

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO EM ECONOMIA DO DESENVOLVIMENTO

DAIANE CRISTINA KREUTZ

CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO: UM ESTUDO DA INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA
DE CRÉDITO PORTO ALEGRE SOLIDÁRIA

Porto Alegre

2010

DAIANE CRISTINA KREUTZ

CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO: UM ESTUDO DA INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA
DE CRÉDITO PORTO ALEGRE SOLIDÁRIA

Dissertação apresentada como requisito para
obtenção do grau de Mestre pelo Programa de Pós-
graduação da Faculdade de Administração,
Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade
Católica do Rio Grande do Sul.

Orientador Prof. Dr.: Carlos Nelson dos Reis

Porto Alegre

2010

DAIANE CRISTINA KREUTZ

CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO: UM ESTUDO DA INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA
DE CRÉDITO PORTO ALEGRE SOLIDÁRIA

Dissertação apresentada como requisito para
obtenção do grau de Mestre pelo Programa de Pós-
graduação da Faculdade de Administração,
Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade
Católica do Rio Grande do Sul.

Aprovada em ____ de _____ de 2010.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Adelar Forchezatto
(PUCRS)

Prof. Dr^a. Isabel Noêmia J. Rückert
(FEE)

Prof. Dr. Osmar Thomaz de Souza
(PUCRS)

Prof. Dr. Carlos Nelson dos Reis (Orientador)
(PUCRS)

Dedico esta dissertação à minha mãe
Elizabeth e ao Tiaraju pelo amor, pela
dedicação e por todo apoio em tantos
momentos de dificuldade.

AGRADECIMENTOS

Reservo este momento para agradecer a todos que de alguma forma contribuíram para a realização deste sonho e que compreenderam a minha ausência em tantos momentos importantes.

Agradeço aos meus pais Zeno e Elizabete, aos meus irmãos Diego e Rafael e a minha irmã de coração Nívea, por acreditarem e incentivarem a realização deste trabalho.

Ao Tiaraju por toda paciência, amor e compreensão dispensados durante a construção desta dissertação.

À Bernardette, Bibiana e Clarissa pelo incentivo, apoio e compreensão.

Aos tios, primos e amigos que me apoiaram e compreenderam as ausências e dividiram minhas dúvidas e angústias.

Ao Banco do Brasil pelo incentivo, em especial aos colegas de trabalho pela compreensão das ausências e pelo apoio.

Ao professor orientador Carlos Nelson, meu agradecimento especial, pelo apoio, incentivo, compreensão e, principalmente, por acreditar neste trabalho apesar das limitações causadas pelo tempo.

RESUMO

Esta dissertação propõe-se a analisar o impacto do microcrédito junto aos pequenos empreendedores beneficiados pela Instituição Comunitária de Crédito Portosol de Porto Alegre. A pesquisa discute primeiramente a importância do desenvolvimento financeiro para o crescimento econômico, evidenciando que há uma relação de causalidade entre eles. Na sequência, apresentam-se o contexto nacional das microfinanças, que surge como uma alternativa auxiliar na democratização do acesso ao crédito, e o panorama brasileiro no que se refere à questão. Finalizando e para atingir o objetivo proposto quanto à análise do impacto econômico e social do crédito em pequenos empreendimentos atendidos pela Portosol, analisam-se os dados coletados na mesma e os de seus clientes. Isso permite fazerem-se inferências econômicas baseadas no desempenho operacional desses empreendimentos, concluindo-se que a atuação da Portosol é socialmente relevante, pois são perceptíveis as mudanças em termos de elevação de faturamento e renda dos seus beneficiados. A partir da disponibilização de uma maior quantidade de recursos financeiros, os empreendimentos passam a usufruir de melhores condições para continuar exercendo a sua atividade-fim e para ampliá-la. A Instituição, ao atender ao público carente de oportunidades de crédito, gera impactos econômicos e sociais positivos, fato que merece destaque à medida que o acesso ao crédito cumpre seu papel social ao ofertar aos beneficiados a inclusão social.

Palavras - chave: Microcrédito. Portosol. Acesso ao crédito.

ABSTRACT

This dissertation proposes to analyse the impact of microcredit on small entrepreneurs who benefit from the Credit Community Institution Portosol from Porto Alegre. This research discusses on first place the importance of financial development to economical growth, pointing out that there is a causality connection between them. Following up, microfinances national context, which comes as an auxiliary alternative on the democratisation of access to credit, and the Brazilian scene related to this matter are presented. Lastly and in order to reach the proposed goal regarding the analysis of the economical and social impacts of credit on small enterprises attended by Portosol, data collected on the last and on its clients are analysed. This allows one to make economical inferences based upon these enterprises' operational performance, concluding that Portosol activity is socially relevant, as the changes in terms of billing and revenue increase of its grantees can be clearly seen. From making available a bigger amount of financial resources, the enterprises are favoured with better conditions to go on performing their main activity and enhance it. The Institution, by attending a public that lacks credit opportunities, creates positive economical and social impacts, thus deserving highlight since access to credit plays its social role by offering the grantees social inclusion.

Key - words: Microcredit. Portosol. Access to credit.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de estabelecimentos, por setor de atividade e porte	83
Tabela 2 - Taxa de mortalidade das empresas, segundo o tempo de existência, no Brasil – 2003-05	84
Tabela 3 - Ranking das causas da dificuldade e razões para a mortalidade das MPEs no Brasil - 2001.....	86
Tabela 4- Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por gênero, no Brasil – 4º trim./09	95
Tabela 5- Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por situação jurídica, no Brasil – 4º trim./09	96
Tabela 6- Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por ramos de atividade, no Brasil – 4º trim./09	96
Tabela 7- Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por finalidade para a utilização do crédito, no Brasil – 4º trim./09	97
Tabela 8- Dados da carteira de Microcrédito Produtivo Orientado, por estado, no Brasil- 4º trim./09	99
Tabela 9- Dados comparativos das liberações de Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil – 2005-09.....	100
Tabela 10- Composição do capital inicial da Portosol	109
Tabela 11- Dados da carteira da Portosol – 2008/2009.....	112
Tabela 12- Distribuição dos clientes da Portosol por setor de atuação dos empreendimentos - 2009	114
Tabela 13-Distribuição dos clientes da Portosol quanto à finalidade na utilização do crédito - 2009.....	115
Tabela 14- Classificação dos clientes da Portosol quanto à situação jurídica do empreendimento - 2009	117

Tabela 15- Distribuição dos clientes da Portosol quanto ao tipo de garantia utilizada nas operações de crédito - 2008	119
Tabela 16- Distribuição dos clientes da Portosol por Gênero – 2009	120
Tabela 17- Distribuição percentual dos clientes da Portosol de acordo com os valores da primeira e da última operação de crédito realizada – 1996/10.....	122
Tabela 18- Variação no faturamento dos empreendimentos entre a primeira e da última operação realizada na Portosol – 1996/10	123
Tabela 19- Variação na renda proveniente dos microempreendimentos entre a primeira e a última operação – 1996/10	125

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Percentual das operações de crédito aos setores público e privado em relação ao PIB, no Brasil – 2000-09	30
Gráfico 2- Percentual do crédito com recursos livres concedido a pessoas jurídicas em relação ao PIB, no Brasil – jan./01 - jan./10	30
Gráfico 3- Prazo médio das operações de crédito aos setores público e privado com recursos livres, no Brasil – jan./01 - jun./10	31
Gráfico 4- Percentual do crédito interno ao setor privado em relação ao PIB, em países selecionados – 2008.....	32
Gráfico 5- Desembolso total dos empréstimos concedidos em milhões de dólares pelo Grameen Bank	70
Gráfico 6- Valores acumulados, em milhões de reais, desembolsados pelo Crediamigo – 2001/jun.10.....	78
Gráfico 7- Quantidade anual de operações do Crediamigo – 2001/jun.10.....	79
Gráfico 8- Percentual de empresa segundo o porte e o pessoal ocupado, no Brasil - 2008	82
Gráfico 9- Percentual das principais razões dadas pelos bancos tradicionais para não conceder empréstimos a empresas - 2009.....	89
Gráfico 10- Percentual das MPEs que utilizaram empréstimos em bancos, no Brasil – 2000-04.....	90
Gráfico 11- Percentual de empregados em microempresas, por grau de instrução, no Brasil - 2006	91
Gráfico 12- Percentual das MPEs brasileiras que Gostariam de Tomar Empréstimo Bancário - 2009	93
Gráfico 13- Percentual de microempresa, por região, em relação ao total de empresa - 2009	104
Gráfico 14- Origem dos recursos das MPEs para investimento fixo no RS - 2005	106

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Retorno esperado dos bancos como função da taxa de juros.....	58
Figura 2 – Volume ofertado e demandado por crédito.....	59

LISTA DE SIGLAS

ABOV – Valor Anual das Transações em Bolsa sobre Produto Interno Bruto

AJE-POA – Associação dos Jovens Empreendedores de Porto Alegre

APL – Arranjo Produtivo Local

Bacen – Banco Central do Brasil

Bancosol – Banco Solidiedade

BCSC – Banco Caja Social da Colômbia

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BNB – Banco do Nordeste do Brasil S.A

BRI – Bank Rakyat Indonésia

Cadin – Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal

Ceape – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos

Cempre – Cadastro Central de Empresas

DRS – Desenvolvimento Regional Sustentável

Dieese – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos

EBOV – Valor Anual das Transações em Bolsa sobre Valor da Capitalização das Ações Negociadas em Bolsa

Encif – Economia Informal Urbana

Federasul – Federação das Associações Comerciais e de Serviço do Rio Grande do Sul

GTZ – Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit

IAF – Inter-American Foundation

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICC – Instituição Comunitária de Crédito

IF – Intensidade Financeira

IMFs – Instituições de Microfinanças

LSE – Levantamento Socioeconômico

M1 – Moeda em Poder do Público mais Depósitos à Vista nos Bancos Comerciais.

M2 – M1 + Depósitos a Prazo

M3 – M2 + Depósitos de Poupança

MPEs - Micro e Pequenas Empresas

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego

ONG's – Organizações não-governamentais

ONU – Organização das Nações Unidas

OSCIPs – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público

PIB – GDP – Produto Interno Bruto

PJ – Pessoa Jurídica

PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

Portosol – Porto Alegre Solidária

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais

RMPA – Região Metropolitana de Porto Alegre

SCM – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Serasa – Centralização de Serviços dos Bancos S.A

SF – Sistema Financeiro

Unicef – Fundo das Nações Unidas para a Infância

UNO – União Nordestina de Assistência as Pequenas Organizações

VAB – Valor Adicionado Bruto

WWB – Women's World Bank

Y – Renda

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
2	DESENVOLVIMENTO FINANCEIRO E CRESCIMENTO	23
2.1	CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO	24
2.2	SISTEMA FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO	36
2.3	SISTEMA FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL ...	42
3	MICROCRÉDITO	49
3.1	DAS MICROFINANÇAS AO MICROCRÉDITO: ASPECTOS E CONCEITOS.....	50
3.1.1	As definições de microfinanças.....	51
3.1.2	As definições de microcrédito.....	52
3.2	UMA BREVE PONTUAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO	66
3.3	O MICROCRÉDITO NA ÁSIA: A EXPERIÊNCIA MAIS CONHECIDA.....	68
3.4	O MICROCRÉDITO NA AMÉRICA LATINA.....	72
3.5	O MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	75
3.6	PANORAMA BRASILEIRO DO MICROCRÉDITO E DOS MICRO EMPREENHIMENTOS	80
4	MICROCRÉDITO DA AGÊNCIA PORTO ALEGRE DA PORTOSOL PARA OS MICRO E PEQUENOS EMPREENHIMENTOS	102
4.1	PONTUAÇÃO E EVOLUÇÃO DO MICROCRÉDITO NO RIO GRANDE DO SUL....	103
4.2	INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO PORTOSOL.....	108
4.3	ANÁLISE DO DADOS DA INSTITUIÇÃO	111
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	127

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA..... 131

ANEXO DADOS CUANTITATIVOS..... 137

1 INTRODUÇÃO

As questões referentes ao crescimento econômico são bastante antigas na literatura econômica. Emergiram, no plano acadêmico, a partir dos estudos de Adam Smith, porém a diferenciação da relação entre crescimento e desenvolvimento econômico iniciou, em nível teórico, com Schumpeter, em 1911, com a publicação do livro **Teoria do Desenvolvimento Econômico**.

O crescimento econômico é entendido como o aumento quantitativo da produção, enquanto o desenvolvimento econômico ocorre quando há mudanças na produção, ou uma nova configuração industrial. Dessa forma, para que essas inovações possam ser adotadas pelo empresário, o mesmo recorre ao crédito bancário para auferir os recursos necessários.

Nesse sentido, a evolução da discussão remete a importância de um sistema financeiro desenvolvido e, assim, capaz de desempenhar a sua função principal, a de atuar como promotor do crescimento. Ele é o responsável pela criação de um ambiente propício para a realização dos investimentos, a partir de um desempenho eficiente e eficaz na intermediação de recursos entre os agentes superavitários e os deficitários.

O mercado de crédito é capaz de impulsionar o crescimento econômico do País, permitindo a implementação de projetos socialmente desejáveis, através da criação de um ambiente favorável onde o investimento possa ocorrer. Em função disso, o debate relativo à sua relevância para o crescimento econômico vem conquistando destaque cada vez maior na literatura e nos trabalhos que procuram testar empiricamente a existência de relação de causalidade entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico, para, assim, estimular o seu uso na busca de um maior crescimento.

Contudo o grande desafio que se impõe à utilização do crédito como ferramenta auxiliar na busca por um maior crescimento é o acesso aos recursos financeiros por parte, especialmente, das micro e pequenas empresas (MPEs), que constituem a grande maioria dos empreendimentos da economia brasileira. Esse desafio pode ser amenizado com o uso do microcrédito, que tem despontado como uma solução para facilitar aos empreendedores excluídos do sistema tradicional de crédito o acesso ao mesmo.

No contexto financeiro internacional, as primeiras experiências com concessão de microcrédito datam do século XVIII, na Alemanha. Nesse período, surgiram associações que financiavam a compra de farinha de trigo para os produtores endividados, sem cobrar os altos juros praticados pelo sistema financeiro tradicional quando da contratação de empréstimos destinados ao financiamento da produção.

Os debates referentes ao microcrédito, contudo, ganharam notoriedade a partir da década de 70¹, culminando, em 2005, com o Ano Internacional do Microcrédito, promovido pela ONU. Na oportunidade, foram apresentados questionamentos acerca das evidências em relação às melhorias em termos de geração de renda, redução da pobreza e aumento da qualidade de vida das populações mais pobres, que passaram a ter acesso ao crédito.

No Brasil, as primeiras experiências iniciaram na segunda metade do século XX, mais precisamente a partir de 1973, com o Projeto da União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações, conhecido como UNO, na Grande Recife, em Pernambuco. O programa tornou-se referência para muitos projetos posteriores, tanto no Brasil como na América Latina. Apesar do impacto social positivo que o projeto gerou, foi encerrado em 1991.

O microcrédito, nesse contexto, refere-se à concessão de empréstimos de pequenos valores aos microempreendedores que não possuem acesso ao crédito bancário tradicional. Em função dos baixos valores envolvidos nas transações, da falta de garantias para oferecer como colateral e da falta de documentação apropriada que permita a adequada avaliação do empreendimento, os bancos não têm demonstrado grande interesse nessas operações, que acabam por ser muito onerosas para as instituições de crédito tradicional.

A principal função da concessão de pequenos empréstimos é a democratização do acesso ao crédito. Ela auxilia na geração de renda e emprego, o que leva à consequente melhoria na distribuição da renda, tendo, assim, forte impacto social.

As políticas de microcrédito são vistas como uma alternativa para auxiliar os menos providos a atingirem autonomia e a passarem a um melhor nível de vida que não unicamente o de subsistência. Seu efeito é lento, porém duradouro. Essa característica as diferencia das políticas de cunho assistencialista, que mantêm o indivíduo dependente dos valores recebidos

¹ Nessa época, o Professor Mohammad Yunus teve a iniciativa de emprestar US\$ 27 para 42 famílias na Vila de Jorba, em Bangladesh, para que elas pudessem livrar-se dos empréstimos que tomavam dos agiotas locais. A partir dessa experiência, surgiu o Grameen Bank.

e não o estimulam a progredir além da subsistência diária. Seu efeito, em geral, cessa com o fim do auxílio, e os indivíduos voltam à condição de pobreza inicial. Ainda assim, são muito utilizadas como políticas públicas, pelo impacto imediato na renda familiar. São, contudo, muito contestadas na literatura, pelo efeito temporário e por não gerarem nenhum estímulo à saída da condição de pobreza (Néri, 2008).

Os bancos comerciais tradicionais não têm interesse na concessão de microcrédito aos nanoempreendimentos em virtude dos valores reduzidos e dos altos custos tanto de concessão como de monitoramento. Também o fato de não possuírem informações suficientes para saber como efetivamente os créditos serão utilizados e nem qual a propensão dos tomadores para honrarem seus compromissos, o que eleva os riscos das instituições bancárias.

A relação entre devedor e credor, nesses casos, é marcada pela assimetria de informação por dois motivos: o risco moral e a seleção adversa. O risco moral refere-se ao desconhecimento em relação à aplicação dos recursos e sua eficiência. Já a seleção adversa é relativa às informações sobre a honestidade do devedor, gerando racionamento no mercado de crédito.

Outro obstáculo enfrentado pelos pequenos empreendedores é a falta de garantias para oferecer como colateral nas operações, obstáculo transposto pelas instituições com o uso do colateral social, que consiste na formação de grupos de indivíduos que são co-responsáveis pelos valores tomados por seus membros. Esse procedimento beneficia a melhoria e o fortalecimento do capital social e auxilia as instituições na seleção e no monitoramento do uso do capital, uma vez que a inadimplência de um membro afeta o grupo e não permite renovações de empréstimos. Essa prática é conhecida como aval solidário, pois, como o próprio nome sugere, cada indivíduo do grupo presta aval aos demais integrantes e monitora a aplicação dos recursos, visto que o fracasso de um empreendedor afeta o grupo todo.

Nesse contexto, o crédito desponta como um elemento capaz de auxiliar no crescimento da economia, e o sistema financeiro é o elo encadeador e estimulador para que a intermediação de recursos ocorra da forma mais eficaz possível, instigando o crescimento. O microcrédito apresenta-se como uma ferramenta que propicia a inclusão dos microempreendedores no mercado de crédito, levando à geração de emprego e renda.

A importância do financiamento para esses empreendimentos deve-se ao fato de que, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), estas representam parcela significativa das empresas brasileiras, sendo que os dados estatísticos do Cadastro Central de Empresas (Cempre) de 2008 revelam que elas correspondem a 98,4% das empresas do País. Isso evidencia que, para que a economia brasileira possa ampliar a trajetória de crescimento sustentado com inclusão social, é preciso aumentar de forma sustentável a oferta de crédito ao segmento de micro e pequenos empreendimentos, de modo a favorecer sua viabilidade e sua expansão.

Nesse sentido, a motivação para a realização desta dissertação tem como origem a experiência profissional na concessão de crédito às empresas, a partir da constatação das dificuldades das micro e pequenas empresas em acessar as linhas de crédito disponíveis nas instituições bancárias tradicionais. A falta de colateral como garantia aos valores tomados, os baixos valores envolvidos nas operações e a inexistência de histórico bancário são algumas das dificuldades por elas enfrentadas.

No campo acadêmico o trabalho poderá contribuir para o enriquecimento do debate no que tange o acesso ao mercado de crédito por parte dos microempreendimentos excluídos do setor formal. Bem como a utilização do microcrédito como ferramenta auxiliar das políticas sociais voltadas para geração de renda e emprego.

Tendo em destaque o fato de que a grande maioria das empresas brasileiras está enquadrada na categoria de micro ou pequena empresa, do ponto de vista social, o microcrédito, atualmente, representa uma alternativa viável para a capitalização dos pequenos empreendimentos, o que possibilita a ampliação da capacidade produtiva e, como consequência, a geração de renda e emprego.

A partir dessa realidade a presente dissertação tem como problema de pesquisa a seguinte questão: em que medida os programas de microcrédito tem se concretizado como um instrumento de melhoria do acesso ao crédito e das condições socioeconômicas das micro e pequenas empresas?

Sendo o objetivo geral analisar o microcrédito como instrumento de melhoria do acesso ao crédito e das condições socioeconômicas por parte das micro e pequenas empresas, tanto formais como informais, a partir da evolução dos empreendimentos beneficiados pelo programa de microcrédito da Agência Porto Alegre da Portosol.

Como objetivos específicos, serão descritas e analisadas as principais características das micro e pequenas empresas e do programa de microcrédito em questão, verificando sua

importância na economia; apresentar as evidências quanto à importância do microcrédito como financiador das atividades produtivas; e verificar se há evidências quanto à melhoria no acesso ao crédito e nas condições socioeconômicas dos beneficiados pelo programa de microcrédito da Portosol.

Para tanto, a pesquisa investigou os microempreendedores do Município de Porto Alegre que realizaram operações de microcrédito na Agência Porto Alegre da Instituição Comunitária de Crédito Portosol. O levantamento das informações foi realizado por amostragem aleatória dos clientes ativos da unidade em 2010 que realizaram mais de uma operação no período 1996-10, pois somente estes foram disponibilizados. A análise está centrada na Agência Porto Alegre,² que possui 521 clientes operando atualmente. Dessa base, foram retirados, por amostragem, 27 clientes para proceder à coleta dos dados. A partir destes, realizou-se a análise do impacto econômico gerado pelo acesso ao crédito.

A coleta de informações realizou-se a partir dos formulários do Levantamento Socioeconômico (LSE) dos clientes, permitindo comparações entre os dados apresentados quando do ingresso na Instituição e os da última operação. A cada operação realizada, o agente de crédito efetua o preenchimento do LSE para que seja feita a análise da evolução do cliente. Isso permite um acompanhamento do mesmo entre a operação e sua renovação, auxiliando o comitê de crédito da unidade na definição dos valores que serão liberados.

A partir da disponibilização dos dados, tornou-se possível a realização de inferências sobre as características econômicas do empreendimento, dado que, a partir do levantamento efetuado, puderam-se avaliar a variação dos valores tomados e dos prazos, a variação da renda e do faturamento, bem como a dos gastos familiares e do negócio.

As informações qualitativas transcritas no decorrer deste capítulo são referentes às entrevistas realizadas com os clientes da Instituição, mas obtidas de fonte secundária, em função da indisponibilidade de dados para a sua efetivação. As mesmas foram coletadas por Jacques Mick, em 2003, quando da elaboração de pesquisa para a realização de sua tese na área de Sociologia Política. Por meio delas, pode-se avaliar o caráter social do crédito entre os micro e pequenos empreendimentos.

Dados os destaques, esta dissertação é composta por quatro capítulos, além da Introdução. No segundo capítulo, são apresentados estudos referentes à importância de um setor financeiro desenvolvido para o crescimento econômico do País. Esse tema tem sido

²A Instituição possui mais duas unidades, uma em Novo Hamburgo e outra em Cachoeirinha.

tratado por diversos autores, sendo Schumpeter um dos primeiros a levantar a discussão a respeito da importância do mercado financeiro para o crescimento econômico através da utilização de crédito a investimentos que impulsionam a inovação tecnológica e levam ao desenvolvimento econômico.

Estudos mais recentes testam empiricamente a existência da relação de causalidade entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico. Dentre eles, destacam-se o de King e Levine (1993) e Silva e Porto Jr. (2004), que realizam trabalhos utilizando dados de países selecionados de forma a, via análise empírica, evidenciarem a existência de correlação entre as variáveis; e os de Matos (2002) e Marques Jr. e Porto Jr. (2004), que apresentam evidências na economia brasileira que corroboram os dados da economia internacional.

No terceiro capítulo, apresentam-se alguns programas no âmbito das microfinanças que obtiveram sucesso em diferentes países. São abordados, também, os principais conceitos, definições e terminologias utilizados por esses programas, bem como as alternativas desenvolvidas pelos programas de microcrédito para vencer os problemas gerados no mercado de crédito pela assimetria da informação, o que leva à seleção adversa e a risco moral.

Diante dessas adversidades, as instituições desenvolveram o uso do colateral social em substituição às garantias reais utilizadas pelas instituições de crédito tradicionais e que geram a exclusão de uma grande parcela de pequenos empreendedores do acesso ao crédito, limitando suas possibilidades de crescimento.

Por fim, apresentam-se os números referentes à participação das micro e pequenas empresas, bem como sua importância na economia brasileira. Ainda são demonstrados o crescimento dos desembolsos efetuados pelas instituições de microfinanças e as características das operações realizadas.

No quarto capítulo, é feito um estudo de caso. Nele, faz-se uma análise descritiva dos empreendimentos e dos empreendedores que já utilizam o programa de microcrédito da Portosol. A partir de dados do cadastro dos empreendedores clientes da instituição, procura-se evidenciar as alterações em termos de melhoria do empreendimento no que se refere à geração de emprego e renda e nas condições de vida da população envolvida.

A Instituição Comunitária de Crédito Portosol é voltada ao financiamento de pequenos e microempreendimentos da economia formal ou informal sem acesso às linhas de crédito do sistema financeiro tradicional. A organização tem como objetivo contribuir para o desenvolvimento local e combater a pobreza por meio da utilização de microempréstimos

destinados à manutenção do autoemprego, visto que, em muitos casos, o empreendedor não possui empregados e é dono de empreendimento próprio por falta de emprego formal.

O quinto e último capítulo é destinado às considerações finais, onde se apontam as perspectivas da pesquisa e a análise dos resultados a partir dos dados coletados na Instituição Comunitária de Crédito Portosol de clientes que utilizam as linhas de crédito da Instituição.

2 DESENVOLVIMENTO FINANCEIRO E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Um mercado financeiro desenvolvido é capaz de, por meio de suas instituições, gerar liquidez de forma a elevar a poupança e impulsionar os empresários dispostos a tomar recursos no mercado, estimulando o desenvolvimento econômico e beneficiando a economia do país. Nessa perspectiva, o acesso ao crédito cria poder econômico, favorecendo a um ambiente propício para que os agentes econômicos possam aproveitar as oportunidades de investimento.

A importância do mercado financeiro deve-se às suas funções básicas de oferecer segurança aos investidores, diversificar os riscos das operações no mercado, atuar de forma a buscar a melhor alocação possível dos recursos, possuir competência para monitorar o gerenciamento das empresas e capacidade de mobilizar poupança para alocação produtiva.

A principal função dos mercados financeiros é a alocação eficiente e eficaz dos recursos dos agentes superavitários para disponibilizá-los aos deficitários, o que é fundamental para o funcionamento adequado da economia, em virtude de sua capacidade de auxiliar o crescimento econômico. Devido à importância do mercado financeiro na economia, a questão do seu desenvolvimento vem ocupando cada vez mais espaço na teoria do crescimento econômico e suscitando debates no que tange à existência de causalidade entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico.

À medida que o mercado financeiro aloca os recursos de forma eficiente e eficaz, os tomadores desses recursos podem implementar seus projetos de investimento, o que contribui para o desenvolvimento econômico e faz com que investimentos socialmente desejáveis sejam implementados. Contudo o mercado de crédito apresenta imperfeições provenientes da assimetria de informação que acabam levando-o à situação de racionamento de crédito. Elas precisam ser superadas para que o mesmo possa funcionar de forma eficiente e alocar eficazmente os recursos entre os tomadores de crédito.

A partir dessas referências, neste capítulo são apresentados argumentos que demonstram a relação entre crédito e desenvolvimento. Primeiramente, faz-se um breve histórico do surgimento do debate acerca do desenvolvimento econômico. Posteriormente, evidencia-se a existência de causalidade entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico a partir de estudos que discorrem e testam empiricamente a hipótese teórica da existência de

relação positiva entre ambos, apresentando evidências tanto na economia internacional como na nacional.

2.1 CRÉDITO E DESENVOLVIMENTO

Os estudos teóricos e empíricos que tratam da temática do desenvolvimento são bastante antigos na literatura econômica e nas Ciências Sociais. Porém foi a partir do século XX que as idéias sobre desenvolvimento ganharam destaque e intensificou-se o debate a respeito da diferenciação entre crescimento e desenvolvimento econômicos.

Inicialmente, o objetivo com o qual se ocupavam as finanças públicas não era a melhoria das condições de vida da população. As preocupações voltavam-se para a ampliação do poder militar e econômico dos soberanos pela necessidade de proteção do território, o que dificultava as transformações necessárias ao desenvolvimento econômico.

A partir do século XX, com a maior concentração de renda, as flutuações econômicas e o aperfeiçoamento das previsões estatísticas, acentuaram-se as diferenças entre os países, bem como no interior de um mesmo país. Tornou-se cada vez mais evidente que crescimento não é sinônimo de desenvolvimento econômico, visto que os benefícios da expansão nem sempre são distribuídos à população e à economia uniformemente. Associada ao crescimento econômico, pode ocorrer a apropriação de parte crescente do excedente por uma pequena parcela da população, ou, ainda, os salários podem ser extremamente baixos, a ponto de o mercado interno apresentar pouco dinamismo e limitar o seu crescimento (Souza, 1999).

Desse modo, é necessário diferenciar-se desenvolvimento econômico de crescimento econômico. A teoria do crescimento econômico enfoca fatores tradicionais como determinantes no processo de crescimento, ou seja, leva em conta apenas as variações no produto ou nas riquezas, sem entrar no mérito do seu efeito na qualidade de vida da população, mantendo a atenção basicamente em fatores econômicos tradicionais, como capital físico e trabalho (Silva Filho; Carvalho, 2001).

Assim, o “[...] crescimento econômico precisa superar o crescimento demográfico para expandir o nível de emprego e a arrecadação pública, a fim de permitir ao governo realizar

gastos sociais e atender prioritariamente às pessoas mais carentes” (Souza, 1999, p.22). No contraponto da definição de crescimento econômico, tem-se a definição de desenvolvimento econômico: “O desenvolvimento econômico define-se, portanto, pela existência de crescimento econômico contínuo, em ritmo superior ao crescimento demográfico, envolvendo mudanças de estruturas e melhoria de indicadores econômicos e sociais” (Souza, 1999, p.22). É entendido como um fenômeno eminentemente de longo prazo, por implicar um fortalecimento da economia nacional.

Em suma, pode - se definir desenvolvimento como:

[...] um processo de transformação econômica, política e social, através do qual o crescimento do padrão de vida da população tende a tornar-se automático e autônomo. Trata-se de um processo social global, em que as estruturas econômicas, políticas e sociais de um país sofrem contínuas e profundas transformações. (Bresser Pereira, 2003, p. 31).

O desenvolvimento passa, então, a ser entendido como um processo que envolve a transformação das estruturas econômicas e que leva à melhoria nos padrões de vida da população. Já o crescimento pondera apenas o aumento do produto ou da riqueza de uma nação, sem considerar as melhorias nos níveis de bem-estar social e indicadores como a elevação dos índices de produtividade do país.

A questão do crescimento econômico vem sendo abordada por economistas há muito tempo, porém, inicialmente, era tratada sem distinção entre crescimento e desenvolvimento. A abordagem do tema crescimento econômico ocorreu com vigor, no plano acadêmico, a partir de Adam Smith, em seu livro **A Riqueza das Nações**, de 1776, no qual o autor procura identificar os fatores da formação da riqueza de uma nação enfatizando que o aumento dos mercados eleva a renda e o emprego.

O desenvolvimento ocorre em Adam Smith com o aumento da proporção de trabalhadores produtivos em relação aos improdutivos, redução do desemprego e elevação da renda média do conjunto da população. No longo prazo, ocorre a redistribuição de renda entre capitalistas, trabalhadores e arrendatários. (Souza, 1999, p. 16).

Dessa forma, o tema crescimento econômico emerge no plano acadêmico. A diferenciação, em nível teórico, entre crescimento e desenvolvimento surgiu em 1911, com a obra **Teoria do Desenvolvimento Econômico** de Joseph Schumpeter, onde ele mostra que há desenvolvimento na presença de inovações tecnológicas, que devem ser financiadas pelo crédito bancário, possibilitando a evolução da produção de subsistência para a que gera lucro.

Quando há apenas crescimento, a economia funciona no sistema de fluxo circular de equilíbrio, ou seja, as variáveis econômicas ocorrem em função da expansão demográfica. Nesse caso, não há inovações e, como consequência, não há necessidade de crédito por parte do empresário inovador.

Para Schumpeter, crescimento econômico é o aumento quantitativo da produção, e o desenvolvimento econômico ocorre apenas quando houver uma mudança na produção, ou uma nova configuração industrial. O indutor do desenvolvimento é a tecnologia, sendo o banqueiro quem desempenha o papel fundamental de criar e ampliar os meios de pagamentos da economia.

Nessa perspectiva, o desenvolvimento econômico passa a ser interpretado como uma mudança nos canais de fluxo, de forma a gerar perturbações no equilíbrio, deslocando-o. Nessa visão, o desenvolvimento econômico guarda estreita relação com a inovação tecnológica promovida pelo empresário inovador.

Uma das contribuições de Schumpeter para a teoria do desenvolvimento econômico é dada pela teoria do empresário³, que o define como o inovador, o indivíduo que é responsável pela execução de novas combinações entre os fatores de produção, uma vez que o desenvolvimento econômico é determinado por ele. Nesse sentido, desenvolver é inovar, é recompor os fatores de produção e, assim, pôr em execução o progresso tecnológico, sendo o empresário responsável por promover a inovação⁴ (Bresser Pereira, 1992).

Para Schumpeter, o capitalista é o indivíduo que detém os fundos, sendo sua função emprestar os valores disponíveis para o empresário inovador. Assim o banqueiro passa a ser visto como o agente que fornece o poder de compra para que os empresários possam impulsionar o desenvolvimento econômico.

As inovações tecnológicas são adotadas pelo empresário inovador. Este recorre ao crédito, necessário para implantar as inovações no sistema bancário. Dessa forma e por deter o controle dos fatores de produção, promove a sua reorientação. “A função do empresário não é a de descobrir novas combinações, mas adotá-las; enquanto as inovações não forem postas em prática, permanecem economicamente irrelevantes.” (Souza, 1999, p. 178).

³ Para Schumpeter, o empresário é quem promove inovações no processo produtivo; é o indivíduo capaz de vencer as resistências psicológicas e sociais que impedem a realização de coisas novas.

⁴ Inovação é entendida no sentido de fazer as coisas economicamente de forma diferente, podendo ser o uso de novas fontes de matéria-prima ou de novos mercados, a reorganização de uma indústria, ou a introdução de um novo método de produção.

O empresário, para tanto, necessita, além das inovações tecnológicas, do crédito para transformar capital em meios de produção. O papel do banqueiro passa a ser o de criar crédito, tornando-se o elemento encadeador do desenvolvimento econômico (Souza, 1999).

O banqueiro é quem capta os recursos financeiros disponibilizados pelos capitalistas, que serão realocados para financiar os empreendimentos dos indivíduos dispostos a tomar recursos para colocar suas ações em prática. Isso permite ao banqueiro ampliar a quantidade de meios de pagamento disponíveis na economia, o que se traduz em desenvolvimento econômico, pois, assim, é permitido ao empresário o adiantamento da produção social, auxiliando na realização de inovações.

O ponto de partida da análise de Schumpeter é o de que a economia se encontra em equilíbrio ou em estado estacionário⁵, caracterizado pela ausência de inovações e desenvolvimento, mas não necessariamente de crescimento. Nesse estágio, a produção segue a rotina de fabricação, onde são determinadas quantidades idênticas de bens, sempre com as mesmas combinações de insumos e da mesma forma.

O processo de desenvolvimento tem, portanto, início com a ruptura do chamado fluxo circular, alterando-se o sistema de produção até então utilizado. Nesse sentido, à medida que o empresário percebe as oportunidades, recorre ao crédito bancário, que financia as inovações. Este é seguido por outros empresários e rompe-se o estado estacionário. Os preços e as rendas elevam os gastos empresariais, que, por sua vez, circulam no sistema econômico (Moricochi; Gonçalves, 1994).

O papel dos bancos também foi analisado por Keynes em seu livro **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**, contribuindo para o entendimento da influência dos bancos no processo de desenvolvimento. Na sua perspectiva, os bancos são criadores de crédito, não apenas intermediários financeiros. O investimento é potencializado pelo sistema de crédito e provoca efeito multiplicador sobre a renda, o consumo e a poupança. Ele ressalta, ainda, as tendências do efeito do crédito bancário na economia. “Também é verdade que a concessão de crédito bancário faz surgir três tendências: (1) aumento da produção; (2) alta no valor da produção marginal expressa em unidades de salário; e (3) alta da unidade de salário em termos de moeda.” (Keynes, 1992, p. 78).

A criação de liquidez com a concessão de empréstimos é fundamental na economia, pois, à medida que as instituições financeiras desempenham de forma eficiente e eficaz o seu

⁵ O sistema econômico que se encontra nesse estado é também chamado de "fluxo circular", por tratar-se de uma constante repetição de um ciclo sempre idêntico a si mesmo.

papel de intermediação financeira entre os agentes superavitários e os deficitários,⁶ estimulam as atividades econômicas, gerando aumentos no produto final. O mesmo não seria possível sem um sistema de intermediação eficiente e eficaz, o que leva a uma tendência de migração do capital para as atividades mais produtivas, gerando benefícios para toda a economia.

