvolvimento da mulher na economia. No entanto, defensores do microcrédito tendem a exagerar sobre os benefícios gerados por ele, ignorando temas estruturais que são mais pertinentes no longo prazo. Alguns conceitos a seguir tendem a descaracterizar o microcrédito como uma panacéia.

4.1 GERAR LUCRO DO EMPRÉSTIMO

Uma das maiores dificuldades dos programas de microcrédito é o de efetivamente gerar lucro através dos empréstimos. Primeiramente, os tomadores de empréstimo devem arcar não apenas com os custos do empréstimo e do pagamento de juros, mas eles devem investir uma parcela significativa do seu tempo em atividades de grupo exigidas por seus programas.

Além disso, os investimentos podem não se converter em lucro. Nesse caso, o dinheiro para pagar o empréstimo deve vir de uma redução no consumo ou através do empréstimo de alguma outra fonte, geralmente com condições piores. Outro problema consiste no fato de alguns homens utilizarem as mulheres como forma de conseguir empréstimos mais baratos, onde esses empréstimos não necessariamente serão usados para o benefício familiar e a mulher raramente receberá algum benefício. Mesmo assim, quem fica responsável pelo pagamento do empréstimo é a mulher.

Outro obstáculo para a geração de lucro é o fato de que conforme os programas de microcrédito vão tendo mais sucesso, mais pessoas passam a participar como micro empreendedores no mercado local, o que por consequência reduz o lucro marginal de cada indivíduo.

4.2. INEFICÁCIA EM ATINGIR OS MAIS POBRES

Outro problema de programas de microcrédito é que eles não atingem os membros mais pobres da sociedade. Os pobres têm um grande número de restrições como menor fonte de renda, pior educação e saúde, que os previnem de investir o

empréstimo em atividades que gerem um retorno elevado de capital. Os muito pobres necessitam de empréstimos tão pequenos que mesmo do ponto de vista dos programas de microcrédito eles não são custo-eficientes. Os mais pobres também são os que demandam maior treinamento em programas de microcrédito, o que torna o custo de se emprestar dinheiro ainda maior. À medida que programas de microcrédito são pressionados a se tornarem mais auto-suficientes, o incentivo para emprestar para essa parcela da população mais pobre se extingue.

Esse é o grande problema dos programas de microcrédito, pois mesmo que eles elevem pessoas acima da linha de pobreza e previnam que outras caiam abaixo dela, eles aparentemente não atingem as pessoas mais necessitadas.

4.3 DEPENDÊNCIA DO MICROCRÉDITO

Alguns pesquisadores propõem a idéia de que baixas taxas de inadimplência, empréstimo reincidentes, e baixas taxas de evasão, indicam uma dependência ao microcrédito. Muitos desses indivíduos não têm outra forma de conseguir empréstimo que não seja através desses programas de microcrédito, o que não os permite deixar de honrar suas dívidas. E para isso, eles às vezes são obrigados a recorrer a agiotas ou outras fontes de empréstimos. E ao menos que esses tomadores aumentem sua renda, eles se tornarão permanentemente dependentes do microcrédito.

4.4. EMPREENDEDORISMO

Outro problema do microcrédito é o tipo de negócio que ele tem por objetivo. Um cliente do microcrédito é supostamente um empreendedor no sentido literal: Ele levanta o capital necessário, controla o negócio e leva para casa os lucros. Porém, esses empreendedores que se tornaram heróis no mundo desenvolvido, na maioria dos casos são exceções que tiveram a capacidade de converter idéias em negócios de sucesso. Na maioria dos casos a verdade é que a maioria acaba presa em atividades de subsistência, pois não tem a habilidade necessária e, além disso, opera em uma escala tão pequena que fica impossível atingir alguma eficiência.

A verdade é que a maioria das pessoas não tem a habilidade, visão, criatividade e persistência para se tornarem empreendedores de fato. Mesmo em países desenvolvidos

com altos níveis de educação e acesso ao sistema financeiro, aproximadamente 90% da força de trabalho consiste de empregados, não empreendedores.