Os agentes econômicos tendem a tomar seus recursos no sistema financeiro por períodos curtos de tempo e a uma dada taxa de juros. Porém, como o investimento é uma atividade que apresenta retornos, em geral, apenas no longo prazo, os agentes acabam forçados a buscar formas de refinanciamento ou de rolagem de suas dívidas. O problema que se coloca frente a essa questão e que mais uma vez demonstra a importância fundamental do sistema financeiro é o de que, no período em que o refinanciamento ocorre, as condições econômicas podem ter-se deteriorado, ou, em condições de um sistema de intermediação financeira pouco desenvolvido, o processo de refinanciamento das dívidas ou de alongamento desses empréstimos, mesmo que o agente aceite taxas mais elevadas de juros, pode ser inviabilizado, o que desestimula o investimento.

Evidenciando-se que, quando não existem mecanismos que garantam o processo de financiamento, apenas o *animal spirits*⁷ pode justificar o ato de investir. Por outro lado, quando o sistema financeiro é bem desenvolvido, há uma maior diversificação de riscos, uma maior oferta de crédito, que acaba por afetar as expectativas dos empresários em relação à possibilidade de refinanciamento dos investimentos, criando um ambiente positivo para a realização do mesmo e, como consequência, apresentando impactos positivos sobre o crescimento da economia. Ou seja, o grau de desenvolvimento do setor financeiro, ou a existência de regulamentação, pode impactar positivamente o crescimento da economia (Míssio et al, 2010; Pires, 2005).

O crédito mostra-se de grande relevância nesse processo, dado que, se os bancos apresentarem elevada preferência pela liquidez, refletindo as incertezas do sistema econômico, a oferta de crédito será restringida, afetando as escolhas dos agentes econômicos – especialmente os investimentos de longo prazo – e o desenvolvimento do país.

Dessa forma, o sistema financeiro deve ter condições para criar um ambiente propício, a fim de que o investimento possa ocorrer por meio da disponibilização de recursos

⁶ Agentes superavitários são aqueles cujos rendimentos recebidos no período são superiores aos gastos. Agentes deficitários são aqueles cujos dispêndios foram maiores que os rendimentos no período corrente.

⁷ Segundo Keynes, as decisões de investimento dependem das expectativas quanto à lucratividade futura, mas estas podem ser instáveis, dependendo, então, a decisão de investir, do otimismo, ou do pessimismo em relação ao futuro. Assim, as decisões de fazer algo com consequências futuras são baseados num instinto animal, num impulso para a ação.

financeiros suficientes, possibilitando aos empresários empregarem os recursos produtivos em sua plena capacidade.

A partir da identificação de um projeto novo e com potencial de geração de emprego e renda, as empresas, muitas vezes, necessitam de montantes expressivos de recursos para sua implementação. O investidor, nessa situação, depara-se com três opções para financiar os gastos decorrentes da implantação do projeto: (a) pela utilização de recursos próprios; (b) através do mercado acionário; ou (c) através do mercado de crédito (Braga, 1999; Levine, 1997).

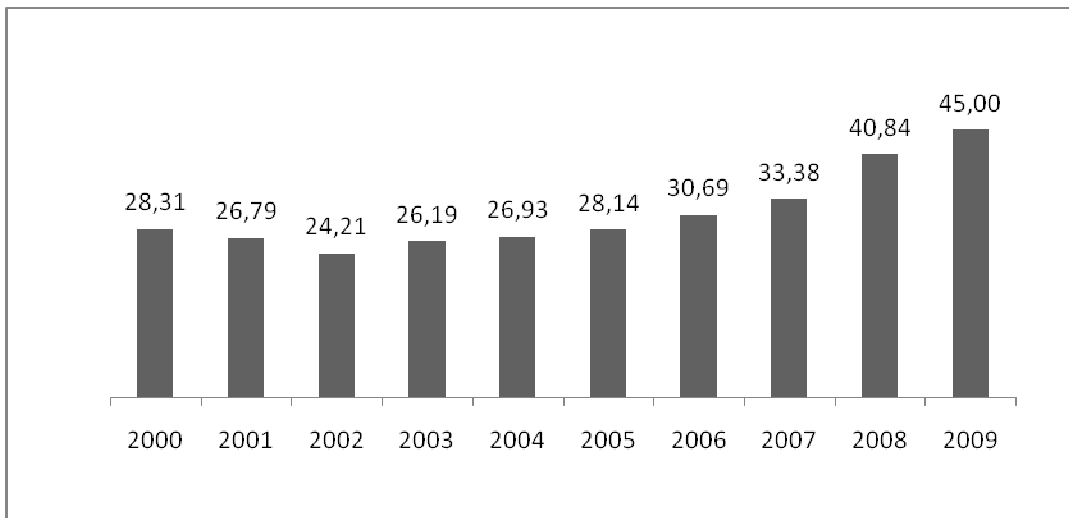
A utilização de recursos próprios para financiar o projeto de investimento limita-o à disponibilidade de poupança corrente por parte do investidor. Outra possibilidade é o financiamento através do mercado acionário⁸, porém essa opção dificilmente estará disponível no caso de pequenos empreendimentos (Levine, 1997; Braga, 1999).

Diante das limitações das demais fontes de recursos, o mercado de crédito passa a ter importância fundamental nas decisões de investimento das empresas. Porém, apesar disso, como evidenciado, o volume de crédito em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro ainda é inferior ao de países com níveis de renda similares aos do Brasil. Somado a isso, tem-se uma baixa qualidade de crédito, sendo privilegiado o crédito para o consumo em detrimento ao destinado à produção, além do fato de os créditos serem direcionados mais ao curto que ao longo prazo e atingirem mais a camada de alta renda que a de baixa renda, como está evidenciado nos Gráficos 1, 2 e 3 respectivamente (Neri, 2008).

A relação entre o crédito bancário e o PIB fechou o ano de 2009, segundo dados do Banco Central, em 45,00% do PIB, contra 40,84% no ano anterior. Como se pode verificar ilustrativamente no Gráfico 1, a relação crédito em função do PIB vem apresentando significativa elevação ao longo dos últimos anos, porém ainda é considerada baixa (dados comparativos de acordo com Gráfico 4). A predominância do crédito para consumo pode ser constatada na pouca participação do crédito concedido à pessoa jurídica, bem como no período médio dos financiamentos, que não supera os 400 dias, evidenciando a utilização dos créditos em média no curto prazo (respectivamente, Gráficos 2 e 3).

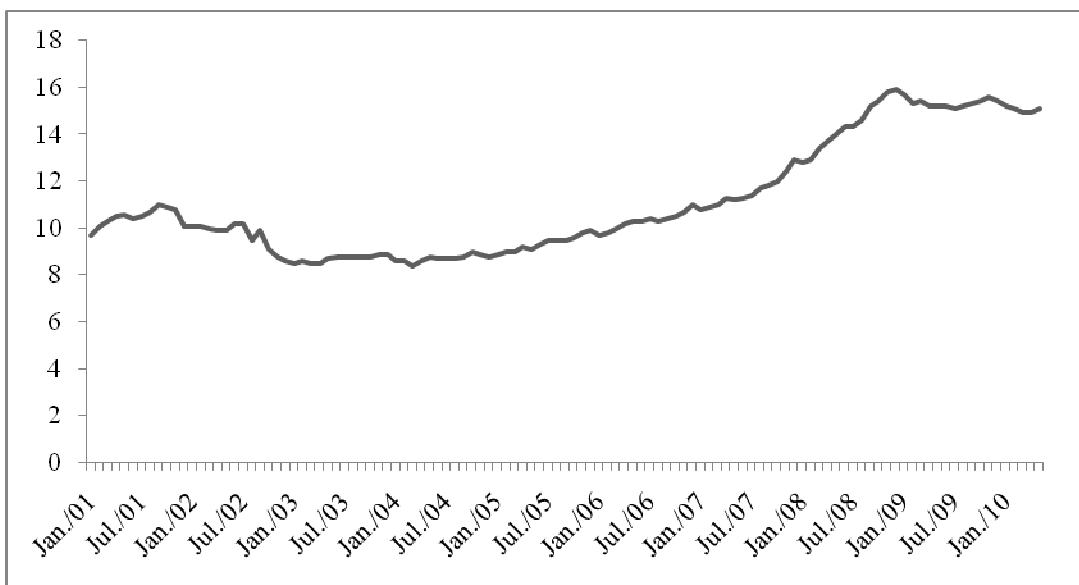
⁸ Segundo os resultados do estudo realizado por Marques Jr. e Porto Jr. (2004), apesar da versatilidade de seus instrumentos de captação, o mercado de capitais carece de um mercado secundário líquido e diversificado. “Esse mercado é, ainda, pouco explorado como forma de captação de recursos no País. Dessa forma, ele necessitaria de escala para passar a produzir efeitos positivos inequívocos para o crescimento, embora o nível de significância dos testes de causalidade indique propensão de o mercado de capitais também contribuir para o crescimento econômico no Brasil.” (Marques Jr.; Porto Jr., 2004, p. 17).

Gráfico 1 – Percentual das operações de crédito aos setores público e privado em relação ao PIB, no Brasil – 2000 - 09



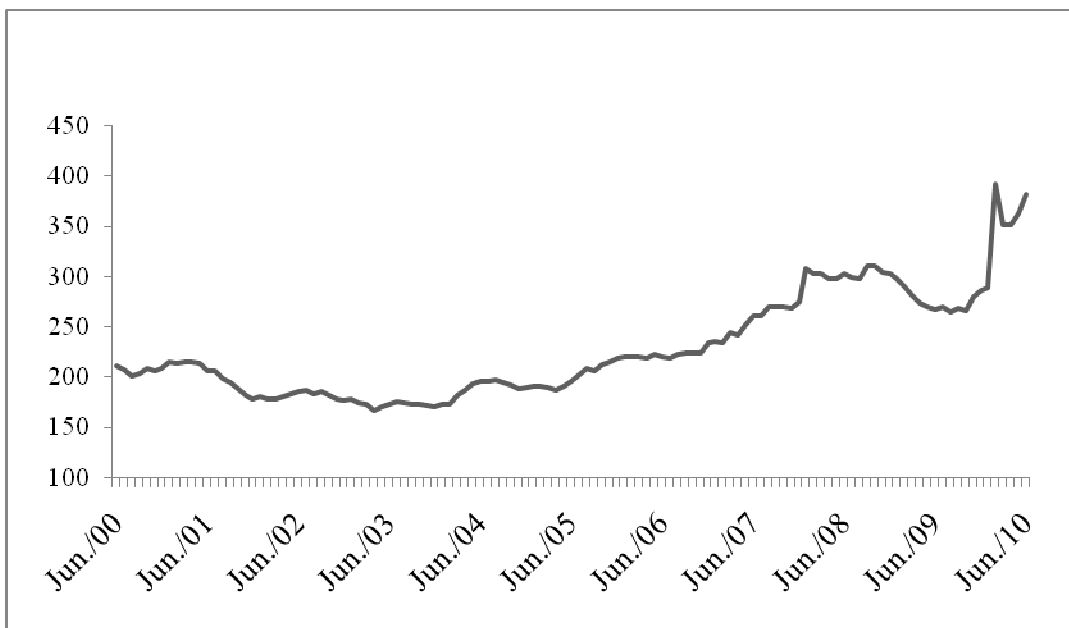
FONTE: Banco Central do Brasil, Seção Moeda e Crédito (Bacen Boletim/Moeda).

Gráfico 2 – Percentual do crédito com recursos livres concedido a pessoas jurídicas em relação ao PIB, no Brasil – jan./01 - jan./10



FONTE: Banco Central do Brasil, Seção Moeda e Crédito (Bacen Boletim/Moeda).

Gráfico 3 – Prazo médio das operações de crédito aos setores público e privado com recursos Livres, no Brasil – jun./01-jun./10

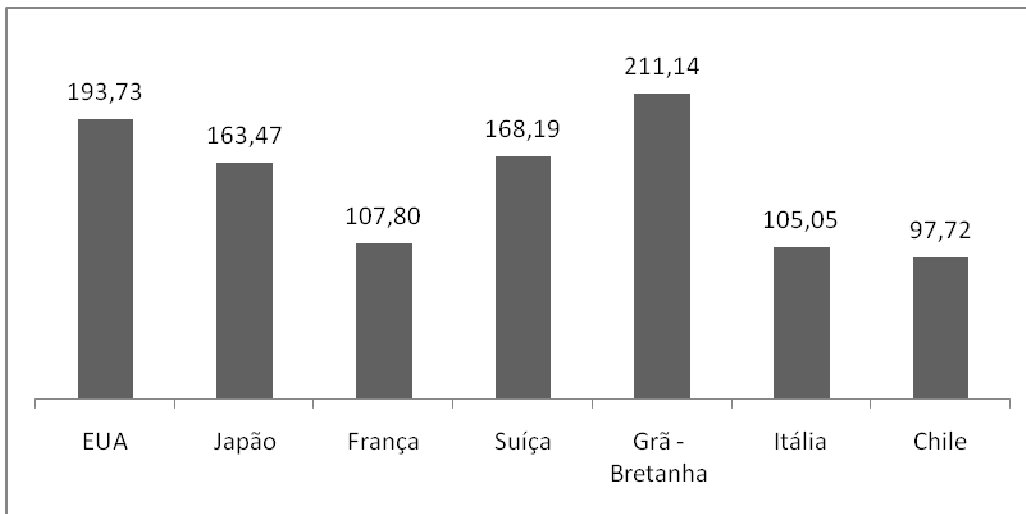


FONTE: Banco Central do Brasil, Seção Moeda e Crédito (BacenBoletim/Moeda).

Quando são realizadas comparações em relação ao percentual do PIB envolvido em financiamento no Brasil com o de outras nações, tem-se a dimensão da importância da relação, visto que, quanto maior a proporção, maior é a parcela de investimentos na economia. A literatura aponta que quanto maior for a atuação do sistema financeiro, maior tenderá a ser o volume de recursos direcionados para o setor produtivo, o que resulta em maior crescimento econômico, tema que será detalhado na próxima seção.

Nos Estados Unidos e no Japão, o volume de crédito supera os 160% do PIB. Na Europa, ultrapassa os 165% e 200%, respectivamente, na Suíça e na Grã-Bretanha e os 100% na Itália e na França, de acordo com os dados do Gráfico 4. Isso revela um nível de confiança maior das empresas no sistema financeiro e a utilização do crédito como promotor do desenvolvimento econômico. A relevância da relação crédito/PIB evidencia-se no fato de que, à medida que há um maior volume de investimentos produtivos, maior é o desenvolvimento promovido pela utilização do mesmo e, como consequência, existe uma maior possibilidade de desenvolvimento na economia em questão.

Gráfico 4 – Percentual do crédito interno ao setor privado em relação ao PIB, em países selecionados – 2008



FONTE: Fundo Monetário Internacional, Estatísticas Financeiras Internacionais. Disponível em: <<http://datos.bancomundial.org>>.

NOTA: O crédito interno ao setor privado refere-se a recursos financeiros concedidos a esse setor, como através de empréstimos, compra de títulos, que não constituem um capital próprio, e empréstimos a empresas e outras contas a receber, o que cria um direito de reembolso. Para alguns países, esses direitos incluem crédito para empresas públicas.

Dessa forma, um sistema financeiro mais eficaz permite uma melhor mobilização de recursos entre os agentes superavitários e os deficitários, influenciando num melhor desenvolvimento econômico e evidenciando a importância do crédito em uma sociedade de trocas.

O sistema financeiro exerce, nesse contexto, a função de intermediação dos recursos entre os poupadores e os investidores, possibilitando a alavancagem da economia. Para realizá-la de forma eficiente e eficaz, ele deve apresentar as características arroladas a seguir, que demonstram o vínculo existente entre a qualidade do mesmo e o crescimento econômico (Levine, 1997).

Facilitar a redução do risco, sendo a liquidez a facilidade com que os agentes podem converter seus ativos em poder aquisitivo; o risco de liquidez se produz frente às incertezas na troca dos ativos. Nesse contexto, a assimetria da informação e os custos de transação poderiam inibir a liquidez e aumentar os seus riscos, o que cria espaço para o surgimento das instituições financeiras. Por outro lado, quando os bancos reduzem o risco de liquidez, eles podem aumentar os investimentos em ativos menos líquidos e de alto rendimento e acelerar o crescimento, pois, como os poupadores normalmente não desejam correr riscos e os projetos

que apresentam altos rendimentos os têm, em geral, em maior escala que os de baixo rendimento, o mercado financeiro atuará no sentido de diversificar o risco envolvido, alocando os recursos produtivos da forma mais eficiente possível (Levine, 1997). Ou seja:

O vínculo entre a liquidez e o desenvolvimento econômico surge devido ao fato de alguns projetos de alto rendimento necessitarem de capital de longo prazo, e os poupadores não têm interesse em renunciar ao controle de sua poupança por períodos tão prolongados. Então, se o sistema financeiro não elevar a liquidez dos investimentos a longo prazo, é provável que haja menos investimentos para projetos de alta rentabilidade.⁹ (Levine, 1997, p.8).

O mercado, desempenhando adequadamente a sua função de redução de risco e de elevação da liquidez por meio de uma alocação eficaz dos recursos, exerce importante papel de indutor do desenvolvimento econômico.

Adquirir informações sobre os investimentos e a destinação dos recursos. O levantamento de informações a respeito das empresas, dos empresários e das condições de mercado para o setor pode acabar sendo custosa, e os poupadores estão pouco dispostos a investir em áreas sobre as quais possuem pouca informação. Os mercados, quando eficientes, podem reunir e difundir as informações sobre as empresas, o que gera importantes consequências sobre o crescimento. “Além de identificar as melhores tecnologias de produção, os intermediários financeiros poderão promover a inovação tecnológica ao identificar os empregadores que têm maior chance de sucesso na implementação de novos processos de produção” (Levine, 1997, p. 12)¹⁰.

Supervisionar os administradores e fiscalizar as empresas. Com o intuito de reduzir os custos da informação, *ex ante*, têm-se os contratos, e, para controlar os riscos *ex post*, os agentes financeiros têm o papel de monitorar os investimentos. Nesse sentido, o uso de contratos financeiros com garantias tende a reduzir os custos, e as observações reduzem os riscos de um investimento ineficiente pelo temor da perda dos bens dados como garantia no contrato de concessão de crédito.

Mobilizar os recursos, o que implica a junção do capital de diversos poupadores para investir. Essa junção permite o financiamento dos indivíduos sem o capital necessário para a

⁹ No original: “El vínculo entre la liquidez y El desarrollo económico surge debido a que algunos proyectos de alto rendimiento requieren una obligación de capital a largo plazo, si bien a los ahorradores no les gusta renunciar al control de sus ahorros por períodos prolongados. Por consiguiente, si el sistema financiero no aumenta la liquidez de las inversiones a largo plazo, es probable que haya menos inversión para proyectos de alta rentabilidad.” (Levine, 1997, p.8).

¹⁰ No original: “Además de identificar las mejores tecnologías de producción, los intermediários financieros pueden fomentar la innovación tecnológica al detectar a los empresarios que tienen las mayores probabilidades de éxito en la puesta en marcha de nuevos procedimientos de producción.”(Levine, 1997, p.12).

implantação de seus projetos, que, de outra forma, estariam restritos aos seus próprios recursos para fazer frente aos seus investimentos. Como, muitas vezes, os empresários não possuem recursos suficientes para projetos de implantação ou expansão, estar-se-ia limitando as possibilidades de crescimento dos empreendimentos e, como consequência, da economia. “No entanto, o custo da mobilização da poupança a partir de vários poupadores é alta. Deve-se (a) superar os custos de transação associados à mobilização da poupança a partir de diferentes indivíduos e (b) superar as assimetrias de informações que ocorrem quando você convencer os poupadores a abrirem mão do controle de suas economias.” (Levine, 1997, p18)¹¹. Entende-se, a partir do exposto, a importância da mobilização da poupança para que seja possível financiar as atividades produtivas que estão sendo geridas pelos tomadores de crédito.

Facilitar o intercambio e a movimentação dos recursos e ampliar as tecnologias de produção. Os mecanismos financeiros reduzem os custos de transação, podendo fomentar a especialização, a inovação tecnológica e o crescimento. As inovações tecnológicas, em geral, aumentam a produtividade e permitem ganhos de escala que beneficiam o crescimento econômico.

Como demonstrado, o mercado financeiro pode gerar liquidez, aumentar a poupança, alocar recursos de forma eficaz e impulsionar bons projetos, beneficiando o desenvolvimento econômico e gerando receita e renda para as empresas; um aumento de produtividade acelera as taxas de crescimento. O papel essencial das instituições financeiras é o de reduzir as ineficácias na alocação dos recursos, evitando desperdício de recursos produtivos (Levine, 1997).

O desenvolvimento do sistema financeiro, então, é entendido como a capacidade das instituições financeiras de disponibilizarem aos agentes econômicos serviços que, ao mesmo tempo, facilitem e intensifiquem as transações econômicas. No sistema financeiro, a intermediação deve atuar de forma a preservar a eficácia no intercâmbio de recursos entre poupadores e investidores, o que gera custos de transação. Como o maior desenvolvimento do setor financeiro leva à intensificação das transações, os custos tendem a ser reduzidos, incentivando a entrada de mais indivíduos, o que permite aumentar a alocação do capital e resulta em um maior crescimento da economia a partir da maior disponibilização de recursos. O fomentando do crescimento conduz a incrementos do produto. Essa interligação entre o

¹¹ No original: “Sin embargo, el costo de movilizar los ahorros de diversos ahorradores es elevado. Deben (a) superarse los costos de transacción vinculados con la movilización Del ahorro de diferentes individuos y (b) superarse las asimetrías de la información que se producen al convencer a los ahorradores de renunciar al control de sus ahorros (Levine, 1997, p18)

desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico será abordada no próximo tópico (Mattos, 2002).

Essa simplificação e essas facilidades devem estar presentes nas funções básicas, portanto, refletidas em um sistema financeiro eficiente e eficaz: transferir, proteger, diversificar e alocar riscos de forma eficiente; mobilizar e/ou captar poupança; alocar os recursos da forma mais eficaz possível; facilitar as trocas de bens e serviços; monitorar e controlar empresas e dirigentes de forma a induzi-los a agirem de acordo com os interesses dos credores (Levine, 1997; Mattos, 2002).

Em consideração à hipótese que sustenta que o desenvolvimento financeiro estimula o crescimento econômico, o eficaz funcionamento das instituições financeiras é considerado capaz de promover a eficiência global - gerando e expandindo a liquidez - mobilizar poupança, intensificar a acumulação de capital e de transferir recursos de setores tradicionais sem crescimento para os mais dinâmicos e com maior potencial de atingi-lo, e comportando-se, desse modo, como impulsionadoras de empresários capazes que atuam nesses setores (Darrat, 1999; Mattos, 2002).

Nesse sentido, destaca-se:

A visão convencional de que o desenvolvimento financeiro é uma pré-condição necessária para o crescimento econômico assenta em muitas premissas. Essa hipótese sustenta que o bom funcionamento das instituições financeiras pode promover eficiência econômica global, criar e expandir liquidez, mobilizar a poupança, promover a acumulação de capital, transferência de recursos de setores tradicionais (com baixo crescimento) para os setores mais modernos com maiores chances de crescimento, e também promover uma resposta ao empresário competente desses setores modernos da economia. Essa hipótese é normalmente rotulada *supplyleading*, uma vez que postula que, na presença de mercados financeiros eficientes, aumenta a oferta de serviços financeiros para suprir a demanda de crédito do setor real da economia.¹² (Darrat, 1999, p. 20).

O bom funcionamento das instituições financeiras aumenta a demanda desses serviços, promovendo o desenvolvimento. Já no que se refere às evidências de que o desenvolvimento financeiro possui relação com o crescimento econômico, tem-se, na literatura, uma série de estudos que a demonstram por meio de trabalhos empíricos. Dentre esses trabalhos, destaca-se o de King e Levine (1993), onde os autores verificam se os índices de desenvolvimento financeiro são correlacionados de forma positiva com o crescimento econômico. Chegando a

¹² No original: "The "conventional" view that financial deepening is a necessary pre-condition for economic growth rests on many premises. This hypothesis contends that wellfunctioning financial institutions can promote overall economic efficiency, create and expand liquidity, mobilize savings, enhance capital accumulation, transfer resources from traditional (non-growth) sectors to the more modern growthinducing sectors, and also promote a competent entrepreneur response in these modern sectors of the economy. This hypothesis is usually labeled "supplyleading" since it postulates that the presence of efficient financial markets increases the supply of financial services in advance of the demand for them in the real sector of the economy" (Darrat, 1999, p. 20).

resultados que mostram a existência de relação positiva significativa entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico.

Uma das possíveis explicações para as diferenças entre o crescimento dos países deve-se, dentre outras variáveis, à taxa de poupança, em função de que o volume de recursos disponibilizados para o investimento depende dela. Contudo a eficácia da intermediação financeira afeta de forma decisiva a alocação dos recursos no setor produtivo e, dessa forma, o crescimento econômico, como será demonstrado a seguir, a partir de testes empíricos a respeito da relação de causalidade existente entre o desenvolvimento do setor financeiro e o crescimento econômico.

O foco central dos modelos apresentados é uma avaliação empírica da relação entre ambos, dado que a eficiência da intermediação financeira permite maior eficácia na alocação dos recursos financeiros disponíveis. A eficiência do sistema financeiro tende a levar a uma maior captação de poupança e, conseqüentemente, há mais recursos para emprestar, que, por sua vez, podem ser destinados a melhorias do capital físico e geram crescimento econômico.

2.2 SISTEMA FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO

O acesso ao crédito cria poder econômico e social, gerando um ambiente mais propício para o aproveitamento das oportunidades econômicas por parte dos financiados. Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico estão baseados na dinâmica de que a atividade econômica gera os meios para que a intermediação financeira seja promotora do crescimento, ou seja, à medida que houver intensificação e eficácia na alocação dos recursos, a consequência será um impulso ao crescimento. Assim, um setor financeiro bem desenvolvido gera crescimento do produto. Dessa forma, tem-se que:

A linha de argumentação que postula a relação conjunta entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico baseia-se no pressuposto de que a dinâmica da atividade econômica gera os meios para formar uma intermediação financeira promotora de crescimento, enquanto esta, ao intensificar a alocação de capital, acelera o crescimento. Ou seja, o aumento da eficiência do setor financeiro leva ao crescimento do produto, que, por seu turno, gera demandas adicionais por depósitos e serviços financeiros (Missio et al, 2010, p.10).

A importância do desenvolvimento do sistema financeiro torna-se mais relevante à medida que se considera a maior integração mundial, que faz com que capitais do mundo inteiro transitem globalmente e com baixos custos em busca das melhores alternativas de investimento e dos melhores retornos. Essa maior integração cria grandes oportunidades para o país, desde que sejam oferecidos retornos, condições e custos de transação tão competitivos como os oferecidos pelo resto do mundo. E a competitividade do setor está diretamente atrelada ao desenvolvimento adequado do sistema financeiro.

Os resultados dos trabalhos demonstrados a seguir sugerem que o desenvolvimento financeiro tem influência na taxa de crescimento. Porém a literatura sobre a relação de causalidade entre crescimento econômico e desenvolvimento financeiro guarda ainda algumas contradições e desencontros. Nos estudos que tratam da relação do desenvolvimento financeiro com o crescimento econômico, surgem três linhas de análise distintas.

Há aquela que acredita que o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico não se relacionam,¹³ nesse caso, a correlação encontrada entre eles é considerada espúria.

A segunda linha de pensamento é a que acredita que o desenvolvimento financeiro é decorrência do crescimento econômico,¹⁴ sendo assim, tem-se que o desenvolvimento financeiro é dirigido pela demanda, ou seja, um maior crescimento levará a uma maior atuação do sistema financeiro e, como consequência, a uma queda de custos fixos e à sofisticação de produtos e serviços. Os autores que postulam a existência de relação inversa entre desenvolvimento do sistema financeiro e crescimento econômico alegam que o crescimento da atividade bancária é irrelevante, por resultar do aumento das trocas, que, por sua vez, é decorrente do desenvolvimento econômico.

E, por fim, há a linha de pensamento considerada a mais tradicional e que será alvo da presente análise. Ela se baseia no argumento de que o desenvolvimento financeiro é determinante no crescimento econômico, pois o desenvolvimento do sistema financeiro proporciona um melhor monitoramento da qualidade do investimento e aumenta a poupança, permitindo maior disponibilização de recursos e resultando em um aumento no investimento (Marques Jr.; Porto Jr., 2004).

¹³ Os autores argumentam que o crescimento da atividade bancária é irrelevante, pois resulta naturalmente do aumento geral das transações de troca que decorrem do crescimento econômico ou do desenvolvimento industrial. Ou seja, crescimento econômico ou desenvolvimento industrial causam o desenvolvimento do sistema financeiro. O argumento é o de que crescimento afeta a configuração do sistema financeiro na medida em que implica aumentos da demanda por serviços desse setor advindos da dinâmica da atividade econômica (Missio, 2010, p. 8).

¹⁴ Essa corrente argumenta que o desenvolvimento financeiro é causado pelo crescimento econômico, sugerindo que o empreendimento conduz as finanças, ou seja, o crescimento da economia afeta o formato do sistema financeiro, devido a aumentos da demanda de serviços financeiros que se originam da dinâmica da atividade econômica.

Schumpeter, no início do século XX, suspeitava que havia influência dos mercados financeiros no desenvolvimento econômico, pois, sem o financiamento, as estruturas da indústria moderna não teriam sido erguidas. “Em 1911, Joseph Schumpeter alegou que os serviços prestados pelos intermediários – a mobilização de poupança, a avaliação de projetos, gestão de riscos, monitoramento de gestores e facilitar as transações – são essenciais para a inovação tecnológica e o desenvolvimento econômico” (King e Levine 1993, p. 717).¹⁵

A relação direta entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento é sustentada pelas premissas de que o funcionamento adequado do sistema financeiro leva à eficácia da economia, facilita a alocação de recursos entre os setores com maior capacidade de crescimento, e financia projetos que produzem um maior desenvolvimento econômico (Missio et all, 2010; Levine, 1997; Darrat, 1999).

A abordagem tradicional admite que o processo de intermediação financeira consiste no adequado direcionamento dos recursos das unidades superavitárias para as deficitárias, sendo, via intermediação das instituições de crédito, a forma pela qual os agentes econômicos que necessitam de fundos para realizar os investimentos produtivos acessam os recursos. A eficiência e a eficácia do sistema financeiro são determinantes, portanto, no processo de crescimento econômico (Missio et all, 2010; Mattos, 2002).

Seguindo a linha que acredita ser o desenvolvimento financeiro determinante para o crescimento econômico, tem-se o trabalho de King e Levine (1993), que, no intuito de demonstrar que o sistema financeiro pode promover o crescimento econômico, realizaram uma análise em 80 países no período que vai de 1960 a 1989, utilizando análise de *cross-section*. Para tanto, construíram indicadores que pudessem mensurar os serviços dos intermediários financeiros, utilizando na mensuração do crescimento econômico a taxa de crescimento do PIB *per capita*, a razão do investimento anual pelo PIB, a taxa de crescimento da produtividade e a taxa de crescimento do estoque de capital (King; Levine, 1993).

Para medir o nível de desenvolvimento financeiro, foram utilizados a razão $M3/PIB$ ¹⁶ e os ativos depositados em bancos comerciais pelo total de depósitos nos bancos comerciais e

¹⁵ No original: “In 1911 Joseph Schumpeter argued that the service provided by financial intermediaries – mobilizing savings, evaluating projects, managing risk, monitoring managers, and facilitating transactions – are essential for technological innovation and economic development” (King e Levine 1993, p. 717).

¹⁶ **M0** = Base Monetária Restrita = moeda emitida (papel-moeda e moeda metálica) + reservas bancárias (moeda em poder das entidades financeiras e seus depósitos no Banco Central); **M1** = moeda em poder do público (papel-moeda e moeda metálica) mais depósitos à vista

no banco central (Bank). Outro indicador foi a razão entre o total do crédito privado em relação ao total do crédito público e privado (Private); e, por fim, o total de créditos dividido pelo PIB (Priv/Y).

Primeiro, foi calculada a medida tradicional de profundidade financeira, que é a dimensão global da intermediação do sistema financeiro formal, ou seja, a proporção de passivos líquidos / PIB. Em segundo lugar, distinguiu-se entre as instituições financeiras e a realização de intermediação. Devido a limitações de dados, isso significa analisar a importância de depósito bancário em relação ao banco central na alocação de crédito interno. Os bancos podem oferecer uma melhor gestão de risco dos investimentos e serviços de informação que os bancos centrais. Em terceiro lugar, examinamos como o sistema financeiro distribui bens utilizando duas medidas: uma de crédito emitido para as empresas privadas não financeiras dividida pelo total de crédito (excluindo o crédito para os bancos), e uma de crédito emitida para as empresas privadas não financeiras dividida pelo PIB. Os sistemas financeiros que proveem crédito para as empresas privadas, provavelmente, prestam mais serviços do que os sistemas financeiros que simplesmente prestam crédito para o governo ou empresas estatais. Apesar de cada indicador financeiro ter deficiências utilizando matriz de indicadores que fornece uma rica imagem de desenvolvimento financeiro do que se usado apenas uma única medida¹⁷ (King ; Levine, 1993, p. 720).

O estudo mediu a relação empírica entre uma gama de indicadores do desenvolvimento financeiro e do crescimento econômico, chegando à conclusão de que há correlação entre a eficiência do setor financeiro e o crescimento:

[...] (1) Os indicadores do nível de desenvolvimento financeiro – a dimensão do setor financeiro formal intermediário em relação ao PIB, a importância dos bancos em relação ao Banco Central, o percentual de crédito atribuído às empresas privadas e a proporção de crédito emitidas para empresas privadas em relação ao PIB – são fortemente correlacionados com o crescimento, a taxa de acumulação de capital físico e melhorias na eficiência da alocação de capital, e (2) os componentes predeterminados desses indicadores de desenvolvimento financeiro significativamente predizem valores subsequentes dos indicadores de crescimento. Os dados são consistentes com a visão de que os serviços financeiros estimulam o crescimento econômico, aumentando a taxa de acumulação de capital e melhorando a eficiência com a utilização dos capitais na economia¹⁸ (King; Levine, 1993, p. 735).

nos bancos comerciais. **M1** é o total de moeda que não rende juros e é de liquidez imediata, sendo que moeda em poder do público é a quantidade de moeda emitida pela autoridade monetária menos as reservas bancárias; **M2** = **M1** + depósitos a prazo (depósitos para investimentos, depósitos de poupança, fundos de aplicação financeira e de renda fixa de curto prazo + títulos do governo em poder do público; **M3** = **M2** + depósitos de poupança e **M4** = **M3** + títulos privados (depósitos a prazo e letras de câmbio).

¹⁷ No Original: “First, we compute the traditional measure of financial depth, which equal the overall size of the formal financial intermediary system, i.e., the ratio of liquid liabilities to GDP. Second, we distinguish among financial institutions conducting intermediation. Due to data limitations, this means examining the importance of deposit bank relative to the central bank in allocating domestic credit. Banks are likely to offer better risk management and investment information service than central banks. Third, we examine where the financial system distributes assets using two measures: a) credit issued to nonfinancial private firms divided by total credit (excluding credit to banks), and b) credit issued to nonfinancial private firms divided by GDP. Financial systems that primarily fund private firms probably provide more services than financial systems that simply funnel credit to the government or state enterprise. Although each financial indicator has shortcomings using array of indicators provides a richer picture of financial development than if we used only a single measure” (King ; Levine, 1993, p. 720).

¹⁸ No original: “[...](1) indicators of the level of financial development – the size of the formal financial intermediary sector relative to GDP, the importance of banks relative to the central bank, the percentage of credit allocate to private firms, and the ratio of credit issued to private firms to GDP – are strongly and robustly correlated whit growth, the rate of physical capital accumulation, and improvements in the

Baseados nos resultados dos indicadores que demonstram o nível de desenvolvimento financeiro é forte e robustamente correlacionado com o crescimento, a taxa de acumulação de capital físico e a melhoria da alocação dos recursos são positivamente estimuladas pelo bom funcionamento do sistema financeiro. Os autores ressaltam ainda que, pelos resultados empíricos do trabalho se pode concluir que Schumpeter poderia estar certo sobre a importância do financiamento para o desenvolvimento econômico, baseado no fato de que as inovações que levam ao crescimento econômico são possíveis com a utilização dos intermediários financeiros, que são os responsáveis por prover o crédito. (King; Levine, 1993)

O trabalho de Silva e Porto Jr. tem como objetivo analisar teórica e empiricamente a existência de relação positiva entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico. No teste realizado, foi aplicada a técnica de regressão quantílica para analisar os dados dos 77 países da amostra utilizada, referentes ao período 1980/92.

Na análise, foram aplicadas duas medidas para representar a variável independente (desenvolvimento financeiro) e duas medidas para indicar a variável dependente (crescimento econômico). As medidas são as seguintes¹⁹: (a) desenvolvimento financeiro, medido pela intensidade financeira (IF) que é o tamanho do setor de intermediação financeira formal²⁰; quanto a participação do crédito dos bancos no total de crédito doméstico (banco), entende-se que, quanto maior for o volume de crédito dos bancos frente ao total de crédito doméstico, mais eficaz é o mercado de crédito; (b) crescimento econômico, medido pela taxa de crescimento real média do PIB *per capita* (PIB) e pela taxa de crescimento real média do capital *per capita* (Capital). (Silva; Porto Jr., 2004)

Os resultados do trabalho confirmam a teoria da existência de relação entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico.