CAPÍTULO 5 – O MICROCRÉDITO NO BRASIL

No Brasil, o mercado de crédito apesar de ser consideravelmente grande ainda apresenta dificuldades no que tange a capacidade de atingir as camadas mais pobres da população. Apesar de nos últimos anos algumas melhoras terem sido implementadas, comparativamente com países similares ao Brasil, do ponto de vista do desenvolvimento econômico, nós ainda estamos muito atrasados. O crédito no Brasil tende a favorecer mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos costumam ser de curto prazo, e ainda assim são cobrados a taxas altas, seja pelo advento da taxa de juros básica (SELIC) como também pelo alto spread bancário. Outro problema para o mercado de crédito no caso brasileiro é o fato da casa própria, mesmo que regularizada, não ser aceita como colateral de empréstimos. A legislação, no intuito de proteger os donos da casa própria de uma tomada judicial de seus imóveis, acaba por restringir o acesso ao crédito para milhares de pessoas, principalmente a parcela mais pobre da população.

Do ponto de vista prático, o início das atividades de microcrédito no Brasil ocorreu no início dos anos 70. Mais tarde, em 1999, a regulamentação da atividade de concessão do microcrédito no Brasil estabeleceu que ela poderia ser realizada pelas chamadas Instituições de Microfinanças (IMF): ONG's (Organizações não-governamentais) qualificadas para poderem atuar como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) e Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM). Estas instituições financeiras são reguladas pelo Banco Central e podem tomar empréstimos de instituições financeiras nacionais ou internacionais, porém sem a possibilidade de captar depósitos. O SEBRAE com o intuito de iniciar suas atividades no setor de microcrédito deu início ao Programa de Segmento de Microcrédito que propõe dar suporte ao desenvolvimento de projetos de microcrédito desde que tenham como característica a independência e a auto-sustentabilidade.

Em resposta à reestruturação do setor industrial, advinda com a estabilidade proporcionada pelo Plano Real e caracterizada por um forte aumento da produtividade e redução da oferta de emprego, passou a existir um movimento de empreendedores para a informalidade, como forma de substituir os empregos formais por outras atividades capazes de gerar renda e ocupação produtiva.

Uma grande parcela da população passou a encontrar, no setor informal, um meio de sobrevivência, constituindo um segmento microempresarial dinâmico, que tem entre suas principais fragilidades a falta de acesso ao crédito por não disporem de garantias tradicionalmente exigidas pelo sistema financeiro.

Nos últimos anos, o Brasil tem vivido um aumento na oferta de serviços financeiros para o setor informal da economia através de grandes bancos de varejo públicos e privados. O microcrédito sofreu também grande impulso devido a uma maior flexibilização do Banco Central. Dentre os quais podemos citar os fundos de recebíveis, a possibilidade do investidor de aplicar em fundos de ações utilizando parte de recursos do seu FGTS e também a criação do sistema de crédito consignado que reduziu os riscos de inadimplência possibilitando a expansão dos empréstimos para pessoas físicas.

Há quase cinco anos, o Conselho Monetário Nacional (CMN) estabeleceu, através de uma medida provisória, que os bancos aplicassem 2% de seus depósitos à vista em empréstimos de pequenos valores para pessoas físicas e jurídicas. Essa decisão representou uma grande medida para a ampliação do microcrédito no Brasil. Porém sua implementação representou uma espécie de “camisa de força” para os bancos. Em dezembro de 2007, os 2% em depósito à vista representaram R\$ 2,1 bilhão e apenas um pouco mais da metade (53,3% do total), R\$ 1,147 bilhão, foi direcionado a empréstimos de baixo valor. As instituições financeiras preferem depositar o dinheiro sem nenhuma remuneração no Banco Central, ao invés de destiná-lo efetivamente ao microcrédito. Isso ocorre, pois o maior valor permitido que seja cobrado pelos bancos das pessoas físicas seja no máximo 2%, e que segundo os bancos, não é suficiente para cobrir os gastos operacionais e o risco de calote. O estabelecimento de limites máximos (teto) para taxas de juros aplicadas ao microcrédito tem se demonstrado uma política ineficaz: ao invés de proteger o pequeno e o microempreendedor, essa medida, em geral, tem prejudicado a população de baixa renda, já que dificulta o surgimento de novas instituições operadoras e o crescimento ou até a sobrevivência das existentes. O modelo de estabelecimento de teto para as taxas de juros demonstra uma absoluta falta de entendimento de como esses tetos reduzem o acesso do pobre ao crédito e perpetuam os níveis de pobreza existentes.