As estimativas produzidas por regressão quantílica nos permitem concluir que: (a) há uma relação positiva entre desenvolvimento financeiro e crescimento econômico; (b) mesmo controlados por características *cross-country*, os parâmetros estimados se mantêm positivos; e (c) quanto maior o quantil (isto é, maior a taxa de crescimento econômico), maior é a contribuição do sistema financeiro para o crescimento econômico. (Silva; Porto Jr, 2004, p.17).

efficiency of capital allocation; and (2) the predetermined components of these financial development indicators significantly predict subsequent values of the growth indicators. The data are consistent with the view that financial services stimulate economic growth by increasing the rate of capital accumulation and by improving the efficiency with economies use that capital" (King e Levine, 1993, p. 735).

¹⁹ Além das variáveis listadas, foram utilizadas, no trabalho, variáveis para controlar as características individuais de cada um dos países, pois estas podem ter efeito sobre o crescimento. Entre elas estão: PIB real *per capita* de 1980; taxa de inflação definida em logaritmo natural; e comércio internacional médio para o período 1980/95.

²⁰ A variável é medida a partir dos exigíveis de curto prazo do sistema financeiro como uma fração do PIB. A intuição de utilizar a intensidade financeira reside no fato de que os intermediários financeiros captam recursos de curto prazo e convertem os mesmos em empréstimos de longo prazo, beneficiando o crescimento econômico. Isso permite que as firmas tenham um horizonte de investimento mais longo, além de garantir a liquidez dos depositantes

Contudo os autores destacam que é necessária uma investigação mais acurada no que se refere ao fato de os países com maior crescimento econômico serem os mais afetados de forma positiva pelo desenvolvimento financeiro, de acordo com os resultados do estudo. Uma das possíveis explicações para esse fato é que os países com maior taxa de crescimento são os que possuem menor estoque de capital, quando comparados aos desenvolvidos, que, por estarem mais próximos do estado estacionário, apresentam uma taxa de crescimento menor. “Nesse sentido, qualquer instrumento que afete a eficiência da alocação do capital (desenvolvimento financeiro, neste caso) causa um maior retorno marginal do capital²¹ para estes países” (Silva; Porto Jr, 2004, p. 17).

Concluem, no entanto, destacando que:

O sistema financeiro tem uma significativa correlação com as variáveis de crescimento econômico, sendo este, então, um bom sinalizador para o um bom desempenho de uma economia. Nesse sentido, a intuição de Schumpeter acerca do sistema financeiro, parece ser apropriada, pois há evidências de uma relação estreita entre inovação e desenvolvimento financeiro (Silva; Porto Jr, 2004, p. 17)

O desenvolvimento do sistema financeiro, ou simplesmente desenvolvimento financeiro, refere-se, portanto, à capacidade de as instituições financeiras de um país ou região colocarem à disposição dos agentes econômicos serviços que facilitem e intensifiquem as transações econômicas destes. Os autores ressaltam a já discutida posição de Schumpeter a respeito da importância do sistema financeiro e sua relação com a inovação, bem como evidenciam a importância do desenvolvimento financeiro para o crescimento econômico (Matos, 2002; Silva; Porto Jr., 2004).

Seguindo a visão tradicional, um conjunto extenso de modelos tem postulado a hipótese de que o desenvolvimento financeiro afeta diretamente o crescimento econômico. Isso se baseia em argumentos e testes empíricos que dão suporte à hipótese genérica de que o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico são relacionados, isto é, a relação entre as duas variáveis econômicas não é neutra.

O sistema financeiro facilita a alocação de recursos no espaço e no tempo, estimulando, em consequência, a atividade econômica. Dada a importância da eficiente alocação dos recursos econômicos, o funcionamento satisfatório das instituições financeiras pode promover eficiência econômica global de forma a gerar e a expandir liquidez, mobilizar poupança, intensificar a acumulação de capital, transferir recursos de setores tradicionais sem

²¹ Supondo uma função de produção côncava, como é habitual em economia (nota do autor).

crescimento para setores mais modernos, indutores de crescimento, assim como impulsionar respostas de empresários competentes nesses setores modernos da economia (Darrat, 1999; Levine, 1993; Matos, 2002).

Desse modo, mercados financeiros eficientes, ao ampliarem a disponibilidade de seus serviços, são condutores da oferta diante da demanda do setor real da economia. Nesse sentido, o aumento de liquidez facilita o investimento de longo prazo com retornos mais elevados, estimulando o crescimento da produtividade e, portanto, do produto (Darrat, 1999; Levine, 1993; Matos, 2002).

No Brasil, o sistema financeiro vem crescendo e diversificando-se ao longo dos últimos anos e, assim, contribuindo para o crescimento econômico, como prevê a teoria. Diante das evidências da importância de os países buscarem mercados financeiros eficientes e eficazes para auxiliar no crescimento econômico local, apresentam-se, na sequência, estudos que buscam demonstrar a relação positiva para as variáveis na economia brasileira.

Esses estudos procuram dar suporte à veracidade das evidências sobre a importância sugerida para a economia internacional de que o sistema financeiro é um determinante do maior crescimento econômico. Isto porque, dada a existência da relação de causalidade entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico, haveria a possibilidade de se utilizar o aprimoramento do mercado financeiro para auxiliar na expansão da taxa de crescimento da economia.

2.3 SISTEMA FINANCEIRO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL

No caso brasileiro, têm-se estudos que avalizam as evidências no que se refere à importância do sistema financeiro para a determinação de um maior crescimento econômico. Destacam-se dois trabalhos que tratam especificamente do problema: o de Matos (2002) e o de Marques Jr. e Porto Jr. (2004). Ambos visam testar a existência de relação de causalidade entre o sistema financeiro e o crescimento econômico para a economia brasileira.

Os trabalhos em questão tratam da causalidade entre o sistema financeiro e o crescimento econômico para séries de tempo brasileiras. Esses estudos encontram evidências

de que as variáveis financeiras testadas por Granger causam crescimento econômico. A importância desse sistema deve-se à sua capacidade de elevar de forma significativa a captação de recursos e alocá-los do modo mais eficaz possível, podendo, assim, apresentar impactos sobre o crescimento das tecnologias empregadas e, conseqüentemente, sobre a produtividade resultante.

Marques Jr. e Porto Jr. (2004) usam séries de tempo anuais, de 1950 a 2000. Os autores qualificam o sistema financeiro do País por meio de indicadores para o sistema bancário e para o mercado de capitais, dando uma dimensão do seu tamanho, bem como através dos níveis de atividade e de seu grau de eficiência²². Para dimensionar o tamanho do sistema bancário e do mercado de capitais, utilizam, respectivamente, a soma dos depósitos à vista e a prazo em relação ao Produto Interno Bruto e o valor das transações em bolsa dividido pelo PIB.

O nível de atividade dos mercados é medido pela razão entre o crédito bancário ao setor privado e o PIB, bem como pelo valor anual das transações no mercado de capitais em relação ao PIB. Já a eficácia bancária é constatada pela razão entre crédito ao setor privado e o PIB e pela soma dos depósitos à vista e a prazo dividida pelo PIB. A eficácia do mercado de capitais é mensurada pelo valor anual das transações em bolsa dividido pelo valor total da capitalização das ações negociadas.

Em seus estudos, os autores não chegaram a relações conclusivas entre o mercado de capitais e o crescimento do PIB no caso brasileiro, pois esse mercado ainda é pouco explorado no País, necessitando de versatilidade para produzir efeitos positivos e contundentes sobre o crescimento econômico.

As relações de causalidade estudadas acima não permitem relações conclusivas entre mercado de capitais e crescimento do PIB, pelo menos no caso brasileiro. O crescimento econômico levaria a maiores investimentos via bolsa de valores, uma vez que o crescimento criaria maior volume de poupança para ser investida. Esse investimento faria crescer o volume de transações em bolsa, isso é o que indica a relação PIB-EBOV²³. No entanto, a relação ABOV-PIB²⁴ indica haver causalidade direta do nível de atividade no mercado de capitais para o crescimento econômico (Marques Jr.; Porto Jr. 2004, p.16).

²² No trabalho, os autores medem o desenvolvimento do sistema financeiro (SF) ao longo do tempo, em três dimensões: o tamanho do setor; o nível de atividade e a eficiência do sistema financeiro. Para tanto, construíram *proxys* para a mensuração do desenvolvimento do sistema bancário e do mercado de capitais em separado, objetivando medir a relevância de cada um para o crescimento nacional.

²³ Mercado de ações: valor anual das transações em bolsa sobre valor da capitalização das ações negociadas em bolsa (EBOV).

²⁴ Mercado de capitais: valor anual das transações em bolsa sobre o PIB (ABOV).

No que se refere à contribuição do sistema financeiro brasileiro, provam que o mesmo vem crescendo e se diversificando, gerando benefícios cada vez maiores ao crescimento econômico, como prevê a teoria e ratifica a pesquisa:

No caso do sistema bancário, as medidas de desenvolvimento do sistema corroboram a tese de que ele é indutor de oferta no caso brasileiro. Nos poucos casos em que os testes não corroboram essa tese, eles se mostram pouco robustos estatisticamente, bem como os índices sofrem influência distorciva do processo inflacionário das décadas de 60, 70, 80 e parte da década de 90. Em outras palavras, o desenvolvimento do sistema bancário causou crescimento econômico no Brasil, na segunda metade do século XX. No entanto, o crescimento econômico não levou ao desenvolvimento do sistema bancário. A relação de causalidade é unívoca. (Marques Jr.; Porto Jr. 2004, p.16).

Os autores conseguem evidenciar que, no caso da economia brasileira, o desenvolvimento do sistema financeiro, especialmente o bancário, apresenta relação positiva com o crescimento. Apoiando esse resultado, tem-se o estudo realizado por Matos, que reforça as conclusões citadas.

Matos (2002) realizou seus testes de causalidade considerando um conjunto de séries temporais anuais entre 1947 e 2000²⁵, ou séries que começam um pouco mais tarde, dependendo da disponibilidade de informações sobre o crédito direcionado ao setor privado. Seu objetivo era verificar a existência de relação de causalidade entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento no Brasil.

O estudo utiliza três conjuntos de variáveis: (a) crescimento econômico, alvo da análise, (b) indicadores de desenvolvimento financeiro e (c) as variáveis de controle usadas nos testes multivariados de causalidade. Com relação ao crescimento econômico, seguindo a prática mais comum na literatura, o autor utilizou como medida o PIB real *per capita*²⁶. Para mensurar o desenvolvimento financeiro, adotou cinco indicadores, sendo eles: a diferença nos agregados monetários M2; o papel moeda em poder do público em relação a M2 e ao PIB; a razão entre o crédito bancário direcionado ao setor privado e o PIB; a divisão entre o crédito total do sistema financeiro direcionado ao setor privado pelo PIB; e, por último, a proporção de M2 no PIB (Mattos, 2002).

Os resultados da pesquisa revelam evidências causal positiva, unidirecional e significativa entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico. Dessa forma,

²⁵ Alguns dos indicadores utilizados não abrangem todo o período 1947-00, devido à inexistência de dados para o crédito. Diante disso, a razão crédito bancário ao setor privado/PIB restringe-se ao período 1963-00, enquanto a razão crédito do sistema financeiro ao setor privado/PIB cobre apenas o período 1970-00.

²⁶ Expresso em logaritmo (LPC).

pode-se concluir que os dados dão consistência à hipótese de que o desenvolvimento exerce efeito positivo sobre o crescimento da economia. Nesse sentido, quando medida a razão do crédito do sistema financeiro ao setor privado sobre o PIB, a pesquisa mostra que o desenvolvimento financeiro constitui fator necessário para o crescimento econômico (Matos, 2002).²⁷

Pode-se concluir que:

Desse modo, a evidência empírica que dá suporte à hipótese de existência de estímulos ao crescimento econômico originários do sistema financeiro ganha significação adicional, na medida em que reforça, também, a importância da confiabilidade institucional nesse processo. Portanto, reformas institucionais que fortaleçam tal confiabilidade são consistentes com o esforço empreendido no sentido de promover o crescimento econômico do país (Matos, 2002, p. 47).

As evidências de causalidade obtidas são consistentes com os resultados alcançados em estudos feitos por outros autores que defendem a visão tradicional – que é predominante na literatura – de que o desenvolvimento financeiro afeta de forma direta o crescimento econômico. Isso fortalece a proposição de que o desenvolvimento financeiro exerce efeito positivo sobre o crescimento da economia brasileira, assim como sobre o da economia mundial, demonstrado nos estudos apresentados anteriormente (Mattsos, 2002).

Pode-se, assim, afirmar a existência de correlação entre o desenvolvimento financeiro e o crescimento econômico, visto que o papel das instituições financeiras é o de reduzir as ineficiências na alocação dos recursos entre os projetos viáveis. Elas atuam no sentido de reduzir tanto os custos de transação como os de informação, função de essencial importância para a alocação adequada dos recursos, a mobilização de poupança e a diversificação do risco.

À medida que o mercado financeiro proporciona um amplo e simplificado acesso aos recursos financeiros por parte dos empreendedores, o que propicia uma maior concorrência entre as empresas na economia, a criação de novos processos pelo efeito multiplicador aumenta as bases do crescimento econômico, induzindo a um maior desenvolvimento.

Mercados financeiros bem-estruturados e concorrenciais constituem uma ferramenta eficaz na ampliação do crédito como instrumento de financiamento aos pequenos empreendimentos e, como consequência, elevam o emprego e a renda. Porém, para que os indivíduos tenham acesso ao crédito, é preciso que sejam efetuados, entre estes e a instituição financeira, contratos de crédito, que, por sua vez, estão sujeitos aos problemas de *moral*

²⁷ Faz-se ressalva ao fato de ser uma relação de causalidade direta e unidirecional, ou sem reversão, apresentada apenas quando o efeito do estoque de capital é controlado (Matos, 2002, p.47).

*hazar*²⁸, por falta de informações sobre as ações dos tomadores por parte de quem empresta (seleção adversa) e por pouca disponibilidade de bens para oferecer como garantia de repagamento.

Em um mercado marcado pela assimetria da informação, os indivíduos com microempreendimentos enfrentam grandes dificuldades no que concerne ao acesso ao crédito para financiamento. À medida que se tem um menor acesso aos serviços financeiros, um maior potencial produtivo poderá estar sendo subutilizado, deixando à margem grande parcela de empreendedores que não possuem bens suficientes para transpor os problemas gerados pela assimetria da informação.

Nesse contexto, surgem como alternativa às falhas do mercado financeiro tradicional as instituições de microfinanças. Elas são acessíveis aos pequenos empreendedores excluídos do sistema financeiro e que apresentam potencial de geração de renda e emprego, ou seja, capazes de contribuir para o desenvolvimento do País.

A partir das evidências sobre a importância do desenvolvimento financeiro, ressalta a necessidade de políticas capazes de dar seguimento à tarefa incompleta de desenvolvimento financeiro no Brasil, expandindo a fronteira de microfinanças a setores mais amplos da população e oferecendo a oportunidade de um melhor acesso a serviços financeiros que não somente crédito, mas a todos os produtos bancários necessários para que os empreendedores estejam seguros e protegidos contra imprevistos de forma eficiente e sustentável, melhorando dessa forma, as condições de vida da população.

A atividade de microfinanças é complexa, e esta complexidade encontra obstáculos próprios e característicos do desenvolvimento de qualquer mercado financeiro. Especificamente nesta atividade, essas dificuldades são ainda mais agudas. Superar esses obstáculos requer a utilização de recursos escassos – capital humano, físico, de informação e social – que geram altos custos. Em outras palavras, as microfinanças são caras. Apesar de todas estas dificuldades, as microfinanças são possíveis. Alguns programas obtiveram um progresso assombroso em termos de cobertura e de sustentabilidade, alcançando uma alta rentabilidade. Isso lhes permitiu ampliar a oferta de microcrédito a clientes de baixa renda, de uma forma que até a pouco seria impossível (Gonzales-Vega, 2002, p. 25).

As peculiaridades dos pequenos e microempreendimentos, formais ou informais, exigem que a modalidade do microcrédito oferecida seja adequada à sua realidade, sendo as

²⁸ *Moral hazard* é o risco moral por assimetria de informação; uma situação na qual uma das partes possui mais informação que a outra em uma negociação.

principais necessidades desses agentes valores de crédito reduzidos e empréstimos sem burocracia e sem exigência de garantias tradicionais. Ou seja, as dificuldades de acesso ao crédito por parte dessa parcela da população vão desde o acesso físico às entidades bancárias, passando pela falta da documentação mínima exigida pelas instituições, valores reduzidos requeridos nos pedidos de financiamento até a falta de garantias reais para fazer frente às quantias tomadas.

Para suprir o nicho de mercado para o financiamento de micro e pequenas empresas, surgiram no País diversas iniciativas, na crescente indústria microfinanceira, cujo objetivo é a oferta de microcrédito para os indivíduos excluídos do sistema financeiro. Inicialmente, as instituições ofereciam apenas crédito, hoje, incorporaram uma série de outros serviços financeiros, melhorando o manejo das economias dos pequenos empreendedores e mitigando os riscos que essas famílias podem vir a enfrentar com o uso de instrumentos como poupança e seguros.

Com uma nova tecnologia, centrada em empréstimos pequenos, sem garantias, taxas de juros de mercado, negócios de curtíssimo prazo e uso do agente de crédito para ir ao cliente, elas demonstram que a maioria dos pequenos empreendedores, geralmente excluída do financiamento formal, pode, de fato, representar um nicho de mercado rentável para serviços bancários, com benefícios para a sociedade. Nos últimos 20 anos, o mercado das microfinanças tem sofrido um rápido processo de desenvolvimento e de estruturação, contribuindo para a eficiência do mercado financeiro e, conseqüentemente, para o crescimento.

No Brasil, o microcrédito tem-se mostrado uma alternativa para o desenvolvimento socioeconômico, ampliando as oportunidades para os pequenos empreendedores, que, de outro modo não conseguem acessar as linhas de financiamento tradicionais, sem possuir nenhuma característica assistencialista. Sua finalidade é buscar o atendimento das necessidades do público-alvo, visando sempre ao direcionamento para a sustentabilidade dos empreendimentos e das instituições.

O mais importante é que as microfinanças poderão auxiliar no desenvolvimento de um sistema financeiro nacional, contribuindo para o aprofundamento financeiro e melhorando o acesso de microempreendedores a serviços financeiros eficientes e sustentáveis. Para alcançar essas promessas, é necessário entender-se qual a verdadeira capacidade inerente às microfinanças, ou seja, verificar a propriedade desse instrumento.

O surgimento, as características, as alternativas aos problemas de informação e a atuação dessas instituições serão analisados na sequência. Também serão apresentados números ilustrativos da situação das pequenas e microempresas na economia do Brasil e a situação atual do microcrédito no País.

3 MICROCRÉDITO

Num contexto como o visto no capítulo anterior, em que o crédito tem grande importância para o desenvolvimento da economia e, por outro lado, o sistema financeiro tem-se mostrado incapaz de provê-lo para toda a população carente de financiamento, o microcrédito surge como uma alternativa para os pequenos e micronegócios. Nesse conjunto, ele exerce o papel fundamental de democratização do acesso ao crédito à parcela da população brasileira que se encontra excluída do mercado formal do mesmo.

A relevância dessa modalidade de crédito reside no fato de que os microempreendedores, que detêm boa parte dos empreendimentos da economia brasileira, por suas características peculiares, não possuem acesso ao crédito nos moldes tradicionais, podendo, contudo, se devidamente capitalizados, contribuir para a geração de trabalho e renda e integrar as políticas de desenvolvimento.

A importância das microfinanças, em nível macroeconômico, reside em que, se eficazes, podem contribuir para o crescimento econômico sustentável e equitativo e, em nível institucional são parte da estrutura financeira necessária para a modernização do setor produtivo, trazendo a vários segmentos da população os benefícios do crescimento econômico. Em nível microeconômico, quando as microfinanças são eficazes e sustentáveis, podem criar oportunidades para melhorar os empreendimentos dos tomadores, além de gerarem oportunidades para os intermediários financeiros com capacidade de inovação e condições de responder com custo razoável às demandas das pequenas empresas (Gonzales-Vega, 2002).

De acordo com o papel social e econômico estratégico que o microcrédito pode desempenhar para as famílias usuárias quanto à geração de trabalho e renda, ele vem apoiando modelos alternativos de financiamento aos pequenos empreendimentos, posicionando-se como uma importante ferramenta no enfrentamento da pobreza e da exclusão social. Constitui-se numa formidável alternativa à tendência da sociedade contemporânea de concentração de renda, o que leva à ampliação das disparidades socioeconômicas (Barone et al, 2002).

Constata-se, a partir da importância crescente do setor de microfinanças para o desenvolvimento de um setor financeiro cada vez mais adaptado à sua função básica de

alocar, da forma mais eficaz possível, os recursos financeiros. Faz-se necessário, nesse sentido, definirem-se adequadamente os conceitos, as características e as soluções encontradas através das experiências bem sucedidas no uso do microcrédito.

3.1 DAS MICROFINANÇAS AO MICROCRÉDITO: ASPECTOS E CONCEITOS

Uma das razões de o microcrédito despertar tanto interesse é a possibilidade de ser uma solução ganha – ganha no sentido de Pareto, pois tanto as instituições quanto os clientes são beneficiados: os clientes, por terem acesso ao crédito e a chance de expandir seus empreendimentos gerando emprego e renda; e as instituições, por poderem ampliar os negócios e, assim, aumentar os lucros (Neri, 2008)

Há, na literatura, uma frequente confusão entre os conceitos de microcrédito e microfinanças. O fato ocorre por desconhecimento, ou quando o único serviço oferecido pela instituição de microfinanças é o crédito. Outra confusão habitual é entre o microcrédito produtivo e os programas de crédito popular para consumo, crédito este que é voltado para o aumento do consumo e não ao financiamento da atividade produtiva. Há também o Microcrédito Produtivo Orientado, que apresenta como grande diferencial o agente de crédito (Manzoni Neto, 2006).

O funcionamento do mercado de microcrédito é marcado por problemas tanto dos ofertantes como dos demandantes, pois os atores envolvidos enfrentam problemas tais como os precários direitos de propriedade, a assimetria da informação e a inexistência de mercados completos, ou seja, as relações estabelecidas são pouco complexas. O propósito deste estudo, na sequência, é explorar esses problemas e apontar as soluções desenvolvidas pelas instituições de microfinanças.

3.1.1 As definições de microfinanças

O termo microfinanças refere-se à prestação de serviços financeiros, ou não, para indivíduos e/ou empresas excluídas do sistema financeiro tradicional. De forma complementar, pode-se definir microfinanças como “[...] à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro convencional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados” (Soares; Sobrinho, 2008, p.23).

Em comum, as definições ressaltam as características de que as microfinanças são prestações de serviços financeiros para a população de baixa renda e com metodologia própria. Elas envolvem, portanto, todos os serviços prestados à população excluída do setor formal de crédito, como o microcrédito, os microsseguros, a micropoupança, dentre outros. (Nitcher, 2002). Dessa forma, o conceito mais abrangente do que são as microfinanças é:

As microfinanças são o conjunto de serviços financeiros direcionados à população de baixa renda e que viabilizam o atendimento de suas necessidades relacionadas com atividades produtivas, de consumo e seguro. O financiamento produtivo a pequenos e microempreendedores formais e informais, conhecido como microcrédito, foi o serviço pioneiro com esse perfil e responsável pelo posterior desenvolvimento do conceito amplo de microfinanças (Ribeiro; Carvalho, 2006, p.19).

A importância das microfinanças é verificada em vários níveis. Se forem eficientes e sustentáveis, podem contribuir para o crescimento sustentável e equitativo. São importantes também para a modernização do aparato produtivo, à medida que permitem o acesso ao crédito para a troca e a modernização das máquinas e equipamentos utilizados no processo produtivo. São responsáveis, ainda, por criar oportunidades para melhorar as condições dos empreendimentos de clientes beneficiados. Ademais, geram ganhos para os intermediários com capacidade de inovação e que respondam com custos adequados às demandas das empresas inseridas nesse contexto (Gonzalez - Vega, 2002).

O grande desafio das microfinanças é exatamente o de gerar capilaridade suficiente para prover crédito em pequenas quantias para negócios de pequena escala, em geral familiares, que estão excluídos do sistema financeiro tradicional. Isso ocorre com a redução dos custos de concessão de pequenos empréstimos e sem o uso do colateral, o que permite o acesso ao microcrédito por parte de nanonegócios (Neri, 2008).

Os programas de microfinanças guardam algumas características comuns à maioria deles, as quais acabam por caracterizar os mesmos, sendo a principal o fato de oferecerem pequenos empréstimos para nanonegócios sem acesso ao crédito nas formas tradicionais, em geral utilizados como capital de giro ou investimento nos empreendimentos. Os empréstimos são concedidos sem a apresentação de garantias. As instituições adotam sistemas de análise de crédito informal utilizando metodologia adequada à realidade de pequenos empréstimos, tanto formais como informais, e formas simplificadas de concessão e acompanhamento dos créditos, sem burocratização excessiva. Além disso, oferecem outros serviços afora o crédito, como seguros e poupança, para fazer frente às oscilações de mercado que podem vir a comprometer a capacidade de pagamento dos empreendedores.

As microfinanças são, portanto, uma alternativa para o financiamento aos pequenos empreendimentos sem a exigência dos juros abusivos cobrados pelos agiotas e sem os subsídios distorcidos dos programas assistencialistas. Nesse sentido, “[...] as microfinanças rompem com as tradicionais ações assistencialistas que precisam de recurso a fundo perdido para combater a pobreza, muitas vezes sem impactos duradouros ou de longo prazo sobre o público-alvo” (Constanzi, 2002, p. 22). Ou seja, as microfinanças democratizam as oportunidades, constituindo uma solução autossustentável de combate à pobreza.

Esse sistema deixa claro que os pobres não precisam de caridade, mas de oportunidades. O produto das microfinanças – o microcrédito – é visto como um mecanismo de combate à pobreza e à exclusão social por aumentar a disponibilidade de ativos produtivos ao alcance dos pobres, especialmente porque, em geral, o estoque de capital é inexistente e sua injeção em pequenas quantidades pode gerar altos ganhos de produtividade, o que permite incrementos na renda, com a vantagem de os tomadores pagarem taxas de juros menores que as cobradas pelos agiotas.

3.1.2 As definições de microcrédito

Sendo o microcrédito um crédito em pequenas montas, é preciso definirem-se crédito e os fatores determinantes de seus usos. Nesse sentido, o empresário não necessariamente é o

proprietário dos meios de produção e pode não possuir os recursos necessários para a realização dos investimentos imprescindíveis para a implantação ou para a expansão da capacidade produtiva. Utiliza-se, para tanto, do capital criado pelo crédito bancário, o que permite que cubra os custos de produção, implantação ou expansão. Ou seja, “[...] conceder crédito ao empresário significa emitir uma ordem ao sistema econômico, em consonância com os anseios do empresário, no sentido de criar capacidade produtiva adicional [...]” (Souza, 1999, p. 180).

As empresas, em suas estratégias de crescimento, em geral, necessitam de recursos para implementar ou ampliar suas atividades. Para que suas estratégias sejam bem-sucedidas, é preciso que encontrem fontes de financiamento com custos adequados à sua realidade. Existem três principais fontes de financiamento que permitem mobilizar recursos para empreendimentos produtivos: via utilização de recursos próprios, através do mercado acionário, ou pela utilização do mercado de crédito, pois, muitas vezes, os recursos próprios são escassos e a utilização do mercado acionário é pouco desenvolvida no País, restando o mercado de crédito, que, em geral, é voltado à concessão de créditos em grande escala e não a pequenos financiamentos (Braga, 1999).

Desse modo, é consenso que o microcrédito se diferencia do crédito tradicional, principalmente porque as instituições ofertantes deste último visam ao lucro através de operações com grande montantes, exigem garantias reais, cobram juros altos para compensar seus custos de verificação e ainda excluem, normalmente, micro e pequenos empreendimentos de sua carteira de clientes pela dificuldade de os mesmos se adequarem às regras seguidas pelo sistema bancário.

Quanto aos fatores determinantes da necessidade de crédito, tem-se que ela decorre de três razões básicas. Primeiramente, no início das atividades dos empreendimentos ou para a expansão dos negócios, com a aquisição de bens de capital. Depois, há a demanda por capital de giro para fazer frente ao descompasso entre a produção e a comercialização dos produtos, em função do tempo de amadurecimento do negócio. A terceira razão é para fazer frente às oscilações provenientes de choques exógenos (adversos), de forma a suavizar o impacto das oscilações, como, por exemplo, uma quebra de safra (Ray, 1998).

A atividade de microcrédito, dentro do contexto das microfinanças, dedica-se à concessão de crédito em pequena monta, com metodologia própria, o que o difere do crédito tradicional (Monzoni, 2006). Por definição, o microcrédito consiste em serviços financeiros

em pequena escala e que envolvam baixos valores em empréstimos (Gulli, 1998)²⁹. De forma complementar, pode-se incluir na definição do microcrédito não apenas o fato de ser crédito de baixos valores, mas também o de ser dirigido a pessoas de baixa renda.

Unindo-se as definições utilizadas por Néri³⁰ (2008) e Barone (2002), utiliza-se a junção das duas acepções para nomear o microcrédito como empréstimos de baixos valores concedidos a pessoas de baixa renda. Então, as características do microcrédito podem ser assim definidas:

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica (Barone et al, 2002, p.11).

Portanto, dentro do setor de microfinanças, o microcrédito desponta como a atividade principal. Isto porque é uma forma de potencializar o desenvolvimento de pequenos empreendedores, tanto formais como informais, pela concessão de crédito de forma ágil e simplificada, com adoção do aval solidário e o monitoramento da atividade exercida pelo tomador de crédito, sendo efetivado por um agente de crédito.

A principal característica de um programa de microcrédito é o fato de disponibilizar o crédito aos indivíduos excluídos do sistema bancário tradicional por não apresentarem garantias reais suficientes, ou por não terem um negócio com o porte necessário para serem inseridos nos programas de crédito das instituições tradicionais. Sem acesso ao crédito bancário, sua forma de financiamento é proveniente basicamente dos agiotas, que, em geral, cobram juros bastante elevados (Otero; Rhyne, 1994).

As instituições devem possuir tecnologias adaptadas à realidade de empréstimos de pequeno valor e em grandes quantidades, ter uma estrutura que possibilite a fácil e ágil liberação e o recebimento dos recursos com prazos adaptados ao ciclo dos negócios – a periodicidade de pagamento pode ser inferior ao mês – ao contrário dos bancos tradicionais, que apresentam uma série de exigências de cadastro, garantias, balanços e avalistas. Estes têm por finalidade maior a redução da inadimplência, contudo geram altos custos e não viabilizam a concessão de empréstimos de baixos valores.

²⁹ Microfinanças de acordo com Gulli (1998, p VIII), podem ser assim interpretados: “As microfinanças devem ser vistas como a prestação de pequenos serviços financeiros a empresas e famílias tradicionalmente mantidas fora do sistema financeiro, ao invés da visão estreita de microfinanças como a produção de crédito para os proprietários de microempresas pobres.”

³⁰ “[...] designando como microcrédito os empréstimos de baixo valor concedidos a pessoas de baixa renda.”p.29.

O programa deve ser simplificado, tendo como sua maior exigência que o empreendedor possua potencial de crescimento, não sendo exigidas garantias reais, e a burocracia deve ser reduzida. As garantias reais são substituídas pelo aval solidário, explorando os laços de convivência que os indivíduos mantêm na comunidade, sendo este o principal motivador do pagamento.

As taxas de juros devem ser apropriadas aos programas – menores do que as cobradas pelos agiotas e altas o suficiente para garantirem a sustentabilidade dos programas de microcrédito – de modo a constituírem uma alternativa de financiamento aos pequenos empreendedores e a manterem a sustentabilidade da instituição fornecedora do crédito.

O trabalho das instituições deve estar focado na população de baixa renda. O sistema de empréstimos deve ser rotativo, ou seja, após o pagamento do primeiro empréstimo, novos poderão ser concedidos, e os valores deverão ser elevados até o valor máximo permitido pelo programa. A partir de então, os tomadores podem migrar para o setor bancário tradicional, visto que já expandiram o suficiente suas operações para serem inseridos no sistema tradicional de crédito.

Outra característica comum aos programas de microcrédito são os prazos de pagamento, o que também contribui para reduzir o risco moral, pois acompanham a capacidade de pagamento dos tomadores. Os prazos podem ser semanais, quinzenais e, no máximo, mensais, possibilitando renovações de empréstimos em valores crescentes no final de cada um, desde que pago sem atrasos. Com a vivência de obtenção e liquidação dos créditos, aumenta a confiança e a motivação em relação ao crescimento do negócio (Barone et al, 2002; Yunus, 2003).

Os pagamentos no Grameen Bank, por exemplo, são iniciados logo após a efetivação do empréstimo, tendo prazos de curtos e valores baixos, não sobrecarregando o tomador e sendo o débito liquidado sem preocupações. Também o fornecimento de empréstimos em valores progressivos para os tomadores que honrarem seus compromissos sem atrasos foi mais uma forma encontrada para incentivar o pagamento dos valores tomados, permitindo ainda um acompanhamento de curto prazo da inadimplência e imediata aplicação de ações para reduzi-la (Yunus, 2003; Ribeiro e Carvalho, 2006).

O fato de a coleta dos valores referentes às prestações devidas à instituição ocorrer em intervalos de tempo bastante curtos tem a finalidade de pressionar o devedor a efetuar o pagamento. A estratégia é adotada com sucesso pelo Grameen Bank e define bem o sistema

de pagamento. Os empréstimos são concedidos por um ano, as prestações são pagas semanalmente, e sua cobrança inicia uma semana após a concessão do empréstimo. A cada semana, pagam-se 2% do total do valor da dívida, sendo o pagamento efetuado durante 50 semanas. A taxa de juros é em torno de 20%³¹ ao ano (Yunus, 2003).

No mercado de crédito brasileiro, há uma grande oferta de pequenas montas para o consumo, o que resulta em uma confusão entre microcrédito para consumo e microcrédito produtivo. Cabe aqui uma breve diferenciação entre o crédito popular e o microcrédito produtivo. O primeiro não possui uma metodologia adequada para que o crédito seja utilizado com fins produtivos, sendo, em geral, aplicado em consumo. Não há mecanismos de canalização dos empréstimos para a população de baixa renda, e este é concedido prioritariamente a pessoas físicas, não necessariamente a empresas, ainda que informais, ou a trabalhadores autônomos (Monzoni Neto, 2006).

O Microcrédito Produtivo Orientado visa ofertar crédito aos empreendedores de pequeno porte, oferecendo orientação técnica e acompanhamento ao empreendedor no seu local de trabalho, com vistas a democratizar o acesso a ele. O acompanhamento e a interlocução entre a instituição e o empreendedor são realizados pelos agentes de crédito, que têm como função auxiliar o microempreendedor durante o processo de tomada deste. “O microcrédito é um crédito especializado para determinado segmento da economia: o pequeno empreendimento informal e a microempresa. Portanto, está voltado para apoiar negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo” (Barone et al, 2002).

Devido à assimetria de informação, o financiador, para precaver-se de problemas de inadimplência, utiliza contratos formais e exige garantias. O devedor, por sua vez, compromete-se a, em determinado período, devolver o valor financiado acrescido de uma taxa de juros. Nesse mercado, a taxa de juros deveria assumir o papel de equilibradora da oferta e da demanda, entretanto, considerando-se a existência de informação assimétrica, o resultado é distinto (Braga, 1999).

Os problemas decorrentes da assimetria da informação e dos custos de transações, nesses casos, levam a um comportamento conservador do sistema financeiro, o que, por sua vez, conduz à exclusão de alguns segmentos do acesso ao crédito. Um bom exemplo disso são

³¹ Taxa de juros apresentada no livro **O Banqueiro dos Pobres**, de Muhammad Yunus, de 2003.

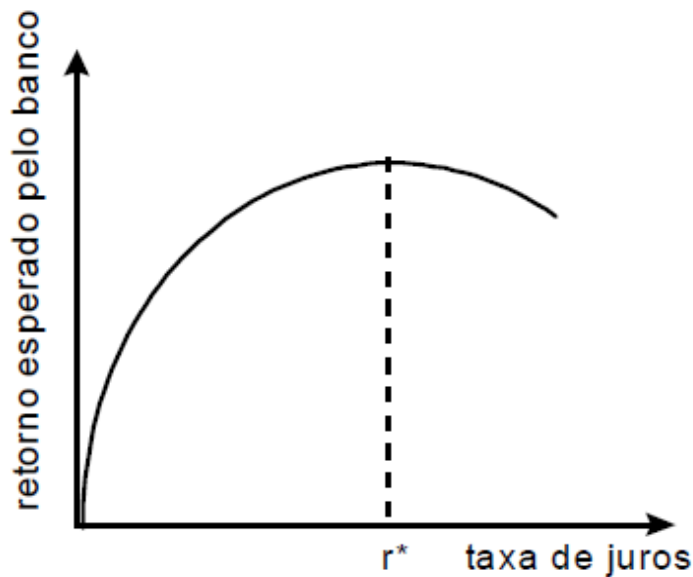
as micro e pequenas empresas e o setor informal da economia. Esse problema é mais evidente nos países em desenvolvimento, com maior número de segmentos econômicos fora da economia formal (Braga; Toneto, 2000).