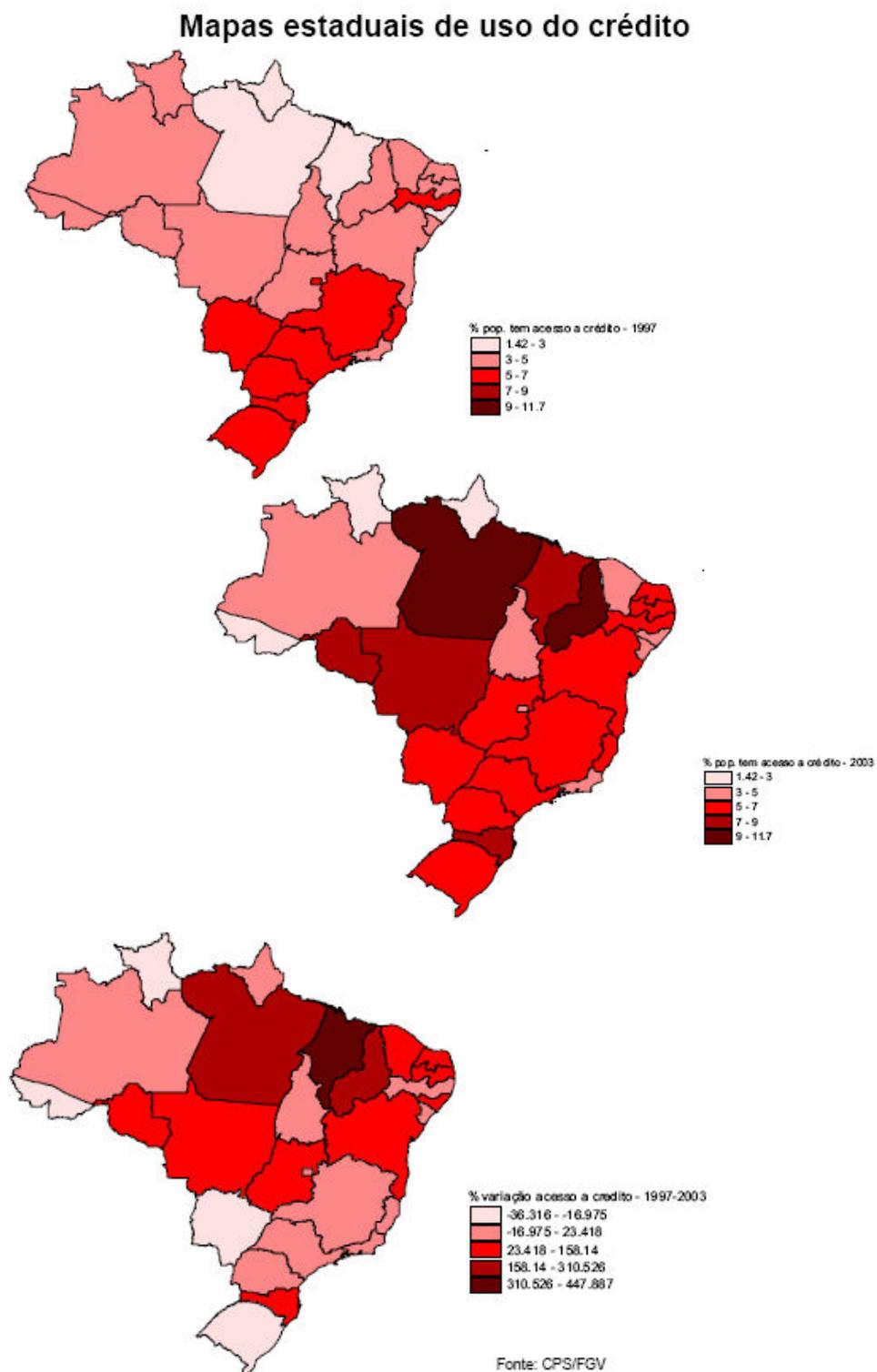
De acordo com a Consumer Banking Equifax - empresa de soluções para negócios – existem 13,9 milhões de micro empreendedores sem acesso ao crédito, dentre os quais estima-se que 6 milhões seriam tomadores de empréstimos.