Não ter informações sobre a possibilidade do não pagamento dos valores deixa os bancos em situação de vulnerabilidade. A informação assimétrica abre espaço para o risco moral, impondo riscos adicionais ao prestador; e a seleção adversa acaba levando ao racionamento de crédito. Os programas de microcrédito precisaram desenvolver mecanismos alternativos de garantias para vencer esses problemas informacionais.

De acordo com os princípios básicos da economia clássica, o equilíbrio do mercado concorrencial pressupõe que a oferta seja igual à demanda e que o equilíbrio seja atingido por meio dos preços. Nesse caso, se os preços cumprissem seu papel, não haveria excesso de demanda, nem de oferta. Porém, no mercado de crédito, essa lógica é falha, havendo racionamento de crédito por problema de seleção adversa (Stiglitz; Weiss, 1981).

Caso o mercado fosse de concorrência perfeita, os tomadores não atendidos por ele aceitariam pagar taxas de juros cada vez mais altas para suprir suas carências. Assim, chegar-se-ia ao ponto em que a oferta e a demanda se igualariam. Contudo o mercado de crédito não pode ser equilibrado pela taxa de juros. Os tomadores de menor risco não estão dispostos a pagar taxas de juros excessivamente altas, uma vez que estas não compensarão o retorno de seus projetos. Por outro lado, os menos avessos ao risco, que possuem projetos com menor probabilidade de sucesso e adimplência, porém com maior retorno esperado, mantêm a disposição para tomar empréstimos. Essa situação leva o mercado financeiro a racionar o crédito, fazendo com que parte da demanda não seja atendida, mesmo que haja empreendedores capazes e dispostos a tomar recursos e que os investimentos sejam viáveis e socialmente desejáveis, como pode ser visto na Figura 1.

Figura 1 – Retorno esperado dos bancos como função da taxa de juros



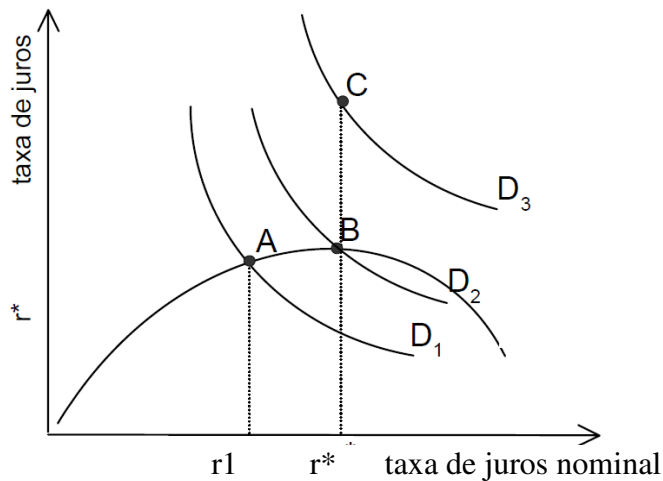
FONTE: Stiglitz e Weiss. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. 1981.

Na Figura 1, visualiza-se que, quanto maior for a taxa de juros, maior será o retorno auferido pelo banco, até o ponto em que a taxa de juros for r^* . Para taxas maiores que r^* , o retorno esperado pela instituição financeira diminui. Ou seja, existe uma taxa de juros que maximiza o lucro esperado por ela, mas, a partir desse ponto, não há interesse da instituição na concessão do crédito, mesmo que ainda existam empreendedores dispostos a tomá-lo. O racionamento de crédito é entendido, então, como uma situação em que parte da demanda não é atendida, mesmo que os tomadores sejam capazes de arcar com os compromissos derivados da obtenção do empréstimo.

Analogamente, considerando-se que o ponto A, na Figura 2, corresponde ao ponto de equilíbrio competitivo – demanda D1 – não irá ocorrer qualquer situação caracterizada por racionamento de crédito, pois existe demanda apenas para uma determinada taxa de juros, que está abaixo daquela que maximiza o retorno esperado das instituições financeiras, r^* .

Porém, caso a demanda seja representada por D3, há uma situação de equilíbrio com racionamento de crédito representada pelos segmentos da reta CB. Haverá um número tal de empreendedores dispostos a tomar crédito à taxa de juros dada que impossibilitará que toda a demanda seja satisfeita. Isso resultará em racionamento no mercado de crédito, correspondendo à diferença CB.

Figura 2 – Volume ofertado e demandado por crédito



FONTE: Braga, Márcio Bobik. Algumas Considerações Teóricas e Implicações Decorrentes da Relação Contratual entre Credor e Devedor sob a Hipótese de Assimetria de Informação. 1999, p.03, adaptado.

Nesses casos, à medida que a taxa de juros sobe, sobe também o risco dos empreendimentos. Os tomadores com projetos com maiores chances de sucesso são expulsos do mercado de crédito, ou seja, ocorre seleção adversa, problema apresentado anteriormente à contratação. (Stiglitz; Weiss, 1981). De acordo com esse ponto de vista,

A taxa de juro que um indivíduo está disposto a pagar pode atuar como um instrumento de triagem: aqueles que estão dispostos a pagar altas taxas de juros sabem ser baixa a sua probabilidade de repagamento. À medida que a taxa de juros sobe, o grau médio de risco dos que tomam empréstimos aumenta, possivelmente reduzindo os lucros do banco³² (Stiglitz; Weiss, 1981, p.393).

Essa visão pode ser ressaltada na seguinte passagem:

[...] negocia-se o uso do dinheiro durante um determinado período de tempo. Assim, para o vendedor, ou emprestador, seu lucro depende não apenas do preço cobrado (taxa de juros), mas também da devolução da soma inicialmente emprestada. Do lado do tomador, sua capacidade de pagar o empréstimo depende do projeto financiado com o empréstimo e de sua disposição a pagar (Braga; Toneto, p.72).

A seleção adversa da taxa de juros é uma consequência do fato de diferentes tomadores apresentarem diferentes probabilidades de pagamento dos empréstimos. O retorno

³² No original: “The interest rate which an individual is willing to pay may act as one such screening device: those who are willing to pay high interest rates because they perceive their probability of repaying the loan to be low. As the interest rate rises, the average “riskiness” of those who borrow increases, possibly lowering the bank’s profits.” (Stiglitz e Weiss, 1981, p.393)

esperado pelos bancos, por sua vez, depende da taxa de juros que é cobrada nos empréstimos e da probabilidade de pagamento dos tomadores. Com a presença de assimetria, ou ausência de informações, o credor não disponibilizará recursos para empréstimo a um tomador que deseje tomar crédito, mesmo com os juros acima de determinada taxa. A instituição entende que empréstimos nessas condições envolvem riscos acima da média. Dessa forma, o retorno esperado pelos bancos é maximizado a uma taxa em que a demanda excede a oferta de crédito (Stiglitz; Weiss, 1981; Neri, 2008).

Como é difícil identificar os “bons tomadores”. Para fazê-lo, o banco necessita usar uma variedade de dispositivos de triagem. A taxa de juros que um indivíduo está disposto a pagar pode servir como um destes dispositivos: os que estão dispostos a pagar taxas de juros altas podem, em média, apresentar um risco maior. (Neri, 2008, p. 112).

Os resultados da assimetria da informação agravam ainda mais o acesso ao crédito por parte de pequenos empreendedores. Desse modo, a perspectiva teórica por trás da implantação dos programas de microcrédito é a utilização de modelos com colaterais alternativos, uso de grupos de empréstimos e agentes de crédito, tentando amenizar o racionamento de crédito provocado por problemas informacionais, uma vez que estes afetam de forma mais incisiva os pequenos negócios.

Os problemas relacionados à assimetria de informação no mercado de crédito, identificados por Stiglitz e Weiss (1981), são agravados no segmento dos pequenos negócios devido à baixa qualidade das informações sobre o cliente e sobre o projeto financiado. Aliada à falta de garantias tradicionais, a grande assimetria de informação no segmento induz a uma percepção de alto risco, que, frequentemente, inviabiliza a contratação do crédito. (Feltrim et al, 2009, p. 196).

Dessa forma, evidencia-se que a assimetria da informação no mercado de crédito se refere ao fato de tomadores e credores não disporem do mesmo nível de informações sobre a transação que será realizada. O devedor é quem tem a melhor qualidade da informação, pois pode avaliar o risco envolvido na operação, bem como as suas reais intenções e capacidade de efetuar o pagamento do empréstimo. Essas imperfeições do mercado de crédito decorrentes da assimetria da informação acabam acarretando problemas de seleção adversa e risco moral (Ribeiro; Carvalho, 2006).

O risco moral tem relação com o desconhecimento do investimento em que serão aplicados os recursos e qual a sua real eficácia, ou seja, antes da formalização do contrato, o tomador tem melhores informações no que se refere ao risco do empreendimento a ser financiado, se comparado com a disponibilidade de informações dadas ao ofertante de crédito.

A seleção adversa refere-se ao fato de o credor não ter conhecimento suficiente a respeito do tomador, assim, não possui informações sobre a propensão do mesmo para honrar seus compromissos. Ou seja, o credor não tem informações sobre a honestidade do devedor (Braga 2000).

Para esses casos, as instituições de microcrédito desenvolveram o aval solidário, que atua de forma a reduzir os riscos, uma vez que os próprios integrantes do grupo monitoram as atividades produtivas dos demais, movidos pelo temor da inadimplência, que penaliza todos. À medida que todos são responsáveis pelo montante³³ de empréstimos tomados pelo grupo, seus componentes não aceitam os que possuem capacidade de pagamento duvidosa.

Os problemas informacionais no mercado de crédito podem ser reduzidos com a utilização dos arranjos contratuais como os utilizados pelas instituições de microcrédito. Como o risco de inadimplência é decorrente da assimetria de informação entre credores e devedores, e, no caso do microcrédito, este deixa de ser assumido pela instituição financeira e recai sobre o grupo de aval solidário, a instituição passaria a não ter motivos para excluir da sua carteira de crédito clientes considerados de risco.

As instituições financeiras, por sua vez, no intuito de salvaguardar os valores emprestados, adotam mecanismos de proteção contra a inadimplência, sendo o principal o monitoramento das operações de empréstimo, o que gera custos de verificação e a exigência de que o tomador apresente garantias que, em caso de inadimplência, possam ser executadas. Tais garantias podem ser bens do patrimônio do tomador (Braga; Toneto, 2000; Ribeiro; Carvalho, 2006).

Evidencia-se assim, que uma das soluções encontradas pelas instituições financeiras para vencer a assimetria da informação, a seleção adversa e o risco moral é exatamente a exigência de garantias. Ou seja, o tomador compromete ativos para melhorar a informação quanto à sua capacidade de pagamento. Acredita-se que as garantias aumentam a probabilidade de pagamento pelo temor da perda dos bens, porém as MPEs enfrentam o problema de, em geral, não possuírem bens para oferecer como tal.

A exigência de garantias constitui-se, portanto, num arranjo contratual ótimo³⁴, contudo a adoção desses mecanismos resulta em elevação dos custos de transação no mercado

³³ Apesar de a responsabilidade ser conjunta, os empréstimos são individuais. Cada empreendedor efetua empréstimos no valor que necessita para seu negócio, e todos respondem pelo montante total de empréstimo tomado pelo grupo.

³⁴ Contrato ótimo é aquele que prevê que o tomador deve submeter-se, sob determinadas circunstâncias, à verificação e à exigência no cumprimento dos termos do contrato. Tais termos devem prever o pagamento de um montante fixo em todos os estados da natureza em que

de crédito, que acaba sendo marcado pelo caráter excludente, uma vez que grande parte dos pequenos empreendedores, formais ou informais, não possuem garantias reais aceitáveis, ou não correspondem às exigências contratuais; outras vezes, demandam valores de empréstimos muito pequenos, a ponto de tornarem o contrato de crédito inviável em função dos custos de transação. Daí a importância do desenvolvimento, por parte das instituições de microfinanças, de instrumentos alternativos de garantia (Braga; Toneto, 2000).

Como conclusão dessa análise, constatam-se problemas de incentivo nas operações de crédito decorrentes da existência de assimetria de informação em tais operações podem resultar em custos reais para os empréstimos na economia. Além disso, posturas mais conservadoras por parte dos bancos podem criar distorções na alocação de recursos, penalizando determinados grupos homogêneos. Este pode ser o caso das micro e pequenas empresas, principalmente aquelas do setor informal, em que os empresários geralmente não possuem garantias reais para o empréstimo, além de necessitarem de quantias cujo pequeno montante não compensa o custo de gestão do empréstimo por parte do banco. O problema é particularmente delicado em países subdesenvolvidos ou ditos "em desenvolvimento", em que se verifica uma grande parcela da população próxima ou até mesmo abaixo da linha de pobreza. Em tais países, o setor informal e as micro e pequenas empresas assumem importante papel na geração de emprego e renda. Assim, nesses países, o mercado de crédito pode não estar cumprindo eficientemente seu papel de indutor do desenvolvimento. (Braga; Toneto 2000, p. 75).

A exclusão do micro e pequeno empreendedor do setor formal de crédito favorece o surgimento dos emprestadores informais, que são entendidos como uma resposta às falhas de mercado. Essas falhas são responsáveis pela ineficácia na alocação de recursos e, assim, permitem a entrada de emprestadores informais.

Os agiotas são uma resposta dos mercados financeiros à existência de informação imperfeita. Devido à longa presença e às suas redes de influência nas vilas, os agiotas têm bom conhecimento sobre a solvabilidade dos mutuários e podem estruturar a taxa de juros de acordo com o risco de cada tomador³⁵. (Bastelaer, 2000, p.7).

Os emprestadores informais têm a grande vantagem em relação às instituições formais de crédito de conhecerem melhor os tomadores. Eles podem separar os tomadores de crédito em grupos de alto e baixo risco, atribuindo taxas de juros adequadas ao perfil de cada um.

As relações de empréstimos que os tomadores cultivam com os agiotas são de natureza de longo prazo, e eles são geralmente baseados em um padrão de interações pessoais com os mutuários e seus familiares. As taxas de juros são frequentemente definidas de tal forma que o reembolso total é improvável e inesperado do lado do credor, e o empréstimo é utilizado como forma de garantir a transferência de ativos

não ocorre o monitoramento. Em caso de inadimplência, em que é necessário o monitoramento, o devedor deve entregar parte de sua receita para o credor (Braga; Toneto, 2000, p. 73).

³⁵ No original: "Moneylending is a method to address imperfect information in segmented financial markets. Because of their long-term presence in the village and their networks of influence over many aspects of the community life, moneylenders have a good knowledge of the credit-worthiness of the borrowers, and can design personalized interest rate structures accordingly." ("Bastelaer, 2000, p.7").

ou de relações de manutenção por longo prazo com mutuários e suas famílias³⁶. (Bastelaer, 2000, p 7).

Nesse contexto, os agiotas, que emprestam no mercado informal aos micro empreendedores, não fazem exigência de garantias nem contratos formais, em função dos fatores citados. Muitos empreendedores se socorrem no mercado informal de crédito justamente por não possuírem colateral que seja aceito pelas instituições financeiras tradicionais.

A vantagem que os emprestadores informais possuem em relação às instituições de crédito são as informações a respeito dos tomadores de crédito, que foram construídas ao longo do tempo, em função da baixa mobilidade desses indivíduos, especialmente nas áreas rurais. Essas informações ou não estão acessíveis aos bancos, ou seu custo é proibitivo, especialmente por se tratarem de empréstimos de baixos valores. “Os pobres são frequentemente muito arriscados, e, devido aos empréstimos de pequeno porte, os custos fixos são elevados³⁷. (Schreiner, 2000, p.4) Os emprestadores informais possuem também uma maior capacidade de monitorar a utilização dos recursos envolvidos nas transações.

Os agiotas dispõem, ainda, da vantagem de aceitarem como colateral garantias que as instituições financeiras tradicionais não possuem estrutura para aceitar, podendo ser desde terras sem os devidos títulos de propriedade a partes da produção futura, ou horas de trabalho sem remuneração.

Assim, a exigência de garantias reais resulta em uma barreira ao crédito por parte dos tomadores de pequeno porte. Os bancos usam as garantias para incentivar os tomadores a utilizarem da melhor forma possível os recursos tomados, uma vez que não possuem capacidade para monitorar suas atividades, especialmente quando envolvem pequenos valores. Destarte, o mercado de crédito formal adota garantias, às quais os pequenos empreendedores não correspondem, enquanto os emprestadores informais fazem uso do conhecimento acumulado ao longo do tempo de convivência pela baixa mobilidade, especialmente no meio rural, e de garantias informais, ou seja, as que os bancos não aceitam. Isso permite o acesso ao crédito por parte dos indivíduos excluídos do sistema formal, porém o custo desses empréstimos é, em geral, abusivo, o que impacta na solvência do negócio.

³⁶ No original: “The lending relationships that moneylenders cultivate with the borrowers are of a long-term nature, and they are usually based on a pattern of personal interactions with the borrowers and their families.” “...Interest rates are often set in such a way that full repayment is unlikely and unexpected from the lender’s side, and the loan is used as a way to secure asset transfers or long-term indenture relationships with borrowers and their families. (Bastelaer, 2000, p 7).

³⁷ No original: “The poor are often very risky, and, compared to the small loans, the fixed costs of lending are high.” (Schreiner, 2000, p.4)

Muitas vezes, essa é a única forma que os pequenos empreendedores encontram para acessar o crédito que necessitam para a expansão do seu empreendimento (Ray, 1998; Neri, 2008).

Com o uso de mecanismos de aval solidário, parte das incertezas a que as instituições de microcrédito estão expostas é compensada uma vez que os integrantes dos grupos conhecem uns aos outros, sabendo, dessa forma, o nível de risco ao qual estão expostos ao neles ingressarem. Como as responsabilidades são conjuntas, cada um terá interesse em monitorar o correto uso dos recursos tomados como empréstimos, e, caso haja falta de pagamento por parte de um membro, os outros verificarão se, de fato, o projeto falhou e poderão auxiliá-lo (Yunus, 2003; Neri, 2008; Ribeiro; Carvalho, 2006).

Na formação dos grupos, os pares conhecem a capacidade de pagamento de cada um e uns monitoram as atividades dos outros, o que aumenta a chance de não haver inadimplência. Já que todos serão prejudicados pela inadimplência de alguns, há um esforço individual pelo sucesso do empreendimento.

A grande vantagem do uso do aval solidário é que os semelhantes acabam unindo-se, reduzindo, consideravelmente os problemas de assimetria de informação, uma vez que os indivíduos com maior risco serão excluídos do grupo, o que aumenta a adimplência do grupo. Assim, os próprios tomadores de crédito selecionam aqueles com maior probabilidade de pagamento e monitoram os integrantes de seus grupos no uso dos recursos tomados na forma de empréstimos (Bastelaer, 2000; Ribeiro; Carvalho, 2006).

Nas economias industriais, as famílias em geral, obtêm crédito apresentando garantias individuais. As fontes comerciais tomam decisões de empréstimo com base em informações disponíveis sobre o risco dos tomadores de crédito. Na maioria das economias em desenvolvimento, no entanto, as famílias pobres geralmente não têm acesso a esses mecanismos de garantia, não possuem garantia real. Esta situação, combinada com a total falta de informação sobre a solvabilidade destas potenciais mutuários, contribui para a exclusão virtual desse grupo de mutuários dos mercados de crédito formal³⁸ (Bastelaer, 2000, p.2).

O aval solidário, além de resolver o problema da seleção adversa, apresenta a vantagem de o monitoramento ser feito pelos próprios integrantes. O uso dos grupos solidários acaba reduzindo os custos administrativos para os credores e, por outro lado, a inadimplência, pois existe uma pressão interna do grupo para o repagamento.

³⁸ No original: "In industrial economies, households generally obtain credit, against individual guarantees, from commercial sources that reach loan decisions on the basis of readily available information on borrowers' credit risk. In most developing economies, however, poor households usually do not have access to these guarantee mechanisms, such as non-real estate-based collateral. This situation, combined with the overall lack of information about these potential borrowers' creditworthiness, contributes to a virtual exclusion of this group of borrowers from formal credit market" (Bastelaer, 2000, p.2).

Uma forma alternativa de garantia também utilizada pelas instituições de microcrédito é a composição de fundos de emergência. Esses podem servir como fiança para os tomadores que não possuem garantias reais a oferecer. Nesses casos, a poupança na forma de depósitos bancários funciona como um seguro, com grande liquidez contra a inadimplência. Ela serve, adicionalmente, como um modo de seleção, para os credores, dos tomadores com maior potencial de repagamento, além de funcionar como pressão indireta, pois os indivíduos terão um sentimento de obrigação quanto ao pagamento pelo fato de saberem que o dinheiro que estão utilizando pertence a vizinhos e amigos e não a uma instituição totalmente impessoal (Ribeiro; Carvalho, 2006).

O grupo de empréstimo, ou grupo solidário é baseado na suposição de que os pobres representam um risco de crédito muito menor do que o setor financeiro formal geralmente pressupõe e que, em circunstâncias específicas, eles podem ser confiáveis para reembolsar empréstimos pequenos sem utilização do colateral, utilizando uma metodologia que se baseia em interações pessoais entre os mutuários. Empréstimos em grupo é a forma mais comum, mas nem por isso a mais difundida, de empréstimos para os pobres, que são coletivamente chamadas microfinanças³⁹(Bastelaer, 2000, p.8).

Os programas de microcrédito guardam outra característica comum à maioria dos programas, os quais diferenciam do fornecimento de crédito tradicional. Neles, há um contato direto e pessoal entre o agente de crédito e o cliente, passando a constituir-se numa peça fundamental para as instituições de microcrédito, uma vez que ele terá vínculos estreitos com os tomadores de crédito e lhes fará visitas regulares para acompanhar sua evolução. Manterá, ainda, contato com a comunidade, identificando potenciais investimentos e monitorando os que já tomaram crédito, reduzindo os custos de obtenção das informações.

Ele é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança. Afinal, concedentes e tomadores precisam que os empréstimos sejam pagos e retornem à instituição de microcrédito, assegurando sua continuidade em bases sustentáveis. (Barone et al, 2002, p. 21).

O agente de crédito mantém um envolvimento com o tomador desde a liberação até o pagamento ou a renovação dos empréstimos. É dele a responsabilidade de ir até o cliente e não o contrário, como ocorre nas instituições tradicionais, estabelecendo um vínculo permanente com os beneficiados do crédito (Brasil, 2005).

³⁹ No original: "The group lending, or "solidarity group" approach to credit delivery is based on the assumption that the poor represent a much lower credit risk than the formal financial sector generally assumes and that, under specific circumstances, they can be trusted to repay small uncollateralized loans, using a lending methodology that relies on traditional and personal interactions among borrowers. Group lending is the most visible—but by no means the earliest or most widespread— form of financial services for the poor, which are collectively labeled "microfinance" (Bastelaer, 2000, p.8).

Os microempreendimentos apresentam sérias limitações e baixos níveis de produtividade e sustentabilidade, tendo como causa fundamental a falta de acesso às tecnologias apropriadas à sua realidade, a falta de uma infraestrutura que melhore sua capacidade produtiva, a escassez de informações e de instrumentos para uma participação mais efetiva no mercado e, principalmente, as enormes limitações para conseguirem financiamentos. Sob essa ótica, o microcrédito tem um papel complementar no desenvolvimento, à medida que é capaz de incluir social e economicamente milhões de indivíduos que sobrevivem por meio de microatividades, formais ou informais.

Tendo em vista essa realidade, relata-se a seguir um breve histórico do microcrédito ilustrado por algumas iniciativas bem-sucedidas, que trabalham levando em consideração as necessidades dos pequenos negócios e operam de forma simplificada e de modo a proporcionar crédito ao maior número de indivíduos possível. Finalizando, expõe-se um retrato das dificuldades dos pequenos empreendimentos e a importância do microcrédito nesse contexto.

3.2 UMA BREVE PONTUAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS DE MICROCRÉDITO

Na grande maioria dos países europeus, há uma longa tradição de suporte, via crédito, aos pequenos negócios. A primeira iniciativa de microcrédito que se tem notícia ocorreu na Europa, no sul da Alemanha, em pequena escala e informalmente, em função do aumento da pobreza naquele continente.

As primeiras experiências relatadas na literatura remontam ao ano de 1846, quando o Pastor Raiffeinsen criou a Associação do Pão para auxiliar os agricultores endividados do sul da Alemanha. Após um rigoroso inverno, os fazendeiros locais acabaram endividados e sem capital de giro. O pastor passou a ceder farinha de trigo para a fabricação e a comercialização do pão. Dessa forma, os agricultores não necessitavam recorrer aos agiotas para adquirir capital de giro. A associação cresceu e, por fim, transformou-se em uma cooperativa de crédito (Monzoni Neto, 2006; Morduch, 1999).

Em 1900, por iniciativa de um jornalista da Cidade de Quebec, no Canadá, foi criada a *Caisses Populaires*. O capital inicial foi aportado por 12 amigos, num montante total de US\$ 26. A finalidade da associação era emprestar os valores para os mais pobres. Atualmente, estão associados a *Caisses Populaires* cinco milhões de pessoas, em 1.329 mil agências.⁴⁰

Nos Estados Unidos, em 1953, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica de Chicago, criou os Fundos de Ajuda nos departamentos das fábricas, onde cada operário participante depositava mensalmente US\$1,00, destinado a atender aos associados necessitados. Posteriormente, os Fundos de Ajuda foram consolidados e transformados na Liga de Crédito. Após essa iniciativa, outras se sucederam, existindo atualmente a Federação das Ligas de Crédito, operadas nacionalmente e em vários outros países.⁴¹

Após essas manifestações, surgiram muitas outras em todas as partes do planeta. Porém foi a partir de 1976 que o microcrédito se popularizou, pela iniciativa do professor de economia Muhamad Yunus⁴², em Bangladesh, quando buscava uma alternativa para o financiamento das comunidades pobres da região.

A partir da experiência pioneira do Professor Muhammad Yunus, em Bangladesh, surgiram e ganharam destaque várias iniciativas de adoção do microcrédito em diversos países como estratégia de superação do racionamento de crédito para as camadas populacionais de renda mais baixa e como instrumento de combate à pobreza e ao desemprego. Tem-se exemplos bem-sucedidos em países como a Indonésia, com o Bank Rakyat Indonésia, a Bolívia, com o Bancosol, a Colômbia, com a Caja Social, e o Brasil, com o Crediamigo e o Portosol.

As instituições de microfinanças iniciam apenas com a prestação de serviço de microcrédito e, mais tarde, evoluem para a prestação de uma gama de serviços para atender às necessidades das populações de baixa renda. Os tipos de serviços oferecidos por programas de microfinanças em todo o mundo incluem: empréstimos, poupança, seguro, micro-pensões, dentre outros.

O acesso aos programas de microfinanças tem permitido às famílias mais necessitadas aumentar sua renda, auxiliando na construção de seu patrimônio, reduzindo sua

⁴⁰ Disponível em <<http://microcredito.wordpress.com>>. Acesso em: 24 jun. 2010.

⁴¹ Disponível em <<http://microcredito.wordpress.com>>. Acesso em: 24 jun. 2010.

⁴² Muhammad Yunus nasceu em 1940, em Chittagong, é formado em Economia pela universidade norte americana de Vanderbilt, no Tennessee e é o fundador do Banco Grameen, conhecido também como banco dos pobres. Yunus recebeu o Prêmio Nobel da Paz em 2006. Ele busca, por meio do Banco Grameen, promover o desenvolvimento econômico e social através do microcrédito.

vulnerabilidade em situações de risco ou crise, melhorando o nível de nutrição, incrementando a qualidade de saúde ou educação e, até mesmo, o nível de imunização dos seus membros. Esses programas as auxiliam, ainda, a planejar melhor seu futuro e a manter as crianças nas escolas por mais tempo (Monzoni Neto, 2006).

A experiência do Grameen Bank popularizou o microcrédito em nível mundial e reascendeu o debate acerca da importância de formas alternativas ao sistema tradicional de financiamento que propiciem acesso facilitado ao crédito por parte dos micro e pequenos negócios, formais ou não, excluídos do sistema formal de financiamentos. Partindo dessa experiência, apresentam-se, na sequência, alguns programas de sucesso na concessão de microcrédito para a população excluída, iniciando-se pelo programa mais conhecido, o do Gramenn Bank, na Ásia.

3.3 O MICROCRÉDITO NA ÁSIA: A EXPERIÊNCIA MAIS CONHECIDA

O programa de microcrédito mais conhecido mundialmente é o do Grameen Bank de Bangladesh, que surgiu da percepção do Professor Mohammad Yunus da necessidade dos trabalhadores informais da região de Jorba⁴³ de empréstimos de pequenos valores. A não-disponibilização destes os mantinha dependentes dos agiotas locais. Estes vendiam a matéria-prima e recompravam as mercadorias, pagando valores baixos o suficiente para manter os indivíduos dependentes deles e criando, assim, um círculo vicioso.

Yunus constatou que, para esse segmento da população poder ampliar seus negócios e, conseqüentemente, superar a condição de extrema pobreza na qual estavam inseridos, o acesso ao crédito era de fundamental importância. Porém essa população não tinha condições de fazê-lo pelos métodos tradicionais, apesar de, comprovadamente, conseguir pagar empréstimos com juros, pois, os que tomavam com os agiotas eram pagos com a cobrança de juros abusivos.

Uma das barreiras para acesso ao crédito constatada pelo Professor era a incapacidade da população mais carente de apresentar garantias reais, o que inibia as instituições financeiras a lhe oferecer crédito (Yunus, 2004; Monzoni Neto, 2006).

⁴³ Uma pequena aldeia da Cidade de Chitagong, em Bangladesh.

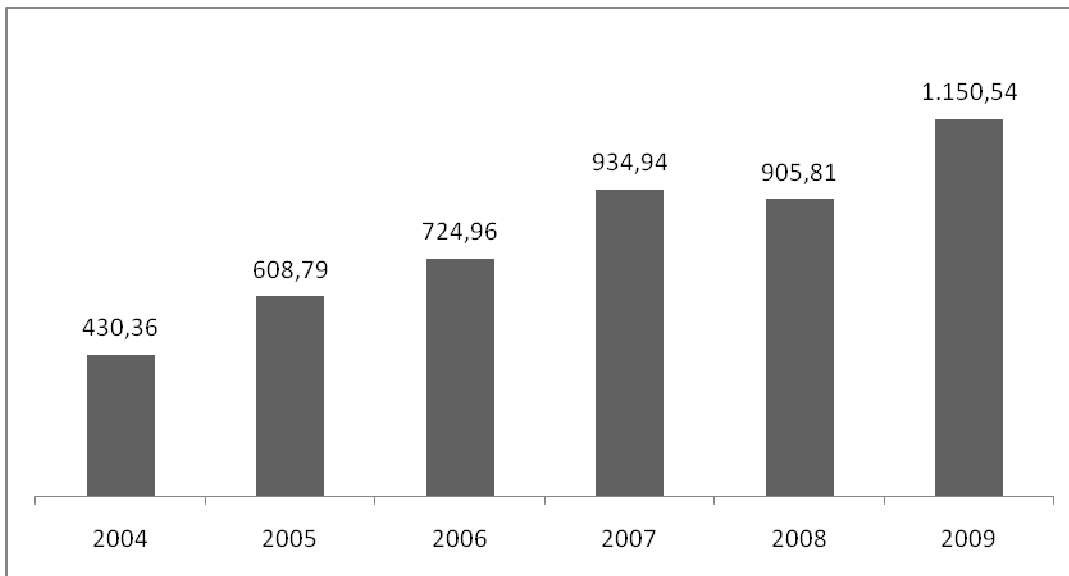
O Professor deu início, então, a um programa de empréstimos para a população local. Seus objetivos, quando iniciaram as operações, eram os de estender as facilidades bancárias para homens e mulheres pobres; eliminar a exploração dos pobres pelos agiotas; criar oportunidades de emprego para os indivíduos desempregados na zona rural de Bangladesh; trazer, especialmente às mulheres mais pobres, um formato institucional que elas pudessem compreender e gerenciar com facilidade e, assim, inverter o velho círculo vicioso de baixa renda, baixa poupança e baixo investimento⁴⁴.

A experiência começou após um levantamento feito na região pelo qual Yunus detectou que com US\$ 27 seria possível ajudar 42 famílias na Vila de Jorba. A partir dessa quantia emprestada por ele próprio, em 1976, um longo caminho foi percorrido pela Instituição, hoje conhecida como Grameen Bank. Atualmente (jun./10), ela conta com 8.280.000 mutuários, 97% dos quais são mulheres, possui 2.564 agências prestando serviços para 81.362 aldeias, que cobrem cerca de 97% do total das aldeias de Bangladesh, com desembolsos acumulados no valor de US\$ 8.741,86 milhões. O crescimento dos desembolsos anuais pode ser acompanhado nos dados do Gráfico 5⁴⁵.

⁴⁴ Disponível em: <<http://www.grameen-info.org>>. Acesso em: 20 jun. 2010.

⁴⁵ Disponível em: <<http://www.grameen-info.org>>. Acesso em: 20 jun. 2010.

Gráfico 5 – Desembolso total dos empréstimos concedidos em milhões de dólares pelo Grameen Bank – 2004-09



FONTE: < <http://www.grameen-info.org>>.

O Grameen Bank inverteu a prática bancária tradicional à medida que eliminou a necessidade de garantias, criando um sistema alternativo baseado na responsabilidade e na confiança mútuas. Ele passou a utilizar o crédito como uma forma de catalisar o desenvolvimento econômico para as regiões mais pobres do país.

A técnica empregada na concessão de crédito pelo Grameen Bank consiste na aplicação do aval solidário⁴⁶ em substituição à apresentação de garantias reais exigidas pelas instituições de crédito tradicionais. Também a utilização dos agentes de crédito⁴⁷ invertendo-se a relação usual de o cliente ir até a instituição bancária; nesse caso, é o banco, por meio de seu agente de crédito, que vai até o tomador, acompanhando-o durante todo o processo até o pagamento final, ou a renovação dos empréstimos com a elevação dos valores concedidos.

Após a constituição dos grupos, os indivíduos passam por um período de treinamento para conhecer o programa e fortalecer o capital social existente entre os membros. Passado o treinamento, inicia-se a concessão dos empréstimos, que são feitos em rodadas. Dois integrantes recebem crédito. A partir do sucesso, ou não, do par, os demais irão receber os

⁴⁶ O aval solidário constitui-se na formação de grupos de três a cinco pessoas que se responsabilizam solidariamente pelo pagamento do empréstimo. Dificuldades ocasionais individuais devem ser resolvidas pelo grupo, visto que a inadimplência de um dos membros do grupo afeta todos os integrantes.

⁴⁷ Profissional especialmente capacitado para a análise e o acompanhamento dos empréstimos, desde a tomada até o pagamento final e possíveis renovações dos créditos.

créditos. Essa forma de concessão estimula que haja um monitoramento das ações por parte do grupo, pois o fracasso de um dos integrantes irá interromper a concessão de crédito aos demais.

Outras características marcantes do programa são a utilização de taxas de juros de mercado, para garantir a sustentabilidade da instituição, e o financiamento realizado preferencialmente para mulheres. Yunus confia que “Quando uma mãe miserável começa a ganhar um pouco de dinheiro, é primeiro, aos filhos que ela destina suas rendas” (Yunus, 2003, p.117). As prioridades dos homens e das mulheres são diferentes. As mulheres apresentam uma preocupação maior com os filhos, tanto com escolaridade e saúde como com a alimentação, e, conseqüentemente, promovem melhorias para as gerações futuras. Por outro lado, elas possuem menor mobilidade e são mais sensíveis às punições sociais, o que reduz a probabilidade de inadimplência (Yunus, 2003).

Outra prática da instituição é a realização de reuniões semanais nos centros comunitários, que são formados por até oito grupos, ou seja, 40 pessoas. Nessa oportunidade, encontram-se com o agente de crédito que, além de esclarecer as dúvidas e fortalecer o capital social, coleta as prestações e a contribuição para o fundo mútuo⁴⁸.

O microcrédito não foi implantado com o intuito de eliminar o problema da pobreza, mas com o de dar oportunidade aos desprovidos para que desenvolvam novas habilidades, permitindo que busquem alternativas para melhorar suas condições de vida. Ou seja, os objetivos do programa são a melhoria das condições de vida da população, e a redução da pobreza e da desigualdade. As microfinanças não são capazes de criar um mercado inexistente para um produto e podem auxiliar as atividades empresariais, caso existam oportunidades a serem exploradas. “As microfinanças não criam oportunidade produtivas, somente ajudam a aproveitar oportunidades já existentes.” (Gonzalez-Vega, 2002, p.28 ; Yunus, 2003).

Além do Grameen Bank, instituição de microcrédito, Yunus criou uma série de empresas em Bangladesh para abordar diversas questões da pobreza e do desenvolvimento e promover a inclusão social e cultural, refletindo em melhorias nas condições de vida e bem-estar da população. Dentre as empresas, pode-se citar: a Grameen Phone (empresa de telefonia móvel), o Grameen Cybernet (serviço de provedor de *internet*), a Grameen Textile

⁴⁸ É um fundo que acumula recursos equivalentes a 5% do valor de cada empréstimo pago pelo tomador para um caso de emergência. Serve também como colateral parcial.

Company (empresa têxtil), além de empresas para financiamento à educação, a energias renováveis e à agricultura, dentre outras.

Com o sucesso do uso dos recursos descritos, surgiu e foi ampliada uma série de outros programas, beneficiando a população que, de outra forma, não teria acesso ao crédito e nem a oportunidade de melhorar seu padrão de vida.