Enquanto por um lado o governo tenta oferecer soluções na tentativa de beneficiar o microcrédito, ele às vezes peca pela incoerência. Como no caso da extinção da alíquota da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF), que gerava aos cofres do governo um total de \$40 bilhões. Para compensar essa perda de receita, ele dobrou a alíquota do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) — de 0,0041% para 0,0082% ao dia — e criou uma alíquota adicional de 0,38% sobre a operação, encarecendo ainda mais os empréstimos.

Apesar de não haver grande interesse por parte dos bancos privados no microcrédito, algumas instituições como o Banco do Brasil, através do seu braço financeiro (Banco Popular do Brasil) e a Caixa Econômica Federal, tentam mostrar que o microcrédito no Brasil é um negócio rentável.

A criação da UNO também foi um marco no desenvolvimento do microcrédito no Brasil. Ela era uma ONG especializada na capacitação de trabalhadores de baixa renda. Ela tinha por objetivo mostrar que o acesso ao crédito teria um impacto positivo no pequeno negócio, e ajudou a financiar pequenos empreendimentos na Bahia e em Salvador. Ele era financiado através de doações internacionais incrementadas por linhas de crédito. Outros países da América Latina também utilizaram o modelo da UNO como forma de financiar trabalhadores autônomos do setor informal. Porém a UNO extinguiu-se porque não tinha como objetivo principal de sua política a auto-sustentabilidade.

Gráfico 2 – Mapas estaduais do uso de crédito



CAPÍTULO 6 – O PROGRAMA CREDIAMIGO DO BANCO DO NORDESTE

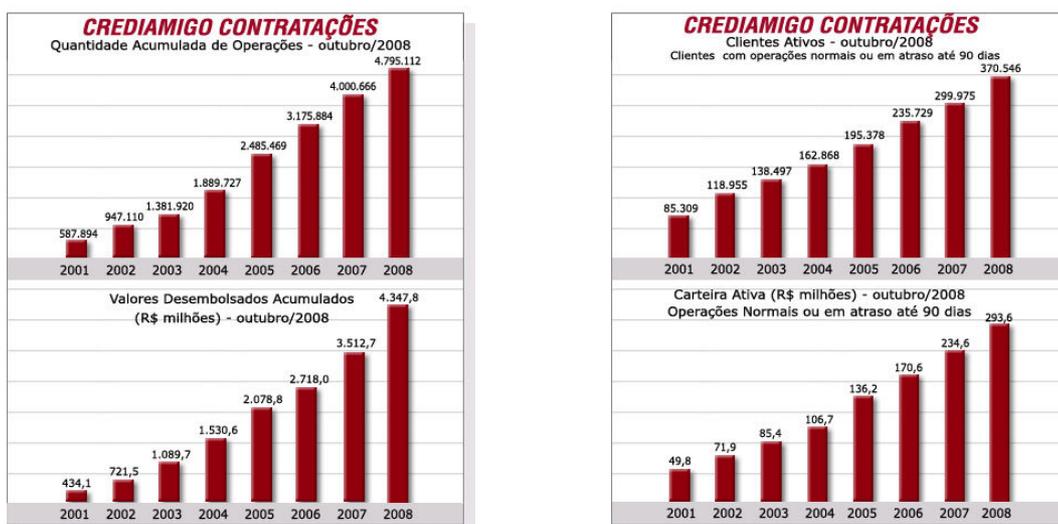
Um dos casos de maior sucesso no Brasil referente ao microcrédito é o programa CrediAmigo do Banco do Nordeste.