Nesse sentido, outro caso de sucesso na Ásia é o Bank Rakyat Indonésia (BRI), na Ilha de Java. Ele foi fundado em 1895 e é a maior instituição de microfinanças da Indonésia, conhecido como o Banco do Povo da Indonésia. Atualmente, é um dos maiores bancos do País e especializado na concessão de empréstimos em pequena escala. Algumas mudanças em sua estrutura levaram-no a atuar como dois bancos: um de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, em sua grande maioria estatais, e outro como banco popular direcionado ao mercado de baixa renda, o BRI Mikro.

Apesar de operar somente com empréstimos individuais, é pioneiro na prestação de serviços à população de baixa renda. Nesse caso, os empréstimos são concedidos com a apresentação de garantias, porém as mesmas são definidas de forma bastante genérica, abrangendo um grande número de possibilidades que, em outra circunstância, não seriam aceitas para tal. Possui cerca de 30 milhões de clientes de varejo em suas mais de 4.000 filiais e postos de atendimento rural (Morduch, 1999; Monzoni Neto, 2006).

Na maioria dos casos, as instituições de microfinanças (IMFs) financiam atividades produtivas em zonas rurais, para a população em situação de extrema pobreza e, em geral, para mulheres. Contudo há experiências, como nos moldes das latino-americanas, que possuem a peculiaridade de, primordialmente, financiar atividades no meio urbano, atender a uma população de pobreza moderada e sem critérios quanto à preferência por gênero.

3.4 O MICROCRÉDITO NA AMÉRICA LATINA

Na América Latina, o significativo crescimento da indústria microfinanceira pode ser atribuído, em grande medida, à atuação de algumas instituições que se dedicaram a fomentar

essa atividade na região, dentre as quais se destaca a *Acción Internacional*⁴⁹. A principal contribuição da *Acción Internacional* para o microcrédito na América Latina foi a utilização dos agentes de crédito na prospecção e no acompanhamento dos clientes (Lima, 2009).

Assim como na Ásia, na América Latina há várias experiências de sucesso na utilização de microcrédito para o financiamento de pequenos negócios. Uma das mais bem-sucedidas aqui é a do Banco Solidarietà (Bancosol), da Bolívia. O Bancosol surgiu como uma iniciativa meramente social e acabou adquirindo caráter empresarial. As atividades iniciaram em 1984,⁵⁰ com a união de um grupo de empresários bolivianos ligados ao setor microempresarial, que começaram a construção de uma instituição sem fins lucrativos para apoiar o financiamento de microempresas, pois a falta de acesso a recursos e crédito via sistema financeiro formal apresentava-se como um grande limitador do crescimento das mesmas.⁵¹

A iniciativa boliviana emprega o mecanismo de aval solidário, porém é uma instituição com foco voltado para o serviço bancário e não para o social. Os empréstimos não são liberados de acordo com o pagamento inicial dos primeiros financiados, mas, sim, simultaneamente para todos os membros do grupo⁵². As operações do Bancosol são efetivadas às taxas de juros da economia, e os repagamentos, apesar de flexíveis, são extremamente cobrados quanto à pontualidade (Morduch, 1999).

O Bancosol desembolsou mais de US\$ 2.000 milhões, concedidos a mais de 1,5 milhão de microprojetos. Atualmente, conta com cerca de 130.000 clientes e uma carteira de crédito de aproximadamente US\$ 355 milhões. O Bancosol está presente em oito capitais, possuindo uma rede com mais de 100 pontos de atendimento.

Outro destaque na América Latina é o Banco Caja Social, na Colômbia (BCSC). A instituição existe há mais de 90 anos, tendo como objetivo fundamental o apoio aos pequenos e microempreendedores e, dessa forma, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico do País.

⁴⁹ A instituição surgiu a partir do trabalho dos chamados *accionistas*, que nada mais eram do que voluntários que trabalhavam na identificação das necessidades das comunidades locais e ofereciam alternativas a juros menores que os cobrados pelos agiotas que atuavam nas comunidades.

⁵⁰ Somente em 10 de fevereiro de 1992 foi fundado como banco de microfinanças, sendo o primeiro do mundo, o Banco Solidário S/A, conhecido como Bancosol.

⁵¹ Disponível em <www.bancosol.com.bo>. Acesso em: 24 jul. 2010.

⁵² Esses grupos podem ser formados por três a sete pessoas. Destaca-se que a metodologia aplicada no Bancosol difere da utilizada pelo Grameen Bank, na qual a liberação dos recursos é efetuada a um financiado do grupo de cada vez, e só após alguns pagamentos os demais integrantes recebem seus recursos.

Há mais de 90 anos, o BCSC trabalha para apoiar o progresso de pessoas simples, os micro e pequenos empresários, contribuindo com o desenvolvimento social do País. A atividade bancária, que teve origem na fundação do banco de poupança do círculo de trabalhadores de Bogotá, em 1911, vem promovendo, desde então, a valorização das economias dos colombianos, até constituir-se em uma instituição financeira popular. Hoje, esta instituição está entre os bancos mais reconhecidos do País⁵³ (www.bancocajasocial.com.co).

O Caja Social busca a adequação de seus produtos e serviços à realidade de seus clientes, assim, adapta os valores mínimos para a abertura de contas, busca agilidade nas transações, facilita o acesso ao crédito e possui produtos adaptados ao fácil uso e entendimento por parte dos clientes. Dessa forma, atende às características de seu público-alvo, que são microempreendedores com capital escasso, alto nível de informalidade e baixa escolaridade. Atualmente, o Banco Caja Social atende a mais de um milhão de clientes, contando com uma rede de 122 agências em 42 cidades do País.

Isso demonstra mais uma vez, que o crédito em si não gera, mas permite o aproveitamento das oportunidades de negócios e cria novas alternativas de investimento. Como já visto no capítulo anterior, um mercado de crédito bem desenvolvido é de fundamental importância para o crescimento econômico.

Assim como na maioria dos países da América Latina, no Brasil, também, há pouco destaque para a importância dos pequenos negócios, tanto formais como da chamada economia informal, e como eles são afetados pelo cenário financeiro nacional. A microempresa, em geral, não tem acesso aos créditos públicos facilitados, apesar de a economia brasileira ter como característica marcante a intensa participação das pequenas empresas, tanto formais como informais. Diante dessas evidências, apresenta-se, a seguir, um breve histórico do microcrédito no Brasil, com a evolução e alguns programas de sucesso na área das microfinanças.

⁵³ “Desde hace más de 90 años, BCSC, trabaja apoyando el progreso de las personas naturales, los microempresarios y pequeños empresarios, contribuyendo con el desarrollo social del país. Dicha actividad bancaria que tuvo sus orígenes en la fundación de la Caja de Ahorros del Círculo de obreros en Bogotá en 1.911, ha fomentado y valorizado desde entonces el ahorro de los Colombianos, hasta constituirse en una institución financiera de perfil popular. Hoy esa entidad, se encuentra entre los bancos más reconocidos del país.” Disponível em: www.bancocajasocial.com.co. Acesso em 21 jul. 2010.

3.5 O MICROCRÉDITO NO BRASIL

No Brasil, como em muitos outros países, há vários programas de microcrédito que tiveram sucesso, porém, como destaque, tem-se o programa do Banco do Nordeste, denominado Crediamigo, e a experiência bem-sucedida da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária, de Porto Alegre.

No que se refere ao microcrédito, inexistia legislação no Brasil até 1999. Por falta de regulamentação esse tipo de atividade, ONGs que atuavam no setor estavam sujeitas à Lei da Usura⁵⁴, sem que houvesse regulamentação jurídica específica. A partir da lei do terceiro setor (Lei nº 9.790/99), regulamentou-se o microcrédito, podendo as ONGs atuarem de forma qualificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e isentas da Lei da Usura. A Medida Provisória nº 1.894-24 criou as entidades jurídicas da Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM), regulamentando a entrada da iniciativa privada no setor de microfinanças (Soares; Sobrinho, 2008).

A regulamentação definitiva e o ajuste dos critérios de concessão e de público-alvo foram determinados pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído pela Medida Provisória 226, de 29 de novembro de 2004, e pelo Decreto nº 5.288, convertido na Lei nº 11.110, em 25 de abril de 2005. Esta última determina o público-alvo do programa, a metodologia de cálculo a ser empregada e a finalidade dos recursos a serem disponibilizados, “Sendo sua finalidade específica, disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado” (SS 2º, art. 1º, lei 11.110). Ela define microcrédito como segue:

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. (www.mte.gov.br/pnmppo).

Considerando-se, ainda, que o atendimento ao empreendedor é efetivado por pessoa treinada, no intuito de avaliar e planejar as necessidades de crédito para o desenvolvimento do

⁵⁴ Lei da Usura é a denominação informal da legislação que define como sendo ilegal a cobrança de juros superiores ao dobro da taxa legal ao ano (atualmente denominada taxa Selic) ou a cobrança exorbitante de juros que representem ameaça à estabilidade econômica e à sobrevivência pessoal do tomador de empréstimo. Esses emprestadores são, então, denominados agiotas. Para instituições financeiras, a Lei de Usura não se aplica, pois existe legislação específica.

empreendimento, deve haver contato permanente com o empreendedor para a avaliação do crescimento e da sustentabilidade da atividade econômica exercida. O valor e as condições de crédito devem ser definidos após a análise da capacidade de pagamento do tomador, adequando-o às suas necessidades (Brasil, 2005; Monzoni Neto, 2006).

Os objetivos do PNMPO são os de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, disponibilizar recursos para o microcrédito orientado e oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado. Com isso, ele visa fortalecer as instituições para que possam prestar serviços aos empreendedores populares (Monzoni Neto, 2006).

Apesar da regulamentação do setor de microfinanças brasileiro ser recente, o País teve uma série de iniciativas anteriores, sendo que as primeiras surgiram na segunda metade do século XX, mais precisamente a partir de 1973, com o Projeto da União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações, conhecido como UNO, na Grande Recife, em Pernambuco. Mais tarde, o programa foi expandido para o interior e para municípios da Bahia.

O Programa UNO contou com o apoio de entidades empresariais, bancos locais e com a assistência técnica da Acción Internacional. Além de conceder crédito, capacitava os seus clientes – os microempresários informais – em questões de gestão, bem como realizava pesquisa sobre o perfil de seus tomadores. O Programa contribuiu para a formação dos agentes de crédito especializados no trabalho de concessão de crédito para a sua clientela.

O projeto tornou-se referência para muitos outros posteriores, no País e na América Latina. Apesar do impacto social positivo que gerou, ele foi encerrado em 1991. O Programa obteve êxito na área técnica, porém não havia preocupação quanto à sua autossustentabilidade, que não era tratada como peça fundamental de suas políticas. Isto porque não existia preocupação em transformar as doações recebidas em patrimônio financeiro que pudesse ser emprestado a juros de mercado, nem com a cobrança de juros reais nas linhas de crédito concedidas para que houvesse ganhos para sua capitalização (Barone, 2002; Goldmark, 2002; Monzoni Neto, 2006).

Posteriormente ao Projeto UNO, surgiram vários programas por todo o País. A segunda organização a atuar no segmento de microfinanças brasileiro foi a Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher, instituição criada em 1982, no Rio de Janeiro,

e conhecida como o Banco da Mulher. Ela não possui fins lucrativos e aborda a inserção da mulher na sociedade com a manutenção da qualidade de vida na família.

Em 1989, contando com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) e do Banco Interamericano de desenvolvimento (BID), o programa lançou a Seção do Banco da Mulher na Bahia. Além de crédito financeiro, o Banco da Mulher oferece cursos e palestras de capacitação gerencial e técnica e apoio para a comercialização. A instituição atua em sete estados brasileiros e é filiada ao Women's World Bank (WWB).

Após essas primeiras experiências, criou-se uma série de instituições em vários estados brasileiros, com destaque para o Programa Crediamigo, que é o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), o qual opera no segmento desde 1998 e é hoje o maior programa do Brasil na área de microcrédito, com mais de 60% do mercado. A partir de seu sucesso como facilitador do acesso ao crédito para os pequenos e microempreendedores, a experiência passou a ser conhecida como o Grameen brasileiro.

Os dados da pesquisa da Economia Informal Urbana (Ecinf)⁵⁵ mostram que o Nordeste brasileiro apresenta um crescimento do crédito produtivo popular diferenciado em relação às outras regiões do País. Lá há níveis mais elevados de utilização de crédito para nanonegócios. A explicação mais provável para esse fato é a forte atuação do Crediamigo na região em questão (Neri, 2008).

Comparando-se os resultados das duas pesquisas Ecinf, publicadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 1997 e em 2003, o acesso ao crédito na Região Nordeste subiu de 3,97% para 6,27%, enquanto, nas outras áreas urbanas brasileiras, passou de 5,34% para 5,99%. Esses resultados consolidam a atuação do Programa, que ocupa atualmente 60% do mercado de microcrédito orientado do País (Neri, 2008).

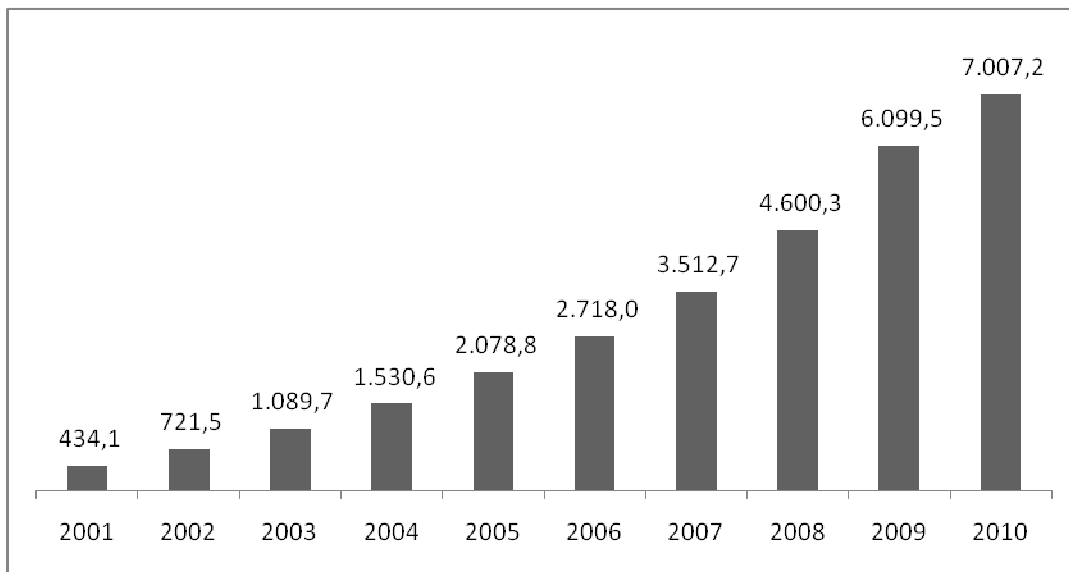
O programa de microcrédito do Banco do Nordeste atua de maneira rápida e sem burocracia, devido à utilização da metodologia do aval solidário. Os clientes do Crediamigo são pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores do setor informal da economia, bem como indivíduos com perfil empreendedor que têm interesse em iniciar uma atividade produtiva.

O Crediamigo é uma experiência regional de microcrédito onde 65% dos clientes são mulheres, contra 35% de homens, o número de empréstimos acumulados até junho de 2010

⁵⁵ Refere-se ao levantamento de dados realizados pelo IBGE, em 2003, a respeito da Economia Informal Urbana.

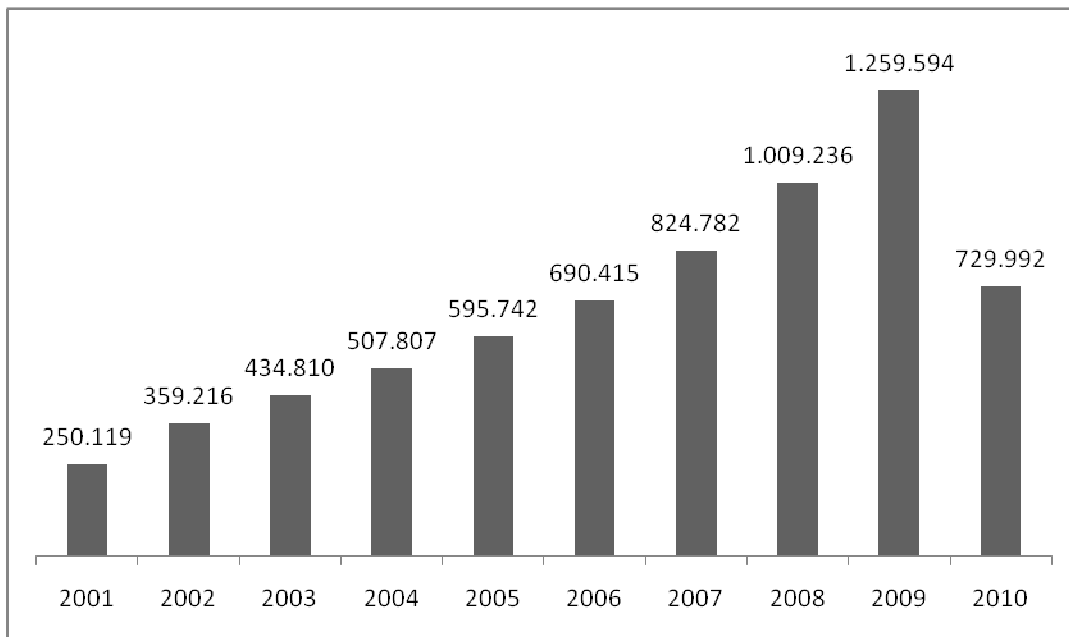
era de 6.999.418, sendo seu valor médio de R\$ 1.001,12 e seu valor acumulado de R\$ 7.007,20 milhões, conforme os Gráficos 6 e 7. O programa está presente em 1.558 municípios da área de atuação do Banco do Nordeste (Região Nordeste, Norte de Minas Gerais e Espírito Santo, além de Brasília, Belo Horizonte e Rio de Janeiro), contando com 171 agências e 77 postos de atendimento a clientes.⁵⁶

Gráfico 6 – Valores acumulados, em milhões de reais, desembolsados pelo Crediamigo – 2001/jun./10



FONTE: <www.bnb.gov.br>.

⁵⁶ Disponível em: <www.bnb.gov.br>. Posição de out./2009. Acesso em 05 ago. 2010.

Gráfico 7 – Quantidade anual de operações do Crediamigo – 2001/jun./10

FONTE: <www.bnb.gov.br>.

Os resultados em termos de redução de pobreza dos beneficiários são expressivos, demonstrando que apenas 1,5% dos não-miseráveis cruzaram a linha da pobreza de forma descendente; de outro lado, 60,8% dos que se situavam abaixo da linha da pobreza e foram beneficiados pelos créditos saíram da condição de miserabilidade em que se encontravam (Neri, 2008).⁵⁷

Outro programa de destaque no Brasil é a Instituição Comunitária de Crédito Portosol. O projeto foi considerado pelo Banco Mundial uma das 10 iniciativas brasileiras de maior sucesso no combate à pobreza. A Portosol surgiu da união de forças entre a Prefeitura Municipal de Porto Alegre, o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, a Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (Federasul) e a Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre (AJE-POA), em 1995. O objetivo do programa é fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e a taxas compatíveis com os negócios de pequenos empresários, formais ou informais.⁵⁸

⁵⁷ Esse índice de sucesso do programa é bastante alentador, visto que os resultados são de 60,8% para LP_FGV, 50% para LP_IPEA e 48,1% para LP_SM. Disponível em <http://www.fgv.br/ibrecps/crediamigo>. Acesso em: 25 jul. 2010.

⁵⁸ Disponível em <www.portosol.com>. Acesso em: 23 jul. 2010.

A Portosol é hoje uma das maiores instituições de microcrédito do Brasil. Sua trajetória de crescimento não ocorreu de forma linear, porém ela está estruturada sobre dois pilares centrais: não praticar atos paternalistas e auferir uma remuneração adequada, sem subsídios e com grande preocupação na recuperação dos créditos concedidos. Por outro lado, seu objetivo é chegar aos empreendedores excluídos do sistema formal de crédito, o que constitui um grande desafio, uma vez que é necessário conciliar o custo de atingir o público-alvo com a rentabilidade por eles proporcionada (Nogueira, 2006).

A partir das experiências apresentadas, evidencia-se que as instituições diferem umas das outras em função de sua adaptação às características regionais. Na Ásia, os programas atendem às populações das zonas rurais, que se encontram numa situação predominante de extrema pobreza, com o uso dos grupos solidários para a constituição das garantias e tendo como foco de concessão de empréstimos as mulheres.

Na América Latina, há uma prevalência de instituições que trabalham nas zonas urbanas, com uma maior diversidade de gênero e atendendo a uma população que se encontra fora da faixa de extrema pobreza, pequenos empreendedores que buscam no negócio próprio uma alternativa para fugir da falta de emprego no setor formal da economia.

3.6 PANORAMA BRASILEIRO DO MICROCRÉDITO E DOS MICRO EMPREENDIMENTOS

O sistema financeiro brasileiro não está devidamente estruturado para atender às necessidades das micro e das pequenas empresas e nem as dos trabalhadores por conta própria. Esse grande número de indivíduos que, com seus negócios, geram renda e emprego, estão, em sua maioria, à margem do sistema de crédito brasileiro. Isso em um país que possui um sistema financeiro muito desenvolvido e complexo.

O Brasil apresenta ampla sofisticação da atividade financeira, em todos os aspectos relevantes, ao lado do que se denomina de baixo aprofundamento financeiro: crédito e financiamentos muito reduzidos, muito caros e de acesso muito difícil para a maioria dos interessados. Essa situação paradoxal afeta de variadas formas as micro e pequenas empresas e os empreendimentos econômicos em geral. (Carvalho; Abramovay, 2004, p.59).

A seguir, apresentam-se algumas das dificuldades enfrentadas pelos pequenos empreendimentos no acesso ao crédito, e uma possível alternativa para melhorar a acessibilidade aos financiamentos surge como uma complementação ao sistema tradicional de crédito: os financiamentos por meio dos programas de microcrédito. As microfinanças estão orientadas para desenvolver crédito adequado e acessível à população excluída do sistema financeiro tradicional, sendo seu principal produto o microcrédito, que tem como objetivo servir de instrumento de financiamento para os microempreendedores formais ou informais.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, estas representam parcela significativa das empresas brasileiras. De acordo com os dados do Cadastro Central de Empresas de 2008⁵⁹, das 4,1 milhões de empresas existentes em 2008, 4,03 milhões, eram micro ou pequenas⁶⁰. As unidades de menor porte representam a imensa maioria das empresas brasileiras. Estas empregavam 49,4% do total da mão de obra ocupada no País, em 2008, conforme dados do Gráfico 8. A presença predominante de empresas de menor porte revela a tendência crescente de participação das micro e pequenas unidades no total de estabelecimentos e no emprego ao longo dos últimos anos.

Uma das possíveis explicações para a o fato de as micro e pequenas empresas terem ampla participação no universo total de empresas, no Brasil, e não no número de empregados é porque um grande número de pequenas unidades empresarias foram constituídas em resposta às mudanças estruturais sofridas pela economia brasileira nos anos 90, as quais afetaram profundamente o mercado de trabalho (Mattoso; Baltar, 1997).

A partir da abertura econômica, o mercado de trabalho sofreu uma série de transformações, dentre elas, a redução e a terceirização dos postos de trabalho. Esse fato gerou um aumento do setor informal da economia, deixando um grande número de indivíduos à margem dos sistemas de previdência, seguridade social e do sistema bancário tradicional.

Diante da forte pressão competitiva com a abertura econômica, uma das alternativas cada vez mais utilizadas foi a terceirização de serviços até então realizados pelas empresas, gerando, apesar do crescimento econômico subsequente, uma ínfima quantidade de empregos.

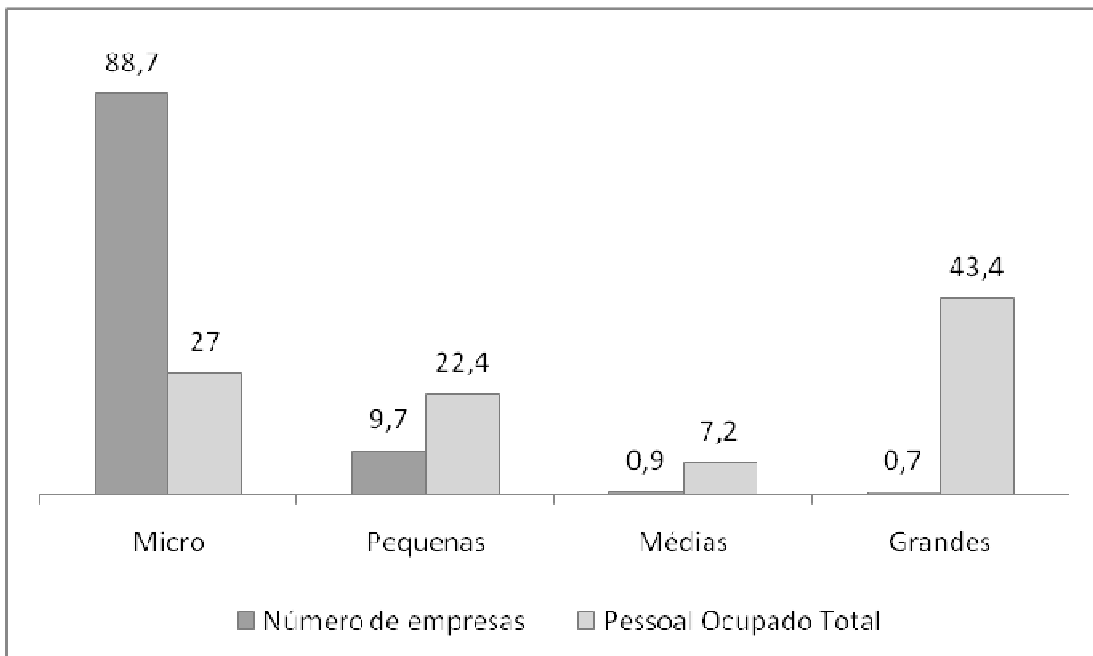
⁵⁹ Pesquisa realizada pelo IBGE, disponível no site <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 25 jul. 2010.

⁶⁰ O Sebrae define o porte da empresa pelo número de pessoas nela ocupadas, conforme segue: Microempresa: na indústria e construção, até 19 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, até nove pessoas ocupadas; pequena na indústria e construção, de 20 a 99 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas; média na indústria e construção, de 100 a 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 50 a 99 pessoas ocupadas; grande na indústria e construção, acima de 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, acima de 99 pessoas ocupadas.

Muitos dos empregados que não conseguiram mais encontrar ocupação no setor formal acabaram por constituir pequenas empresas que passaram a prestar serviços terceirizados para as médias e grandes unidades empresariais. Estes, em geral, exigem pouca qualificação, como, por exemplo, os serviços de segurança, limpeza, restaurante, dentre outros (Mattoso; Baltar, 1997).

Percebe-se que há um grande número de empresas sendo abertas, porém gerando um número pequeno de empregos por unidade. Isso não descaracteriza sua importância, à medida que são capazes de absorver grande parcela da mão de obra existente, e, em muitos casos, essa força de trabalho não se adapta às necessidades de mão de obra das médias e grandes unidades empresariais, em virtude da sua baixa qualificação e do seu baixo nível de escolaridade. Os dados referentes à escolaridade da mão de obra são apresentados no Gráfico 11.

Gráfico 8 – Percentual de empresas segundo o porte e o pessoal ocupado, no Brasil – 2008



FONTE: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Cadastro Central de Empresas 2008.

A grande participação das micro e pequenas empresas quanto ao número de unidades é uma realidade que se verifica não apenas para o conjunto da economia, mas em todos os setores de atividade, conforme pode ser constatado na Tabela 1.

O setor que apresenta maior número de MPEs é o comércio, seguido de serviços, conforme dados da Tabela 1. Isso se deve, no comércio, há muitas unidades de vendas a varejo, em ramos como produtos alimentícios, vestuário, tecidos, bijuterias, material de construção, eletrodomésticos e autopeças, dentre outros. Normalmente, encontram-se localizadas nos bairros onde a população tem menor acesso aos grandes centros comerciais, sendo constituídas por pequenas unidades e caracterizadas por não possuírem grande diversificação de produtos.

O setor de serviços tende a corroborar o descrito anteriormente, evidenciando que um dos fatores determinantes de sua grande participação é o aumento do processo de terceirização. Nesse sentido, ressalta-se que a mão de obra que não encontra vaga nas grandes unidades acaba prestando serviços para as mesmas. Para tanto, constituem-se pequenas unidades produtivas sem empregados, ou com um pequeno número deles, para executar, normalmente, serviços de baixa qualificação técnica.

Tabela 1 - Número de estabelecimentos, por setor de atividade e porte, no Brasil – 2006

PORTE	COMÉRCIO	SERVIÇOS	INDÚSTRIA	CONSTRUÇÃO	TOTAL
Micro e Pequena	986.865	847.072	277.037	73.960	2.184.934
Micro	861.493	714.016	234.062	63.670	1.873.241
Pequena	125.372	133.056	42.975	10.290	311.693
Média	8.550	15.547	9.187	2.064	35.348
Grande	4.790	13.991	1.735	273	20.789
TOTAL	1.000.205	876.610	287.959	76.297	2.241.071

FONTE DOS DADOS BRUTOS: IBGE. RAIS.

Apesar do peso significativo das MPEs na economia brasileira, essas empresas estão sujeitas a um grau elevado de incerteza quanto à sobrevivência. Embora surjam em grande

número a cada ano, estes são contrabalançados por uma considerável taxa de mortalidade. O percentual de empresas de pequeno porte que sobrevive pelo menos dois anos era de 78% em 2005, ou seja, a taxa de mortalidade das empresas de até dois anos é de 22,0%, subindo para 35,9% naquelas com até quatro anos de existência, conforme pode ser observado na Tabela 2. Dentre os fatores que levam ao fechamento das empresas, o principal, como será verificado na Tabela 2, é a falta de capital de giro.

Tabela 2 - Taxa de Mortalidade das empresas, segundo o tempo de existência, no Brasil – 2003-05

ANOS DE EXISTÊNCIA DAS EMPRESAS	ANO DE CONSTITUIÇÃO FORMAL DAS EMPRESAS (Triênio 2005-2003)	TAXA DE MORTALIDADE
Até 2 anos	2005	22,0 %
Até 3 anos	2004	31,3 %
Até 4 anos	2003	35,9 %

Fonte: Sebrae

O estudo do Sebrae (2004) Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil levanta uma importante questão que se refere ao custo social e econômico da mortalidade das empresas, o que se reflete na manutenção do emprego e no faturamento gerado. A pesquisa aponta que, entre 2000 e 2003, foram encerradas 772.679 empresas, com a perda de 2,4 milhões de ocupações, que acabam por contribuir para o aumento do desemprego e das atividades informais. Contudo os dados devem ser ponderados, pois muitos empreendedores encerram uma atividade e iniciam outra, mudando o ramo de atividade e a localização (Sebrae, 2004).

Outros fatores que também podem estar influenciando essa alta mortalidade é a baixa qualificação dos pequenos empresários é a falta de conhecimento do mercado. A pesquisa Sebrae (2004) referente à mortalidade das empresas apurou como principal causa de sucesso dos empreendimentos a capacidade empreendedora, sendo assim considerada também pelos microempreendedores.⁶¹

⁶¹ O questionamento admitia múltiplas respostas, sendo que, em 82% dos casos, a capacidade empreendedora foi indicada como fator fundamental de sucesso da empresa (Sebrae, 2004).

As carências das empresas iniciam já na abertura das mesmas, quando o empresário deixa de avaliar corretamente o capital que será necessário para fazer frente às necessidades de implantação, o capital de giro inicial. “A falta de planejamento financeiro se traduz no descompasso entre o prazo de receita de vendas de bens ou serviços e as despesas necessárias ao negócio, levando à falta de capital de giro para suportar os períodos de descaixe” (Morais, 2005, p. 40). Além do mais, os indivíduos tomam a decisão de empreender sem realizar com antecedência pesquisas e coletar informações confiáveis a respeito do mercado de atuação, da concorrência e da clientela da região onde a empresa irá atuar (Morais, 2005).

Tem-se, dessa forma, uma conjugação de fatores determinantes do insucesso das empresas, sendo o principal a falta de capital, que, aliado à baixa capacidade gerencial e à menor competitividade em relação às médias e grandes empresas, além de outros fatores, acaba culminando com os índices de mortalidade das micro e pequenas empresas.

Contudo a taxa de mortalidade das MPEs é um dos fatores que dificultam o acesso ao crédito bancário tradicional nos primeiros anos de constituição da empresa, em virtude do alto risco que representam para as instituições bancárias.

Diversos bancos apontaram as altas taxas de mortalidade de pequenas empresas como um dado real que interfere na predisposição dos bancos em emprestar ao segmento. A atitude de cautela em emprestar se traduz na exigência de número mínimo de anos de funcionamento para a empresa se candidatar a empréstimos, que deve ser demonstrado com a apresentação de prova de faturamento no período exigido, que pode variar de um ano, no mínimo, até cerca de três a quatro anos. (Morais, 2005, p.40).⁶²

Isso evidencia que há, por parte das instituições bancárias tradicionais, uma metodologia específica em relação ao financiamento das atividades empreendedoras, nos primeiros anos de constituição, fato que pode ser justificado pela análise da formação da empresa sem os devidos estudos de sua viabilidade e a baixa qualificação do empreendedor.

Entre os motivos apontados pelos empreendedores para a elevada mortalidade das MPEs no Brasil, estão, por ordem de importância, a falta de capital de giro (42%), a falta de clientes (25%), problemas financeiros (21%), maus pagadores (16%) e falta de crédito bancário (14%), conforme a Tabela 3. Os dados corroboram a constatação de que um dos fatores de risco das empresas em seus primeiros anos de existência é a falta de planejamento que aliada à falta de crédito, resultando em dificuldades para se manterem no mercado.

⁶² Na pesquisa realizada por Moraes (2005), foram selecionados os 10 maiores bancos em valor global de operações de crédito no mercado de varejo para a realização de entrevistas e levantamento dos dados, sendo eles: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Nossa Caixa Bradesco, Itaú, Unibanco, HSBC Bank Brasil, ABN Amro Real, Santander Banespa e BankBoston. As 10 instituições bancárias respondem por 79% do total de empréstimos do conjunto de bancos com carteira comercial no Brasil.

Sem a obtenção dos recursos financeiros necessários, as empresas acabam por reduzir sua capacidade produtiva e de investimento e, conseqüentemente, o faturamento e a geração de emprego e renda, resultando na elevação das taxas de mortalidade das MPEs, especialmente nos primeiros anos de existência, como evidenciado na Tabela 2. Apesar dos consideráveis índices de mortalidade, o saldo de criações de empresas tem permanecido positivo, o que denota alto desperdício de recursos em negócios que não apresentam sucesso, recursos estes que poderiam ser empregados em atividades de fato produtivas, racionalizando e otimizando seu uso.

Tabela 3 – Ranking das causas da dificuldade e razões para a mortalidade das MPEs no Brasil - 2001

<i>RANKING</i>	DIFICULDADES/RAZÕES	PERCENTUAL
1	Falta de capital de giro	42
2	Falta de clientes	25
3	Problemas financeiros	21
4	Maus pagadores	16
5	Falta de crédito bancário	14

FONTE: SEBRAE

Mesmo o sistema financeiro brasileiro sendo bastante desenvolvido não consegue atender às necessidades das micro e pequenas empresas. Isso gera uma considerável demanda de crédito frustrada e embasa a baixa relação entre o crédito e o PIB (de acordo com dados do Gráfico1, seção 2.1).

Porém, quando se analisa pela ótica das instituições bancárias, o financiamento a micro e pequenos empreendimentos pode constituir um grande nicho de mercado. Contudo tem atraído uma atenção moderada justamente pelo alto grau de risco e os elevados custos operacionais. As instituições financeiras, nesses casos, necessitariam desenvolver arcabouços que permitissem reduzir os custos operacionais da contratação e de monitoramento dos empréstimos, visto que estes são elevados e não justificam a concessão de baixos valores. Por outro lado, o repasse desses custos aos empreendedores inviabilizaria a contratação dos

empréstimos. Assim, apesar de se constituírem em uma oportunidade de ampliação da base de clientes e de operações bancárias, as instituições de crédito tradicionais têm mantido cautela em relação à ampliação da concessão de crédito a esse segmento econômico.

Além disso, os riscos operacionais nos quais os bancos incorrem são considerados elevados, o que acaba aumentando o custo de transação que engloba as despesas de chegarem aos clientes. Estes seriam custos de deslocamento e administrativos, ou seja, as instituições bancárias têm muito pouco conhecimento no que se refere às características dos potenciais clientes, em função de muitos serem microempreendedores, excluídos do sistema tradicional de crédito, portanto, sem histórico de utilização o mesmo. Os gastos envolvidos na captação de informações são altos e devem ser considerados para a sustentabilidade financeira da operação (Pimentel; Kerstenetzky, 2008).

Desse modo, para os bancos comerciais, as operações com valores baixos⁶³ em relação às operações tradicionais, dados os custos de captação, não contemplam a meta de remuneração mínima. As baixas quantias liberadas nos empréstimos dificultam que os mesmos atinjam uma escala considerada rentável para poderem atuar no segmento.

O problema da insuficiência de garantias, tratado na seção 3.5 e que será retomado no próximo item, limita os valores passíveis de liberação na realização da operação, dado que as informações contábeis, quando existentes, são bastante precárias, dificultando a avaliação do empreendimento pela instituição bancária, fato agravado com a falta de histórico de utilização do sistema financeiro (Pimentel; Kerstenetzky, 2008).