O Banco do Nordeste criou em 1998 o programa CrediAmigo, que é uma Organização da Sociedade Civil de interesse Público (OSCIP) que tem por objetivo contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial de forma sustentável, oportuna, adequada e de fácil acesso, mediante oferta de serviços financeiros e de capacitação, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda à Região Nordeste. É um dos únicos programas de microcrédito de atendimento direto criado por um banco estatal.

Uma das principais características do programa é seu caráter auto-financiador, onde o programa não recebe benefícios fiscais uma vez que o a captação de recursos ocorre via mercado através de depósitos interfinanceiros vinculados a operações de microfinanças (DIM).

Até outubro de 2008, o CrediAmigo já tinha realizado 4,7 milhões de operações, contava com 370.546 clientes ativos, tendo desembolsado R\$ 4,3 bilhões na maior parte para clientes do Ceará, Maranhão e Bahia.

Tabela 6.1 – Programa CrediAmigo



Em 17 de novembro de 2003, o Banco do Nordeste firmou parceria com o Instituto Nordeste Cidadania, com o objetivo de operacionalizar o programa de microcrédito CrediAmigo, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal.

O Instituto é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), fundada em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste.

De acordo com o termo de parceria, o Instituto é responsável pela execução do CrediAmigo, conforme plano de trabalho aprovado pelo Banco do Nordeste, zelando pela qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento.

O Banco do Nordeste atua em primeiro piso, acompanhando, supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria, e proporcionando o apoio necessário ao Instituto Nordeste Cidadania. O Banco mantém, sob sua responsabilidade, o deferimento das propostas de crédito que lhes são encaminhadas e a liberação das parcelas concedidas aos beneficiários.

Uma pesquisa realizada pelo Prof. Marcelo Neri em relação ao programa CrediAmigo comprova a capacidade que programas de microcrédito tem de elevar indivíduos acima da linha de pobreza. Foram utilizadas como base de dados as informações contidas no quadro abaixo.

Dessa base de dados foram contabilizados um total de 170.495 clientes, onde se levava em conta dois fluxos de informações: a posição do indivíduo na entrada do programa e sua posição ao sair do programa. Além disso, o foco maior foi sobre os clientes que possuíam renda familiar abaixo da linha de pobreza. Como a discussão à respeito da real mensuração do que é efetivamente a linha de pobreza, foram utilizadas três metodologias bastante difundidas no Brasil. A primeira é a de meio-salário mínimo (SM), que é utilizada como padrão internacional e como referência para alguns programas governamentais. A segunda, elaborada pelo IPEA, além de usar o salário mínimo, leva em conta a diferença no padrão de vida entre os estados. E uma terceira

linha criada pela FGV, também leva em conta as diferentes condições de vida de diferentes regiões, porém é condicionada pelas necessidades nutricionais.

Tabela 6.2 – Mapa de Bases de Microdados

Mapa de Bases de Microdados	
Pesquisas Domiciliares Sócio-Demográficas Empresárias e Famílias	Pesquisas de Estabelecimentos Crédito, Negócios e Performance Informais e Formais
PNAD (100 mil domicílios ano) <i>Cross-section Anual 1992 a 2005</i> <i>Lucro, Duração e Tamanho de Empresa</i> <i>Mapas Estaduais Detalhados</i> SUPLEMENTO (Programas Sociais)	CREDIAMIGO (255 mil clientes) <i>Registros Administrativos Longitudinais</i> Dezembro de 2006 e Primeiro Empréstimo Balanços e Demonstrativos Completos Empresas e Famílias usuárias microcrédito
POF (48 mil famílias) <i>Orçamentos Pessoa Física 2003</i> <i>Percepções e Condições de Vida</i> <i>Acesso e Uso do Crédito e Inadimplência</i> <i>Despesas e Fluxos Financeiros</i>	ECINF (50 mil unidades) <i>Estabelecimentos e Proprietários 1997 e 2003</i> <i>Estabelecimentos e Proprietários</i> <i>Crédito, Motivações e Desempenho</i> SUPLEMENTO (Microfinanças)
Mapeamento	Estabelecimentos Formais
CENSO (18 milhões de indivíduos) <i>Mapas Municipais Detalhados</i> Informações Inframunicipais (principais)	Mapeamento
	CADASTROS DE EMPRESAS <i>Ministério do Trabalho</i>
Monitoramento	Mapeamento e Monitoramento
PME (36 mil domicílios por mês) <i>Cross-section 1982 a 2007</i> <i>Longitudinal e Séries Temporais</i>	Emprego CAGED <i>Mensal até 2007</i>

Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes do Crediamigo

Condição de Entrada	CONDIÇÃO ATUAL (Quantidade e %)					
	FGV		IPEA		SM	
	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre
Não Pobre	143.469 98,3%	2.520 1,7%	115.816 96,1%	4.726 3,9%	110.082 95,6%	5.082 4,4%
Pobre	14.905 60,8%	9.691 39,2%	24.983 50,0%	24.970 50,0%	26.610 48,1%	28.721 51,9%

Número de observações: 170.495

Podemos constatar de acordo com a tabela acima um índice de sucesso em elevar os participantes acima da linha de pobreza. No caso do índice da FGV essa taxa foi de 60,8%, no caso do índice do IPEA essa taxa foi de 50% e para o índice SM essa

taxa foi de 48,1%. Vale ressaltar também que a proporção de clientes que fizeram o caminho inverso, ou seja, que antes estavam acima da linha de pobreza e que após o programa tiveram sua renda reduzida para valores abaixo da linha, foi muito pequeno.

Outro resultado obtido através desse trabalho relata a velocidade elevada com a qual os clientes do programa CrediAmigo saíam da linha da pobreza. Se mantendo como cliente ativo, a cada 6 meses passados o programa ele tem maiores chances de se elevar da linha de pobreza. Já indivíduos que estão há mais de cinco anos no programa tem uma probabilidade maior de sair da linha de pobreza, em torno de 35,72% à 40,69%. Isso resulta em uma velocidade média anual de saída em torno de 7 a 8%.

Outros resultados concluíram que possuíam domicílio fixo ou algum negócio fixo tem maior probabilidade de sair da pobreza que aqueles sem residência própria. Outro resultado mostra que o valor do primeiro crédito foi positivamente relacionado a saída da pobreza, e que os prazos de pagamento foram negativamente relacionados. Esse resultado aponta como a metodologia de empréstimos mais curtos e monitorados de forma mais próxima, potencializam o efeito do crédito inicial. Além disso, verificou-se que a probabilidade de saída da linha de pobreza é maior em municípios de renda média do que em renda baixa ou elevada.

CONCLUSÃO

O microcrédito é certamente uma idéia nobre e uma inovação genuína que tem proporcionado impactos positivos em seus clientes, particularmente para as mulheres. Ele também auxilia os pobres durante crises cíclicas ou inesperadas. Mas o resultado principal é saber se o microcrédito realmente contribui para a erradicação da pobreza.

China, Vietnã e Coréia do Sul reduziram significativamente a miséria recentemente, enquanto Bangladesh, Indonésia e Bolívia não tiveram tanto sucesso apesar do influxo de microcrédito.

De acordo com a Organização Mundial do Trabalho (OMT), a criação de oportunidades de trabalho estáveis a salários razoáveis é a melhor forma de tirar as pessoas da pobreza. O emprego é a chave entre crescimento econômico e redução da pobreza. Produtividade e emprego asseguram que as pessoas pobres possam participar dos benefícios do crescimento econômico.