Devido às dificuldades de acesso à informação sobre o comportamento financeiro dos micro e pequenos empreendedores e o empreendimento, além da falta de garantias aceitáveis, alguns bancos têm tentado desenvolver parcerias com organizações especializadas em microcrédito, ou têm adotado programas específicos para amenizar o problema do financiamento às MPEs.⁶⁴

O Gráfico 9 apresenta as razões alegadas pelos bancos componentes do sistema tradicional de crédito para não concederem empréstimos às MPEs, Segundo as empresas com propostas de crédito negadas pelas instituições, destaca-se a falta de garantias reais, em 16% dos casos, exatamente a dificuldade da maioria das microempresas em seu estágio inicial.

⁶³ O valor médio dos empréstimos, segundo dados do PNMPO, em 2009, foi de R\$ 1.422,57.

⁶⁴ Um exemplo disso é a atuação do Banco do Brasil em parceria com o Banco Popular no Microcrédito Produtivo, que atua também com a Estratégia Negocial de Desenvolvimento Regional Sustentável (DRS) do Banco do Brasil, o qual apóia atividades produtivas identificadas pelas agencias do BB com potencial para gerar desenvolvimento e sustentabilidade nas regiões onde o Banco do Brasil está presente.

As empresas de pequeno porte são justamente as que possuem maiores dificuldades diante das adversidades da administração. A maioria não tem condições de reinvestir na atividade para construir um patrimônio que possa ser utilizado como garantia em operações de crédito, dado que a disponibilidade de garantias serve também como forma de seleção dos investidores quanto ao seu risco (Neri, 2008).

A segunda razão alegada para a não concessão do crédito é a insuficiência de documentos, representando 15% dos casos, fato que se deve ao precário regime contábil dessas empresas. Em muitos casos, não há uma clara diferenciação entre os gastos pessoais e os empresariais, dificultando, para a instituição financeira, a identificação dos custos e os retornos da atividade a fim de que possa ser verificada sua viabilidade de acordo com os parâmetros bancários. Nesse sentido, as instituições de microfinanças utilizam os agentes de crédito para acompanhar os empreendedores e coletar as informações necessárias para a análise cadastral (Neri, 2008).

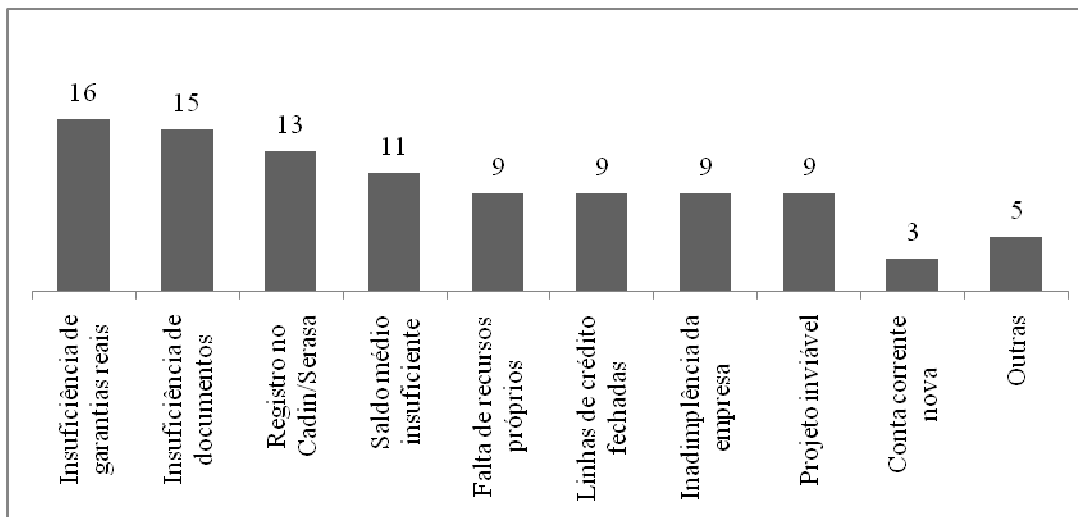
As falhas contábeis são provenientes, principalmente, de dados irreais das receitas operacionais apresentadas para a análise bancária, e das dificuldades em se conhecer a real situação financeira da empresa e dos seus níveis efetivos de endividamento. Nessa situação, a análise do desempenho operacional da empresa fica prejudicada, dificultando as projeções dos fluxos de caixa, necessários para a correta avaliação da capacidade de pagamento da empresa. Além disso, não obstante a empresa dispor de registro legal nos órgãos tributários, opera muitas vezes sem condições de apresentar os necessários documentos ao cadastro bancário para o levantamento de empréstimos. (Morais, 2005, p. 56)

Verifica-se um alto grau de informalidade e de precariedade das informações contábeis em micro e pequenos negócios brasileiros. Esses fatores tornam a análise por parte das instituições bancárias tradicionais muito difícil, pois, muitas vezes, não há nem controle das despesas dos microempreendedores, como já mencionado na seção 3.5, que, seguidamente, não separam as despesas pessoais das empresárias, em especial quando a atividade é desenvolvida na própria residência. Dessa situação resultam informações de baixa qualidade e dificuldades para avaliar a capacidade de pagamento dos tomadores de crédito antes de conceder os empréstimos (Morais, 2005; Pimentel; Kerstenetzky, 2008).

Outras razões alegadas pelos bancos para a não-concessão de empréstimos são o registro no Cadin-Serasa (13%) e a inadimplência da empresa (9%). Assim, evidencia-se que, em mais da metade dos casos em que houve negativa na concessão de crédito, o empreendedor não apresentou os requisitos mínimos exigidos pelas instituições financeiras, uma vez que elas devem zelar pela viabilidade da concessão de crédito e pela manutenção de uma rentabilidade mínima que justifique sua atuação. Isso demonstra a necessidade de criação

de instituições voltadas às necessidades específicas desse segmento, o qual se tem mostrado cada vez mais importante em termos de geração de emprego, renda e produto.

Gráfico 9 – Percentual das principais razões dadas pelos bancos tradicionais para não conceder empréstimo a empresas – 2009



FONTE: SEBRAE/SP

NOTA 1: Sondagem elaborada a partir de uma amostra planejada de 4.200 micro e pequenas empresas. O período de entrevistas foi de 16 março a 15 de maio de 2009. Razões

NOTA 2: Outras razões designa as empresas que já tinham um empréstimo, ou não sabem

A relação das MPEs com as instituições financeiras não tende a ser vantajosa para as empresas. Os bancos dão preferência de crédito a empresas médias e grandes, já consolidadas, não só pela garantia, mas porque o montante concedido é mais elevado. Com as pequenas empresas, eles têm custos e riscos maiores. Em muitos casos, a realização das contratações são economicamente inviáveis para as instituições de crédito tradicionais.

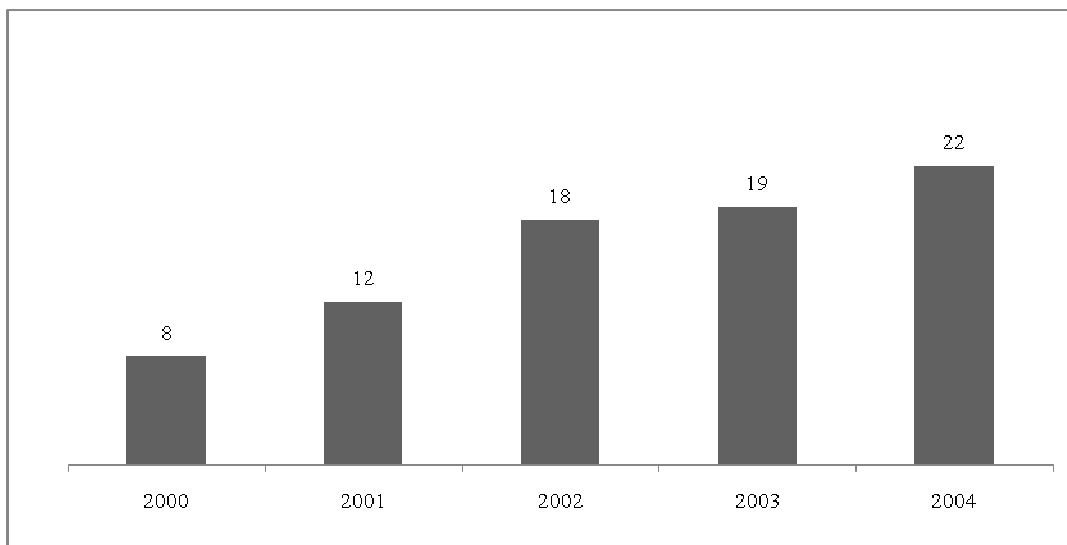
Diante do alto grau de incerteza que os pequenos negócios possuem, ocorre a redução de crédito para os mesmos, e, quando o obtêm, o custo de transação é muito alto. Aliado a isso, há o elevado índice de informalidade dessas empresas, o que torna difícil a avaliação dos riscos envolvidos no projeto por parte dos financiadores.

As micro e pequenas empresas, mesmo sendo as que apresentam alta necessidade de financiamento, são justamente as que possuem difícil acesso aos mecanismos de crédito, comprometendo a dinâmica de sua atividade empresarial. Resta a elas o uso de recursos próprios, em geral escassos, ou fontes de recursos mais onerosas, como os agiotas. Essas

alternativas mais caras acabam afetando as empresas mais vulneráveis da economia. As restrições causadas pela falta de crédito e os juros elevados acabam restringindo seu crescimento e enfraquecendo sua saúde financeira.

Esse fato é corroborado com os dados da pesquisa Sebrae-SP⁶⁵, segundo a qual apenas 22% das micro e pequenas empresas obtiveram acesso ao crédito em 2004, como se vê no Gráfico 10. Contudo constata-se que ocorreu uma evolução, uma vez que, em 2000, o percentual era de apenas 8%. Apesar das dificuldades e do risco por parte do emprestador, há uma disposição cada vez maior dos bancos de ingressar no mercado de crédito a micro e pequenos empreendimentos. Como exemplo, cita-se a atuação do Banco do Brasil nos Arranjos Produtivos Locais (APL)⁶⁶ e, mais recentemente, no apoio ao microempreendedor individual.

Gráfico 10 – Percentual das MPEs que utilizaram empréstimos em bancos, no Brasil – 2000-04



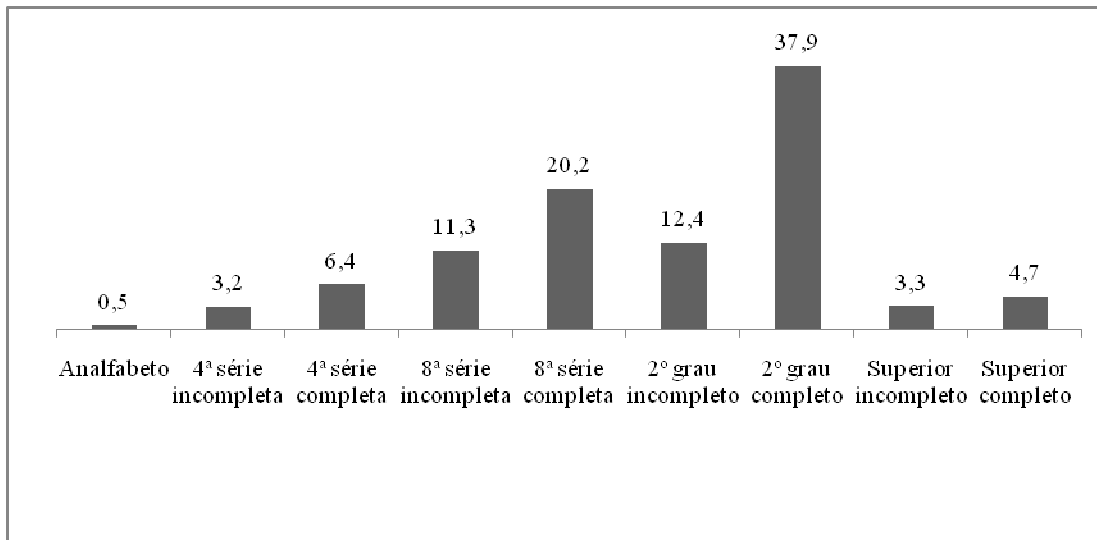
FONTE: Sebrae-SP.

A capilaridade dos pequenos negócios propicia a criação de um grande número de oportunidades para os trabalhadores que estão ingressando no mercado de trabalho, ou que possuem pouca qualificação técnica. Isso porque se adaptam ao trabalho mais intensivo em mão de obra, como em geral o são os postos criados pelas MPEs (Gráfico 11).

⁶⁵ Sebrae SP (2004). O Financiamento das MPEs no Estado de São Paulo. Disponível em: < <http://www.sebraesp.com.br> >.

⁶⁶ Arranjo Produtivo Local (APL) é a concentração de instituições e empreendimentos – empresas, cooperativas e associações urbanas, profissionais liberais e empreendedores informais – localizados em um mesmo território, operando em atividades produtivas correlacionadas e que apresentam vínculos expressivos de interação, cooperação e aprendizagem, tendo por objetivo o desenvolvimento econômico e social.

Gráfico 11 – Percentual de empregados em microempresas, por grau de instrução, no Brasil – 2006



FONTE DOS DADOS BRUTOS: MTE/Rais.

As transformações pelas quais passou o mercado de trabalho a partir da maior competitividade das empresas e da maior utilização de tecnologias acabaram por impor novas exigências em termos de melhoria da escolaridade e da qualificação profissional. Aliada ao aumento dos serviços terceirizados, essa situação gerou a exclusão de parcela considerável da população empregada no mercado de trabalho formal.

Nesse sentido, uma das alternativas encontradas por esses trabalhadores foi a constituição do negócio próprio.

Uma importante contribuição das micro e pequenas empresas no crescimento e desenvolvimento do País é a de servirem de “colchão” amortecedor do desemprego. Constituem uma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio e, em uma alternativa de emprego formal ou informal, para uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação, que não encontra emprego nas empresas de maior porte. (IBGE, 2003, p.15).

De acordo com os dados do Gráfico 11, mais de 50% dos empregados em microempresas possuem até o segundo grau incompleto, sendo que, 43,9% estão concentrados entre a 8ª série incompleta e o segundo grau incompleto. A partir do momento em que as empresas se ajustam a um novo padrão tecnológico e de organização do trabalho, elas demandam cada vez menos trabalho por unidade de produto e cada vez mais trabalho qualificado. Os indivíduos com baixa qualificação passam a sentir maior instabilidade no emprego acabam excluídos do mercado formal em médias e grandes empresas.

Nesse contexto, os processos de ajustes sofridos pelas empresas provocaram a transferência de postos de trabalho para as micro e pequenas unidades prestadoras de serviço terceirizado. Estas surgem como uma alternativa à falta de qualificação e ao desemprego ou à informalidade.

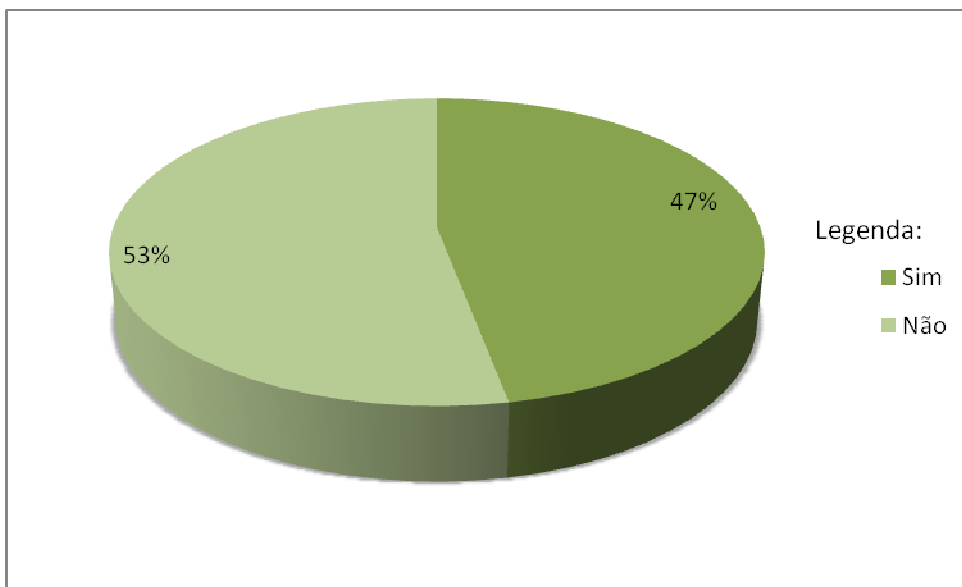
Diante da importância das MPEs na economia e dadas as características que apresentam, é importante que se desenvolvam formas diversas do acesso ao crédito tradicional, e as instituições de microcrédito têm sido capazes de fazer com que os recursos financeiros cheguem à população que se encontra excluída do sistema financeiro. O sucesso dessas experiências deve-se à conjugação do uso do capital social e dos agentes de crédito.

Para alcançar uma trajetória de crescimento sustentado, a economia brasileira precisa ampliar a oferta de crédito e reduzir sua oscilação. Para que esse crescimento se faça com distribuição de renda e inclusão da maioria da população entre seus beneficiários, é preciso dar suporte à capacidade de produção e de investimento dos segmentos de baixa renda por meio, antes de tudo, do aumento de seus serviços financeiros. (Carvalho; Abramovay, 2004, p.61).

O mercado financeiro, como se sabe, é de fundamental importância para o desenvolvimento dos países, em especial o mercado de crédito. As imperfeições nesse mercado podem gerar sérias restrições às empresas que necessitam de capital, em especial às MPEs. O microcrédito apresenta-se, assim, como uma alternativa que viabiliza o financiamento dos pequenos empreendimentos.

Têm-se, no Brasil, cerca de 70 milhões de pessoas enquadradas na faixa do público-alvo das microfinanças, o que gera uma considerável demanda potencial por microcrédito. Segundo dados do Sebrae-SP (2009), praticamente metade dos microempreendedores (47%), afirmam ter interesse em obter crédito. (Gráfico 12). Segundo a pesquisa *Encif* 2003, há uma demanda potencial, para o setor de microfinanças, de 10 milhões de empreendedores urbanos informais, que são constituídos por trabalhadores por conta própria e empregadores com até cinco empregados, com as características comuns de baixa escala de produção, baixo nível organizacional e pouca separação entre capital e trabalho. Os números, portanto, indicam existir um grande mercado potencial no Brasil (Feltrim et all, 2009).

Gráfico 12 – Percentual das MPEs brasileiras que gostariam de tomar empréstimo bancário – 2009



FONTE: Sebrae SP

NOTA: Sondagem elaborada a partir de uma amostra planejada de 4.200 micro e pequenas empresas (MPEs). O período de entrevistas foi de 16 março a 15 de maio de 2009. Pesquisa de campo foi feita pela Fundação Instituto de Pesquisa Econômica (Fipe).

O Microcrédito Produtivo Orientado atingiu R\$ 2,28 bilhões no consolidado de 2009. Isso representa uma expansão em torno de 26,67% em relação a 2008, que registrou um volume de R\$ 1,8 bilhão.

Os dados do microcrédito a partir da expansão dos desembolsos ganham uma importância ainda maior, uma vez que as micro e pequenas empresas representam, segundo o IBGE, aproximadamente 98% das empresas formais. Os dados (Encif, 2003) também mostram que existem cerca de 10 milhões de empreendimentos informais que, somados aos formais, correspondem a 60% da mão de obra do País e representam cerca de 21% do PIB nacional (PNMPO).

O quarto trimestre de 2009 registrou um volume total de crédito concedido da ordem de R\$ 671.480.398,38. Esse valor supera em R\$ 104,4 milhões o total de crédito concedido no terceiro trimestre de 2008, que foi de R\$ 567.041.724,45. No que se refere ao número de operações de microcrédito e de clientes atendidos, foram realizadas, no quarto trimestre, respectivamente, 462.329 e 482.268.

Conforme os dados do PNMPO, a divisão dos recursos por gênero do tomador de microcrédito, representada na Tabela 4, aponta uma leve predominância das mulheres, com

61,13% das pessoas atendidas pelas instituições de microcrédito no último trimestre de 2009, e, no ano, o percentual de clientes ativos corresponde a 59,63% do sexo feminino.

Esses dados demonstram a atuação do microcrédito com uma maior diversidade de gênero, diferentemente das principais iniciativas que têm como foco principal as mulheres. Os dados do Grameen Bank, por exemplo, revelam que a instituição financia mulheres em 97% dos casos, pois são seu foco prioritário. Há uma preferência pela concessão de crédito a elas, pois são, em geral, excluídas ou discriminadas no mercado de trabalho e, por outro lado, são as que destinam maior parcela dos ganhos para a melhoria da qualidade de vida da família. Ademais, elas têm um maior temor em relação à pressão em caso de inadimplência, conforme apresentado na seção 3.5 (Yunus, 2003).

Outro fato que chama atenção é que a pesquisa Sebrae⁶⁷ (2004) revelou que mais de 60% destas são gerenciadas por pessoas do sexo masculino, contrastando com o maior número de clientes e valores tomados por mulheres. As possíveis explicações para isso são a preferência das instituições pelo público feminino, em função das características citadas, e a busca das mulheres por uma alternativa para a complementação da renda familiar, em virtude da falta de emprego formal, muitas vezes em função da baixa qualificação.

O microcrédito apresenta-se tanto como uma alternativa para a emancipação econômica das mulheres como uma forma de inclusão social, permitindo que adquiram autonomia financeira. Desse modo, além de assegurar a sobrevivência da família, o microcrédito desempenha papel auxiliar no reconhecimento social da mulher. Essa característica é bastante evidente na Ásia, por exemplo, onde, devido a ele, as mulheres conquistaram a inclusão e o respeito social. Na América Latina, mais evidente é o fato de fornecer a elas uma forma de aumentarem os rendimentos familiares.

Além de se constituir em uma alternativa às mulheres, os dados demonstram que o microcrédito também se tornou uma alternativa às empresas em situação jurídica informal. Essa modalidade de crédito tornou-se a saída encontrada por milhões de brasileiros para sobreviverem, ou mesmo para aumentarem sua renda familiar, executando trabalhos temporários e esporádicos, sem garantia de salário ou continuidade.

⁶⁷ Pesquisa Sebrae referente aos Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das Empresas no Brasil. Relatório de Pesquisa, 2004.

Tabela 4 – Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por gênero, no Brasil – 4º trim./09

CATEGORIA	CLIENTES ATIVOS EM 31/12/2009		CLIENTES ATENDIDOS			
			No Trimestre		Valor	
	Absoluto	%	Absoluto	%	R\$	%
Homem	301.016	40,37	187.463	38,87	273.591.797,50	40,74
Mulher	444.717	59,63	294.805	61,11	397.888.600,88	59,26
TOTAL	745.733	100,00	482.268	100,00	671.480.398,38	100,00

FONTE: PNMPO, 2009.

Em relação à situação jurídica dos que receberam crédito, 93,60% foram destinados a pessoas em situação jurídica informal. A Tabela 5 mostra a distribuição dos clientes por situação jurídica. Os dados indicam uma elevada presença dos trabalhadores informais, com índices próximos à totalidade quanto ao número de clientes ativos em 2009, representando 96,69%.

Dada a supremacia da concessão de microcrédito para empresas em situação jurídica informal, os dados revelam a dificuldade do sistema financeiro tradicional em suprir a necessidade de crédito das mesmas. O mínimo exigido pelas instituições bancárias é que haja uma empresa constituída formalmente e que possua documentação suficiente para que possa ser realizada a análise da viabilidade e dos riscos envolvidos na operação.

As razões para que o empreendedor se mantenha na informalidade vão desde o custo dos impostos, a burocracia e o custo da preparação da documentação exigida ao dispêndio de tempo para idas aos órgãos de registro. As reduzidas receitas do negócio informal também têm sido destacadas como um dos fatores para a não-efetivação da legalização, pois não cobrem os custos envolvidos nos registros e os impostos. Nesse ponto, percebe-se a situação na qual operam as MPEs se, por um lado, não possuem condições de legalizar a empresa, por outro, para acessar o sistema tradicional de crédito, necessitam disponibilizar as informações para os processos de análise e aprovação de crédito pelos bancos (Moreira, 2005).

Tabela 5 – Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por situação jurídica, no Brasil – 4º Trim./09

CATEGORIA	CLIENTES ATIVOS EM 31/12/09		CLIENTES ATENDIDOS			
			No Trimestre		Valor	
	Absoluto	%	Absoluto	%	R\$	%
Informais	721.060	96,69	467.550	96,95	628.536.233,09	93,60
Formais	24.673	3,31	14.718	3,05	42.944.165,29	6,40
TOTAL	745.733	100,00	482.268	100,00	671.480.398,38	100,00

FONTE: PNMPO.

Quanto à distribuição dos clientes por ramos de atividades, observa-se uma maior concentração daqueles dedicados ao ramo do comércio, como revela a Tabela 6. Verifica-se que 86,69% dos clientes ativos são do ramo comercial, e 86,40% do valor total dos créditos disponibilizado foram destinados a esse segmento, seguido pelo setor de serviços, com 9,59% dos clientes ativos e 9,74% do valor total dos créditos.

As pequenas unidades comerciais possuem uma maior necessidade de capital em função do alto giro das mercadorias, fato que é demonstrado na Tabela 7, que apresenta a predominância da destinação dos recursos liberados para utilização como capital de giro.

Tabela 6 – Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por ramos de atividade, no Brasil – 4º trim./09

CATEGORIA	CLIENTES ATIVOS EM 31/12/09		CLIENTES ATENDIDOS			
			No Trimestre		Valor	
	Absoluto	%	Absoluto	%	R\$	%
Agricultura	2.251	0,30	228	0,05	1.323.452,23	0,20
Comércio	646.448	86,69	430.445	89,25	580.177.345,23	86,40
Indústria	17.715	2,38	10.150	2,10	19.326.004,44	2,88
Outros	7.776	1,04	3.126	0,65	5.267.387,27	0,78
Serviços	71.543	9,59	38.319	7,95	65.386.209,21	9,74
TOTAL	745.733	100,00	482.268	100,00	671.480.398,38	100,00

FONTE: PNMPO.

A destinação dos recursos do Microcrédito Produtivo Orientado segue priorizando o capital de giro. A concessão de crédito para tal representou 81,70% do valor concedido durante o período e foi utilizado, em 2009, por 81,08% dos clientes do programa, contra

apenas 6,95% dos créditos liberados com a finalidade de investimento, conforme dados da Tabela 7.

A busca de forma massificada por capital de giro deve-se, em grande parte, ao fato de serem pequenos negócios varejistas (como, por exemplo, costureiras, sapateiros, artesãos, donos de mercearias), que não necessitam de grande quantidade de investimento, mas com carência de capital para a compra de material. A Tabela 6 demonstra a supremacia dos clientes do ramo do comércio, o que vai ao encontro da necessidade de capital de giro para a compra de mercadoria, dado que as pequenas unidades comerciais não possuem muita informatização, nem utilizam equipamentos ou máquinas.

Por meio da disponibilidade do capital de giro, as empresas têm acesso aos recursos necessários para a compra de insumos, ou efetuam pagamentos para cobrir eventuais déficits no fluxo de caixa. Sua preferência deve-se também ao fato de não necessitar apresentação de comprovantes de utilização dos créditos, e, por fim, trata-se de uma das alternativas mais baratas de acesso ao crédito livre.

Os microempreendedores tendem a compensar os pequenos volumes de suas transações com uma alta rentabilidade e um giro rápido do capital. A demanda por crédito de um cliente de microcrédito é, normalmente, de curto prazo. Devem ser características dos programas de microcrédito: disponibilizar pequenos valores com prazos condizentes com essas necessidades, apresentar baixos custos transacionais e efetuar o crédito de forma ágil e desburocratizado (Neri, 2008).

Tabela 7 – Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado, por finalidade para a utilização do crédito, no Brasil – 4º trim./09

CATEGORIA	CLIENTES ATIVOS EM 31/12/09		CLIENTES ATENDIDOS			
			No Trimestre		Valor	
	Absoluto	%	Absoluto	%	R\$	%
Capital de Giro	604.667	81,08	413.418	85,72	548.610.269,17	81,70
Investimento	51.849	6,95	28.464	5,90	50.255.767,13	7,48
Misto	89.217	11,96	40.386	8,37	72.614.362,08	10,81
TOTAL	745.733	100,00	482.268	100,00	671.480.398,38	100,00

FONTE: PNMPO.

Nos dados por estado, desponta o Ceará, que concentra 21,24% do valor liberado em microcréditos e 26,89% dos contratos realizados. A possível explicação para isso é a forte atuação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste no Estado. O Rio Grande do Sul aparece com uma participação de apenas 0,92% do volume liberado e 0,57% dos contratos realizados, destaque também para São Paulo que aparece com participação de apenas 0,8% do total dos valores liberados e Rio de Janeiro com 0,68%. Demonstrando a existência de um grande potencial a ser explorado, dado que, esses estão entre os maiores e mais populosos estados brasileiros e contam com poucas iniciativas na área das microfinanças em relação aos estados do Nordeste brasileiro que, por serem regiões mais pobres, atraíram a atenção desse segmento.

Como apresentado na seção 3.5, o Nordeste brasileiro apresentou um crescimento maior do crédito produtivo popular que a média das outras regiões, de acordo com os dados da Encif(2003). Isso se explica, dado que a dificuldade de acesso ao crédito por nanonegócios existe em todo o território nacional e as dificuldades básicas são as mesmas, pelo fato de essa região ser a mais pobre e informal do Brasil (Neri, 2008).

Em virtude de sua pobreza, há um grande contingente de indivíduos ainda excluídos do mercado formal de emprego e de crédito e que buscam no microcrédito uma alternativa de emprego e de renda. Ou seja, o microcrédito destaca-se no Nordeste brasileiro por ter encontrado campo fértil de atuação, visto que seu objetivo é auxiliar na geração de emprego e renda pelos micronegócios. As demais regiões brasileiras apresentam uma menor participação por não possuírem uma população tão carente de crédito e, possivelmente, por não terem uma entidade com forte atuação no setor como o programa de microcrédito do BNB, que é responsável por mais de 50% do segmento de microcrédito brasileiro (Alves; Soares, 2003).

Tabela 8 – Dados da carteira de Microcrédito Produtivo Orientado, por estado, no Brasil – 4º trim./09

UF	CONTRATOS REALIZADOS		CLIENTES ATENDIDOS NO TRIMESTRE		VALOR	
	Absoluto	%	Absoluto	%	R\$	%
AL	25.551	5,53	25.196	5,22	30.643.088,38	4,56
BA	51.360	11,11	48.053	9,96	68.585.654,30	10,21
CE	124.322	26,89	109.741	22,76	142.613.002,03	21,24
DF	562	0,12	1.614	0,33	1.727.445,09	0,26
ES	646	0,14	964	0,20	1.549.956,77	0,23
GO	963	0,21	963	0,20	3.029.831,74	0,45
MA	50.715	10,97	67.528	14,00	105.827.858,72	15,76
MG	14.235	3,08	17.377	3,60	26.160.591,92	3,90
MS	179	0,04	177	0,04	1.067.413,04	0,16
MT	928	0,20	928	0,19	2.045.904,19	0,30
PA	982	0,21	3.928	0,81	5.714.855,22	0,85
PB	38.687	8,37	37.800	7,84	47.762.333,26	7,11
PE	39.363	8,51	42.661	8,85	53.710.662,04	8,00
PI	50.418	10,91	58.847	12,20	68.899.361,10	10,26
PR	655	0,14	653	0,14	3.208.735,03	0,48
RJ	2.113	0,46	1.381	0,29	4.552.753,49	0,68
RN	24.394	5,28	26.125	5,42	33.691.125,59	5,02
RO	89	0,02	89	0,02	577.104,52	0,09
RS	2.640	0,57	2.533	0,53	6.208.249,26	0,92
SC	11.629	2,52	9.584	1,99	37.723.901,15	5,62
SE	19.873	4,30	24.101	5,00	30.279.772,42	4,51
SP	2.025	0,44	2.025	0,42	5.350.799,54	0,80
TOTAL	462.329	100,00	482.268	100,00	671.480.398,38	100,00

FONTE: PNMPO

Evidencia-se, na Tabela 8, que a distribuição dos clientes e dos valores desembolsados pelo microcrédito no Brasil não acompanhou a proporção das populações entre as regiões. O Nordeste é a região brasileira onde essa atividade tem ocorrido com maior intensidade e não, como era de se esperar, no Sudeste, onde a densidade populacional é maior, bem como o número de microempreendimentos. O outro motivo do destaque do Nordeste é o fato de ter sido o alvo prioritário das instituições internacionais voltadas ao financiamento dos pequenos empreendedores (seção 3.4) por sua maior pobreza, sendo, portanto, a região brasileira apropriado para a implantação de programas de apoio, via crédito, semelhantemente as experiências implementadas entre populações igualmente precárias da Ásia e de várias regiões

da América Latina. As ações desenvolvidas na Região Nordeste atingiram fortemente os negócios informais, o que também ajuda a explicar a predominância dos financiamentos a esse segmento – Tabela 5 – (Alves, 2009).

Diante do restrito volume de crédito como proporção do PIB no Brasil e das dificuldades de acesso ao atendimento do setor bancário tradicional por parte dos pequenos empreendimentos, é possível inferir-se que a demanda por microcrédito seja bastante elevada no País, principalmente em regiões de menor produto e renda. Isso demonstra a necessidade do desenvolvimento de alternativas adequadas ao atendimento desse segmento da economia.

Os dados consolidados para o ano de 2009 do Programa de Microcrédito apontam a realização de 1.605.515 operações microcrédito, representando a concessão de R\$ 2.283.955.244,22, o que representa um crescimento de 26,39% em relação ao ano anterior. O valor médio dos empréstimos concedidos nos operações foi de R\$ 1.422,57. No total, já foram realizadas 5,3 milhões de operações de microcrédito no País, nas quais foram concedidos R\$ 6,6 trilhões em termos nominais (Tabela 9).

Tabela 9 – Dados comparativos das liberações de Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil – 2005-09

ANOS	OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO (em unidades)	VALOR NOMINAL CONCEDIDO (R\$)
2005	632.106	602.340.000,00
2006	828.847	831.815.600,80
2007	963.459	1.100.375.829,94
2008	1.274.296	1.807.071.717,91
2009	1.605.515	2.283.955.244,22

FONTE: PNMPO

Baseando-se nas informações do PNMPO, verifica-se que houve um expressivo aumento na concessão de crédito aos pequenos empreendimentos e no número de pessoas atendidas, o que é importante na busca do desenvolvimento com a promoção da inclusão social, pois incorpora à rede de renda e emprego parcela significativa da população. A oferta de microcrédito adquire papel fundamental para se superarem as restrições ao crédito às quais essa população está exposta, à medida que permite a implantação de projetos lucrativos e a geração de renda e contribui para o desenvolvimento econômico do País (Feltrim et all, 2009).

O crédito direcionado para MPEs tem efeito multiplicador importante sobre a capacidade de geração de emprego. De fato, cerca de 40% do emprego criado (trabalhadores admitidos) no primeiro semestre de 2009 se deu em empresas com menos de vinte empregados, conforme dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). Levando-se em conta que o direito ao trabalho é fundamental para a inclusão social do indivíduo, fica mais patente a importância da disponibilidade de crédito em pequena escala. (Feltrim et all, p. 54).

Os dados do expressivo número de micro e pequenos empreendimentos existentes no País com dificuldades de acesso ao crédito demonstram haver um grande espaço para o crescimento do setor de microfinanças. Ele pode contribuir de forma decisiva para a expansão do emprego e da renda a partir da capitalização dos pequenos empreendimentos.

Ao expandir o crédito àqueles que não têm acesso ao sistema bancário tradicional, essas políticas reduzem as desigualdades de oportunidade entre os empreendedores, além de favorecer a viabilidade e a expansão dos micro empreendimentos. O acesso ao crédito pode contribuir para estimular a capacidade empreendedora dos beneficiários, incentivando a sua busca por autonomia, e, em contrapartida, exige atitudes de comprometimento e responsabilidade dos tomadores de empréstimos. (Lima, 2009, p.50).

O microcrédito, nessas condições, constitui-se em um importante instrumento de viabilização dos pequenos negócios excluídos do sistema formal de crédito. As IMF criaram substitutos para os colaterais exigidos pelas instituições financeiras, de modo a permitir o acesso ao crédito a empreendedores que, de outra forma, não o teriam. Desse modo, são capazes de estimular a capacidade empreendedora dos beneficiários de crédito, contribuindo para a manutenção e a ampliação dos postos de trabalho.

Devido à importância da oferta de crédito em pequena escala para o aumento do emprego e da renda proporcionado pelas MPEs, no próximo capítulo apresenta-se a análise dos impactos do microcrédito em micro e pequenos empreendimentos a partir da análise dos dados do programa de microcrédito da Portosol. Identifica-se sua contribuição para a melhoria das condições dos empreendimentos beneficiados pelo acesso ao crédito.

4 MICROCRÉDITO DA AGÊNCIA PORTO ALEGRE DA PORTOSOL PARA OS MICRO E PEQUENOS EMPREENDIMENTOS

Um mercado de crédito desenvolvido cria um ambiente favorável para que os agentes econômicos aproveitem as oportunidades de investimento de forma a impulsionar o crescimento econômico. Para tanto, é necessário que o sistema financeiro seja capaz de desempenhar adequadamente as suas funções básicas, que levam a uma eficaz alocação dos recursos disponíveis na economia.

O desafio que se impõe é o de que haja capilaridade suficiente na intermediação de recursos, de forma a permitir o amplo acesso ao crédito, especialmente, por parte de pequenos empreendimentos que tradicionalmente encontram-se excluídos do sistema formal de crédito, em função de seu reduzido porte e das dificuldades em adaptar-se às condições exigidas pelo sistema tradicional.

O microcrédito desponta como uma alternativa para propiciar a capitalização dos pequenos empreendimentos que apresentam dificuldades de acesso aos recursos financeiros, permitindo que o maior número possível de empreendimentos possa utilizar-se de crédito para implantação de seus projetos de investimento.

A partir de uma maior democratização do sistema financeiro, ampliou-se o crédito à população de baixa renda que teve acesso ao capital necessário para seus investimentos, e, dessa forma, houve elevação do faturamento e geração de emprego e renda, rompendo o círculo vicioso de falta de crédito. Assim, as microfinanças são uma importante contribuição para a melhoria da qualidade dos pequenos empreendimentos e dos indivíduos neles envolvidos.

[...] o perigo encontra-se no fato de que este consenso político faz com que as microfinanças tenham diferentes significados para distintos atores, que prometam coisas diferentes a diversos setores. Para alguns, as microfinanças são um instrumento de combate à pobreza. Embora poucas idéias tenham despertado tanto entusiasmo como esta, é importante determinar se este é um instrumento apropriado. A pergunta correta não deve ser se as microfinanças aliviam a pobreza, mas em que circunstâncias as instituições microfinanceiras podem contribuir para esse alívio. [...] Outros poderão considerar as microfinanças um instrumento para redução da fome, do desemprego e do subemprego, para aumentar o poder econômico da mulher. [...] Para outros, ainda, as microfinanças são capazes de promover atividades empresariais para o mercado, o que, embora correto, necessita da

existência de oportunidades para que se possam desenvolver empresários. (Gonzales-Vega, 2001, p. 27-28).

No intuito de entender-se melhor o impacto do microcrédito no aprimoramento dos micro e pequenos empreendimentos e nas condições de vida dos pequenos empreendedores, neste capítulo serão analisados os dados do levantamento socioeconômico realizado pelos agentes de crédito quando da contratação ou da renovação de operações da Agência Porto Alegre da Instituição Comunitária de Crédito Portosol, através de uma amostra de dados coletados na mesma.

Dessa forma, será possível verificar-se a melhoria nos indicadores referentes a faturamento, à elevação de renda e à manutenção de empregos dos indivíduos que tiveram acesso ao crédito.

4.1 PONTUAÇÃO E EVOLUÇÃO DO MICROCRÉDITO NO RIO GRANDE DO SUL

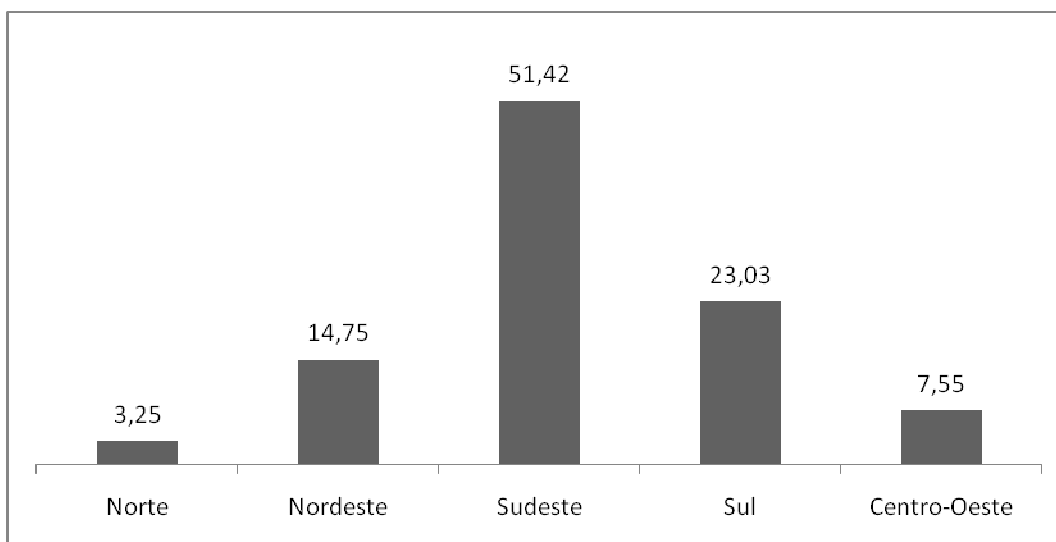
Num comparativo entre as cinco regiões brasileiras, a Região Sul é a segunda em número de microempresas no País, conforme os dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais) de 2006, demonstrados no Gráfico 12. No Rio Grande do Sul, as microempresas representavam 95,88% do total das empresas ativas⁶⁸ em 2007, segundo dados da pesquisa Sebrae-RS⁶⁹ (2009). Na Região Metropolitana de Porto Alegre, área de atuação da Portosol, as micro e pequenas empresas corresponde a 28,3% dos estabelecimentos comerciais.

Em termos de número de empregados, as MPes gaúchas mantêm um nível semelhante ao brasileiro, respondendo por 45,30% dos empregos no RS. A discussão referente à diferença entre a supremacia da participação das mesmas no total das empresas existentes e a não correspondente superioridade no que se refere à geração de empregos segue a abordagem da seção 3.6, evidenciando o forte caráter de autoemprego desse segmento.

⁶⁸ As micro e pequenas empresas representavam 99,3% das empresas gaúchas, segundo a pesquisa Sebrae-RS (2009). De um total de 682.866 empresas, 678.238 eram micro e pequenas.

⁶⁹ A classificação quanto ao porte segue à do Sebrae, apresentada na seção 3.6

Gráfico 13 – Percentual de microempresas, por região, em relação ao total de empresas –2006



FONTE: MTE/Rais.

NOTA: Inclui apenas os estabelecimentos com empregados

Quanto à mão de obra empregada formalmente, a participação da Região Metropolitana de Porto Alegre é de 36% no total do RS, sendo 64,7% empregada no setor de serviço.⁷⁰ As micro e pequenas empresas respondem por 28% dos empregos gerados nessa região, sendo também o setor de serviços o que mais emprega, com 42,8% do total da mão de obra dessas empresas, seguido pelo comércio, com 33,1%.⁷¹ Destacam-se nesse contexto os dados da Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE que, no boletim de junho de 2010, aponta que os trabalhadores por conta própria representam 17,8% da população ocupada da RMPA, e 5,0% são empregadores.

A partir das alterações do mercado de trabalho, como mencionado na seção 3.6, as empresas buscam reduzir ao máximo os custos, adotando a terceirização ou a subcontratação, resultando, assim, em um significativo crescimento da importância do setor de serviços na economia e na geração de novos postos de trabalho nas pequenas unidades que passam a prestar serviços para as médias e grandes empresas.

Apesar de a estrutura setorial do Valor Adicionado Bruto (VAB) do Rio Grande do Sul, em 2006, demonstrar que há predominância do setor de serviços no Estado, com o crescimento ocorrido durante as duas últimas décadas, pode-se dizer que a economia gaúcha é

⁷⁰ Os demais setores estão assim distribuídos: 18,4% na indústria, 16,5% no comércio e 0,5% na agropecuária.

⁷¹ A indústria emprega 23,0%, e a agropecuária, 1,1%.

impulsionada por dois setores hegemônicos: a agropecuária e a indústria de transformação (Sebrae-RS, 2009).

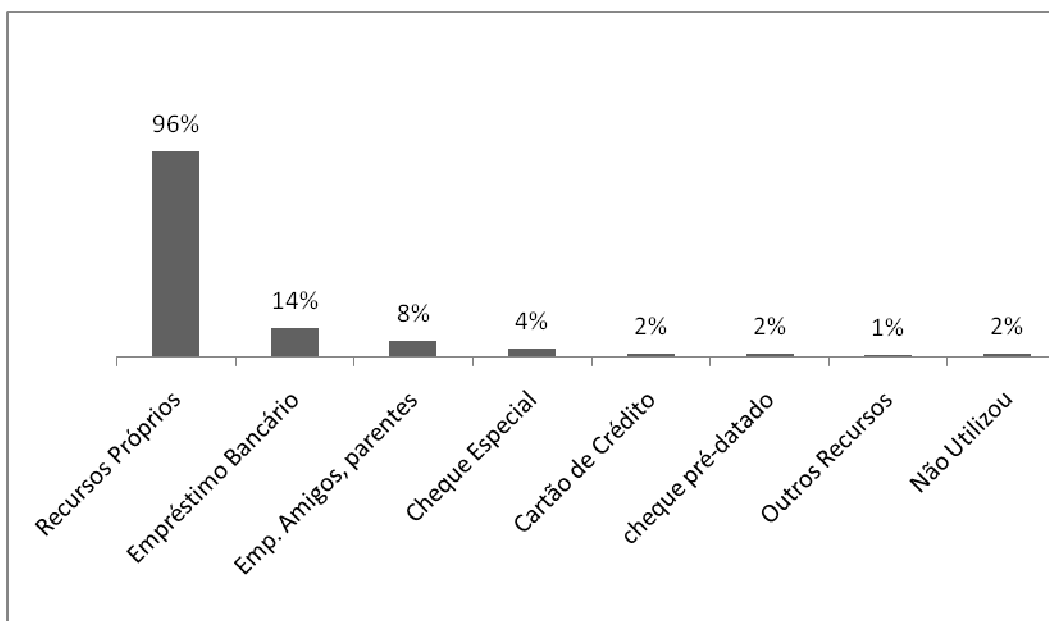
Assim, os setores com maior número de micro e pequenas empresas no RS são o de serviços, com 35,3%, e o comércio, com 25,8%. Na Região Metropolitana, a participação destas quanto ao setor de atuação segue a tendência do Estado, com 45,1% delas pertencendo ao setor de serviços, 41,7% ao comércio e 12,2% à indústria, com um padrão semelhante ao dos dados nacionais, apresentados na seção 3.6.

Constatada a importância desse segmento para a economia gaúcha, verifica-se seu acesso ao crédito nos moldes tradicionais. Em relação às fontes de financiamento, a pesquisa Vox Populi (2005) indica que 96% dos pequenos empreendimentos do Rio Grande do Sul utilizaram recursos próprios para investimento fixo⁷², enquanto os empréstimos bancários foram de 14%, conforme dados do Gráfico 13.

A partir do apresentado, evidencia-se a grande dificuldade desses empreendimentos para acessar os financiamentos disponíveis no sistema tradicional de crédito. As razões para essa dificuldade foram apresentadas ao longo do Capítulo 3 e tratadas na seção 3.6. Destaca-se, então, que a realidade da economia gaúcha não difere do cenário nacional quanto ao financiamento das mesmas.

⁷² No que se refere à origem dos recursos para capital de giro, os resultados foram semelhantes, pois 93% utilizaram recursos próprios, 9% empréstimos bancários, 3%, empréstimos com amigos ou parentes, 3%, cheque especial, 2%, cartão de crédito, 2%, cheque pré-datado. Como a pergunta permitia resposta múltipla, cada entrevistado pode ter utilizado mais de uma fonte de capital de giro.

Gráfico 14 – Origem dos recursos das micro e pequenas empresas para investimento fixo no Rio Grande do Sul – 2005



FONTE: Pesquisa Vox Populi.

NOTA: A resposta permitia múltipla escolha cada entrevistado pode ter utilizado mais de uma fonte de investimento.

Em função da importância das micro e pequenas empresas pelo número de empregos, renda e produto que geram, o Estado do RS, seguindo a tendência nacional, tem investido em programas específicos para atender às necessidades de financiamento das mesmas. A baixa taxa de utilização dos empréstimos bancários por elas é reflexo das dificuldades enfrentadas no acesso a financiamento, tema discutido na seção 3.6.

A ampliação do acesso ao crédito a essas empresas por parte do sistema financeiro passa por uma ampliação e uma difusão das alternativas de financiamento disponíveis. Nesse contexto, ressalta-se a importância de programas voltados para o financiamento específico às MPEs, com redução da burocracia, maior flexibilidade na exigência de garantias e a cobrança de taxas de juros e prazos de pagamento adequados aos financiamentos desses empreendimentos. Como discutido no Capítulo 3, elas apresentam, em geral, dificuldades com a documentação mínima exigida e necessidades de fluxo de pagamento diferenciado (Sebrae-SP, 2006).

A primeira experiência de concessão de microcrédito no Rio Grande do Sul foi a do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (Ceape/RS). O projeto iniciou em 1987, como uma iniciativa governamental, e acabou se constituindo como uma ONG. A

Instituição integra a classe empresarial em sua gestão, para, assim, buscar a captação de recursos próprios junto a órgãos internacionais de desenvolvimento. Atualmente, constitui-se como parte de uma rede nacional de organizações de microcrédito, a rede Ceape, que atua em vários estados brasileiros.

Após essa primeira experiência bem-sucedida, surgiram várias outras iniciativas espalhadas pelo Estado. Assim, em 1996, foi constituída a Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária (Portosol). Sua formação será detalhada na seção 4.3.

O número de instituições no RS voltadas ao fornecimento de microcrédito é de 57, divididas entre agências de fomento⁷³, cooperativas de crédito⁷⁴ e Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.⁷⁵ Essas instituições realizaram, no primeiro trimestre de 2010, 2.480 contratos de microcrédito produtivo, com um valor médio de R\$ 2.153,55, sendo o valor total liberado em crédito, no comparativo com o valor nacional, de 0,85%. Isso demonstra um pequeno percentual de financiamentos por meio dessa modalidade de crédito no Estado, apesar da ação tradicional das cooperativas de crédito, especialmente nas áreas rurais.

Dada a importância do segmento de microempresas na economia gaúcha e a partir do trabalho conjunto da Prefeitura de Porto Alegre e do Governo do Estado com o apoio técnico da Prorenda Microempresas-RS e da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ), dentre outros, criou-se a Instituição Comunitária de Crédito Portosol.

A seguir, serão apresentados o histórico da constituição da Portosol, suas principais características e forma de atuação. Em seguida, demonstram-se os resultados obtidos na pesquisa quantitativa, de forma a poder-se avaliar as melhorias econômicas da população beneficiada pelo programa de microcrédito em questão.

⁷³ Segundo dados do PNMPO, há apenas uma agência de fomento no RS, a Caixa Estadual S/A – Agência de Fomento-RS

⁷⁴ As cooperativas de crédito são as unidades mais tradicionais do Estado, devido ao fato de estarem relacionadas às comunidades rurais do interior do Estado, num total de 46 cooperativas.

⁷⁵ Não há registro de nenhuma Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM) operando no RS, segundo dados do PNMPO. Disponível em: < www.mte.gov.br/pnmpo>. Acesso em: 18 ago. 2010.

4.2 A INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO PORTOSOL

Dada a possibilidade de utilização dos programas de microfinanças como instrumento auxiliar de políticas públicas de geração de renda, auxiliando na redução do desemprego e da informalidade no mercado de trabalho, há um interesse crescente do Governo brasileiro no apoio à criação e à ampliação das instituições de microfinanças. Nesse sentido, tem-se, em Porto Alegre, a Instituição Comunitária de Crédito.

A criação do programa de microcrédito da Instituição Comunitária de Crédito Porto Alegre Solidária teve início com a união de forças entre a Prefeitura Municipal de Porto Alegre, o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, a Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul (Federasul) e a Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre (AJE-POA). Um importante consenso conquistado do ponto de vista político foi o de a administração não ficar a cargo da Prefeitura Municipal, apesar de sua importante participação no processo de constituição da mesma, tornando a iniciativa de caráter público não estatal⁷⁶.

A Instituição Comunitária de Crédito (ICC) foi fundada em novembro de 1995 e iniciou as atividades em janeiro de 1996.⁷⁷ Ela foi a primeira instituição de microcrédito brasileira constituída com a participação de recursos governamentais, sendo, então, o microcrédito considerado como política pública de desenvolvimento.

Os aportes dos recursos iniciais da ICC são mostrados na Tabela 10. O valor total dos mesmos foi de R\$ 1.580.100,00, recebidos a título de doações para constituir um fundo e para fazer frente aos gastos administrativos.

⁷⁶ Disponível em <www.portosol.com>. Acesso em: 10 ago. 2010.

⁷⁷ Sua área de atuação compreende, além de Porto Alegre, mais 26 municípios, sendo eles: Alvorada, Viamão, Eldorado, Guaíba, Nova Santa Rita, Canoas, Cachoeirinha, Gravataí, Novo Hamburgo, São Leopoldo, Esteio, Sapiranga, Ivotí, Taquara, Sapucaia, Estância Velha, Portão, Dois Irmãos, Parobé, Nova Hartz, Presidente Lucena, Morro Reuter, São Sebastião do Caí, Picada Café e Capela de Santana

Tabela 10 – Composição do Capital Inicial da Instituição Comunitária de Crédito Portosol

INSTITUIÇÕES	VALOR (R\$)
Prefeitura Municipal de Porto Alegre	700.000,00
Governo do Estado do Rio Grande do Sul	350.000,00
Inter-American Foundation (IAF)	223.700,00
Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit	306.400,00
TOTAL	1.580.100,00

FONTE:< www.portosol.com>. Adaptado

A Instituição foi constituída como uma associação civil, organização não-governamental, prestadora de serviços sem fins lucrativos e de direito privado. Sua estrutura institucional é composta pela Assembléia Geral dos Sócios, o Conselho Fiscal, o Conselho de Administração e a Diretoria Executiva, sendo o Conselho de Administração formado por dois representantes da Prefeitura Municipal de Porto Alegre, um do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, um da Federasul, outro da Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre e quatro da sociedade civil: um do Orçamento Participativo de Porto Alegre e três com experiência e notório saber técnico nos assuntos próprios da Portosol, não vinculados a qualquer uma das pessoas jurídicas com assento originário no Conselho de Administração.⁷⁸

O objetivo do programa é fornecer crédito com pouca burocracia, com rapidez e com taxas e prazos compatíveis com os negócios de pequenos empresários, formais ou informais. O público-alvo do programa são autônomos e proprietários de pequenos negócios, com, no mínimo, seis meses de experiência na atividade. A formalização não é obrigatória, mas o empreendimento deve possuir viabilidade econômico-financeira, capital de até R\$50 mil em ativos, capacidade de gerar emprego e renda em negócios com até 10 empregados e apresentar dificuldades de acesso às linhas de crédito dos bancos tradicionais, tanto por falta de garantias reais, como pela inadequação às condições exigidas para acessá-lo, não podendo violar determinadas exigências de caráter social, como não prejudicar o meio ambiente, e não se caracterizar como atividade delituosa.⁷⁹

⁷⁸ Disponível em:< www.portosol.com>. Acesso em: 10 ago. 2010.

⁷⁹ Disponível em:< www.portosol.com>. Acesso em: 10 ago. 2010.

As operações partem de um valor mínimo de R\$ 200,00 e têm teto de R\$ 15.000,00. Os recursos liberados podem ser utilizados como capital de giro, investimento ou com fim misto⁸⁰, não havendo necessidade de comprovar a destinação dos recursos obtidos como capital de giro. A taxa de juros praticada pela Instituição varia a partir de 2% a.m⁸¹ mais as despesas operacionais, de acordo com as características da linha e do empreendimento, sendo que o pagamento pode ser efetuado em até 18 meses.

A concessão de crédito atende a uma política de ganhos progressivos de acordo com as necessidades de cada negócio e com flexibilidade nos cronogramas de repagamento. Os encargos financeiros refletem o custo das operações, e há uma cobrança eficiente no sentido de minimizar a inadimplência, levando em consideração a busca da autossuficiência da Instituição, a ausência de subsídios ou assistencialismos.

Para oferecer crédito a juros reduzidos e tornar-se uma instituição autossustentável, a Portosol montou uma metodologia segura de concessão de crédito, visando não comprometer seu futuro. Ressalta-se que clientes que fazem os pagamentos de seus empréstimos sem atrasos têm maior facilidade na renovação e na ampliação do crédito (Teixeira, 1997).

O programa é simplificado, sem burocracia e ágil, amparado por um sistema eficiente de cobrança que auxilia na manutenção da baixa inadimplência. A Instituição caracteriza-se por não possuir espaço físico que limite o contato com o cliente. Os agentes de crédito vão ao encontro dele.

O agente comunitário de crédito é uma peça-chave para a boa atuação da ICC. Atuando junto à comunidade, como acontece em outros programas de microcrédito similares, conhece o empreendedor e seu negócio, o que lhe possibilita o acompanhamento da trajetória dos clientes desde a tomada de crédito até o pagamento final.

A cada agente corresponde uma determinada área geográfica e uma carteira de clientes. É de sua responsabilidade o acompanhamento da utilização dos financiamentos e a cobrança do crédito em inadimplência.

O levantamento dos dados utilizados na análise de crédito é feito a partir do Formulário de Levantamento Socioeconômico aplicado pelo agente no local do

⁸⁰ As linhas de crédito disponíveis servem para financiar matéria-prima, mercadoria e estoque; máquinas e equipamentos (novos e usados); veículos: automóveis, motos, caminhões; reforma e construções no local de trabalho; pagamento de IPVA, IPTU (incluindo multas e atrasados); 13º salário de funcionários; trocar cheques de clientes por dinheiro.

⁸¹ A linha capital de giro, por exemplo, tem juros de 4,38% a.m; a de financiamento a veículos, de 3,68% a.m. Disponível em: <www.portosol.com.br>. Acesso em: 28 ago. 2010.

empreendimento. Não são exigidos documentos que comprovem receitas e despesas, visto que muitos pequenos empreendimentos não possuem controles contábeis suficientes para comprová-los. Os itens nele constantes são, na maioria das vezes, preenchidos com os dados informados pelos clientes, e os agentes, nesses casos, tentam identificar a existência de alguma incoerência nas informações prestadas.

A captação dos clientes também é feita pelos agentes no trabalho de campo, visitando os locais em que as pequenas unidades operam. Os empreendedores que recebem créditos da Instituição auxiliam na sua divulgação a outros pequenos empreendedores. Há, inclusive, um programa em que as indicações recebem bônus da Instituição como incentivo para divulgá-la. Dessa forma, podem ser agregados muitos empreendedores que exercem suas funções na própria residência, o que dificulta sua identificação, pois constituem as chamadas empresas de “fundo de quintal” que são o público alvo da Portosol.

No que se refere às garantias, a ICC opera com a modalidade de aval solidário⁸², utilizada em outros programas no Brasil e em organizações de microcrédito em diversos países; com cheque pré-datado do cliente ou de terceiro, desde que possua conta corrente em instituição bancária tradicional por mais de um ano⁸³; e com as modalidades tradicionais de aval e de garantias reais. Sua flexibilidade em relação a essas garantias é consequência de sua postura de não executá-las, mas, sim, de estimular o desenvolvimento dos microempreendimentos.

Na sequência, traça-se um perfil dos resultados obtidos pelos empreendedores após a utilização dos créditos da ICC, evidenciando as melhorias apresentadas.

4.3 ANÁLISE DOS DADOS DA INSTITUIÇÃO

Com a finalidade de quantificar os resultados obtidos pela Instituição, coletaram-se informações dos clientes no Formulário de Levantamento Socioeconômico preenchido pelo

⁸² O grupo solidário é formado por dois a quatro pequenos empresários conhecidos, sem vínculo de parentesco e nos quais a pessoa confie.

⁸³ Disponível em: <www.portosol.com>. Acesso em: 01 ago 2010.

agente para avaliação do Comitê de Crédito. Foi selecionada, do total de clientes da unidade com mais de uma operação realizada, uma amostra aleatória de 27 beneficiados. A partir dela procedeu-se à análise dos dados – disponíveis no Anexo Informações Quantitativas – e à dos dados gerais da Instituição, com informações concedidas pelo Diretor Executivo, de acordo com os relatórios internos da mesma.

Pelos dados do número de contratos e valores liberados (Tabela 11), percebe-se que não apresentaram crescimento nos últimos anos. Contudo chama atenção a redução significativa da inadimplência, fruto da forte ação da Instituição na cobrança de créditos em atraso, com a participação ativa dos agentes de crédito. A mesma fechou o ano de 2009 no patamar de 6,09% de inadimplência e encontra-se em 3,80%, segundo dados do mês de julho de 2010.⁸⁴

Após a liberação do crédito, há um acompanhamento periódico do empreendimento realizado pelo agente, com o objetivo de verificar a aplicação dos recursos e analisar a situação do empreendimento e suas eventuais dificuldades, para auxiliar a saná-las assim que possível. Essas ações fortalecem o vínculo da Instituição com o tomador, tornando a relação entre eles menos impessoal.

Outro fator que merece destaque no que tange à inadimplência é o efeito psicológico que o fato de uma instituição de crédito acreditar no negócio – em geral, informal, de um micro empreendedor – gera nesses indivíduos. Há um sentimento de satisfação por alguém dar-lhes essa oportunidade, confiando em seu negócio, o que os leva a honrarem seu compromisso. Esse sentimento torna-se ainda mais intenso quando, na operação, é utilizado o aval solidário (Neri, 2008; Mick, 2004).

Tabela 11 – Dados da carteira de crédito da Portosol – 2008/2009/2010

DADOS DA CARTEIRA	2008	2009	2010
Valor emprestado (R\$)	7.715.443,00	7.650.249,00	ND
Número de contratos	6.082	6.098	ND
Valor médio dos Contratos (R\$)	1.268,57	1.254,55	ND
Inadimplência >30 dias (%)	3,60	6,09	3,8

FONTE: Portosol

⁸⁴ Dados ainda não disponíveis, mas coletados quando da realização da pesquisa na Portosol.

Os clientes das instituições de microcrédito, em geral, apresentam grande vulnerabilidade pela total ausência de reservas financeiras para fazer frente aos imprevistos de qualquer natureza, como, por exemplo, problemas de saúde que os impeçam de trabalhar, reduzindo a sua renda, ou que gerem custos à família, fenômenos naturais, como enchentes, ou mesmo nascimento e morte de membros da família, os quais podem afetar de forma decisiva a solvência do negócio.

Na grande maioria dos empreendimentos, quando não é possível ao empreendedor trabalhar, não há renda. Essa característica está retratada no fato de 75% dos empreendimentos da amostra analisada serem classificados como de sobrevivência⁸⁵. Nesses casos, uma retração econômica, por exemplo, terá fortes reflexos sobre esse segmento, pelo efeito de redução nas vendas, que leva à redução de faturamento. A consequência mais imediata é a inadimplência, dado que a subsistência é a prioridade e, em muitos casos, o objetivo do negócio.

Na distribuição dos setores de atividade, percebe-se que a grande maioria dos clientes dedicam-se àquelas de baixa complexidade, seguindo a tendência apresentada no Estado do RS, destacada no item anterior, de acordo com os dados da Tabela 12. A baixa complexidade da atividade é uma característica marcante, pois dispensa o uso de tecnologias e a necessidade de qualificação técnica. Isso revela claramente a alternativa à falta de emprego formal no mercado de trabalho, fato corroborado pelo reduzido número de empregos gerados, demonstrando o caráter de atividade de sobrevivência e de autoemprego ou emprego familiar.

Tabela 12 – Distribuição dos clientes da Portosol por setor de atuação dos empreendimentos – 2009

SETORES	PERCENTUAL
Comércio	44,81
Serviço	39,99
Indústria	15,70

FONTE: Portosol.

⁸⁵ Do total da amostra, 20 casos apresentavam a informação, sendo que 15 deles eram de sobrevivência, e cinco de acumulação simples. Informação disponível apenas no formulário da primeira operação, não sendo possível comparações sobre a evolução do empreendimento nesse sentido. No LSE, há três categorias quanto ao grau de estruturação dos empreendimentos: nível de sobrevivência, nível de acumulação simples e nível de acumulação ampliada.

Empreendimentos pertencentes ao comércio, em geral, necessitam de menor volume de capital para serem iniciados, tornando-os a alternativa mais fácil e acessível. Como já destacado, o capital utilizado, na maioria das vezes, não provém de financiamento bancário, o que reforça o fato de a atividade escolhida ser a que utiliza menor quantidade de capital. Outro fator que legitima essa proposição é a finalidade do crédito, que demonstra a supremacia do capital de giro sobre os demais investimentos, sendo reflexo do tipo de empreendimento financiado.

Seguindo a tendência apresentada nos dados do País, a destinação dos financiamentos concedidos pela Portosol é, em sua maioria, para capital de giro, com 95,5%⁸⁶ dos casos, conforme dados da Tabela 13. Em geral, esses créditos são direcionados às despesas do dia-a-dia, como a compra de matéria-prima ou de produtos que permitam a ampliação e a diversificação dos estoques e dos produtos e serviços disponíveis para os clientes. “O capital de giro adicional permite vender a um preço mais competitivo, em um momento mais oportuno ou em um mercado mais atrativo [...] ou suprir uma demanda maior do que se é capaz de atender com os recursos próprios disponíveis.” (González-Vega, 2001, p.29). Esse tipo de crédito é importante para a manutenção da capacidade produtiva dos microempreendimentos com baixo faturamento.

A necessidade de investimento em tecnologia e capital fixo é maior em empreendimentos com maior grau de estruturação, o que não é o caso da maioria dos microempreendimentos, que, como visto na Tabela 12, são, em grande parte, unidades voltadas ao comércio (pequenas lojas de varejo, ambulantes e minimercados, dentre outros) e à prestação de serviços (pequenas oficinas, salão de beleza e escritórios de contabilidade).

As unidades industriais são as que necessitariam de maior capital, porém, nesse caso, são, em geral, constituídas por empreendimentos voltados à produção de artesanato, costura e confecções, que precisam de pequenas quantidades de investimento para a compra de poucas unidades de maquinário. A matéria-prima é a fonte dos seus maiores custos, por isso os empreendedores buscam capital de giro para ampliar a oferta de produtos e serviços aos clientes.

⁸⁶ Na amostra colhida na Agência Porto Alegre (Anexo Informações Quantitativas), a proporção encontrada foi semelhante. Em 96,29% dos casos, os valores foram tomados para utilização como capital de giro.

Tabela 13 – Distribuição dos clientes da Portosol quanto à finalidade na utilização do crédito – 2009

TIPOS DE OPERAÇÃO	PERCENTUAL
Capital de Giro	95,5
Investimento	3,68
Misto	0,82

FONTE: Portosol.

Seguindo o mesmo critério adotado pelas instituições tradicionais de crédito, quanto maior é o tempo de relacionamento, maiores são os prazos de pagamento, os valores liberados e mais flexíveis são as taxas de juros cobradas, desde que o histórico de utilização seja positivo.

A preferência e o ponto de vista dos empreendedores para a utilização de capital de giro pode ser verificada no depoimento colhido⁸⁷ de C.R.P., costureira que procurou a Portosol para obter um empréstimo de R\$ 300,00 para comprar aviamentos, botões e outros materiais de costura. Posteriormente, efetuou mais três operações.

Tu com dinheiro na mão, tu te sente seguro: ah, vai tanto, a gente vai levar tantos metros, vamos fazer um abatimento aí. E eles fazem mesmo. Agora se tu não tem dinheiro na mão, tu já quer comprar no crediário, não pode pedir um desconto, nem tem como eles darem, né, vão te botar juros ainda. **Tu com dinheiro na mão tu compras e pede desconto. Depois se não tiver desconto ali, tu passa para outra. Troca de fornecedor. Tu vai ver o que é bom pra ti e não para eles.** Depois tu também pode pesquisar quem te dá mais desconto, qual dos fornecedores te dá mais desconto. (Mick, 2003, p. 177, grifo do autor).

Chama atenção a ressalva da entrevistada para a segurança que provém do fato de possuir ativos monetários, do poder de escolha que eles proporcionam, permitindo optar pelo fornecedor, não mais necessitando aceitar as condições impostas por ele, mas selecionando o que conceder a maior vantagem na compra a ser realizada. “A autoconfiança é reforçada pela sensação de tranquilidade que deriva da disponibilidade de dinheiro. Essa disponibilidade permitirá uma mudança na hierarquia da relação entre o empreendedor e seus fornecedores

⁸⁷ Depoimentos colhidos por Jacques Mick e transcritos em seu trabalho.

[...]” (Mick, 2004, p.175). As preocupações passam a ser as de encontrar o fornecedor mais vantajoso e não mais o que lhe dê o crédito de acordo com sua necessidade e condições de pagamento.

Em outro depoimento, um cliente relata outro problema comum dos pequenos empreendimentos. A falta de capital de giro é agravada pela necessidade de financiamento das vendas, pois nem todos os clientes terão condições de efetuar os pagamentos no ato. O empreendedor necessita, nesses casos, de condições para adquirir as mercadorias dos fornecedores, disponibilizá-las aos clientes e receber destes de acordo com o prazo que os mesmos possuem para efetuar o pagamento integral dos valores envolvidos. Nesse sentido, G.T.T declara:

Porque tu vê, **se a gente não tem um dinheiro ou fornecimento assim, não tem como tu continuar trabalhando**, porque daí não tem a mercadoria pra vender né. E as pessoas compram, mas tem uns que compram pra pagar quinze dias, pra pagar por semana, outros no final do mês. Daí se tu não tem pra esperar esses trinta dias, aí não dá. Que nem a gente, eles forneceram esse crédito pra nós foi bom. (Mick, 2003, p.180, grifo do autor).

Destaca-se que, após o recebimento do crédito, o próprio empreendedor financia as suas vendas de acordo com as necessidades dos seus clientes.

À medida que os clientes obtêm crédito e o empreendimento apresenta resultados positivos, o que era apenas a busca de uma forma de sobrevivência passa, cada vez mais, a ser a atividade principal da família, o que estimula a regularização da situação jurídica do empreendimento.

Com base nos dados da Tabela 14, percebe-se a predominância dos empreendimentos informais entre os financiados, representando 75% do total. Apesar de haver exigência mínima de seis meses de constituição e atividade para ingressar na Instituição, não há exigência de documentação formal, ao contrário dos bancos tradicionais, ou seja, esses empreendedores são justamente os que não cumprem nem a exigência mínima para ingresso no sistema tradicional de crédito, que é o de ter uma empresa formalmente constituída.

Nesse sentido, a ICC cumpre o papel ao qual se propõe, que é justamente o de oferecer facilidades de crédito a quem não tem acesso a ele. A já abordada mudança no mercado de trabalho, a partir dos anos 90, com maior exigência em termos de qualificação e eficiência na produção, gera uma situação na qual os profissionais menos qualificados acabam à margem do mercado formal de trabalho e, como alternativa, constituem pequenas unidades de comércio e prestação de serviço como forma alternativa de auferir renda. Isso gera um

grande número de pequenos empreendimentos voltados ao autoemprego, com alto grau de informalidade e estrutura apenas de sobrevivência.

Tabela 14 – Classificação dos clientes da Portosol quanto à situação jurídica do empreendimento – 2009

SITUAÇÃO	PERCENTUAL
Formal	25
Informal	75

FONTE: Portosol.

A alta informalidade nesse segmento deve-se ao fato de que os empreendimentos que não exigem qualificação técnica são criados na condição de autoemprego e, em geral, são marginais na economia, atendendo apenas aos consumidores da vizinhança próxima, devido à reduzida escala de produção e à falta de logística. Dados do Anexo Informações Quantitativas demonstram a grande diversidade desses empreendimentos. “Em pleno reinado do mercado e da produção em massa, muitas vezes se censura o microcrédito por manter o trabalho autônomo numa escala reduzida, que não favorece à economia de escala” (Yunus, 2003, p.269). Contudo cabe ressaltar-se que, na maioria dos casos, com o uso de microcrédito, os pequenos empreendedores conseguem estabelecer seu negócio com um custo social reduzido. Ao invés de se pagar, por exemplo, mensalmente o seguro-desemprego, disponibiliza-se capital para os indivíduos que querem se estabelecer por conta própria (Yunus, 2003).

Em virtude das condições dos negócios e do alto grau de informalidade entre os microempreendimentos, é necessário que a Instituição se adapte às características dos mesmos, de forma a apresentar condições acessíveis quanto às garantias aceitas, permitindo a utilização de bens, móveis e imóveis que os indivíduos possuam e que sejam passíveis de fazer frente aos valores que os mesmos necessitam.

A supremacia das operações utilizando garantias reais deve-se muito a aspectos culturais, visto que, em outras regiões do País, há uma predominância de operações com a utilização de aval solidário, como, por exemplo, no Nordeste brasileiro, área de atuação do Crediamigo, em que 55% das operações são contratadas na modalidade de giro popular

solidário, utilizado em grupos de dois a 10 integrantes. O fato de Porto Alegre pertencer a uma região metropolitana reduz o capital social existente e a disposição dos empreendedores de assumirem contratos com garantia solidária. Em regiões rurais, há maior facilidade para esse tipo de contratação pela menor mobilidade e pelo maior capital social existente entre os indivíduos.

Apesar de constituir uma alternativa simples para transpor a falta de garantias, o aval solidário encontra forte resistência nas áreas urbanas devido à pouca disposição dos empreendedores para ingressarem em esquemas de empréstimos em que uns se responsabilizam pelos créditos dos outros. Os indivíduos não se sentem conhecedores o suficiente da capacidade e da honestidade dos demais para garantirem o seu pagamento. Ou seja, nas áreas mais urbanizadas, o capital social entre os indivíduos é menor, dificultando o uso desse tipo de garantia. Isso transparece no grande número de operações da Portosol que utilizam garantias reais (48,2% dos casos), como mostra a Tabela 15.