A redução da pobreza não pode ser medida apenas em termos econômicos; ela também deve adereçar um conjunto maior de necessidades. O desenvolvimento pode ser visto como um processo de expansão das verdadeiras liberdades que as pessoas gozam. Liberdades sociais, culturais e políticas são desejáveis e possibilitam o crescimento econômico. Serviços como segurança pública, saúde, ensino básico e infra-estrutura alimentam essas liberdades e aumentam a produtividade e empregabilidade da parcela pobre da população assim como sua renda e seu bem-estar.

Os governos de todos os governos em desenvolvimento alegam estarem tomando providências sobre essas funções, no entanto eles têm falhado em cumprir com sua promessa.

Em resposta a essas falhas do setor público, um grande número de pessoas acredita que os mercados fariam um trabalho melhor ao proporcionar esses serviços. Essa é uma das razões pela qual a idéia de microcrédito é tão difundida: é uma abordagem de mercado para a eliminação da pobreza.

Mesmo os que acreditam que a melhor forma de fornecer serviços básicos são através dos mecanismos de mercado, eles sabem que o Estado não pode abdicar totalmente de suas funções. O Estado deve ser responsável por fornecer serviços onde existem falhas de mercado. Economias de livre mercado não funcionam bem quando economias de escala são muito grandes ou quando existem monopólios naturais. Nesses casos, o mercado pode ser um complemento do Estado, mas nunca um substituto.

Apesar de todo o alvoroço em relação ao microcrédito, ele não eliminará a pobreza por si só. Ele depende de boas políticas de Estado, com amplas oportunidades aos indivíduos e adequada infra-estrutura. Cabe ao mesmo e a sociedade monitorar a adequada utilização de recursos destinados ao microcrédito.

A expansão do microcrédito ocorreu na verdade em detrimento da falta de ação do Estado em suprir as carências sociais, para gerar empregos, crescimento econômico e proteção social. E assim, para que possamos crer em um mundo mais justo é necessário criarmos oportunidade para que a miséria seja banida, com a inclusão social e econômica de todos.

BIBLIOGRAFIA

01. Costa, Fernando Nogueira. “*Bancarização, crédito popular e microcrédito*”
02. Crespo, Antonio Pedro Albernaz. Gurovitz , Elaine. “*A pobreza como um fenômeno multidimensional*”: RAE. São Paulo: FGV, 2002
03. Fernando, Nimal A. 2006 “*Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microcredit: A Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region Asian Development Bank*” <http://www.adb.org/Documents/Books/interest-rates-microcredit/Microcredit-Understanding-Dealing.pdf>.
04. Hashemi, Syed M., Sidney R. Schuler and Ann P. Riley. 1996 “*Credit Programs and Women's Empowerment in Bangladesh*” *World Development* 24 (4), 635-653.
05. Khandker, Shahidur R.; (1998); “*Fighting Poverty with Microcredit: Experience In Bangladesh*”; Published for the World Bank by Oxford University Press;
06. Kumar, Anjali. Brasil: “*Acesso a serviços financeiros*”. Rio de Janeiro: IPEA, 2004
07. Levy, Paulo e Pinheiro, Armando Castelar. “*Microcrédito e Acesso a Serviços Financeiros no Brasil*”, 2005
07. Lafer, Horácio. “*O crédito e o sistema bancário no Brasil*”. Rio de Janeiro: Imprensa Oficial, 1948
08. Mayoux, Linda; (1997); “*The Magic Ingredient? Microfinance and Women's Empowerment*”; Briefing paper for the Micro Credit Summit, Washington;
09. Rosemberg, Richard. “*Microcredit interest rate*”. Occasional Paper – CGAP,

Washington DC, n. 1, revised, nov. 2002. Disponível em: <[http:// www.cgap.org](http://www.cgap.org) > .

Acesso em: 13 dez. 2004.

10. Smith, Adam. “*A Riqueza das Nações*”. São Paulo: Abril 1983

11. Yunus, Muhammad. “*O Banqueiro dos Pobres*”. Tradução de Maria Cristina Guimarães Cupertino. São Paulo: Ática, 2000

12. Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro
<http://www3.fgv.br/ibrecps/crediamigo/index.htm>

13. Banco do Nordeste www.bnb.gov.br

14. Banco Mundial www.worldbank.org