Tabela 15 – Distribuição dos clientes da Portosol quanto ao tipo de garantia utilizada nas operações de crédito – 2008

GARANTIAS	PERCENTUAL
Real	48,2
Aval	17,4
Solidária	2,1
Mista	27,3

FONTE: Portosol.

O problema da falta de colateral não se restringe à pouca quantidade de capital, mas especialmente à pouca qualidade do mesmo. “Como o direito de propriedade dos pobres frequentemente não está bem definido, o acesso ao crédito fica restrito mesmo àqueles que possuem ativos” (Neri, 2003, p. 125), revelando a necessidade de flexibilidade quanto à exigência das garantias pelos programas de microcrédito. A atuação da Portosol, nesse sentido, pode ser retratada no depoimento a seguir, de G.T.T.

Eu achei que eles não iam fornecer, porque tu vê, a gente não tinha nada no nome, eu tinha só um *freezer* dentro de casa, que era meu, e lá na rua não tinha nenhum. A garantia era só aquele *freezer*, só que aquele *freezer*, acho que não cobria o valor que eu ia retirar. Aí depois nós fizemos isso aí e dali dois dia, três, eles ligaram pra cá, que tinha sido liberado, né, o crédito. Foi bom daí. (Mick, 2003, p.180).

O uso do aval solidário é uma das características essenciais de programas como o do Grameen, que atua em regiões eminentemente rurais. Na Portosol, apenas 2,1% das operações utilizam esse tipo de garantia, demonstrando a menor penetração dessa modalidade nas regiões urbanas.

Outra característica marcante da maioria dos programas é o foco nas mulheres, financiando sua inclusão social, particularidade não está presente em quase nenhum programa brasileiro, podendo, contudo, ocorrer predominância de um gênero sobre outro, como de fato ocorre. Dados da seção 3.6 demonstram que há uma pequena predominância das mulheres no total dos financiamentos via microcrédito produtivo no Brasil, o que também ocorre na Portosol. As mulheres representam 52% dos financiados, conforme dados da Tabela 16, refletindo sua busca por complementação da renda e inserção no mercado de trabalho.

Destaca-se o fato de o sucesso nas atividades empreendedoras femininas repercutir em melhoria na condição de vida da família, pois, quando elas começam a auferir renda, a destinam primeiro aos filhos e à casa. “O dinheiro, quando utilizado por uma mulher numa família, beneficia mais o conjunto dos membros do que quando é utilizado por um homem” (Yunus, 2003, p.117). Essa é uma das justificativas do programa de microcrédito do Grameen Bank para focar os empréstimos nesse público. Porém, acima de tudo, deve ser focado o aspecto social da inclusão da mulher, tornando-a um ator no mercado de trabalho, demonstrando sua capacidade de gerar renda e melhorar as condições de vida da família, seja como fonte principal, seja como fonte complementar de renda.

Tabela 16 – Distribuição dos clientes da Portosol por gênero – 2009

GÊNEROS	PORCENTAGEM
Feminino	52
Masculino	48

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Portosol

Um retrato da situação descrita acima pode ser encontrado no depoimento de uma cliente, quando fala sobre a possibilidade de um novo empréstimo para a compra de uma máquina de costura nova e a possibilidade de contratação de uma funcionária. C.R.P.

E aí levo medo, sabe aquele medinho de sempre? Aquilo sempre a gente tem. [...] Eu acho que o homem já é mais decidido, ele mete a cara e vai, a mulher não, ela já é mais cuidadosa nesse lado. [...] Bem mais cautelosa. Ela pensa, repensa, faz cálculos, se dá vamos, se não dá... Mesmo se não dá, a gente tem que fazer isso. Olha, se não pensar nas conseqüências, tu consegue pagar não, tem como não. (Mick, 2003, pg.178).

A maior preocupação das mulheres possivelmente seja fruto da sua identificação com os problemas familiares, em função da responsabilidade que recai normalmente sobre ela no que se refere aos filhos. “[...] o leque de prioridades dos homens é bem diferente do das mulheres, e as crianças não constituem para eles uma prioridade absoluta. Quando um pai miserável começa a aumentar a renda, ele primeiro se ocupa de si mesmo” (Yunus, 2003, p. 117). Na condição de provedora do bem-estar da família, ela terá maiores cuidados do sentido de a atividade prover renda suficiente para manter as condições de vida dos filhos. Nesse sentido, a cada renovação de crédito, há o cuidado de manter o controle das despesas, para que estejam em níveis que correspondam ao faturamento proveniente da sua atividade.

Quanto à política de empréstimos, há, por parte da Instituição, uma forte tendência de fornecê-los em valores progressivos, com grande flexibilidade em relação aos cronogramas de pagamento, porém não são tolerados atrasos nos pagamentos. Dessa forma, ao concluir o pagamento de uma operação sem atrasos, o cliente está apto a renovar o crédito, podendo solicitar elevação do valor.

Verifica-se que, em 51,85% dos casos, houve elevação dos valores tomados, o que evidência o destacado anteriormente e corrobora o uso massivo das operações de capital de giro para compra de produtos de rápido giro e retorno. Em 29,63% dos casos, esse aumento foi de, pelo menos, o dobro do valor inicial. Destaca-se que, quanto ao prazo médio das operações, não houve alterações significativas. De sete meses na primeira operação, o prazo médio passou para oito meses na segunda, o que evidência que é capital de curto prazo para fazer frente a despesas do empreendimento e giro de mercadorias. A variação considerada nesse caso é entre a primeira e a última operação de crédito; as operações intermediárias não foram consideradas por indisponibilidade dos dados.

Nos dados da Tabela 17, constata-se a concentração dos créditos nos valores entre de R\$ 401,00 e R\$ 1.000,00. Na primeira operação, 48,14% encontravam-se nessa faixa de

valores, e, na última, 77,77%. Não houve, na amostra, nenhum registro da última operação com valor inferior a R\$ 400,00, faixa que, na primeira operação, concentrava 25,92% das ocorrências. Assim, percebe-se um crescimento nos valores tomados na faixa até R\$ 1.000,00 maiores que nas demais, evidenciando o efeito do crédito nos menores empreendimentos, supostamente os mais carentes de oportunidade. Os valores acima de R\$ 3.000,00 permaneceram constantes em 3,7%, demonstrando sua baixa representatividade.

Tabela 17 – Distribuição percentual dos clientes da Portosol de acordo com os valores da primeira e da última operação de crédito realizada – 1996/10

FAIXAS	1ª OPERAÇÃO (%)	ÚLTIMA OPERAÇÃO (%)
Até R\$ 400	26,0	0,0
De R\$ 401 a R\$ 1.000	48,1	77,8
De R\$ 1.001 a R\$ 3.000	22,2	18,5
Acima de R\$ 3.001	3,7	3,7

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Portosol

Essa situação é retratada na declaração de H.A, que possui uma fabrica de doces e fez, até a data da entrevista, seis operações.

Foi realmente importante pra nós. [...] O que se paga em juros, se tem um retorno muito maior em lucro, com os investimentos que se faz. [...] Dali a gente foi ampliando, pegando valores maiores, depois nós pegamos para comprar máquina – essa máquina custa seis mil reais. Compramos refrigerador, coisas importantes para aumentar e pegar cliente. (Mick, 2003, p. 203).

Os reflexos da elevação nos valores dos financiamentos são constatados no aumento do faturamento. Em 85,18% dos casos, houve elevação do faturamento, apresentando redução em apenas 7,4%, conforme dados da Tabela 18. Os gastos com o negócio⁸⁸ apresentaram elevação também em 85% dos casos. Isso sinaliza que, com o aumento do faturamento, houve

⁸⁸ Os gastos referem-se apenas aos custos variáveis.

aumento nos gastos, em função de melhorias na atividade e de maior consumo de matéria-prima, o que deve gerar aumento dos lucros.

Tabela 18 – Variação no faturamento dos empreendimentos entre a primeira e a última operação realizada na Portosol – 1996/10

VARIAÇÃO	PERCENTUAL
Positiva	85,18
Nenhuma	7,40
Negativa	7,40

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Portosol

A variação do faturamento é perceptível nos dados coletados no Levantamento Socioeconômico e pode ser evidenciada nos depoimentos como o de A.Q., quando questionada quanto ao faturamento após a tomada dos empréstimos.

- Eu cresci rapidinho, entende, porque eu botei a outra lancheria ali embaixo.
- À medida que ia crescendo o empréstimo, crescia também o faturamento da senhora?
- Crescia, crescia, botei a filial ali. Eu era bem abastecida, tinha de tudo.[...] (Mick, 2003, p. 207).

Ressalta-se, contudo, uma característica discutida na seção 3.6 e que constitui um empecilho ao acesso ao crédito no sistema tradicional, que é o fato de os clientes não terem o controle das receitas e das despesas do negócio. Depoimentos de H.P.B. e C.L.R., quando questionados sobre o faturamento, são ilustrativos desta realidade.

H.P.B – E o senhor sentiu impacto no faturamento a partir das operações de crédito com a Portosol?

- **Acho que substancialmente não.** [...] **Acho que ajudou, mas não sei se teve algum impacto no faturamento.** (Mick, 2004, p.2008, grifo do autor).

C.L.R. – A senhora pegou o dinheiro para fazer o quê, e que retorno aquele investimento deu para a senhora?

- Olha, sempre dá algum retorno. Eu não posso te dizer exatamente porque eu não presto conta, fica tudo comigo mesmo. Eu tenho um livro que eu anoto o que eu vendo, né? Mas o que eu compro, que é comigo assim, eu não tenho uma coisa bem certinha, mas sempre tem um retorno, vale a pena. (Mick, 2003, p. 208).

Com a variação no faturamento, observou-se, também, uma variação positiva na renda dos empreendedores proveniente do negócio. Esta se deve ao fato de que pequenas injeções de capital em empreendimentos totalmente descapitalizados geram melhorias significativas em oferta de produtos e serviços, as quais se refletem em aumentos no faturamento e, conseqüentemente, na renda. Esse fato auxilia na comprovação da eficácia do uso do crédito como propulsor de pequenos empreendimentos. Nesse sentido, quanto maior for o apoio das instituições de microfinanças, melhores serão os resultados desses empreendimentos.

Dessa forma, a Portosol tem cumprido o papel de contribuir para evitar o agravamento do desemprego via financiamento de empreendimentos, que, no mínimo, são utilizados para a manutenção do autoemprego, e para a melhoria das condições de vida da população beneficiada pelo crédito.

Segundo os dados da Tabela 19, em 76,92% dos casos analisados, houve aumento na renda proveniente do empreendimento financiado, e a elevação, em média, entre os empreendimentos que apresentaram a melhoria foi de 63,17%. Por outro lado, os que sofreram redução na renda representam apenas 3,84% do total.

Em relação à variação da renda em 61,5% dos casos analisados, os empreendedores declararam que a renda proveniente dessa atividade era de até R\$ 500,00, quando do ingresso na Instituição. Esse percentual passou para 22,2% na última renda declarada, ou seja, na última operação realizada. Houve uma considerável redução nas rendas inferiores a R\$ 500,00 a partir da capitalização do negócio, o que deve refletir-se em melhorias nas condições de vida dessa população. Os empreendedores que declararam renda entre R\$ 501,00 e R\$ 1.000,00 na primeira operação representavam 26% e, na última, chegaram aos 48%.

O depoimento de H.A., quando questionada sobre elevação na renda, é ilustrativo do que ocorre em grande parte dos empreendimentos: “A gente tem hoje uma renda bem maior do que tinha na época. E temos um patrimônio. Na época não tinha empresa registrada, trabalhava em casa” (Mick, 2004, p.203).

Outro depoimento é o de G.T.T., que possui um armazém e tomou crédito para poder comprar as mercadorias em oferta e revender. Questionado sobre o faturamento e a renda, declarou que aumentaram. “- O faturamento e a renda aumentaram. Aumentou. Porque tu vais lá e tu compra as ofertas e tu vende a um preço um pouquinho a mais do preço do atacado e tu ganha. Porque tu só podes pôr 30% na mercadoria” (Mick, 2004, p. 205).

Tabela 19 – Variação na renda proveniente dos microempreendimentos entre a primeira e a última operação – 1996/10

VARIAÇÃO	PERCENTUAL	MÉDIA DE VARIAÇÃO
Positiva	76,92	63,17
Nenhuma	19,23	0,00
Negativa	3,84	62,50

FONTES DOS DADOS BRUTOS: Portosol

A elevação da renda proveniente do microempreendimento reflete-se na melhoria da qualidade de vida da família dos beneficiados. Nesse sentido, houve também uma elevação de 36,34%, em média, nos gastos familiares⁸⁹ declarados pelos empreendedores entre a primeira e a última operação, sendo que ocorreu elevação em 84% dos casos analisados e redução em 11%. A partir da melhoria do empreendimento, esta é convertida em melhorias para a família. As declarações de F.S.F. e H.V.L. demonstram as diferenças após o acesso ao crédito. Os empreendedores tendem a promover melhorias tanto na residência como nos bens adquiridos, o que eleva o conforto das famílias.

H.V.L. é artesã, confecciona blusões e colchas, dentre outros, é cliente da Portosol desde 1997 e, quando questionada sobre as melhorias nas condições de vida, declara:

Agora quero colocar um forrinho ali, então **esses dinheirinhos é pra essas coisas, o que sobra. [...] O lucro, como se diz, já começa a melhorar a qualidade da casa.** Até eu terminar mesmo de arrumar as coisas, aqui tem que arrumar essas paredes, tem que acabar o forro, tudo isso é eu que faço, tudo com o meu dinheiro (Mick, 2003, p. 188, grifo do autor).

F.S.F., em seu depoimento, retrata a melhoria a partir da aquisição de bens que elevam o conforto na residência:

– Nesse período, desde 1998, o senhor fez reforma na casa, ampliou?
 – **Não, só comprando coisa pra dentro de casa.** Só móveis, televisão, um carro, tou pagando prestação do carro, tudo do giro daqui. Porque eu não tenho outro rendimento por fora. A única fonte é aqui. (Mick, 2003, p.189, grifo do autor)

Contudo a elevação do faturamento e da renda não se reflete na geração de emprego. As atividades financiadas, em geral, são caracterizadas pelo autoemprego, criando poucos

⁸⁹ No LSE, são computados como gastos familiares: alimentação, saúde, educação, vestuário, diversão, aluguel/condomínio, luz, água, telefone, gás e transporte.

postos adicionais. Na amostra colhida, há muitas falhas por omissão da informação, o que deixou a análise prejudicada⁹⁰. No entanto, em pesquisa realizada em 2001⁹¹, constatou-se que, no momento da realização da primeira operação, 60,54% dos empreendimentos caracterizavam-se por ser unidades de autoemprego. Aqueles com um empregado representavam 18,4%, e apenas 14,13% possuíam mais de três empregados. Assim, a geração de emprego por essas unidades tende a ser bastante lenta, em função, justamente, do seu caráter de autoemprego, por se tratarem, em geral, de unidades de subsistência constituídas como uma alternativa à falta de trabalho na economia formal.

Essa foi a alternativa encontrada por milhões de brasileiros para sobreviverem ou aumentarem a renda familiar, trabalhando, em muitos casos, praticamente em serviços temporários e esporádicos, sem garantia de salário ou continuidade, especialmente no setor de prestação de serviços. Nesses casos, quando não há serviços a serem prestados, ou, por algum motivo não é possível sua prestação, não há geração de renda no empreendimento, o que revela a sua vulnerabilidade. Evidencia-se que o empreendedorismo se tornou a alternativa de renda para grande parte da população. O microcrédito, portanto, proporciona uma possibilidade de diversificação e ampliação da renda dessa parcela da população.

É importante salientar-se que o microcrédito tem um impacto social maior que o impacto econômico nos empreendimentos beneficiados por ele. Isso se deve ao fato de haver uma grande quantidade de autoemprego entre esses empreendimentos, o que revela que existem muitas pessoas vivendo da renda gerada por pequenos negócios, normalmente informais. Nesse sentido, a atuação da Portosol atende ao objetivo a que se propõe, que é o de prover crédito à população carente deste de forma ágil e desburocratizada, permitindo a melhoria de suas condições de vida.

Apesar das limitações da pesquisa, a metodologia revelou-se propícia para responder aos objetivos propostos no trabalho sobre a mensuração do impacto do microcrédito em pequenos empreendimentos, permitindo inferências quanto ao impacto positivo da utilização do mesmo nos empreendimentos analisados. A partir da análise, é possível ampliar-se a compreensão sobre que variáveis e de que forma são afetadas pela utilização do microcrédito, possibilitando que se verifiquem as mudanças por ele proporcionadas.

⁹⁰ Na amostra, apenas seis formulários continham a informação.

⁹¹ Disponível em Mick 2003, p.149, tabela 16.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com as evidências apresentadas nesta pesquisa, o desenvolvimento financeiro mostra relação de causalidade com o crescimento econômico, o que ressalta sua importância na melhoria das condições econômicas dos países. Porém os mercados de crédito estão sujeitos a imperfeições geradas pela assimetria da informação, que leva ao racionamento de crédito. Este atinge especialmente as micro e pequenas empresas, dado que possuem maior dificuldade quanto à disponibilidade de garantias e apresentação de documentos para acessá-lo, levando os bancos tradicionais a adotarem uma postura conservadora no que se refere à sua concessão.

Como alternativa de financiamento a esses empreendimentos, ganharam destaque, ao se desenvolverem em várias regiões do mundo, os programas de microfinanças. Eles foram concebidos para atender às populações excluídas do sistema formal de crédito. Seu principal produto é o microcrédito, que, como o nome sugere, se constitui na disponibilização de crédito em pequenas montas, baseado em metodologia de concessão adequada à realidade dos empreendimentos beneficiados.

O programa que disseminou no mundo a idéia da utilização do microcrédito como alternativa para o desenvolvimento de atividades produtivas por parte da população de baixa renda foi o do Grameen Bank. A experiência iniciou quando o Professor Mohammad Yunus, na busca por uma forma de auxiliar a população carente de Bangladesh, que sobrevivia de pequenos negócios, teve a iniciativa de oferecer crédito a esta. A ideia era romper o círculo vicioso da pobreza em que se encontravam. A iniciativa resultou na maior instituição de microfinanças do mundo e inspirou outras ações em diversos países, reacendendo o debate em torno do crédito como instrumento auxiliar de políticas de desenvolvimento.

No Brasil, tem-se um sistema financeiro bastante desenvolvido, porém com baixo aprofundamento financeiro, tornando o crédito reduzido, caro e de difícil acesso. Essa situação afeta de forma mais intensa as MPEs, excluindo-as do sistema de crédito. Contudo elas desempenham um papel bastante relevante na economia brasileira, respondendo por 98,4% do total das empresas, empregando 49,4% da mão de obra e participando com 20% no PIB do País.

Diante da sua importância na economia, tem-se buscado ampliar as fontes de financiamento para as mesmas, sendo o microcrédito uma das alternativas desenvolvidas para tal. Nesse sentido, a pesquisa buscou analisar os impactos do acesso ao crédito por parte das pequenas unidades produtivas, a partir da análise dos empreendimentos beneficiados pelos créditos concedidos pela Agência Porto Alegre da Instituição Comunitária de Crédito Portosol.

A concessão de crédito da Portosol baseia-se em metodologia própria para o atendimento de microempreendimentos. Não há exigências quanto à formalização do negócio e nem quanto à comprovação dos dados econômicos informados nas fichas de levantamento de informações socioeconômicas utilizadas para a análise de crédito. Cabe ao agente de crédito a identificação de possíveis incoerências entre os valores informados e a realidade dos mesmos, bem como o acompanhamento durante todo o processo de crédito.

A avaliação deu-se através de uma pesquisa quantitativa, na qual se efetuou a coleta de dados de uma amostra de clientes da Agência Porto Alegre da Portosol. Com base neles, pôde-se inferir sobre a melhoria econômica e social dos beneficiados. Os indicadores econômicos evidenciaram melhoras significativas no âmbito de rentabilidade e geração de renda dos empreendimentos e demonstraram o caráter de autoemprego dessas unidades.

Crédito atrai crédito e mantém o poder de barganha na mão de quem dele dispõe, proporcionando segurança ao empreendedor e melhorias no relacionamento com os fornecedores, à medida que possui capital para efetuar os pagamentos de acordo com os prazos acertados. Permite também a ampliação dos produtos ou dos serviços disponibilizados aos clientes, o que leva a aumentos no faturamento e gera um círculo de renda maior. Pelos dados coletados, percebe-se o fortalecimento dos empreendimentos graças à utilização do microcrédito, o qual alavanca o capital de giro disponível, permitindo que o empreendedor financie as vendas.

O microcrédito, portanto, além de ser utilizado como uma ferramenta auxiliar nas políticas sociais de emprego e renda, é um elemento importante de inclusão social devido às transformações que provoca nesse âmbito, especialmente nas famílias mais próximas à linha de pobreza. A literatura tem apontado a ampliação do acesso ao crédito aos pequenos negócios como uma das alternativas para a redução da pobreza. Na análise, evidencia-se que o acesso a ele auxilia no desenvolvimento dos empreendimentos, ao incrementar o faturamento e a renda, e principalmente nos aspectos sociais, com a manutenção do autoemprego.

Os resultados demonstram que a Portosol vem cumprindo o seu objetivo de atingir um número cada vez maior de microempreendedores, oferecendo-lhes crédito para alavancar seus negócios e contribuindo para a elevação da renda e a manutenção e o financiamento do autoemprego. Contudo são necessárias ações governamentais que auxiliem no sentido de potencializar seu alcance e, assim aumentar o efeito multiplicador de renda e a redução das desigualdades sociais. É preciso Conjugarem-se o acesso ao crédito à implementação de programas de qualificação técnica, de forma a capacitar o empreendedor, dando-lhe maiores oportunidades de fazer crescer seu negócio.

Dessa forma, ao se apresentarem os impactos e a importância do microcrédito, espera-se contribuir para o debate no que se refere ao uso dessa ferramenta como alternativa de política pública de inclusão social e desenvolvimento regional, reduzindo o caráter assistencialista das políticas sociais no Brasil. Ele representa uma alternativa à simples transferência de renda aos menos favorecidos, que não constitui nenhum estímulo à saída da condição de pobreza na qual se encontram.

Outra reflexão possível é sobre o papel desempenhado pelos bancos tradicionais no desenvolvimento de programas de apoio a micro e pequenos negócios sem nenhum acesso ao crédito, que, como consequência, enfrentam dificuldades para desenvolver suas atividades produtivas. Tem-se claro que não se está diante de um caso de falta de disposição dos bancos, pois trata-se, como já exposto, de um bom negócio para eles. Contudo as tecnologias bancárias tradicionais tornam essa atividade não rentável, em função dos altos custos e do risco envolvido nas operações, levantando a questão de quais medidas poderiam ser adotadas pelos bancos para modificar esse quadro. Esses empreendimentos, com o apoio creditício adequado, poderiam desenvolver-se e tornar-se potenciais clientes do sistema financeiro tradicional.

Por meio do apoio à criação de programas voltados ao público em questão, as instituições bancárias tradicionais estariam criando seus próprios clientes futuros e inserindo-os no sistema financeiro. Dessa forma, a grande questão que se destaca é como prover serviços financeiros para esses empreendimentos a um custo razoável e de forma a permitir que sejam sustentáveis para as instituições de crédito tradicionais.

Nesse sentido, abre-se um leque de opções de novos estudos a serem desenvolvidos nessa área, tanto no que se refere à viabilidade de parcerias dos bancos com programas de desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos, quanto ao impacto que esse crédito é capaz de gerar em pequenos negócios, a partir do aprofundamento de estudos de caso, como

o em questão. Ressalta-se, ainda, a importância do apoio a esses estudos por parte das instituições de microcrédito, para que possam ser analisados seus resultados e sugeridas políticas de apoio ou novas formas de potencializar seu alcance no que tange à oferta de crédito.

Com injeção de capital em pequenos empreendimentos, provocam-se elevações em termos de faturamento e geração de renda, promovendo-se melhorias nas condições de vida dos empreendedores e de suas famílias. A partir da análise de dados das instituições que operam com microcrédito, tornam-se possíveis estudos mais aprofundados no que se refere a que variáveis e com que intensidade são afetadas pela utilização das políticas em questão, podendo orientar políticas futuras de geração de emprego e renda.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Annablume, Fapesp; ADS-CUT, 2004.

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

ALVES, Vagner Silva. **Eficiência e Produção no Microcrédito Nordestino Vistas a partir de uma Abordagem Multinível**. V Encontro de Economia Baiana – Set. 2009

BARONE, Francisco Marcelo (Org.), **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em <http://www.bacen.gov.br/htms/public/microcredito/pdf>. Acesso em

BASTELAER, V.T. **Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit**. Center for Institutional Reform and the Informal Sector, working paper, n. 234, 2000.

BRAGA, Márcio Bobik. **Algumas Considerações Teóricas e Implicações Decorrentes da Relação Contratual entre Credor e Devedor sob a Hipótese de Assimetria de Informação**. Textos para Discussão. TD 5, 1999.

BRAGA, Márcio Bobik; TONETO Jr, Rudinei. **Microcrédito: aspectos teóricos e experiências**. Revista Análise Econômica, Ano 18, nº 33, março de 2000.

BRASIL. LEI nº 1.110, de 25 de abril de 2005. Institui o **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO**. Brasília, 25 de abril de 2005; 184^o da Independência e 117^o da República.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. **Desenvolvimento Economico e o Empresário**. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v. 32, jul/ago. 1992

CARVALHO, Carlos E.; ABRAMOVAY, Ricardo. Diagnóstico da oferta e da demanda de serviços financeiros. In: SANTOS, Carlos Alberto *et al* (org.). **O Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas**. cap. 1, Brasília: SEBRAE, 2004. COSTANZI, Rogério Nagamine. **Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda**. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo>. Acessado em : 03 de maio de 2010.

DARRAT, Ali F. **Are financial deepening and economic growth causality related?** Another look at the evidence. *International Economic Journal*, 13, 1999.

FELTRIM, Luiz Edson; VENTURA, Elvira C. Ferreira e DODL, Alessandra Von Borowski. **Perspectivas e desafios para a inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes atores.** BC, Brasília 2009.

GHATAK, M. **Group Lending, local information and peer selection.** *Journal of development economics*, v.60, 1999.

GOLDMARK, Lara, et al. **A Situação das Micro finanças no Brasil.** Rio de Janeiro. BNDES. Disponível em Acessado em

GONZALEZ-VEGA. **Pobreza y Microfinanzas Licciones y Perspectivas.** *Economics and sociology occasional paper no 2392*, noviembre 1997.

_____. Visão Geral das Microfinanças. In: Seminário internacional BNDES de Microfinanças. Anais. Rio de Janeiro: BNDES, 2001, p.24-35

GULLI, Hege. **Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom.** Inter – American development Bank, Washington, 1998.

IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001**, Rio de Janeiro, 2003.

_____. **Diretoria de Pesquisa, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa Mensal de Emprego.** Boletim Junho de 2010

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.** São Paulo: Altas, 1982.

KING, Robert; LEVINE, Ross. **Finance and Growth: Schumpeter might be right.** *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, nº. 3, p. 717-737, 1993.

LEDGERWOOD, Joanna. **Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective.** Washington D.C.: World Bank, 1998.

LEVINE, R. **Desarrollo financiero y crecimiento económico: Enfoques y temario.** Journal of Economic Literature, 35, 1997.

LIMA, Shanna Nogueira. **Microcrédito como Política de Geração de Emprego e Renda.** Revista do BNDES 32, dezembro 2009.

MARQUES JR., T. E. ; PORTO JR., S. S. (2004). **Desenvolvimento financeiro e crescimento econômico no Brasil – Uma avaliação econométrica.** PPGE/UFRGS. Trabalho para Discussão. No. 11.

MATOS, Orlando C. de. **Desenvolvimento do Sistema Financeiro e Crescimento Econômico no Brasil: Evidências de Causalidade.** Brasília, Banco Central do Brasil, 2002, (Texto para Discussão nº 49).

MATTOSO, Jorge; BALTAR, Paulo. **Transformações Estruturais e Emprego nos anos 90.** Ensaios FEE, Porto Alegre, v.18, n.1, p.13-40, 1997.

MICK, Jacques. **O Caráter Social do Crédito Microcrédito, Combate à Pobreza e Desenvolvimento Alternativo – a experiência brasileira e o caso da Portosol (1996-2002).** Florianópolis, 2003, Tese.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. **Relação anual de Informações sociais - RAIS.** 2005.

MISSIO, Fabrício J. ; JAYME JR, Frederico G.; OLIVEIRA, Ana Maria H. C. de. **Desenvolvimento Financeiro e Crescimento Econômico: Teoria e Evidência Empírica para os Estados Brasileiros (1995-2004).** CEDEPLAR/FACE/UFMG, Belo Horizonte, Texto Para Discussão Nº379, Janeiro de 2010.

MONZONI Neto, Mário. **Impacto em renda do microcrédito.** São Paulo: Peirópolis: FGV-EAESP, 2008.

MORAIS, José Mauro de. **Crédito bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso.** Proyecto Regional sobre “Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos”, CEPAL-Gobierno de Italia. Brasília, novembro del 2005.

MORDUCH, Jonathan. **Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh.** Department of Economics and HIID Harvard University, June 1998.

MORICOCCHI, Luiz; GONÇALVES, José Sidnei. **Teoria do Desenvolvimento Econômico de Schumpeter: Uma Revisão Crítica**. Informações Econômicas, SP, v.24, n.8, ago. 1994.

NERI, Marcelo. **Microcrédito, Bolsa Família e as portas de entrada aos mercados**. Disponível em <http://www.fgv.br/CPS/index.asp>. Acessado em

_____. **Micro crédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

_____. **Você tem sede de que?: Microcrédito e garantias. Mercado de Trabalho: conjuntura e análise**. Nº 19, Brasília: IPEA, junho 2002, p.27-29.

NITCHTER, Simeon. **Entendendo as Micro finanças no Contexto Brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002

NOGUEIRA, Fernando do Amaral. **Continuidade e Descontinuidade Administrativa em Governos Locais: Fatores que sustentam a ação pública ao longo dos anos**. São Paulo, 2006, Dissertação.

OTERO, M.; RHYNE, E. **The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor**. Kumarian Press

PIMENTEL, Vinícius; KERSTENETZKY, Celia Lessa. **Microcrédito: por que os bancos privados não bancam?**– Texto para Discussão, 242. Universidade Federal Fluminense Jul/2008.

PIRES, Manoel Carlos de Castro. **Crédito e Crescimento Econômico: Evidências para os Municípios Brasileiros**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, Brasília, 2005.

POPULI, VOX. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das Mpe Rio Grande Do Sul – 2005**. Agosto de 2007.

RAY, Debraj. **Development Economics**. New jersey: Princeton University Press, 1998.

RIBEIRO, Cristina Tauaf e CARVALHO, Carlos Eduardo. **Do Microcrédito às Microfinanças: Desempenho Financeiro, Dependência de Subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira**. São Paulo; FAPESP; EDUC, 2006.

ROSA, Antonio Lisboa Teles da. **Microcrédito: Possibilidades e Limitações**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 29 p.615-633, julho 1998.

SCHREINER, Mark. **Informal finance and the design of microfinance**. Development in Practice, Volume 11, Number 5, November 2001.

SCHREIBER, José Gentil. **O Papel do Microcrédito no Combate a Pobreza: Avaliação do impacto do microcrédito sobre a renda dos micro empreendedores, clientes do banco empreendedor**. Curitiba, 2009, tese de doutorado.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade das Empresas no Brasil**. Relatório de Pesquisa. Brasília; Agosto/2004.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxas de Mortalidade das Empresas no Brasil**: Relatório de Pesquisa. Brasília, 2001.

SEBRAE/RS, **Ambiente Empresarial da Micro e Pequenas Empresas Gaúchas**. Porto Alegre, 2009.

SEBRAE/SP. **Financiamento de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Estado de São Paulo**. Sondagem de opinião. Out. 2006.

_____. **O Financiamento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no Brasil**. Julho de 2009.

SILVA Everton Nunes da; PORTO Jr., Sabino da Silva. **Sistema Financeiro e Crescimento Econômico: Uma aplicação de regressão quantílica** . PPGE/UFRGS. Trabalho para Discussão.

SILVA FILHO, Guerino Edécio da; CARVALHO, Eveline Barbosa Silva . **A Teoria do Crescimento Endógeno e o Desenvolvimento Endógeno Regional: Investigação das Convergências em um Cenário Pós-Cepalino**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v. 32, n. Especial p. 467-482, novembro 2001.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo Melo. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BCB, 2008.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.** The American Review, v. 71, n. 3, p. 393-410, june 1981.

TOMELIN, Mário. **O Microcrédito no Brasil.** Brasília, 2003.

YUNUS, Mohammad. **O Banqueiro dos pobres.** 4.ed. São Paulo: Editora Ática, 2000.

ANEXO – INFORMAÇÕES QUANTITATIVAS

Nº	G	Atividade	Jur.	Valor 1ª	Data	Prazo	Fin.	Valor Final	Data	Prazo	Emp.	Renda Inicial	Renda Final	Fatur.. Inicial.	Fatur.. Final.	Gasto Familiar inicial	Gasto Familiar Final	Gastos Negócio Inicial	Gastos Negócio Final.	Moradia	Tipo de Empreendimento
3353	F	Contabilidade	F	1000	1999	6	G	1000	2010	9	2	900	1300	2300	6000	-	1728	100	1020	p	A S
10053	F	Confecção	I	500	2002	7	G	1000	2010	9	1	514	1300	1470	3905	428	912	300	1500	p	S
13372	F	Comercio roupas	-	200	2009	4	G	450	2010	6	-	432	432	500	500	702	432	200	200	p	A S
12927	F	Costura	I	500	2009	6	G	500	2010	9	-	500	600	1510	2240	942	1344	721,5	756	P	A S
3370	F	Lanches	I	300	2008	6	G	600	2010	9	1	400	400	1315	1930	950	1266	740	546	P	S
7963	M	Bar	I	500	1999	6	G	600	2010	9	-	210	500	400	1878	510	996	150	525	-	-
7566	S	Bar	I	700	2001	6	G	1500	2010	9	-	1000	1200	998	3550	801,6	924	498	1470	-	S
4501	M	Mini mercado	I	1200	2008	7	G	1000	2010	9	-	1200	1400	3390	4120	1260	1392	1170	1963,5	P	-
902	F	Salão	I	1700	2006	9	G	900	2010	9	-	900	1000	2249	4960	1200	1680	863	1899,45	P	S
9212	F	Salão	F	1000	2006	6	G	1000	2010	9	-	500	800	1435	2200	944,4	788,4	892,5	600	A	S
848	F	Contabilidade	I	2000	1996	6	G	4000	2010	9	-	-	1500	1520	9300	698	2016	510	1800	A	A S
9966	F	Bazar	I	2100	2006	9	G	1500	2010	9	-	1000	1000	4065	3975	1584	1380	2035	1947,75	P	S
5150	M	Ferragem	I	5500	1999	15	G	1050	2010	9	-	400	1200	2800	5300	662,4	1542	1000	1794	P	S
3351	F	Cosutra	I	600	2009	6	G	800	2009	7	-	500	500	1300	1300	1260	1260	630	630	-	-
50128	M	Borracharia/Mecanica	F	350	1999	4	G	600	2010	6	-	500	900	1500	2800	696	1620	400	1100	P	-
13172	M	Comério lanches	-	400	1999	6	G	650	2010	8	1	700	800	4870	6600	1068	1248	2800	3990	p	S
3379	M	Confecção	I	1000	2007	9	G	600	2010	6	-	1000	1200	3300	5300	768	1032	1320	2279	p	-
10223	F	comercio roupas	I	525	2006	9	G	900	2010	9	-	350	400	1440	2410	1502,4	1446	670	1160	p	S
11922	F	Lanches	I	400	2009	6	G	600	2010	9	-	1300	800	2680	1655	1123	720	697,2	413,75	p	S
10802	F	Animação Festas	I	1000	2002	9	G	1000	2010	9	-	100	900	1280	3150	1092	1260	640	1165,5	p	S
11983	F	Bazar	I	300	2004	6	G	1300	2010	9	-	250	700	920	1950	417,6	948	420	487,5	p	S
3146	F	Produção Bolos	I	1000	1998	6	G	800	2010	9	1	400	800	1400	2800	359	1260	140	980	p	-
9924	M	Loja calçados	-	200	2002	9	G	500	2010	9	-	306	600	610	1590	306	786	160	510	p	S
4193	M	Artesanato	-	800	2000	8	G	2000	2010	9	-	440	800	1500	2500	576	1128	150	800	-	-
7960	S	Confecção mochilas	-	2000	2006	9	G	1000	2010	9	1	1500	1500	15000	7610	1488	1224	8300	4185,5	P	S
30462	S	Livraria	F	1500	2000	9	G	1000	2010	6	-	400	1000	3800	4492,5	1332	1344	2000	2021,63	P	S
14709	F	Confecção	I	900	1999	12	F	820	2010	9	-	400	500	800	1997	354	924	250	499,25	P	A S

G – Gênero sendo, F= feminino; M = masculino e S = casal sócio

Jur. – Situação jurídica, sendo F referente a formal e I informal

Valor 1ª – Valor da primeira operação de crédito

Fin. – Finalidade de utilização do crédito, sendo G referente à Giro e F investimento fixo

Emp. – Número de empregados

Fatur. Inicial – Faturamento declarado no ato da primeira operação de crédito

Moradia – P = própria e A = alugada

Tipo de empreendimento – S = sobrevivência e AS= Acumulação Simples